

**Gli altri indicatori.** Peggiora la situazione nelle grandi città

# Tempi di vendita: 156 giorni

**Saverio Fossati**

■ L'emorragia delle compravendite si sta fermando. Forse è ancora preso per dirlo, ma i segnali che vengono dal trend 2009 sono confermati anche dall'andamento dell'erogazione dei mutui. È difficile riuscire a determinare le reciproche influenze tra mercato in crescita e sviluppo dell'erogato, ma certo i due dati, da sempre, sono andati di pari passo.

Il dimezzamento della caduta percentuale delle erogazioni (si veda l'articolo qui sopra) non poteva che accompagnarsi a una ripresa delle compravendite. E a quanto risulta al «Sole-24 Ore» il quarto trimestre 2009 ha segnato, rispetto allo stesso periodo del 2010, una stabilizzazione. Da un andamento tendenziale del -18,6% rispetto al 2008 (quando erano calate del 15,1% rispetto al 2007, il calo massimo) registrato nel primo trimestre 2009, si è passati a -12,3% nel secondo e a -11,3% nel terzo. Per il quarto trimestre il calo scenderà probabilmente sotto il 10% e non è escluso che i dati finali (che l'Osservatorio immobiliare dell'agenzia del Territorio presenterà il 17 marzo) siano ancora migliori. La corsa verso il basso, quindi, sembra vicina al capolinea, e, dato significativo, nei capoluoghi di provincia si era già fermata dal terzo tri-

mestre. Gli andamenti, peraltro, mostrano una forte stagionalità del mercato immobiliare, con maggior volume di compravendite nel secondo e quarto trimestre.

Un altro dato importante: di fatto, nel 2009 si è tornati al volume di compravendite abitative del 1999 (604.000). Questo richiama la situazione di quell'anno: un mercato stabile, in lenta ripresa, con valori reali (cioè depurati dall'inflazione) inferiori però del 28% rispetto a ora. Proprio i valori ante euro.

Ma c'è un altro elemento importante da considerare: i tempi di vendita. **Tecnocasa** ha preso in esame l'andamento a fine gennaio 2010, paragonandolo con lo stesso periodo del 2009. Gli ultimi dati mostrano che nelle grandi città le tempistiche di vendita sono intorno a 156 giorni contro i 137 giorni di un anno fa. Stabili invece i tempi di vendita nei capoluoghi di provincia, con una media di 167 giorni contro i 168 di gennaio 2009 (e questo dato si sposa con la fine del calo delle compravendite). In linea come sempre con i grandi centri l'andamento nei comuni del loro hinterland che hanno fatto registrare 188 giorni contro i 174 di gennaio 2009. Un anno quindi di passione per i venditori, però va detto che, con l'eccezione del dato sui capoluoghi di provincia, in generale l'effetto ripresa sui tempi di vendita si sente dopo alcuni mesi. Insomma, i segnali buoni ci sono. E i prezzi? Sono ancora in calo ma, dice Paolo Bellini, presidente dell'Anama (Associazione degli agenti immobiliari), «la ripresa è evidente nel vendite di case nuove nei centri minori, dove spesso sorgono a due passi dal centro storico e vengono prudenzialmente vendute a meno di 2mila euro al metro quadrato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## NUMERI

### 590mila

**Le compravendite**

Le stime sulla base del trend dell'ultimo quadrimestre 2009

### 1999

**L'anno di riferimento**

Nel 1999 il numero di compravendite era stato analogo e il mercato era in lieve crescita

### 156

**I giorni per vendere**

Secondo **Tecnocasa**, nelle grandi città è il tempo medio per concludere una compravendita

