il giornale dell'ARCHITETTURA.com
MAGAZINE LIBERO E INDIPENDENTE SULLE CULTURE DEL PROGETTO E DELLA CITTÀ

Tra cali di compravendite e speranze flebili di ripresa

RHO (MILANO). Dal 9 al 12 giugno si è tenuto a FieraMilano il Mipim italiano, l'evento nazionale più importante dell'anno per gli operatori del mattone. Nonostante il primo giorno di apertura abbia mostrato un panorama in apparenza spopolato, nei giorni successivi un buon afflusso ha fatto tirare un sospiro di sollievo agli organizzatori di Gestione Fiere Spa, che alla fine hanno dichiarato circa 20.000 visitatori (quasi come nel 2008).
I frequentatori della fiera si potevano suddividere in tre tipologie: i primi più o meno a spasso (e non in senso figurato), in cerca di lavoro o in pausa di riflessione, o comunque ad attività ridotta. Poi alcuni direttori di società con operazioni in corso, investimenti da gestire o da far rientrare, che con passo rapido si recavano per discutere, in pochi e veloci incontri, con i loro referenti. E infine i professionisti e le società, dalla solida e costante attività, dell'«eppur si muove» (come le società di costruzione di buona tradizione, cooperative o di servizi), non particolarmente influenzate dall'attuale flessione e impegnate nella rifinitura di accordi, progetti e strategie.
Tutti gli altri s'interrogano, discutono e cercano di capire dai convegni «a che punto è la notte », ossia a che punto siamo nella discesa del numero di compravendite. Il dato preoccupante è proprio questo: la mancanza di transazioni sulle quali programmare i business plan. A EIRE l'Agenzia del Territorio comunica un calo, tra 2007 e 2008, del 14% nel numero di compravendite abitative, con le quotazioni comunque in leggero aumento (+1,6%). Il fatturato complessivo nel residenziale diminuisce meno (-12%) per la tenuta degli immobili di pregio, mentre la fascia media cala parallelamente al potere d'acquisto delle famiglie. Secondo la nota teoria del «Nido d'ape», la fase successiva sarebbe il calo dei prezzi con un'ulteriore riduzione delle compravendite, la cui ripresa innescherebbe, dopo circa un semestre, il recupero dei valori.
In Italia, il 2009 è iniziato, rispetto allo stesso periodo del 2008, con un calo trimestrale del 19% nelle vendite di abitazioni e questo potrebbe essere, a detta di molti, il punto più basso della flessione. Interpretazioni di questo tipo e speranze di ripresa sono il principale oggetto di conversazione a EIRE. Più volte si sente dire che la «notte» è già alle spalle. Nel suo intervento, il governatore della Lombardia Roberto Formigoni ha auspicato che la crisi non diventi anche sociale, e perché ciò non accada si deve ridare ossigeno anche all'industria del mattone con le

sue migliaia di addetti attraverso il Piano Casa. I segnali della ripresa sono però spesso attribuiti all'aumento (marginale) delle concessioni edilizie negli Usa, ma si tratta talvolta di oscillazioni limitate non foriere di tendenze, nemmeno di breve periodo. Forse la presenza sempre più massiccia d'immobili in vendita a prezzi assai scontati nella fase di trattativa (le distressed sales), può rappresentare uno stimolo alla ripresa nelle vendite. S'inizia a parlare di fondi dedicati a questi beni da acquisire da società in sofferenza, da comprare nella fase di calo massimo del mercato.
Purtroppo, pochi o nulli sono i «mea culpa», le analisi di errori fatti e da non ripetere, o anche la definizione di strategie per quando la ripresa avverrà. Il punto non sembra essere come ristrutturare un settore cresciuto senza trasparenza e capacità previsionale, ma come superare il guado sperando di riprendere a contabilizzare i fatturati record di pochi mesi fa.

Autore

Uberto Visconti di Massino

Nato a Milano, ha vissuto per un anno negli Stati Uniti prima di laurearsi in Architettura con indirizzo urbanistico al Politecnico di Milano nel 1994. Ha iniziato a lavorare presso l'Istituto di ricerca Scenari Immobiliari e durante il dottorato di al Politecnico di Torino in pianificazione territoriale e mercato immobiliare, si è trasferito a Delft per fare ricerca presso l'università di architettura, dipartimento real estate e housing. Rientrato in Italia, ha fondato la società Valori Urbani Srl e nel 2006 è entrato a far parte di ING Real Estate Development, dirigendo l'attività di acquisizione progetti di sviluppo. Dal 2009 al 2015 è stato parte del Gruppo Arcotecnica (ora IPI/Agire) per lo sviluppo di progetti immobiliari e nella gestione di cespiti e portafogli immobiliari. Poi passato in Knight Frank (Capital Markets, 2016) ha lavorato per Ostello Bello (Italia) e nella direzione di una proptech estera (Casafari, PT, 2022), mentre dal 2017 è in Talent Garden SPA, dove ha sviluppato spazi di coworking in tutta Europa. È specializzato in analisi di mercato, sviluppo urbano, acquisizione immobiliare, valutazione e gestione immobiliare. Giornalista pubblicista dal 1996, è stato nel board della European Real Estate Society (ERES 2005-2010) e di AICI (Associazione italiana consulenti immobiliari) e del Royal Institute of Chartered Surveyors, UK (2005-2020)