

Tempi lunghi e corsa allo sconto e la trattativa diventa un'odissea

E' PIÙ FACILE REPERIRE I PRESTITI MA È SCOPPIATA LA SINDROME DEL SUPERAFFARE CHE METTE IN FIBRILLAZIONE LE QUOTAZIONI LE AGENZIE CHE SEGNALANO LA DECADENZA DEGLI INCARICHI A CAUSA DI DISCREPANZE ECCESSIVE SONO SALITE AL 55,6%. INVECE SI RISVEGLIANO I MUTUI GRAZIE A CONDIZIONI FAVOREVOLI

Milano

L'elettroencefalogramma del mercato immobiliare segna ancora deboli battiti. Una crisi appesantita da compravendite in stallo, tempi più lunghi per vendere casa e una forbice ancora troppo ampia tra le richieste dei proprietari e offerte dei potenziali acquirenti, causa principale quest'ultima della revoca dei mandati a vendere. Anche se all'orizzonte si intravedono segnali positivi che fanno ben sperare per il prossimo futuro. A sottolinearlo è il sondaggio congiunturale Bankitalia (realizzato insieme a Tecnoborsa e all'Agenzia delle Entrate) sul mercato delle abitazioni, effettuato dal 3 aprile al 7 maggio su quasi 1.400 agenzie immobiliari, secondo cui nel primo trimestre dell'anno la quota di agenti che ha venduto almeno un'abitazione è lievemente diminuita, passando dal 65,8% della rileva-

zione di gennaio al 64%. A rendere poco dinamico il mercato, sottolinea il sondaggio, resta ancora il divario tra i prezzi di domanda e quelli di offerta. In particolare, la quota di agenzie che segnala la decadenza degli incarichi a vendere a causa di offerte giudicate troppo basse dai venditori è salita al 55,6% (dal 50,5 di gennaio). Mentre è rimasta invariata la percentuale di quelle che riconducono l'assenza di proposte di acquisto a prezzi ritenuti troppo elevati dai potenziali acquirenti (al 63,3).

Sembra invece attenuarsi il problema legato alla difficoltà di reperire credito. È infatti tornata a diminuire la quota di agenzie che riconduce la decadenza dell'incarico alla difficoltà di ottenere un mutuo (al 41,7% dal 45,8). Un dato che potrebbe essere dettato da una maggior propensione delle banche a concedere i finanziamenti: nel primo trimestre dell'anno in corso è nuovamente cresciuta la percentuale di acquisti finanziati con un mutuo ipotecario (al 62,7% dal 60,9 di gennaio). In aumento anche il rapporto tra prestito e valore dell'immobile (al 61,5%, dal 59,8).

Sul fronte prezzi, diminuisce il margine medio di sconto concesso rispetto alle richieste iniziali del venditore (che scende al 15,5% dal 16% della precedente indagine). Mentre per vendere occorre più tempo (9,3 mesi rispetto agli 8,8 della rilevazione precedente). Sempre restando in ambito prezzi, ma in ottica previsionale,

migliorano le valutazioni sulla tendenza futura, pur rimanendo orientate al ribasso: la quota di operatori che prevede una diminuzione nel trimestre in corso è scesa al 52,7% (dal 64,6 della rilevazione precedente) ed è cresciuta la quota di coloro che propendono per la stabilità (46,3%, da 34,6).

Dando uno sguardo alle locazioni, invece, l'81,6% delle agenzie ha dichiarato di aver affittato almeno un immobile nel primo trimestre del 2014. Tra queste, l'incidenza di quelle che hanno segnalato una flessione dei canoni è scesa al 57,5% (dal 61,1%), mentre è aumentata la quota di quelle che parlano di stabilità (al 41,6%, dal 37,4). Il margine medio di sconto sui canoni rispetto alle richieste iniziali del locatore si è attestato attorno al 7,4%. Con i nuovi incarichi a locare che restano stabili per il 62,2% degli operatori.

Infine, nonostante la fase di crisi non sia del tutto alle spalle, le attese sugli andamenti a breve termine nel mercato nazionale sono migliorate, anche se il saldo tra ottimisti e pessimisti resta negativo (-18,8 rispetto al -36,5 di gennaio). Maggior ottimismo, invece, conclude il report, si segnala in un'ottica di medio termine: allargando l'orizzonte a due anni, il saldo positivo fra aspettative di miglioramento e peggioramento è aumentato per il terzo trimestre consecutivo, risalendo sui livelli di inizio 2011 (a 22,6 punti percentuali).

(s.d.p.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

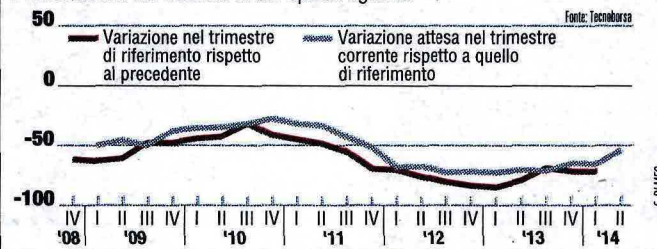


Le attese sugli andamenti a breve termine nel mercato nazionale sono migliorate, anche se il saldo tra ottimisti e pessimisti resta negativo

I GIUDIZI SULLE VARIAZIONI DEI PREZZI

Saldo tra le quote di agenzie che esprimono rispettivamente aumento o diminuzione nel mercato in cui opera l'agenzia

Fonte: Tecnoborsa



[LA TENDENZA]

Il turismo religioso macina record sale l'offerta di case vacanza

Il turismo religioso ha un effetto positivo sul mercato immobiliare. «A Roma — spiega Tecnocasa — la domanda di immobili da destinare al bed & breakfast e casa vacanza è sempre stata molto alta. Tra le zone più gettonate da chi cerca questo tipo di soluzioni il primato spetta all'area che si sviluppa intorno alla Basilica di San Pietro, dove si riscontra una domanda buona di appartamenti da destinare a queste attività». Chi vuole intraprendere un'attività di B&B o casa vacanza valuta sia l'affitto sia l'acquisto la prima formula è meno vincolante (soprattutto richiede un investimento meno impegnativo, agli inizi). Quasi sempre i canoni di locazione a cui si affitta l'immobile sono superiori al valore medio di mercato e questo è un vantaggio per il proprietario (ad esempio, nella zona di Piazza Risorgimento, per un bilocale si possono chiedere 1.200-1.300 euro al mese; la stessa tipologia si può affittare come casa vacanza a circa 80 euro a notte).

(r.rap.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TEMPI LUNGI E CORSA ALLO SCONTO
 E LA TRATTATIVA DIVENTA UN'ODISSEA

UN MUTUO AL 2,10%
 E UN BUONO DA 500 €
 IN REGALO.

PRENDI E PORTI A CASA?

SPREAD 2,10% + 500€ DI BUONO REGALO SUI PRIMO TIPO CASA 100
 1. Spese di istruttoria 200€ (iva inclusa)
 2. Spese di istruttoria 200€ (iva inclusa) + spese di istruttoria
 3. Spese di istruttoria 200€ (iva inclusa) + spese di istruttoria

EDIP
 CREDITO ITALIANO