

EDILIZIA L'indagine di Scenari immobiliari. Prezzi e ricavi in crescita quest'anno e anche nel 2018

È ripartito il mercato della casa

Il nodo: le regole da cambiare. Alessandro Caltagirone: «Il primo ostacolo per i costruttori resta la burocrazia»

Claudia Guasco

SANTA MARGHERITA (GENOVA)

Dieci anni di crisi, anche profonda. Ma ora per il mercato immobiliare è il momento del riscatto. L'Europa corre, indicano i dati di Scenari Immobiliari, l'Italia segue la scia e inverte la rotta: quest'anno i prezzi nel settore residenziale cresceranno dello 0,3%, nel 2018 dell'1,1% e le compravendite previste saranno almeno 630 mila. Nel prossimo triennio il mercato degli immobili va aggredito affinché riparta pienamente, dicono gli esperti riuniti nel forum sul Golfo del Tigullio, «e noi dobbiamo offrire case che rispondano alle richieste del mercato», afferma Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari.

Alla fine dell'anno il fatturato complessivo del comparto ammonterà a 118,5 miliardi, di cui 88,7 miliardi nel residenziale in aumento del 4,2%. Nel 2018 il giro d'affari balzerà a 125,9 miliardi, con un progresso del 6,2%. Numeri che potrebbero rafforzarsi in presenza di una riduzione della disoccupazione o di un alleggerimento fiscale. I nuovi trend si differenziano per città, rileva la ricerca: nel 2018 a Roma il fatturato supererà i livelli dello scorso decennio, mentre a Milano aumenti significativi di prezzi riguarderanno il centro. La ripresa premia l'innovazione del prodotto e del servizio, con un rafforzamento



RIPRESA IN CORSO
Alessandro Caltagirone, vicepresidente della Immobiliare Caltagirone

della domanda sul nuovo. «La casa è stata un prodotto statico fino agli anni '70, oggi il mondo è mutato - riflette Alessandro Caltagirone, vicepresidente di Immobiliare Caltagirone - Chi compra un appartamento lo fa pensando ai figli e ai nipoti, ma il lavoro non è più statico come cinquant'anni fa: si cambia impiego, ci si sposta in un'altra città. Questo crea incertezza sul prodotto da comprare e chi si impegna con un mutuo ventennale o investe i risparmi di una vita ci pensa a lungo». Proprio la tempistica è uno dei principali ostacoli che deve affrontare il costruttore. «Abbiamo sempre il problema della burocrazia - afferma Caltagirone - Io penso a un palazzo cinque anni prima che sia sul mercato e

intuire così in anticipo le esigenze della gente in una società che si trasforma tanto velocemente diventa davvero molto complicato».

In ogni caso, dal 2000 il mercato immobiliare italiano è lievitato di quasi il 50%, crescendo più della media europea ferma al 30%. La ripresa imboccata si consoliderà nel 2018, con un progresso del 6,5% dei ricavi nel settore abitativo e un autentico boom dell'alberghiero (15,1%). A Roma, Milano e Venezia le quotazioni degli immobili sono già in netto rialzo, nella maggior parte dei capoluoghi il recupero è un po' più lento. Ma gli spazi di crescita, anticipano gli esperti, sono notevoli nel residenziale, nel terziario innovativo come il co-working, nell'area

dei servizi e sono necessari investimenti per la messa in sicurezza degli edifici. La domanda, insomma, si evolve e le necessità cambiano. «La vetustà di certi materiali prescinde dalle zone sismiche. La casa viene ancora vista come un bene rifugio, eterno, la cui manutenzione viene riservata ai dettagli interni - spiega Filippo Delle Piane, vicepresidente Ance - Culturalmente la manutenzione è in secondo piano, anche per effetto della proprietà parcellizzata. Prima dell'estate ho incontrato il ministro Delrio e abbiamo discusso di rigenerazione urbana: in Italia ragioniamo ancora con regole nate per un Paese in espansione e non in trasformazione». Per questo, aggiunge Delle Piane, «dobbiamo riscrivere le regole, i limiti al settore sono imposti da un decreto del 1968. E' la sfida del domani, il nostro piano Marshall: non è un problema di risorse ma di regole». Anche perché nel frattempo la domanda si è evoluta, come fa notare Roberto Busso di Gabetti: «I pacchetti casa sono personalizzati: un appartamento, ricordiamo, non si compra sul web. La gente torna nelle agenzie, si fissano gli appuntamenti, negli ultimi due anni c'è stata un'impennata dei mutui». Questa evoluzione ha ridotto i tempi medi di vendita da 17 a 12 mesi e ha determinato un taglio dello sconto applicato al momento dell'acquisto, sceso dal 14,5 al 12%.

© riproduzione riservata

