

EPIDEMIA IMMOBILIARE

**IL CORONAVIRUS SPAZZA VIA LA RIPRESA
MA CI SI PUO' PREPARARE ALLA RIPARTENZA**

di *Caterina Del Principe*

Il Coronavirus travolge il mercato immobiliare. L'intero settore finisce nella morsa della crisi causata dall'emergenza Covid-19. E allontana le prospettive di ripresa che si erano delineate fino a pochi mesi fa.

L'allarme arriva dall'Osservatorio Nomisma sul mercato immobiliare 2020, che prevede un crollo del fatturato senza precedenti: tra i 9 e i 22 miliardi di euro in meno, secondo le stime, con un calo nei prossimi tre anni che potrebbe arrivare a 122 miliardi. A questo scenario si aggiungono le aspettative, non certo rosee, relative all'erogazione dei mutui, con percentuali che oscillano tra il -15% ed il -30%. Un quadro che preoccupa non poco l'intero settore, che negli ultimi sei anni ha visto crescere costantemente il numero delle compravendite (603mila solo nel 2019) e che, nel 2020, in uno scenario pre-virus, aveva previsto di metterne a segno 650mila. Oggi quelle stime non sono più valide e la caduta del mercato per le abitazioni residenziali potrebbe aggirarsi tra il -8% ed il -18%. Tradotto:

tra le 50mila e le 120mila compravendite in meno.

“Non possiamo ancora prevedere con esattezza quali saranno le ricadute economiche del Coronavirus sul mercato immobiliare – spiega Fabiano Testa, esperto di investimenti immobiliari a livello internazionale – Quello delle compravendite, in particolare, è un mercato che non vive di immediatezze, quindi difficilmente ci si può sbilanciare in previsioni a breve termine”.

Una cosa, comunque, sembra essere sicura: se da una parte ci sarà una fisiologica contrazione degli acquisti, dall'altra si apriranno strade per nuove opportunità, soprattutto per coloro che avranno denaro da investire. Un elemento che potrebbe rappresentare l'impulso verso nuove compravendite. “Quando il mercato ripartirà potremmo avere – prosegue Testa - uno scenario nel quale le compravendite saranno spinte, in buona parte, da coloro che avranno necessità di vendere un immobile per mancanza di liquidità, oppure da persone che, per timore, vor-

ranno cedere il proprio bene. In questo scenario si apriranno opportunità per chi avrà capitali da investire, poiché molti immobili saranno venduti a prezzi inferiori, anche del 20%, rispetto al valore di mercato. Tuttavia – sottolinea Testa - occorre essere attenti a fare investimenti intelligenti. Non bisogna per forza investire in qualcosa che ci piace, piuttosto in qualcosa di utile, che rappresenta un'opportunità economica interessante e con potenziale sviluppo”.

Diverso, invece, il discorso relativo agli affitti, che nelle prime settimane del virus hanno visto cancellazioni superiori al 70% per le locazioni brevi (fino a tre mesi) e tra il 25 e il 30% per quelle a medio termine.

Se questi sono i numeri di una crisi dalle proporzioni globali, quali saranno le strategie da mettere in campo per ripartire? “Sicuramente un ruolo determinante per la ripresa lo avrà il digitale – spiega ancora Testa - La spinta verso nuovi strumenti aiuterà a uscire prima e meglio dalla crisi. Molti di questi,

usati oggi solo dai professionisti degli affitti brevi e da giganti stranieri come Airbnb o Booking, già consentono, a esempio, di prenotare un alloggio e avviare una transazione comodamente dal divano di casa. Chi sarà in grado di sfruttare questo enorme potenziale, uscirà prima e meglio dalla crisi. In questo senso il mercato italiano dovrà compiere un grande sforzo, perché costituito da piccole realtà, che lavorano perlopiù con il passaparola. Uno strumento che, nel futuro, funzionerà sempre meno". Dall'estero, inoltre, partirà un'altra rivoluzione nel panorama immobiliare, che insieme a strumenti tecnologici evoluti, porterà alla diffusione di nuove figure professionali, in grado di imporsi sul mercato con notevole efficacia, rappresentando al tempo stesso un'opportunità lavorativa interessante, soprattutto per le nuove generazioni. Tra queste la più interessante è sicuramente il "building manager", un professionista in grado di occuparsi della gestione a 360 gradi degli aspetti condominiali e non solo di questi. "Oggi per quanto riguarda la nostra casa - spiega Marco Suisola, "building manager" tra i più affermati a livello nazionale - siamo abituati a rivolgerci all'amministratore di condominio. Ma questa figura ha bisogno di evolversi, per stare al passo con i tempi, trovando nuove soluzioni e competenze che lo sleghino dalla semplice attività di incassare le quote o di occuparsi di contabilità, scadenze e quant'altro". Per il "building manager", infatti, tutto questo rappresenta una parte marginale del lavoro. Il vero focus deriva dalla gestione degli aspetti tecnici e manutentivi, dall'analisi delle migliori e più moderne soluzioni tecniche e dalla capacità di offrire servizi sempre più specializzati ed evoluti, in grado di sviluppare l'economia del condominio stesso. Un professionista che, già adesso, è chiamato a un ruolo di grande responsabilità, dovendo garantire la massima sicurezza, all'interno dei condomini che, a esempio in tempo di Coronavirus, rischiano di diventare autentiche polveriere.

