

PROFESSIONI  
MERCATO  
REAL ESTATE

# .casa



In streaming, Partner  
dell'evento Gva Redilco &  
Sigest, Abitare In, Colliers  
International, Milanosesto.

**Evento del Sole 24 Ore**  
«Investire in Milano.  
Il futuro tra sfida  
al Covid e attesa  
per le Olimpiadi»  
online il 19 novembre

Tra i relatori Mario Abbadesse, senior  
managing director & country head Hines  
Italy, e Silvia Rovere, presidente di  
Confindustria Assoimmobiliare.

Trova di più sul sito  
ilssole24ore.com

.professioni .casa — LUNEDÌ .salute — MARTEDÌ .lavoro — MERCOLEDÌ .nòva.tech — GIOVEDÌ .moda — VENERDÌ .food — SABATO .lifestyle — DOMENICA

**Residenziale.** Secondo l'Osservatorio Gabetti la domanda è ancora forte e nei primi 9 mesi del 2020 le quotazioni hanno ceduto l'1,1% medio e a Milano sono addirittura in aumento

## I prezzi delle case resistono al Covid: sconti pochi e bassi

Adriano Lovera

Il parziale lockdown di queste settimane è uno stop che il mercato non si attendeva. Ma già nel medio termine, c'isono tutti gli elementi per essere fiduciosi sul residenziale. È quanto emerge da un'analisi condotta da Gabetti Property Solutions, basata sui dati dell'Agenzia delle Entrate, aggiornati al primo semestre 2020 circa le compravendite, e sulle rilevazioni provenienti dalla rete di agenzie per quanto riguarda prezzi e tempi di vendita, questa volta estesi fino al 30 settembre.

«È vero, questa nuova fase di incertezza pesa. Ma già dopo il primo lockdown e specialmente dopo le vacanze, tutto il settore aveva sperimentato una ripresa immediata. Segno che la domanda è forte. Quindi c'è da essere positivi», osserva Marco Speretta, direttore generale del gruppo Gabetti. Nei primi sei mesi dell'anno, in Italia si sono realizzate 233.221 transazioni: -21,8% rispetto allo stesso periodo 2019. Un dato atteso vista l'eccezionalità del periodo. La buona notizia arriva sul fronte prezzi. La crisi Covid non ha provocato uno scivolone. Gabetti, nei primi nove mesi, registra una frenata media intorno all'1,1% suscalata nazionale, con addirittura qualche decimale in positivo a Milano e con contrazioni tutto sommato modeste, intorno ai due punti, anche nelle città con il dato peggiore come Torino e Palermo (vedi grafico in pagina). Anche i tempi di vendita si mantengono su valori normali, intorno ai 4,5 mesi, ma che nei bacini interessati da una domanda

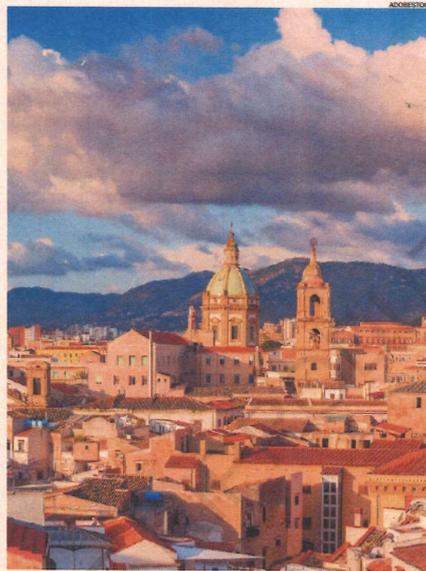
sostenuta possono anche diminuire di molto, come a Milano (circa 3 mesi) o Torino (fra 3 e 4 mesi). Sul fronte dei prezzi d'acquisto, lo sconto medio rispetto alle richieste si aggira intorno al 12%, con una forchetta che oscilla tra il 9% e il 15 per cento.

«Anche su questo aspetto, il dato medio è positivo perché si è molto ridotto rispetto al passato ed è un segnale di salute. La percentuale può ancora superare il 12% in quei casi in cui il venditore insiste per permettere sul mercato una casa con una richiesta fuori mercato, ma quando la stima è corretta si riesce abbastanza agevolmente a fare incontrare domanda e offerta», aggiunge il dg Speretta. La previsione di Gabetti è di una chiusura 2020 con una flessione delle compravendite in Italia intorno al 15-20%, fermo restando che il calo è dovuto ai mesi di chiusura delle agenzie e non alla debolezza della richiesta.

Chi sono e come si muovono, oggi, i compratori? «Sono mediamente più preparati che in passato, specialmente sui prezzi. Si informano sul web e arrivano alla trattativa avendo già in mente una propria idea. Mentre c'è ancora poca sensibilità rispetto al numero e alla completezza dei documenti necessari per il rogito e allo stato di conformità generale dell'immobile, dagli aspetti catastali agli impianti», aggiunge il manager. Per quanto riguarda la motivazione all'acquisto, si possono delineare tre classi. «In primo luogo, ci sono le coppie e le famiglie in cerca della prima casa, che spesso va a sostituire quella attuale non più consona alle nuove esigenze, dalla stanza in più, al

terrazzo o al giardino. Poi non mancano gli investitori, che allettati dagli incentivi fiscali sulle ristrutturazioni desiderano impiegare la liquidità su immobili di piccolo taglio, da ristrutturare e mettere a reddito quando il momento sarà più favorevole. E c'è fermento anche nel segmento delle seconde case, che sempre di più si rivelano utili non solo per le vacanze ma anche per trascorrere periodi prolungati, tra smart working e didattica a distanza dei figli».

Insieme agli incentivi, primo fra tutti il Superbonus al 110%, anche il livello sempre appetibile dei tassi di interesse si mutui sarà un elemento di traino del mercato. Su questo aspetto, però, i dati a consuntivo possono essere fuorvianti. La Banca d'Italia, nei primi sei mesi dell'anno, registra addirittura un aumento rispetto allo stesso periodo del 2019: +9,8% a 25,2 miliardi di euro. «Ma in questo caso, e si è visto anche nel terzo trimestre, i tassi convenienti hanno stimolato le nuove abitazioni hanno stimolato le tendenze delle compravendite», segnala Antonio Ferrara, amministratore delegato di Money, società di mediazione creditizia del gruppo Gabetti. «In ogni caso, potendo contare su mutui con tassi a 30 anni sotto l'1%, è altamente probabile un incremento della domanda nei prossimi mesi. Unica pecca rimane il decreto dello scorso 13 ottobre, con il quale il Governo ha cambiato i requisiti necessari per accedere al fondo di garanzia Consap prima casa, che limita la misura ai soli soggetti definiti prioritari».



Al ribasso. Palermo, insieme a Torino, ha registrato il calo di prezzi più elevato

**Mercato residenziale: le grandi città nei primi 9 mesi del 2020**

CITTÀ	ROMA	MILANO	TORINO	GENOVA
PREZZO MEDIO (€/MQ)	3.160	3.580	1.650	1.770
PREZZI	-0,7%	+0,2%	-2,7%	-1,7%
TEMPO MEDIO DI VENDITA	4-5 mesi	3 mesi	3-4 mesi	5-6 mesi
SCONTO MEDIO	9,6%	8,7%	15%	13,9%

CITTÀ	NAPOLI	PALERMO	BOLOGNA	FIRENZE
PREZZO MEDIO (€/MQ)	2.260	1.330	2.390	2.890
PREZZI	-0,3%	-2,5%	-0,3%	-1,0%
TEMPO MEDIO DI VENDITA	4-5 mesi	6 mesi	4 mesi	5 mesi
SCONTO MEDIO	10,6%	14,4%	9,3%	11,2%

Nota: abitazioni civili in buono stato, zone borso Gabetti; media non ponderata in base allo stock abitativo presente in ogni zona - Fonte: Ufficio studi Gabetti

**IL PROGETTO DELLA SETTIMANA**

A OSTUNI (BRINDISI)

### La villetta refrigerata dalla cisterna sotterranea

Due volumi, rivestiti con pietra locale e intonaco bianco, che racchiudono rispettivamente una villetta per i soggiorni estivi e un garage isolato, a breve distanza. Tutto circondato dal giardino con piscina, su cui affaccia la veranda dell'abitazione, in un gioco di rimandi interno-esterno. Siamo a Casa Piazza Furlan, piccolo ma suggestivo edificio di proprietà di una coppia veneta, situato nelle campagne di Ostuni e immersa in un paesaggio di ulivi.

Architettonicamente l'edificio è in linea con altre costruzioni del territorio, con il bianco dei muri che contrasta con i colori forti della natura circostante, il cielo e il verde della vegetazione. Dal punto di vista tecnologico, la residenza di Ostuni è però del tutto peculiare: è sostenibile ed efficiente (certificata in classe energetica A3)

L'edificio rivestito in pietra locale e intonaco bianco può vantare la classe energetica A3

perché è servita da un innovativo impianto un impianto aerotermico, installato dalla Mazzarelli di Castellana Grotte e che usa la geotermia ad aria per le esigenze di climatizzazione caldo/freddo dell'immobile, abbattendo i costi e impiegando una risorsa rinnovabile. Il sistema è composto da tubazioni ipogee poste attorno a una cisterna sotterranea, collegate a canalizzazioni interne alle murature. Il risultato si nota in inverno, ma soprattutto in estate: temperatura e clima sono costantemente in condizioni ottimali senza la necessità di condizionamento, anche quando la calura estiva si fa sentire. L'impianto garantisce inoltre un costante ricambio d'aria.

Il progetto, firmato dall'architetto Luisa Rita Polignano, si completa con un involucro termoisolante abbinato a finestre e porte di ingresso performanti: in particolare, sia per la casa che per il garage sono stati scelti le soluzioni Hörmann, che oltre alla tenuta all'aria, integrano altre performance di abbattimento acustico e un design in linea con lo stile minimale della casa e del garage. Primario, infine, il ruolo della luce naturale, usata per garantire agli ambienti il massimo comfort visivo oltre che per rafforzare il legame della casa con il territorio che la circonda, pur nella necessità di chiudere i serramenti per consentire alla dotazione impiantistica il miglior funzionamento.

— Maria Chiara Voci

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Integrata. L'impiantistica moderna si sposa con colori e aspetto che rispettano la tradizione rurale della Puglia

