

Investimenti

IMMOBILI

Mattone, si riaccende la passione

Sono oltre 2,6 milioni le famiglie intenzionate a comprare un'abitazione. E hanno i soldi per farlo...

di **Gino Pagliuca**

La domanda potenziale di case è cinque volte superiore rispetto a quella che trova sbocco nel mercato. Il tradizionale appuntamento annuale con l'indagine di Nomisma sulle famiglie italiane sottolinea infatti che ci sono oltre 2,6 milioni di famiglie intenzionate a comprare casa e che, cosa più importante, ritengono di avere le risorse per farlo.

Non significa certo che tutti compreranno nei prossimi 12 mesi, ma ci sono buone prospettive per un aumento delle transazioni per l'anno in corso. D'altro canto i dati dell'Agenzia delle Entrate sul primo trimestre 2018 dicono che si è registrato un incremento dei rogiti del 4,3% su base nazionale, anche se con un andamento non omogeneo nelle grandi città (Milano solo +0,9%, Roma -1,9%). Il dato è comunque positivo perché riguarda un periodo elettorale, quando di solito gli affari immobiliari rallentano.

Le famiglie intenzionate a comprare rappresentano oltre il 10% del totale Italia e sono 400mila più di quante rilevate lo scorso anno: 722 mila si stanno già muovendo mentre 1,9 milioni sono intenzionate a farlo nel breve

Nei due terzi dei casi si vorrebbe acquistare la prima casa. Il nodo dei mutui. Su la domanda di immobili da investimento

termine. Tra chi è già attivamente in cerca prevalgono i nuclei dove lavorano due persone con elevata scolarità e un reddito familiare oltre la soglia di 3.500 euro: si tratta soprattutto di giovani fino a 34 anni. Tra chi starebbe

pianificando l'acquisto ci sono soprattutto famiglie di una fascia di età superiore e che già posseggono un'abitazione che intendono sostituire con una più adatta alle loro esigenze.

Perché si vuole comprare? In quasi due terzi dei casi la motivazione è l'acquisto della prima casa; mentre il 18% punta a una casa vacanza per la famiglia. Rispetto allo scorso anno fa un deciso balzo in avanti l'acquisto per investimento.

Nuova stagione

Questo segmento di domanda, secondo quanto emerge dall'indagine, è spinto dalla percezione di una migliore convenienza economica del mercato immobiliare e dalla mancanza di valide opportunità alternative sui mercati finanziari: la pensa così il 15,4% degli intervistati (nel 2017 la quota era solo del 6,1%). Dall'analisi dei profili emerge che si tratta di famiglie monocomponenti, in prevalenza nella fascia tra 45-54 anni, che vivono in una casa di loro proprietà, svolgono attività imprenditoriali e libero professionali e dispongono di un reddito netto mensile compreso tra 1.800 e

2.400 euro. Qui però non si può prescindere dal timing dell'indagine, chiusa quando la crisi dello spread era ancora alle prime avvisaglie. La grande incognita che agita il mercato immobiliare oggi è se il mattone tornerà essere considerato un bene rifugio oppure se il perdurare della crisi porterà a una diminuzione della domanda primaria (se i tassi dei titoli di Stato continuano a crescere l'impatto sul costo dei mutui sarà inevitabile e si allargherà la fascia degli esclusi dal mercato) e a un eccesso di offerta.

In questo momento non è certo possibile formulare previsioni. Ci sono

poi ben 9,2 milioni di famiglie, oltre il 35,5% del totale, che, se potesse, acquisterebbe un'abitazione. Mentre 8,3 milioni dichiarano di non avere risparmi sufficienti per pianificare l'acquisto e altre 900mila famiglie, pur avendo da parte qualche risorsa, non hanno redditi sufficienti per ottenere il mutuo. Probabilmente in molti casi si sono già dovuti arrendere agli ostacoli frapposti dalle banche: lo scorso anno, secondo l'indagine di Nomisma, sono state negate circa 350mila richieste di finanziamento, a fronte di

259 mila erogazioni (dato dell'Agenzia delle Entrate). Sono, per lo più, coppie con figli, nella fascia di età tra 35-44 anni, famiglie atipiche, con difficoltà occupazionali e con un reddito medio familiare mensile che non supera i 1.200 euro.

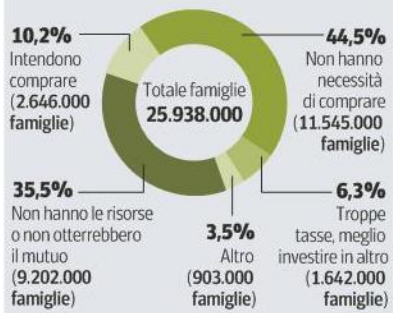
Il 44,5% delle famiglie è del tutto soddisfatta del proprio status abitativo e non intende pianificare un acquisto e un altro 10% non si dichiara interessato soprattutto perché ritiene che l'investimento non sia remunerativo a causa delle troppe tasse.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Foto di gruppo

La suddivisione delle famiglie in base alla propensione a comprare casa



L'Ego