

L'INCHIESTA

Gelata sulla casa ora il mattone vende il 20% in meno

ROSA SERRANO

“GELATA” per il mercato immobiliare residenziale di Firenze. Nei mesi di novembre, dicembre 2007 e nella prima parte di gennaio di quest’anno, il trend delle compravendite si è fortemente ridotto rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Il calo viene stimato nell’ordine del 15-20%. La crescita dei prezzi delle case si sarebbe arrestata, evidenziando i primi segnali di un possibile calo.

SEGUÈ A PAGINA IV

Come scegliere i finanziamenti

Le due tabelle a sinistra permettono di valutare l’attuale situazione dei finanziamenti che vede i mutui a tasso fisso riprendere quota e superare quelli a tasso variabile. Gli esempi prendono in considerazione la rata mensile minima e massima di un mutuo di 100.000 euro per entrambe le tipologie di finanziamento ma, soprattutto, indicano il Taeg (cioè il tasso annuo effettivo globale) a carico del mutuatario.

LA CASA

■ Negli ultimi tre mesi le compravendite a Firenze sono calate del 15-20%

■ Le quotazioni sono stabili per gli esperti sono possibili flessioni nel corso dell’anno

Crisi mutui, il mattone vacilla

Prezzi in stallo, pagando in contanti sconti fino al 20%

(segue dalla prima di cronaca)

ROSA SERRANO

QUESTI dati più significativi che emergono dal report di “Scenari Immobiliari” realizzato per *Repubblica* sull’attuale fase congiunturale del “mattone” residenziale fiorentino. Quali le cause di questa frenata invernale? «Sicuramente — spiega Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari — va considerata l’onda lunga della crisi dei mutui subprime. Le banche hanno procedure di concessione dei mutui più rigide che hanno prodotto un ridimensionamento del finanziamento ottenibile sul valore dell’immobile. Considerando gli alti valori del mercato, significa che per molti diventa impossibile accedere all’acquisto». Da aggiungere, poi, che per giovani e immigrati l’aumento dei tassi di interesse registrato nell’ultimo biennio ha notevolmente ridotto il loro potere di acquisto immobiliare. Di regola, le banche non erogano mutui che comportino il pagamento di una rata superiore ad un terzo del reddito netto del mutuatario. In pratica, a parità di rata, si è notevolmente ridotto il finanziamento

ottenibile. “Scenari Immobiliari” stima che il peso dei lavoratori immigrati sul mercato immobiliare

fiorentino è sceso dal 6 per cento degli scorsi anni al 2 per cento attuale. Anche per i giovani il mercato è diventato più difficile: continua, quindi, l’esodo verso le zone esterne, che ormai non

sono solo la provincia di Firenze ma anche le città di Prato e Pistoia, dove le quotazioni sono più accessibili. A distanza di un anno le compravendite dei giovani sul totale degli affari conclusi sarebbe calato da circa un terzo all’attuale 20%.

Anche i prezzi stanno risentendo della gelata delle compravendite. «Il mercato residenziale fiorentino — rileva Luca Dondi, analista di Nomisma — evidenzia segnali di raffreddamento. Alla brusca flessione delle compravendite ha fatto riscontro la stabilizzazione delle quotazioni, scaturita dall’ampliamento dello sconto che l’offerta si è vista costretta a rico-

nosocere alla domanda per concludere trattative ormai in essere da molti mesi». A suo avviso, proprio il consistente ampliamento del divario tra il prezzo inizialmente richiesto e quello effettivo, spinge a non escludere che nell’anno appena iniziato si possano registrare le prime flessioni sul versante dei prezzi.

L’attuale fase di assestamento del mercato immobiliare residenziale del capoluogo toscano viene confermata da Cristina Fumagalli, presidente regionale della Fimaa (la Federazione degli agenti immobiliari) sia in termini di calo delle compravendite che in termini di progressivo allungamento della tempistica necessaria per vendere: soprattutto per le case con superficie superiore ai 100 metri quadrati, i tempi si sono allungati di oltre i sei mesi. Al termine di questo periodo il proprietario di un’abitazione spesso vende solo è disponibile ad effettuare uno sconto consistente.

Per Alessandro Ghisolfi, direttore Ufficio studi di Ubh (la società che controlla le agenzie immobiliari Professione Casa e Grimaldi), la debolezza della domanda è stata, di fatto, confermata dall’allungamento dei tempi di vendita da loro rilevati: da una media

di 4,5 mesi di fine 2006, sono passati ad una di 5,8 mesi a fine 2007.

Se il momento è difficile per i venditori (dopo tanti anni in cui hanno avuto il coltello dalla parte del manico), si aprono interessanti prospettive per i compratori. «È necessario avere del denaro contante — continua Breglia — e allora si può andare da chi intende vendere e fare un proposta di acquisto al ribasso anche di un terzo. Dopo un primo diniego, poi spesso la trattativa si apre e si conclude su cifre comunque inferiori a quanto richiesto, anche del 20%». Il venditore, di fronte alla prospettiva di allungare ulteriormente la conclusione della compravendita, se sta trattando con un potenziale acquirente che può contare sulla disponibilità finanziaria necessaria, preferisce chiudere la trattativa evitando, fra l’altro, di puntare su eventuali difficoltà che l’aspirante proprietario potrebbe incontrare nell’erogazione di un mutuo. In molti casi, infatti, le compravendite sono relative al cosiddetto “miglioramento abitativo”. Spesso, il venditore ha firmato un compromesso pensando di incassare in tempo utile dalla vendita della sua attuale abitazione l’importo necessario per acquistare la nuova casa. L’offerta fi-

nale dell'acquirente, invece, a causa dell'attuale trend del mercato immobiliare residenziale, non corrisponde alle sue aspettative; ma l'avvicinarsi della fatidica scadenza fissata nel compromes-

so per stipulare il rogito notarile obbliga ad accettare uno sconto superiore a quello inizialmente preventivato. Se questo sta accadendo nel mercato che sta tra 400 mila euro e un milione di euro,

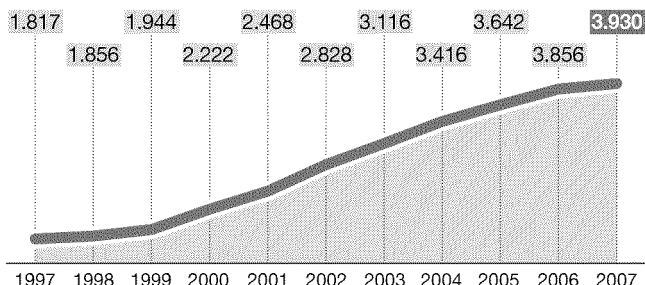
non si verifica per i mono e i bilocali. Qui i potenziali compratori sono ancora molti, magari per investimento (uso diretto per i figli o locazione per studenti). I margini di trattativa sono pochi e l'acqui-

sto avviene spesso "a corpo" e non basandosi sulla superficie dell'immobile (cioè con un prezzo calcolato in euro/mq). Secondo la formula commerciale "visto e piaciuto", ma non misurato.

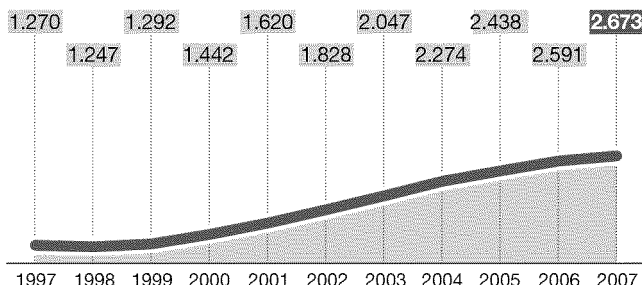
Il mercato immobiliare a Firenze negli ultimi dieci anni

PREZZI MEDI DI ABITAZIONI A SECONDA DELLA TIPOLOGIA - EURO AL METRO QUADRO - DATI RIFERITI AL SECONDO SEMESTRE DI OGNI ANNO

Abitazioni nuove o ristrutturate



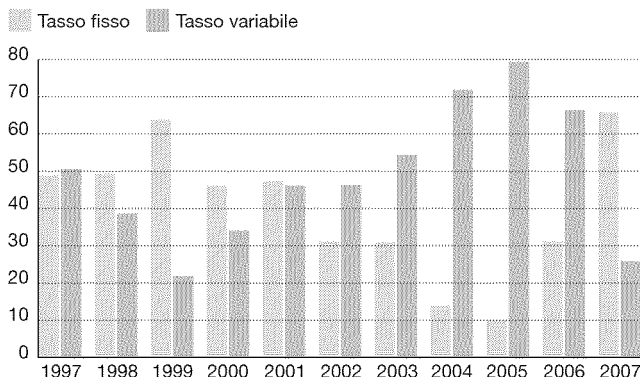
Abitazioni da ristrutturare



TEMPO MEDIO DI VENDITA DI ABITAZIONI

Anno	Tempo di vendita (mesi)
1997	4,3
1998	4,6
1999	3,8
2000	3,0
2001	3,0
2002	3,5
2003	4,0
2004	3,9
2005	4,0
2006	4,7
2007	4,6

TIPOLOGIE DI MUTUI DESTINATI ALL'ACQUISTO, COSTRUZIONE E RISTRUTTURAZIONE DI IMMOBILI AD USO RESIDENZIALE - DATI IN % RIFERITI AL SECONDO SEMESTRE DI OGNI ANNO



Durata del mutuo (anni)

Anno	Durata del mutuo (anni)	
	11-15	oltre 15
1997	38,0	2,6
1998	30,0	3,8
1999	36,0	9,0
2000	45,5	17,3
2001	61,3	11,3
2002	50,2	27,6
2003	36,0	39,5
2004	20,7	65,3
2005	18,0	69,0
2006	18,8	72,3
2007	48,0	46,7

Fonte: Nomisma

I mutui banca per banca

Firenze 2008 - Mutuo a tasso fisso di 100.000 euro - Durata 30 anni

BANCA	TASSO %	TAEG %	RATA euro/mese
Banca di Roma	5,49	5,71	569,16
Ing Direct	5,64	5,79	576,60
BNL	5,75	6,00	583,57
Cariparma	5,79	6,08	586,12
Banca per la Casa	5,80	6,05	586,75
Monte Paschi Siena	6,00	6,30	599,55
Cassa Risparmio Lucca, Pisa, Livorno	6,09	6,34	605,35
Banca Cassa Risparmio Firenze	6,30	6,60	618,97
Banca Toscana	6,34	6,62	621,58

Firenze 2008 - Mutuo a tasso variabile di 100.000 euro - Durata 30 anni

BANCA	TASSO %	TAEG %	RATA euro/mese
Ing Direct	4,96	5,07	534,38
Banca di Roma	5,05	5,25	539,76
Cariparma	5,05	5,30	539,88
Monte Paschi Siena	5,30	5,55	555,30
BNL	5,35	5,58	558,41
Banca Cassa Risparmio Firenze	5,40	5,65	561,53
Banca per la Casa	5,37	5,60	559,72
Banca Toscana	5,80	6,05	586,75
Cassa Risparmio Lucca, Pisa, Livorno	5,82	6,05	588,09

Fonte: nostra elaborazione su dati MutiOnline - Data rilevazione: 17 gennaio 2008

