

Crisi del mattone, la paura è infondata

DESIGN

Laura Feltri - titolare dello studio immobiliare CasaFeltri - ci spiega l'esaurimento della bolla speculativa e la reale situazione di mercato

ARTICOLO DI **GIORGIO CHIESA**
PHOTO: **LAURA PIETRA**

"E' indubbio che si sta vivendo un periodo di crisi generalizzato a livello mondiale. Ma non sarei poi così sicura che quest'ultimo investa il settore immobiliare". Sono le parole di Laura Feltri - titolare dell'agenzia CasaFeltri - che tracciano in modo sistematico la linea di confine tra il detto (o meglio il ripetuto) e le reali motivazioni che hanno indotto tutti a parlare di bolla del settore immobiliare. "Il ceto medio basso è indubbiamente in difficoltà, perché non riuscendo ad accedere al credito, non può comprare casa. In questi anni le banche hanno fatto i loro interessi: prima hanno concesso mutui con troppa facilità, adesso chiudono i rubinetti anche a coloro che appaiono in grado di sostenere la rata mensile. Gli istituti di credito oggi hanno paura degli insolventi e si sono dotate di strumenti sofisticati di analisi del cliente, che sono vere ghigliottine per l'erogazione del credito. Non bisogna essere dei maghi della finanza per vedere che oggi si destina all'affitto la medesima cifra che prima andava utilizzata per il mutuo. Alcuni studi hanno dimostrato che un bilocale arredato rende tra il 3 e il 5% netto, un trilocale tra il 2 e il 4%. Ovviamente più la zona è di pregio, più l'immobile rende. Ne gioiranno i proprietari di casa e i nuovi investitori, che grazie allo scudo fiscale e alla cedolare secca del 20% hanno deciso di investire nel mattone a reddito".

Quindi il ceto medio basso soffre. Ma l'impressione è che il ceto medio alto non abbia tutta questa voglia d'investire.

"Per il ceto medio la crisi non si fa sentire. Semmai vorrei parlare d'incertezza. Mi spiego meglio: i mutui non sono un problema, i redditi gli consentono di avere buoni prodotti finanziari, i tassi non sono mai stati così bassi. Sono uguali a quelli del 2002, e già questo dato consiglierebbe l'investimento nel mattone. Forse c'è preoccupazione di comprare quello più adatto alle proprie esigenze e al proprio stile di vita. Credo siano queste esigenze, direi esasperate, a rallentare la decisione di acquistare, non la crisi".

Allora qualche responsabilità l'avete anche voi consulenti?

"Certo, noi consulenti immobiliari dovremmo avere la capacità di proporre case in linea con le aspettative più raffinate, anche per evitare inutili perdite di tempo, e poi attivare l'acquisto. E' il nostro nuovo sforzo, individuare e offrire non una casa grosso modo rispondente alle richieste, ma la casa che soddisfi l'acquirente sin nel dettaglio".

Converrà con noi che l'offerta è ampia.

"Il problema è che la quantità non è garanzia di qualità. A Bergamo sono disponibili molti immobili e i venditori sono persuasi che sarà il fattore tempo a premiarli. Io non la penso così, tutto si vende al giusto prezzo e tutto, anche una casa, ha bisogno di stare sul mercato un logico lasso di tempo. Quello che dovremmo chiederci è perché adesso ci vuole un'eternità".

Siamo curiosi anche noi. Perché le case restano invendute?

"Potrebbe dipendere dal lavoro di un consulente inadeguato, ma credo che il punto sia un altro: come mai i potenziali clienti sono numerosi, le visite anche, ma le offerte latitano? Magari la casa ha dei difetti. Forse ha deluso le aspettative. Ma la domanda decisiva è: magari il prezzo non è in linea con il mercato?".

Quindi è sbagliato pensare che una casa, offerta a lungo con un prezzo alto, andrà alla fine venduta?

"Sicuramente, ed è facile capire il perché. Quando un qualsiasi prodotto viene venduto rapidamente, in tutti noi si fa largo l'idea che lo stesso non sia soltanto di qualità, ma che abbia anche un prezzo adeguato. Oggi ci sono molti immobili costruiti con criteri che non hanno nessuna corrispondenza con le tendenze del mercato. Le esigenze di tutti noi sono cambiate, perché è cambiata la tipologia della famiglia. Farei un parallelo con le automobili.



LAURA ADELE
FELTRI

Ricorderete tutti quando abbiamo acquistato una macchina con la prima autoradio o con il primo condizionatore o con i finestrini elettrici. Ne siamo rimasti entusiasti. Oggi, però, sono requisiti minimamente indispensabili. Non sono più optional, sono di serie. Lo stesso criterio andrebbe applicato al mattone. Certo, adesso il mercato offre tanto, non ho mai visto così tanti immobili in vendita. Ma allora mi chiedo: com'è possibile sostenere che la crisi condiziona il settore? Tenzialmente, in periodi bui, chi ha qualcosa tende a tenersele stretto".

Vista l'esperienza più che ventennale, qual è la sua opinione sul cambiamento?

"Abbiamo vissuto un periodo magico. Era come giocare in borsa, si utilizzavano gli immobili al posto delle azioni. Un monopolio reale, direi. Compravi oggi e rivendevi domani, ci guadagnavi, tutti sono stati presi dalla frenesia del mattone. Tutti erano convinti che il momento magico sarebbe durato per sempre. Ma non ne eravamo persuasi noi consulenti immobiliari, ci tengo a precisarlo. Sostenevamo che era frutto di una bolla speculativa destinata come tale a esaurirsi. Mettevamo in guardia i clienti da acquisti affrettati. Addirittura, chi aveva dei risparmi, decideva di diventare un costruttore, anche senza le adeguate conoscenze, con la supponenza del "tanto si vende tutto". Si era convinti che la "Classe A" fosse una categoria automobilistica, invece è un parametro di eccellenza da applicare alle nuove costruzioni. Ma molti non ne hanno tenuto conto".





Sembra in contraddizione. Allora la crisi c'è e dipende dalla vasta offerta di case dozzinali che nessuno vuole?

"Insisto: non parlerei di crisi del settore. Preferirei che ognuno si accollasse le proprie responsabilità. E' vero, abbondano costruzioni oggi già obsolete e non in grado di soddisfare i clienti. Ma prima si cambiava casa senza chiedersi se effettivamente fosse necessario, i clienti non davano il giusto peso alle rifiniture e nemmeno ai materiali, perché si comprava e si vendeva tanto al metro quadro. Succedeva perché era facile accedere al credito e la famiglia si accollava il debito, a volte facendo il passo più lungo della gamba. Ripeto, si è vissuto in una sorta di shopping compulsivo non di abiti, orologi o auto, ma di immobili. Questa è la bolla: c'era tanta offerta e di scarsa qualità, perché c'era tantissima domanda. Ora che la domanda è tornata giustamente pretenziosa, non parlerei di crisi ma di un mercato nuovo, consapevole, che noi dobbiamo saper interpretare in modo altrettanto nuovo e altrettanto consapevole".

Quindi, lei come vede l'investimento nel mattone?

"Oggi finalmente si è tornati ad attribuire all'acquisto della casa il giusto valore, che è sempre stato a medio lungo termine. Ripartiamo con la consapevolezza che l'eccezione era prima, non adesso. Adesso abbiamo davanti un mercato nel quale muoverci in modo diverso".

Lei ci sta dicendo che molti immobili resteranno invenduti. Non è crisi questa?

"Resteranno invenduti se continueranno a essere offerti a un prezzo inadeguato. Molti immobili rimangono sul mercato per parecchio tempo non perché manchi la fretta di vendere, ma perché ci si è resi conto che questi hanno buone connotazioni, per esempio una posizione appetibile, ma anche caratteristiche poco competitive con le esigenze attuali. Magari i

locali sono disposti senza una logica moderna, oppure le finiture sono obsolete".

C'è comunque qualcosa che non torna. Perché i proprietari insistono a vendere, e a prezzi elevati?

"Vendono per comprare case con comfort migliori. Allora che compra lo fa perché è innamorato della zona, anche se poi dovrà apportare all'immobile le migliorie mancanti. Con questo sistema è difficile vendere, meglio dar colpa alla crisi".

Allora che cosa si può fare?

"Si può seguire la logica, direi. Bisogna applicare un'adeguata valutazione, aggiornata. L'esperienza ci insegna che il mercato premia l'investimento da mettere a reddito e gli immobili costruiti in classe B o A. Il resto è da valutare in modo corretto di volta in volta. Diverso è il discorso per coloro che hanno avuto cura del loro immobile, che hanno eseguito una manutenzione continua, che lo hanno rinnovato con tecnologie a risparmio energetico. Le loro abitazioni sono ancora oggi attuali".

A questo punto potrebbe darci un consiglio.

"Va ricordato che i tassi d'interesse per un mutuo oggi sono buoni, e chi ha bisogno di un piccolo prestito è agevolato. Chi non è in grado o non se la sente di contrarre mutui, può rifugiarsi nell'affitto, che ha ripreso propulsione. Chi vende, non si dimentichi del giusto prezzo. Non è necessario peregrinare da un posto all'altro nella speranza del cosiddetto affare, i venditori non devono trascurare che le agenzie guadagnano in percentuale, e hanno tutto l'interesse a non svendere. Se i venditori accettassero la corretta valutazione fornita da noi consulenti immobiliari, tutto diventerebbe un buon affare. E forse non si parlerebbe più di crisi del settore".