**OVERVIEW RESIDENZIALE**

**UFFICIO STUDI GABETTI:**

**NEL PRIMO SEMESTRE DELL’ANNO TRANSAZIONI ANCORA IN AUMENTO, +6%.**

**PREZZI IN LEGGERA RIPRESA SEGNANO UN +0,2% NELLE GRANDI CITTA’**

*Bologna è la città che ha meglio performato nella prima parte dell’anno con un aumento delle compravendite del 12,3%.*

*Milano è invece la città nella quale i prezzi crescono di più (+2%)*

Nel primo semestre 2019, secondo i dati Agenzia delle Entrate, si sono realizzate **298.144 transazioni** residenziali, **+6,1%** rispetto allo stesso periodo del 2018. In particolare, si sono registrate 138.525 transazioni nel primo trimestre e 159.619 nel secondo, rispettivamente +8,8% e +3,9% a confronto con gli omologhi trimestri del 2018. Tale variazione positiva consolida la crescita dei volumi iniziata nel 2014, che ha avuto come culmine il 2016, in cui il mercato residenziale ha segnato un totale di 517.184 transazioni, +18,6% rispetto al 2015.

Secondo le rilevazioni operate presso le agenzie dei network **Gabetti, Professionecasa e Grimaldi**, nel 1° semestre 2019, nelle grandi città si è registrata una **variazione dei prezzi** intorno al **+0,2%,** rispetto al semestre precedente. Questo dato, che segue quello del 2018, in cui i prezzi si erano stabilizzati (-0,3%), mostra un’inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti in cui si erano susseguite variazioni negative, seppure decrescenti. I capoluoghi secondari hanno mostrato maggiore volatilità, presentando casi in cui le quotazioni sono state sostanzialmente stabili e casi in cui invece si sono verificate lievi flessioni.

La ripresa delle transazioni, che, come abbiamo visto, non è uniforme per tutte le aree, è stata caratterizzata da una divaricazione dei **tempi di vendita** a seconda delle specificità dell’offerta: la media delle grandi città prese in esame è lievemente diminuita, passando da 4,6 mesi nel 2018 a **4,5** mesi nel primo semestre 2019.

Anche per quanto riguarda gli **sconti** medi tra prezzo inizialmente richiesto e prezzo di chiusura delle trattative, nel primo semestre 2019 la media è rimasta intorno al **12%** per le grandi città, ma anche in questo caso abbiamo forti differenze a seconda dello specifico immobile.

*“Dopo 5 anni di variazioni tendenziali positive, il residenziale conferma di avere avviato un nuovo ciclo. –* dichiara **Marco Speretta**, **Direttore Generale Gruppo Gabetti** *- I dati del primo semestre 2019 confermano questa tendenza e fanno stimare una chiusura dell’anno con transazioni che potrebbero ritornare a varcare la soglia delle 600 mila unità. Le grandi città trainano il mercato in termini di volumi, ma vediamo che anche le restanti province stanno registrando complessivamente le crescite maggiori”.*

**INQUADRAMENTO GRANDI CITTA’**

Nel 1° semestre 2019 tutte le macro aree hanno riscontrato una variazione positiva: +**6,8% al Nord, +7,2% il Centro e +3,9% il Sud**. Nel complesso i capoluoghi presentano una variazione del +5,2%, mentre i non capoluoghi del +6,6%. La variazione positiva maggiore si è rilevata nei non capoluoghi del centro (+8,6%) e nei non capoluoghi del Nord (+6,8%)

Guardando alle otto maggiori città italiane per popolazione, complessivamente nel 1° semestre 2019 si sono registrate 52.841 transazioni, +4,7% rispetto allo stesso semestre del 2018. Contestualmente le restanti province hanno registrato una variazione del +6,2%. A livello semestrale, le variazioni positive maggiori sono state **Bologna (+12,3%) e Milano (+8,5%)**, seguite da Roma (+6,9%) e Genova (+5%). Crescite più contenute per Palermo (+0,8%) e Torino (+0,3%). Variazioni negative per Napoli ( -2,3%) e Firenze (-7,3%).



*Elaborazione Ufficio Studi Gabetti su dati Agenzia delle Entrate*

**Prezzi**

A livello di prezzi, il 1° semestre del 2019 ha visto una variazione media intorno al **+0,2%,** ma è opportuno fare delle distinzioni: Milano (+2%) e Bologna (+1,4%) hanno mostrato variazioni positive; Firenze (+0,6%), Genova (-0,1%) e Napoli (-0,3%) sono rimaste sostanzialmente stabili, mentre Roma (-0,7%), Torino (-0,8%) e Palermo (-0,9%) hanno avuto variazioni negative similari.

**Variazione semestrale prezzi residenziali**



*Ufficio Studi Gabetti su dati Gabetti, Professionecasa e Grimaldi*

**Tempi di vendita e sconti medi**

I **tempi** medi di vendita nelle grandi città si stanno riducendo, passando da una media di 6 mesi nel 2014 a circa **5,5 mesi nel 2015 fino a 5 mesi nel 2016**. Nel **primo semestre 2017** la media si è attestata a **4,8** **mesi,** per poi passare **a 4,7** nel secondo semestre 2017, a **4,6 nel 2018** e a **4,5** mesi **nel primo semestre 2019**. La situazione resta tuttavia molto differenziata, in relazione alle specifiche caratteristiche del prodotto immobiliare e soprattutto al prezzo a cui gli immobili vengono posti sul mercato.

In particolare, gli immobili i cui prezzi sono stati riallineati, con caratteristiche appetibili, hanno tempi di vendita che si stanno riportando tra i 3 e i 4 mesi; al contrario, le tempistiche si sono allungate per gli immobili immessi sul mercato a prezzi troppo elevati, che vedono successivi ribassi, e per quelli che hanno caratteristiche intrinseche per cui non attraggono l’interesse della domanda.

Nel 1°semestre 2019, gli **sconti medi** tra prezzo richiesto dal venditore e prezzo di chiusura della trattativa per le grandi città si sono mantenuti su una media del **12%**, per le soluzioni usate. Anche questa media vede in realtà una sensibile differenza tra immobili “a prezzo”, che vedono ridursi la percentuale indicata anche sotto il 10%, e quelli che invece vengono immessi sul mercato a prezzi non attuali, con successivi ribassi.

**MUTUI**

**Erogazione finanziamenti per l’acquisto di abitazioni**

I dati Banca d’Italia relativi ai finanziamenti per l’acquisto di abitazioni a di famiglie consumatrici hanno segnalato per il primo trimestre del 2019 un totale di 11,2 Mld €, +1,2% rispetto allo stesso periodo 2018). Analizzando i trimestri precedenti, si nota come nel Q4 2018 vi sia stato un erogato di 14 Mld € e nel Q3 2018 di 11,8 Mld€.

“*Il 2019 si è caratterizzato nella prima parte dell’anno da un calo della domanda di mutui rispetto al 2018, le risposte essenzialmente due: l’incertezza politica / economica del nostro paese e più in generale nell’area euro, a cui si è aggiunta una sensibile riduzione delle richieste di surroghe che hanno particolarmente caratterizzato il mercato negli ultimi anni. –* dichiara **Antonio Ferrara, amministratore delegato Monety,** società creditizia del Gruppo Gabetti - *Nella seconda metà dell’anno abbiamo assistito a un violento (e in parte inatteso) crollo dell’IRS – indice che regola i mutui a tasso fisso- il calo è stato di quasi 1pp rispetto ad inizio anno, l’effetto sulle rate piuttosto significativo. Basti pensare che una famiglia che ha sottoscritto un mutuo a tasso fisso di 130 mila euro per 25 anni a gennaio 2019 pagava una rata di mutuo di 551 euro, la stessa famiglia se avesse sottoscritto il medesimo prodotto ad agosto 2019 avrebbe pagato una rata di 501 euro, il risparmio calcolato sull’intera durata del mutuo risulta pari a ben 15 mila euro.*

*Per questo siamo pronti ad accogliere una nuova ondata di richieste di surroghe, che potrà riguardare mutui sottoscritti negli ultimi anni a tassi vantaggiosi al momento della sottoscrizione, ora non più competitivi, rispetto ai tassi attuali”.*

**Trend di mercato**

Per il 2° semestre 2019 si prevede continui una lieve crescita dei prezzi, in un contesto di aumento delle compravendite **nell’ordine del +6 e il +8%.**

Anche per il 2019, si segnala l’impatto positivo degli incentivi introdotti dalla Legge di Bilancio. La legge di Bilancio 2019 conferma, infatti, la proroga del potenziamento al 50% della detrazione IRPEF per le ristrutturazioni e del bonus mobili e della detrazione del 65% per gli interventi di riqualificazione energetica. Resta, inoltre, confermata la detrazione IRPEF per interventi rivolti alle misure antisismiche.

\*\*\*

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l’intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata mirata a soddisfare ogni esigenza e aspettativa di privati, aziende e operatori istituzionali. È proprio dall’integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi che emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto a tutti i competitors. Il modello organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l’integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell’ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione. [www.gabettigroup.com](file:///\\gabetti01.it\gab40files\Marketing\Stefania\MEDIARELATION\2013\Corporate\www.gabettigroup.com)