

# Gli agenti immobiliari : “Giù i prezzi delle case per far ripartire il mercato”

*Mentre a Bergamo i mutui erogati sono calati del 15% nell'ultimo trimestre, gli operatori tracciano un quadro del settore. Rizzetti: “Compravendite diminuite del 10% nell'ultimo anno. Difficile far incontrare domanda e offerta”. Patelli: “I costi dovranno scendere ancora, prima che il mercato riesca a stabilizzarsi”. Loglio: “Non è il momento per un rialzo dei prezzi, la stagnazione è destinata a durare”*



di Sergio Cotti

Il calo è eloquente: - 15,3% di mutui erogati in provincia di Bergamo nel terzo trimestre del 2011, rispetto allo stesso periodo di un anno fa, e compravendite in ribasso di circa cinque punti percentuali. Eppure i prezzi delle case, almeno in città, cominciano pian piano a risalire, facendo segnare il primo aumento - seppure di appena lo 0,7% - da ben due anni a questa parte. La fotografia sull'andamento del mercato immobiliare in terra orobica è stata scattata da uno studio di Tecnocasa, secondo cui le abitazioni più ricercate, almeno negli ultimi sei mesi, sono senz'altro quelle più costose, nei quartieri centrali della città o nelle zone di pregio dei comuni dell'hinterland. In altre parole, chi ha sofferto meno la crisi e ha una discreta disponibilità economica, inizia di nuovo ad affacciarsi sul mercato, mentre a soffrire ancora sono perlopiù i giovani, spesso costretti a ripiegare su un appartamento in affitto. Da qui il dato sul crollo dei mutui che oggi, rispetto solo a un paio d'anni fa, le banche concedono con più difficoltà e a prezzi più alti. Il momento resta dunque complessivamente delicato: le trattative sono lunghe e la gente è molto più indecisa rispetto al passato. Prima di comprare casa ci si pensa ancora parecchio, e non è raro vedere abitazioni in attesa di un nuovo compratore anche per uno o due anni.

“Se vogliamo parlare di percentuali - spiega **Enrico Rizzetti**, titolare dell'omonima agenzia immobiliare - il numero delle com-

pravendite, rispetto a un anno fa, è diminuito di circa il 10%. Ciò è dovuto principalmente al fatto che l'acquirente tende a strumentalizzare la crisi, proponendo delle controfferte troppo al ribasso, rispetto ai prezzi di vendita, che nessun venditore è disposto ad accettare. Temo che, se davvero vogliamo ricominciare a vendere, sarebbe il caso che i venditori iniziassero a venire incontro alle proposte di chi intende acquistare”. Fare incontrare domanda e offerta, che sembra non siano mai state così distanti come in questo periodo di crisi, è forse il lavoro più difficile, oggi, per gli agenti immobiliari: si parla addirittura di richieste superiori anche del 15-20%, rispetto alle offerte. Il margine, dunque, è ampio e se le pretese dei venditori non scendono, è impensabile riuscire a rimettere in moto il mercato. L'impressione è che si debba tornare presto a parlare di un calo dei prezzi degli immobili, piuttosto che di una nuova, progressiva crescita.

“In realtà - spiega **Luciano Patelli**, presidente di Fimaa-Ascom nonché titolare della Patelli Immobiliare - i prezzi dovranno scendere ancora, prima che il mercato riesca a stabilizzarsi. Lo stallo che stiamo vivendo è dovuto al fatto che molte persone non hanno ancora capito che questa non è una crisi normale. Abbiamo saltato il burrone e oggi viviamo una realtà nuova, che non ha più nulla a che fare con quella passata. Ciò che è stato fino a tre-quattro anni fa, non esiste e non tornerà più. Se i venditori non si adeguano alle possibilità di spesa dei clienti - dice ancora Patelli - le case rischiano di restare invendute. I valori che oggi vengono richiesti sono sogni destinati a rimanere nel cassetto. Al contrario, chi abbassa i prezzi spesso trova rispondenza nell'acquirente e l'operazione viene conclusa”.

Ma qual è l'identikit del compratore medio? "Oggi compra soprattutto chi ha davvero bisogno di una casa - spiega Rizzetti -. I trilocali e la fascia tra i 200-500 mila euro sono le tipologie che si vendono di più. Oltre una certa cifra, subentra invece un altro problema: il finanziamento bancario è più incerto, costoso e problematico di un tempo. Mentre fino all'anno scorso le banche finanziavano fino all'80%, oggi arrivano al 60-65%, con un aumento non indifferente di denaro da dover anticipare. Inoltre c'è un problema di spread, che ormai si attesta attorno al 2-2,5% per un mutuo e ad oltre il 4% in caso di leasing.

Questa situazione scoraggia soprattutto i giovani - dice ancora Rizzetti -. Tuttavia anche molti operatori smettono di fare investimenti e, quindi, di costruire. Il vero problema - aggiunge - è rappresentato proprio dal sistema bancario, che presta denaro con più difficoltà e a un prezzo troppo alto".

L'analisi di Tecnocasa, secondo cui i prezzi degli immobili stanno risalendo, non trova d'accordo neppure **Gustavo Loglio**, titolare di Studio Casa Gorle. "Anzi, è più facile che scendano ancora - dice -. Di certo non è il momento per un rialzo, questa stagnazione è de-

stinata a durare ancora per un po'. In generale, è vero che il prezzo delle case non sembra diminuito - spiega -, ma è solo una questione di facciata. Di fatto i prezzi si abbassano in fase di trattativa. Chi va a comprare offre sempre meno e il venditore, se vuole chiudere l'operazione, accetta l'offerta. Per noi il lavoro più difficile è diventato proprio quello di far incontrare domanda e offerta".

Gli agenti immobiliari sembrano dunque tutti d'accordo nel ritenere che i prezzi delle case debbano abbassarsi ulteriormente, almeno per le abitazioni di massa, ovvero quelle economicamente più accessibili. "Per gli immobili di qualità, invece, il mercato è sempre abbastanza positivo - dice Loglio - perché parliamo di persone che hanno risentito di meno della crisi. Sono bloccate invece le vendite dove il potenziale acquirente ha bisogno di un mutuo che supera l'80% del valore dell'immobile, perché le banche hanno difficoltà ad erogare prestiti. Alcuni istituti, addirittura, alzano lo spread per scoraggiare i clienti, perché non sono interessati ad accendere nuovi mutui. E temo che più andremo avanti, più la percentuale si abbasserà, forse anche ai livelli di 15-20 anni fa, quando si arrivava a finanziare solo il 50-60% del valore dell'immobile".

