

## **COMUNICATO STAMPA**

**Ufficio studi UBH: nel 2009 si conferma il trend di discesa di compravendite e prezzi. La flessione sui valori sta riattivando il circuito fra domanda e offerta, creando i presupposti per un 2010 in tendenziale crescita positiva soprattutto per le compravendite. L'effetto prezzi incide di più rispetto ai bassi tassi di interesse.**

*L'indagine sull'andamento del mercato residenziale italiano ha coinvolto i primi 30 comuni capoluogo per numero di residenti basandosi su rilevazioni effettuate tramite le agenzie dei franchising network Professionecasa e Grimaldi Immobiliare appartenenti a Tree Real Estate.*

*In allegato sono disponibili tabelle di sintesi per le principali aree urbane.*

L'ufficio studi UBH ha fornito oggi un aggiornamento a gennaio 2010 sulle tendenze e le previsioni relative al mercato immobiliare residenziale italiano.

### **Le compravendite**

Dal 1985 ad oggi non si era mai verificato che il mercato immobiliare residenziale italiano facesse segnare un calo degli scambi per tre anni di seguito. Le stime sul consuntivo 2009 degli addetti ai lavori si attestano tutte intorno alle 600.000 unità scambiate, con un calo in termini percentuali rispetto al 2008 di circa il 12,5%.

### **La provincia soffre più della grande città**

Localmente le flessioni maggiori si fanno sentire soprattutto nei comuni non capoluogo di provincia, dove in un biennio le compravendite sono calate mediamente fra il 30% e il 40%, mentre nelle grandi città il calo medio è stato più vicino al 25%.

La frenata subita dal mercato del credito alla casa, con cali sulle nuove erogazioni in alcuni casi superiori al 40%, ha fatto scomparire dal mercato almeno 130.000 compravendite a cui si sono andate a sommare almeno altre 100.000 dovute più al clima di incertezza e sfiducia che ha segnato il Paese unitamente alle conseguenze legate alla recessione economica (ritardi sui pagamenti, crescita della disoccupazione, calo dei consumi in generale).

### **L'impatto sui prezzi di vendita inizia a farsi sentire in maniera più concreta**

Nei comuni capoluogo, si comincia a registrare quella che è la vera nota positiva oggi sul mercato: il venditore si rende disponibile a valutare le offerte che gli vengono proposte mediamente più basse del 10/15,0% rispetto al prezzo proposto. Confrontando i valori di oggi con quelli di metà 2008 ci si accorge che non ci sono sostanziali differenze nelle medie generali.

Il tasso di inflazione che abbiamo avuto durante l'ultimo anno non ha intaccato il valore reale delle abitazioni, rafforzando così il concetto che fa dell'immobile italiano un bene che difficilmente perde valore nel tempo. Confrontando il dato consuntivo del 2009 con lo stesso periodo del 2008 rileviamo prezzi in calo in tutte le grandi città, una sostanziale conferma dei tempi medi di vendita (superiori ai 6 mesi in media) e della forbice fra prezzo d'offerta e prezzo di vendita che supera i 15 punti percentuali.

**Si allarga la forbice fra il mercato di fascia alta e di fascia medio – bassa  
Probabile un “effetto scudo fiscale”**

All'ombra del lungo ciclo ascendente del mercato residenziale, il segmento di fascia alta, dopo aver vissuto diverse e ripetute fasi di crescita impetuosa contrassegnate da notevoli incrementi di volumi e soprattutto di valori (mediamente +19,5% nel 2005, +15,1% nel 2006, +9,4% nel 2007), mostrava a fine 2008 di essersi attestato su un elevato livello di quotazioni e su un minor grado di dinamicità che si era andato a trasformare in un calo delle compravendite del segmento lusso.

Dopo l'estate i segnali di un cambiamento della tendenza si sono fatti sempre più concreti e non sembra essere un caso che l'interesse verso l'investimento immobiliare, nella fascia alta, si sia rinnovato in questi ultimi mesi, in particolare da quando ha preso il via il nuovo scudo fiscale 2009 con il rimpatrio dei capitali versati all'estero negli anni passati.

La conferma arriva dal buon tasso di assorbimento dell'offerta dei prodotti di nuova costruzione di qualità elevata realizzati nelle grandi città.

Il mercato del prodotto obsoleto e da ristrutturare sconta maggiormente la debolezza della domanda e i prezzi offerti vengono mediamente trattati sino ad arrivare al 15% di ribasso (con punte del 20%) prima della chiusura delle transazioni.

Sui prodotti ristrutturati, le correzioni sono minori, inferiori al 5,0% nominale annuale, ma, allontanandosi del centro verso la periferia delle principali città metropolitane, la media dei prezzi torna a far segnare dei ribassi vicini al 10,0%, soprattutto all'interno dei comuni dell'hinterland metropolitano dove è presente in maniera più accentuata l'attività edilizia delle nuove costruzioni.

Rispetto al 2008 i valori delle abitazioni nuove sono calati da un minimo del 3,5% ad un massimo del 10,0% partendo dalle aree urbane centrali sino a quelle più periferiche, incluse le cittadine dell'hinterland metropolitano, dove sono i nuovi cantieri a soffrire maggiormente.

**Il 2010 sarà l'anno della svolta?**

Se venissero confermati i prodromi di un cambiamento di ciclo congiunturale che registriamo oggi, il settore residenziale ne trarrà beneficio e fra 6 mesi potremmo già registrare una inversione di tendenza sul fronte delle compravendite. I primi timidissimi segnali li abbiamo già avuti in questa parte finale del 2009, con città come Bologna, Milano e Roma che hanno dimostrato una ripresa di interesse.

I prezzi delle abitazioni si stanno lentamente adattando ai nuovi andamenti del mercato e il processo di revisione al ribasso dei valori potrebbe continuare nella prima parte del prossimo anno, con ulteriori aggiustamenti nell'ordine dei 4 - 5 punti percentuali.

Sui prezzi di vendita, il 2010 confermerà le riduzioni che si stanno registrando sui mercati della provincia e delle periferie urbane delle grandi città. Il punto di equilibrio dei valori verrà raggiunto probabilmente nella seconda parte dell'anno, se si confermeranno i segnali positivi sulle intenzioni di acquisto della domanda.

*UBH, guidata da Umberto Botti, è la holding di partecipazioni attiva nel settore immobiliare e della mediazione creditizia. Fondata nel 2004, UBH, grazie a una joint venture paritetica con il Gruppo Gabetti, ha dato vita a Tree Real Estate (Gabetti Franchising Agency, Professionecasa e Grimaldi Immobiliare) e Tree Finance (Rexfin e Gabetti Finance).*

Contatti: Barabino & Partners  
tel. 02.72.02.35.35  
Federico Vercellino  
mob. 331.57.45.171  
f.vercellino@barabino.it

Milano, 27 gennaio 2010

Variazioni % nominali annue medie dei prezzi di vendita di abitazioni libere usate in buono stato (gennaio 2010/gennaio 2009)					
	pregio	centro	semicentro	periferia	<b>media</b>
TORINO	-3,7	-4,2	-7,2	-11,2	-6,6
MILANO	-3,3	-2,8	-7,3	-13,1	-6,6
GENOVA	-4,2	-4,4	-7,5	-11,6	-6,9
VERONA	-5,6	-5,9	-7,0	-8,3	-6,7
VENEZIA	-2,5	-3,5	-4,5	-8,7	-4,8
BOLOGNA	-4,5	-5,8	-6,6	-9,2	-6,5
FIRENZE	-4,3	-5,0	-7,0	-10,3	-6,7
ROMA	-3,5	-5,5	-6,8	-11,0	-6,7
NAPOLI	-5,2	-6,0	-8,5	-12,0	-7,9
BARI	-5,5	-5,0	-8,5	-10,0	-7,3
PALERMO	-5,8	-5,9	-8,3	-13,0	-8,3
CAGLIARI	-4,0	-4,5	-7,5	-8,0	-6,0

Ufficio Studi UBH

Prezzi medi minimi e massimi di vendita di abitazioni libere, nuove o ristrutturate in euro al mq.								
	pregio		centro		semicentro		periferia	
TORINO	3.500	5.500	3.200	4.200	2.300	2.900	1.500	2.200
MILANO	7.400	10.200	5.300	6.500	3.300	4.100	2.400	3.200
GENOVA	4.500	5.500	3.000	4.000	2.000	2.800	1.500	2.000
VENEZIA	9.300	12.500	6.000	8.500	4.500	6.000	3.100	4.500
VERONA	4.300	5.500	3.900	4.800	2.700	3.200	2.100	2.500
BOLOGNA	4.500	6.000	4.000	5.300	3.100	3.900	2.200	3.100
FIRENZE	5.500	9.500	4.500	6.000	3.700	4.800	2.900	3.800
ROMA	8.500	11.200	7.500	9.000	4.200	5.300	2.100	3.300
NAPOLI	5.900	8.500	3.500	5.200	2.500	3.500	1.300	2.500
BARI	3.500	5.000	3.000	4.100	2.200	2.900	1.400	2.300
PALERMO	2.500	3.500	2.400	2.900	1.900	2.300	1.100	1.700
CATANIA	3.000	3.900	2.600	3.100	1.600	2.200	1.200	1.500
CAGLIARI	2.500	3.500	2.300	3.000	2.000	2.400	1.500	2.000

Ufficio Studi UBH

TEMPI MEDI DI VENDITA (mesi)			DIFFERENZA % FRA PREZZO INIZIALE E FINALE DI ACQUISTO		
TORINO	6,8		TORINO	17	
MILANO	6,5		MILANO	13	
GENOVA	8,3		GENOVA	17	
VENEZIA	7,8		VENEZIA	12	
VERONA	7,2		VERONA	13	
BOLOGNA	7,2		BOLOGNA	15	
FIRENZE	6,9		FIRENZE	13	
ROMA	7,1		ROMA	12	
NAPOLI	7,8		NAPOLI	15	
BARI	6,8		BARI	14	
PALERMO	7,0		PALERMO	16	
CATANIA	7,3		CATANIA	19	
CAGLIARI	6,3		CAGLIARI	12	

Ufficio Studi UBH

Ufficio Studi UBH