

Nomisma: le famiglie sono il target più spaventato. Oltre 2,5 milioni progettavano l'acquisto nel 2020, ma il 75% vi ha rinunciato

Come cambierà il mercato immobiliare dopo il coronavirus? È la domanda che si pongono in molti. Gli scenari sono ancora incerti e le previsioni sono difficili da tratteggiare. Una prima analisi è arrivata nei giorni scorsi da Nomisma, durante l'evento in diretta streaming «Fuori tutti, la voce alle famiglie. Vivere, abitare, investire: oltre il coronavirus» in collaborazione con Crif e Unicredit Subito Casa.

Molti sono gli aspetti da valutare. Al centro dell'attenzione degli operatori c'è sicuramente l'andamento delle compravendite. Nella propria analisi, Nomisma ha delineato tre scenari possibili per quest'anno. Quello «base» che prospetta un calo delle transazioni nel corso dell'anno fino a quota 494 mila unità, dalle 604 mila di fine 2019. Nell'ipotesi peggiore si scenderà, invece, a 463 mila unità, un valore vicino a quello registrato nel corso del 2015. C'è poi lo scenario più ottimistico che stima un ribasso più soft, a quota 529 mila unità. Sul 2021 sono attese invece 489 mila unità nell'ipotesi base (510 nel 2022), 426 in quella hard (443 nel 2022) e 557 in quella soft (571 nel 2022). Si tratta di valori tutti in calo che risentono della forte crisi economica.

«Prima dell'emergenza sanitaria il mercato immobiliare guardava a una crescita con segnali incoraggianti in tutto il Paese», ha detto **Luca Dondi Dall'Orto**, amministratore delegato di Nomisma durante la presentazione.

«Dopo è cambiato il mondo, e l'impatto del virus lo possiamo soltanto stimare dai primi effetti che vediamo».

Intanto il primo trimestre 2020 ha già visto una flessione delle transazioni intorno al 10-20% complessivo. Contando soltanto i mesi di marzo e aprile la caduta è arrivata al 50%.

Ma qual è il clima di fiducia delle famiglie italiane in questo particolare momento? «Dalle rilevazioni risulta essere strutturalmente basso», dice l'esperto. «Ma si trova a un livello che non peggiora ed è come se ci fosse soltanto una percezione parziale di

quanto abbiamo vissuto».

Stando all'analisi di Nomisma, nonostante il periodo di grande difficoltà e incertezza, sarebbero ben 2,5 milioni le famiglie propense all'acquisto dell'immobile. Tuttavia a ben guardare, quelle davvero intenzionate a comprare casa scendono a 625.900, vale a dire un quarto.

Quel che è certo è che la domanda è destinata a cambiare. Il periodo di lockdown e di distanziamento forzato, hanno fatto emergere nuove esigenze che riguardano gli spazi e il verde. «La nuova domanda sarà rivolta soprattutto alla sostituzione, con l'adattamen-

to degli spazi a nuove esigenze come quella dello smartworking che non

sarà un fenomeno solo passeggero», ha detto **Giulio Pascazio**, ad di Unicredit Subito Casa. «In questo nuovo contesto sarà sempre più centrale la figura consulenziale dell'agente immobiliare».

«L'impatto negativo del Covid sul settore privato si vedrà nel calo degli investimenti e nella non sostenibilità dei canoni di affitto, laddove saranno colpiti quegli affittuari che non lavorano nel pubblico o che non sono pensionati» ha detto la presidente di **Assoimmobiliare Silvia Rovere** ipotizzando incentivi per chi investe in immobili da affittare a canoni mitigati. Intanto le difficoltà di pagare un canone ogni mese già stanno emergendo. La fase di complessità ha pesato su questa categoria che è più esposta. Dai dati di Nomisma emerge così un balzo in avanti nel numero di chi si trova in emergenza: la quota di famiglie che negli ultimi 12 mesi ha accumulato ritardi nel pagamento dell'affitto è passata dal 9,6% del pre-Covid-19, al 24% durante le misure di contenimento. Per effetto del lockdown, quindi, una famiglia su quattro ha mostrato difficoltà nel pagamento dell'affitto. Un'evidenza che trova conferma anche nelle aspettative per i prossimi 12 mesi: più del 40% delle famiglie prevede di avere difficoltà a rispettare il pagamento del canone di affitto. (riproduzione riservata)

Anna Maria Castello

