

# «Più case vendute E la crisi moltiplica il numero di agenzie»

Restava proibito parlare di forti segnali di ripresa. Ma resta il fatto che il comparto immobiliare ha comunque registrato qualche dato in controtendenza rispetto al passato: i prezzi, dopo sette anni di discesa, hanno timidamente imboccato la direzione opposta. Nel terzo trimestre 2015 le quotazioni sono cresciute dello 0,2% rispetto al trimestre precedente. Nel 2015, inoltre, c'è stato un incremento del 5,3% delle compravendite. Le previsioni per quest'anno parlano di una crescita del 13,5%. Infine, nel primo semestre 2015 è stato riscontrato un incremento delle erogazioni per mutui del 52,8% rispetto all'ultimo semestre 2014. Va però specificato come la maggior parte di questa quota sia costituita da mutui rinegoziati per surrogazione. Gli operatori, dunque, ora potrebbero essere un po' più ottimisti. Anche perché i dati finiti in archivio sono eloquenti. Solo nel 2015 le quotazioni sono scese mediamente del 2,3%. «Su base nazionale - spiega Mauro Danielli, presidente dell'Osservatorio territoriale immobiliare della Camera di Commercio di Monza e Brianza, vicepresidente Federazione italiana mediatori agenti d'affari Milano Monza e Brianza - dal 2007 a oggi i valori immobiliari sono scesi in media

del 30%-35%». La discesa dei prezzi è appunto un fattore che potrebbe agevolare il rilancio del settore. Ma non il solo. «I tassi d'interesse bassissimi - aggiunge Danielli - rappresentano un'opportunità unica. Questa situazione sta migliorando l'appetibilità del mercato immobiliare. Inoltre, dopo l'abolizione della Tasi, la gestione e la spesa fiscale della prima casa costituiscono uno dei costi più bassi in Europa». Il numero di agenzie, malgrado la crisi, è comunque cresciuto. A livello nazionale le imprese di agenzie immobiliari iscritte alle Camere di Commercio erano 23.128 nel 2007. Hanno poi toccato quota 33.455 e 46.254, rispettivamente, nel 2012 e nel 2015. In Brianza, negli stessi anni, sono passate da 407 a 588 a 807. «La frammentazione - conclude Danielli - è figlia della crisi. Le agenzie più strutturate hanno ridotto il personale. Chi è uscito, ha fondato una propria agenzia e puntato su internet per contenere i costi. Per quanto riguarda l'entrata delle banche nel settore, la legge prevede la separazione tra attività bancaria e quella di intermediazione immobiliare. L'ingresso di player importanti può essere ben visto. Ma non vorrei che di fatto si ingenerasse confusione nella clientela». ■ **S.Gia.**



Mauro Danielli