

L'analisi A frenare gli scambi sono la stretta del credito e i maggiori impegni richiesti per ottenere un mutuo

E in Italia il mattone è allo stato liquido

Dimezzate le vendite rispetto al 2006, ma chi può pagare «cash» compra ancora

Oggi le case che si acquistano con un mutuo sono una su tre, all'epoca del boom la quota sfiorava la metà. Nel 2012 il mercato immobiliare residenziale ha registrato un calo di 155 mila compravendite, però se scindiamo le transazioni tra quelle in contanti (o comunque senza prestito ipotecario) e quelle legate a un mutuo si constata che le prime sono diminuite di 56 mila unità, le seconde di ben 99 mila. Dal 2006, anno della massima espansione del mercato, a oggi le transazioni sono calate di 410 mila unità: di queste ben 252 mila, ovvero oltre il 62 per cento della perdita intera, riguarda case finanziate con il mutuo

Dire che tutta la responsabilità del crollo delle vendite sia dovuta alla restrizione del credito sarebbe riduttivo: in Italia le condizioni per una ripresa del mercato analoga a quella che si sta registrando negli Stati Uniti non ci sono, sia perché i dati macro (Pil e occupazione) sono ben diversi, sia perché da noi non ci sono stati cali

di quotazione assimilabili a quelli di Oltreoceano. Resta però il fatto che la difficoltà a ottenere il mutuo è l'ostacolo principale con cui il mercato deve fare oggi i conti, e vediamo perché tornando alla nostra distinzione tra acquisti per contanti e con mutuo.

Il calo dei primi si può spiegare facilmente se guardiamo allo scenario a cui lo scorso anno eravamo di fronte. In genere sono comprati *cash* tre tipologie di appartamenti: 1) le case di pregio, e questa è la fascia di mercato che sia pure scontando le difficoltà del momento ha meno traballato; 2) le abitazioni comprate per migliorare il proprio *status* abitativo e che si finanziano in parte ricorrendo ai risparmi e in parte realizzando la vendita del vecchio appartamento, e qui siamo di fronte a un circolo vizioso perché si ha difficoltà a trovare acquirenti finanziabili della casa che si vorrebbe cambiare; 3) le abitazioni diverse dalla prima casa, quindi per le vacanze o da affittare. L'introduzione dell'Imu ha avuto un impatto psicologico

devastante su questo tipo di mercato e inoltre i rendimenti dei titoli di Stato consentivano fino a qualche mese fa di ottenere *performance* nette superiori di due-tre punti rispetto all'immobiliare, con rischi sensibilmente minori.

Venendo ai mutui, il problema non è quello dei tassi: gli *spread* si sono rialzati molto nel 2011 ma da allora sono fermi, anzi registrano qualche lieve limatura e oggi si aggirano per i mutui con le migliori condizioni, sia a tasso fisso sia indicizzati, sui tre punti rispetto a parametri di riferimento ai minimi storici. Di fatto il tasso finito dei mutui oggi è più basso rispetto a due anni fa e analogo a quello che si registrava nella fase massima di espansione del mercato.

A cambiare in peggio sono invece i criteri di valutazione del cliente. Ci vuole un apporto molto più elevato di contanti e un reddito più alto che nel passato per accedere al credito, al punto che nonostante le case oggi costino rispetto a cinque anni fa il 15 per cento in meno, nella media, oggi

serve più liquidità per comprare. L'ultima indagine congiunturale della Banca d'Italia sul mercato immobiliare indica che in media la quota di copertura del mutuo è scesa al 56,1 per cento del prezzo dell'immobile, mentre nella primavera del 2009, quando l'indagine è stata avviata, la quota media toccava il 69 per cento.

A fare le spese della stretta sulle erogazioni sono stati i *target* che avevano dato il maggiore impulso al mercato dopo l'introduzione dell'euro: gli immigrati e i giovani. Quanto ai primi, Scenari immobiliari segnala che se nel 2007 i lavoratori stranieri avevano comprato 135 mila abitazioni, lo scorso anno il numero è sceso a 50 mila. Quanto ai giovani il problema è la mancanza di posti di lavoro a tempo indeterminato. Qualcosa però si sta muovendo anche in questa direzione: purché dia le opportune garanzie di solvibilità conquistare un cliente giovane per una banca è un investimento sul futuro.

GINO PAGLIUCA

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il confronto

	Compravendite (in migliaia)			Quota mutui
	Totali	In contanti	Con mutuo	
2006	858	451	407	47,4%
2007	802	430	372	46,4%
2008	676	403	272	40,3%
2009	606	363	243	40,1%
2010	613	347	266	43,3%
2011	603	349	254	42,1%
2012	448	293	155	34,7%

Fonte: dati agenzia del Territorio Ppaara

