

04 MAGGIO 2020 09:00

## Il virus colpisce anche l'immobiliare: addio alla casa come bene rifugio

Il prezzo delle case quest'anno scenderà fino al 3%, mentre per il 2021 il calo è stimato tra il 3% e 10%

L'attaccamento degli italiani alla **casa** è proverbiale. Circa l'80% dei nostri cittadini vive in una casa di proprietà. Anche se in un momento di crisi molti potrebbero credere che la casa sia un **bene rifugio** in cui investire, pare che non sarà così. A spiegarcelo è **Luca Dondi**, Ad di Nomisma, società leader in ricerche e valutazioni sul mercato immobiliare italiano. "L'immobiliare dipende dall'andamento economico complessivo molto più di quanto credano i proprietari di un immobile". Infatti, anche se si preferisce liberarsi di altre attività prima di vendere un'abitazione, la possibilità di venderla scenderà sensibilmente. Secondo Nomisma **ci saranno tra le 48mila e le 118mila compravendite in meno solo nel 2020**. "Prima del **prezzo**, scenderà il **numero delle transazioni**. Quando però vendere, per il proprietario di un immobile, diventa una necessità, il prezzo scende. Chi possiede una casa compie un errore di percezione".



**Prezzi giù per il 2020 e il 2021 - I prezzi delle abitazioni** ci metteranno 2 anni ad adattarsi. La perdita di prezzo degli immobili, quest'anno, sarà tra -1% e -3%, un impatto contenuto rispetto al resto del settore, mentre per il prossimo è stimata tra il -3% e -10%. Il **mercato residenziale** al momento è fermo: la perdita nel 2020 è stimata tra 9 e 22 miliardi di euro di transazioni in meno, e

di circa 550 milioni di redditi in meno per gli agenti immobiliari secondo i dati Nomisma, un quadro che peggiorerà ancora negli anni successivi. Le cose andranno male almeno fino al 2022, e per il settore si prevede una ripartenza lenta.

**In crisi anche gli affitti brevi** - Ad aggravare le prospettive ci pensano gli **affitti brevi**, i redditi da **Airbnb** per intenderci, che in questa fase vengono a mancare. La moda degli affitti brevi aveva attirato nuovi compratori nel mercato immobiliare, che adesso punteranno ad andarsene. “Le modalità d’affitto tradizionali non sono ritenute vantaggiose da molti proprietari a causa delle difficoltà nel rientrare in possesso del bene affittato”. Per i proprietari gli **sfratti** sono già ritenuti troppo difficili, e a causa dell’emergenza il governo li ha sospesi fino a giugno “In questa fase il governo si è preoccupato più di tutelare gli inquilini rispetto ai proprietari, secondo un’idea talvolta distorta per cui chi ha un’immobile in affitto si può permettere di non riscuotere qualche mensilità. In realtà in molti casi le famiglie fanno affidamento su quell’entrata, che non è una semplice integrazione di reddito ma serve a mantenere il tenore di vita” sostiene Dondi.

**Il mercato non residenziale** - C’è poi un altro mercato immobiliare in Italia, quello dei **grandi acquisti immobiliari** (dai 5 milioni di euro in su) fatti da società internazionali che hanno bisogno di grandi **uffici**, un settore in boom negli scorsi anni. Nel 2019 era arrivato a valere 12 miliardi di euro, che nel 2020 scenderanno a una cifra compresa tra 8 e 5 miliardi. “A differenza del comparto abitativo, questo è un mercato estremamente fluido, che adatta subito i prezzi alle aspettative. Anche se adesso perde valore più velocemente, avrà una risalita più veloce quando l’economia tornerà a girare”.

**I cantieri** - Perché tutto il settore, al momento, è fermo. L’edilizia punta a ripartire a inizio maggio, con le disposizioni sulla Fase 2 il governo punta a mascherine, termoscanter e distanziamento per riaprire i **cantieri**. Il settore delle costruzioni non si è mai ripreso dalla crisi del 2008 anche per colpa di una sovrapproduzione precedente, e da anni trova un po’ ossigeno solo nella **riqualificazione** di edifici già esistenti. Se l’edilizia punta a ripartire a inizio maggio, con una via preferenziale per la costruzione di scuole e ospedali, è probabile che solo a inizio giugno le persone ricominceranno a visitare le case che intendono acquistare.

**Come cambia il modo di acquistare un immobile** - Perché anche se in questa fase si può fare una scrematura importante grazie al digitale, la **visita** all’abitazione resta fondamentale. Su questo sono d’accordo sia Dondi che **Lorenzo Pascucci**, fondatore di Milano Contract District, azienda che si occupa di design e arredamento per nuovi immobili. “Il canale digitale assumerà un ruolo fondamentale per valutare, scremare le scelte, e arrivare al luogo fisico solo per vivere l’ultima esperienza, quella che traduce la preferenza in acquisto” è convinto Pascucci, “l’acquisto di beni duraturi e costosi passerà sempre e comunque da **un contatto con un luogo fisico**, esperienziale, con servizi dedicati e personalizzati. Sarà così anche per l’immobiliare”.

*Articolo realizzato in collaborazione con il master biennale in giornalismo della IULM, contenuto a cura di Lucio Valentini.*