

Tempi duri per gli agenti e gli intermediari italiani

Holding immobiliare analizza il momento del mercato



*di Gino Balestrieri

Anche se il momento che attraversiamo non consente di essere tranquilli, trasmettere positività ed ottimismo è una prerogativa dei venditori.

Lo fanno naturalmente anche quelli che non hanno mai partecipato a corsi di formazione, sostenere con forza e passione che la crisi più che disagi offre opportunità, fa parte del nostro lavoro quotidiano e quindi la tentazione di scrivere che finalmente nel mercato immobiliare del territorio in cui si opera, si intravedono segnali di ripresa è forte ma purtroppo, alla luce dei dati reali, non credibile. Il settore ha subito un calo drastico della domanda, il numero di transazioni nel 2012 è stato del 50% inferiore rispetto al 2006, quindi la verità è che la crisi è vera e profonda e che delle circa 30.000 agenzie immobiliari in Italia molte saranno costrette a chiudere (dato Fiaip), ovviamente nel silenzio assordante dei media a cui interessano ben poco le difficoltà di un settore quale il nostro.

Le cause di questo disastro vanno ri-

cercate principalmente nella pressione fiscale sia sugli immobili che sui servizi primari e sui consumi che è stata portata a livelli insostenibili da chi ha governato negli ultimi anni questo Paese ma anche sulla ridotta capacità di indebitarsi delle giovani generazioni dovuta alla recessione, alla disoccupazione e a lavori precari e sottopagati, all'ulteriore fase di restringimento del credito immobiliare da parte delle banche e dalla perdita del potere d'acquisto delle famiglie che pur di far quadrare i conti rinunciano o rimandano l'acquisto della casa. La speranza si dice che è l'ultima a morire e quindi anche se al momento le prospettive non sono rosee, specialmente nel meridione dove si riscontra il maggior indebolimento del settore ma questa non rappresenta una novità, auspico che chi ci governa rinasca e metta in condizioni questo popolo che ha sempre considerato la casa un bene fondamentale, di poter realizzare al più presto questa sua naturale aspirazione.

Auguro buon lavoro a tutti

*Holding Immobiliare

(Iscr. n. 2264 Ruolo C.C.I.A.A.)

Benedetta crisi! È la storia che ce lo insegna...



*di Giovanni Elefante

Meglio mettere subito in chiaro le cose: il mercato immobiliare sta tornando alla normalità. La crisi c'è stata ed è ancora presente, vero. Ma in un mestiere come il nostro, soprattutto quando la nebbia dell'incertezza si fa più fitta, l'aspetto sul quale fare affidamento è uno soltanto: la legge non scritta che afferma che i mercati - anche quello immobiliare - si autoregolano.

Una certezza che ci arriva dai numeri del passato. Se andiamo infatti a guardare le statistiche degli ultimi 30 anni, improvvisamente, la nebbia si dirada e la strada maestra torna a mostrarsi. Se prendiamo in considerazione l'andamento del mercato italiano dal 1985 a al 2011 scopriamo che la media delle compravendite effettuate è di 600mila unità. Si parla di media non a caso: il dato oscilla infatti tra le 869mila unità registrate nel 2006 e le 430mila totalizzate nel 1985. Ebbene, nel 2011 i dati riferiscono di circa 598mila compravendite effettuate: un dato perfettamente

nella media degli ultimi tre decenni. A questo punto i più informati di voi segnaleranno il dato del -21% di compravendite registrato nel 2012 (fonte: Agenzia del Territorio). Un dramma, apparentemente. Tra il 1991 e il 1992 accadde lo stesso: -19% in appena un anno. A seguito di quella improvvisa depressione, però, il mercato reagì crescendo di anno in anno con regolarità svizzera. Perché? Semplice. Perché ad ogni flessione corrisponde una ripresa innanzitutto; in secondo luogo perché ogni momento di forte crisi è in realtà una risposta (violenta, certo) che un sistema mette in atto per salvaguardare la propria sopravvivenza.

Gli agenti immobiliari che resisteranno a questo momento storico saranno i protagonisti di un vero e proprio Rinascimento del comparto e del loro lavoro: un "mestiere" che avrà assunto, nella difficoltà, finalmente caratteristica di "professione".

*Frim Holding SpA

General Manager

Campania e Molise

(Iscr. n. 1325 Ruolo C.C.I.A.A.)

Il primo Meeting Immobiliare a Napoli

Si è conclusa il 22 febbraio l'evento "Meetin - Meeting Immobiliare a Napoli", una due giorni interamente dedicata al comparto immobiliare a Napoli. L'evento è stato organizzato dalla Camera di Commercio e dalla Borsa Immobiliare di Napoli in collaborazione con le associazioni di categoria. La due giorni è stata un momento di incontro e confronto tra professionisti, operatori ed esperti del mercato immobiliare, ma anche attori istituzionali e privati cittadini, che hanno potuto usufruire di consulenze gratuite da parte dei principali attori del comparto e comprendere come comportarsi in una fase critica per il mercato. I lavori sono stati scanditi da convegni e seminari, arricchite da opinioni provenienti dal mondo accademico. Vari gli aspetti del mercato immobiliare trattati, così come le novità che riserva il mattone nel 2013 e gli impegni normativi necessari a rilanciare l'intera filiera. L'evento, in virtù del grande successo riscontrato, pare destinato a ripetersi il prossimo ottobre.

con l'Università Ca'Foscari di Venezia, secondo la quale in Italia circa il 45.7% delle compravendite residenziali portate a termine con successo dalle agenzie immobiliari sarebbe favorito dai contatti derivati dal web, generando un valore stimato di 26 miliardi di Euro.



Costi record per utenze luce e gas

Le bollette di acqua, luce, gas e rifiuti pesano sui cittadini italiani per l'11% in più rispetto allo scorso anno: a pesare sul bilancio delle famiglie italiane, dunque, ci si mettono anche le utenze. Per luce e gas una famiglia media italiana spende circa 1.820 euro l'anno: circa il 20% in più rispetto alla media di Paesi europei come Spagna, Germania, Francia e Gran Bretagna. Sul fronte dei consumi di gas, stimando una media annua di 1.400 metri cubi a famiglia, la media di spesa si aggira attorno ai 1.300 euro circa. Per la luce, invece, una famiglia tipo paga in Italia circa 520 euro all'anno (per un consumo annuo medio di circa 2.700 kWh).

Le nuove opportunità di investimento

Stando ai dati diffusi riguardo i principali paesi dell'Eurozona, il prodotto interno lordo italiano ha chiuso in calo per il quarto anno consecutivo (-2,2%), segnando la recessione più lunga da vent'anni. In aggiunta, la Francia è stata in quest'anno a "zero crescita" e le prospettive sono riviste al ribasso anche per la Germania. Gli unici ad essere avvantaggiati sono proprio i privati che possono spendere in questo momento, poiché l'ulteriore aggravarsi della crisi contribuirà al moltiplicarsi delle situazioni di morosità sui mutui e questo aumenterà esponenzialmente l'offerta delle abitazioni andando ad incidere ulteriormente sui prezzi.

Banche: su' la raccolta, giù i mutui

Ancora giù gli impieghi bancari verso il settore privato e la Pubblica Amministrazione (-1,4%), a fronte di una raccolta in crescita di oltre due punti percentuali. Stando ai dati forniti dall'Abi, tuttavia, pare che l'ammontare dei prestiti alla clientela erogati dalle banche del "Belpaese" sia «netamente superiore all'ammontare complessivo della raccolta: l'eccedenza di prestiti rispetto alla raccolta supera i 166 miliardi». Ma nel computo finale particolarmente colpiti risultano essere i prestiti concessi alle famiglie, con una flessione di oltre il 3% che si attesta a 1467 miliardi di euro, toccando un nuovo record negativo dall'inizio della crisi.

Compravendite: 45,7% favorito dal web

Il web può rappresentare una risorsa fondamentale per sostenere lo sviluppo dell'intero mercato immobiliare facilitando l'incontro tra domanda e offerta e permettendo una buona promozione dell'immobile sul mercato. Lo confermerebbe una ricerca condotta da Casa.it in collaborazione