

L'emergenza sanitaria ha frenato il mercato, ma ci sono cenni di ripresa. E cambiamento

# Covid, l'immobiliare si adegua

La visita? In digitale. Cresce la voglia di spazi esterni

Pagina a cura  
DI IRENE GREGUOLI VENINI

L'emergenza sanitaria ha avuto un forte impatto sul settore immobiliare frenando il mercato. Pare che però ora stia tornando la voglia di acquistare casa, con una maggiore richiesta di soluzioni con giardini o terrazzi e una preferenza per le abitazioni fuori dai confini cittadini, dove è possibile trovare case più ampie, grazie ai prezzi più contenuti, e dotate di spazi esterni. In tutto ciò, le agenzie specializzate stanno potenziando gli strumenti digitali per consentire di effettuare alcuni passaggi della compravendita a distanza, in primis le visite.

## I trend del mercato.

L'arrivo del Covid ha determinato, nei primi sei mesi del 2020, una contrazione delle compravendite, che sono calate del 21,8% rispetto allo stesso periodo del 2019. Secondo l'analisi di **Tecnocasa**, subito dopo la riapertura però si è manifestata una forte voglia di acquistare casa, spinta anche dalla permanenza forzata nelle pareti domestiche. Parallelamente anche i bisogni si sono evoluti e si è evidenziata una maggiore richiesta di spazi esterni, giardini e terrazzi. Un trend, questo, che sarebbe confermato dal fatto che sono aumentati gli acquisti della prima casa da parte di chi risiede in una metropoli sia nell'hinterland della metropoli stessa sia in altre province della stessa regione e non. L'emergenza sanitaria ha quindi spinto più persone rispetto al solito a cercare la propria abitazione principale fuori dai confini cittadini.

A Milano la percentuale di persone che hanno comprato nell'hinterland e in altre province è salita al 44,6% del totale, mentre nel terzo trimestre del 2019 si fermava al 38,2%. Il fenomeno è ancora più evidente a Roma, dove si passa dal 14,2% all'attuale 32,6% di acquisti nell'hinterland e in altre province; anche a Torino aumentano le compravendite fuori città: nel terzo trimestre del 2020 infatti raggiungono il 36% contro il 27,8% dell'anno precedente. Non per nulla si è rilevata una buona tenuta dei valori in alcune periferie delle metropoli tra cui Milano: i prezzi più contenuti hanno consentito l'acquisto di metrature più ampie.

La variazione percentuale dei prezzi			
	Primo semestre 2020	Ultimo anno	Ultimi 2 anni
BARI	-0,1	-0,5	-3,8
BOLOGNA	-2,0	2,4	14,8
FIRENZE	-1,5	0,1	2,9
GENOVA	-4,4	-7,1	-11,8
MILANO	2,0	9,0	20,3
NAPOLI	-0,4	1,8	2,6
PALERMO	-1,5	-2,3	-4,0
ROMA	-1,5	-2,2	-4,0
TORINO	-0,9	-0,4	-0,8
VERONA	0,4	2,1	5,2
Media	-1,0	0,3	1,9

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Inoltre, nel secondo e nel terzo trimestre del 2020 c'è stato un aumento della percentuale di compravendite

**L'arrivo del Covid ha determinato, nei primi sei mesi del 2020, una contrazione delle compravendite, che sono calate del 21,8% rispetto allo stesso periodo del 2019**

di soluzioni indipendenti e semi-indipendenti. In questo periodo è emersa una maggiore volontà di comprare abitazioni più ampie e dotate di spazi esterni: nel post lockdown le compravendite di queste tipologie sono nettamente cresciute passando da una media del 18-19% all'attuale 22-23%, complice anche il flusso di acquirenti in uscita dalle grandi città.

Per quanto riguarda i prezzi delle compravendite, gli effetti della pandemia hanno iniziato a farsi sentire: nel primo semestre del 2020 le quotazioni immobiliari nelle grandi città sono diminuite dell'1%. In tutte le grandi città si registrano prezzi in ribasso a eccezione di Milano e Verona che segnano un incremento rispettivamente del 2 e dello 0,4%. La città che ha visto la contrazione dei prezzi più importante è stata Genova con un -4,4%. Inoltre, le aree semicentrali hanno evidenziato un risultato migliore, mentre sono peggiorate le periferie e le aree centrali. I capoluoghi di provincia hanno visto un ribasso dei prezzi dell'1,4%; invece, reg-

ge meglio l'hinterland delle grandi città segnando un -0,2%.

L'analisi per aree geografiche mostra una riduzione dei prezzi per le località del Nord (-0,9%), seguite da quelle del Sud Italia (-1,3%) e del Centro Italia (-2,2%).

L'emergenza sanitaria ha segnato in modo importante anche il mercato delle locazioni che nei primi nove mesi del 2020 ha avuto un calo della percentuale dei contratti stipulati da lavoratori trasferiti e da studenti universitari. I lavoratori fuori sede passano dal 25,9% del 2019 all'attuale 23,3%, gli studenti dal 6% al 4,4%. Un forte impatto sui numeri è dovuto al periodo di lockdown, allo smartworking e alla chiusura degli atenei, fenomeni tutt'ora presenti e in evoluzione.

**I mutui.** Considerando le tendenze in atto nel mercato italiano dei mutui, secondo la Bussola Mutui, il bollettino trimestrale di **Crif** (specializzata nello sviluppo e nella gestione di sistemi di informazioni creditizie) e **MutuiSupermarket.it** (attiva nella distribuzione di prodotti di credito alle famiglie), nel primo semestre dell'anno il valore aggregato delle nuove erogazioni registra una crescita del 10% rispetto al medesimo periodo del 2019. Uno dei fattori che in questa delicata fase ha sostenuto maggiormente la domanda e le erogazioni di nuovi mutui è sicuramen-

te il livello degli indici Irs (acronimo di Interest rate swap, il valore di riferimento del tasso di interessi applicato a un mutuo a tasso fisso) che da mesi restano a valori prossimi allo zero, in alcune occasioni scendendo addirittura in terreno negativo.

Questa situazione ha continuato a sostenere la richiesta di nuovi mutui a tasso fisso che nei primi tre trimestri del 2020 hanno rappresentato circa il 90% delle preferenze espresse dai richiedenti sul canale internet, confermando definitivamente una vera e propria polarizzazione della domanda verso i mutui a

**Il mondo immobiliare sta sviluppando diversi strumenti per poter compiere varie operazioni da remoto, per esempio per le visite, in modo che sia possibile fare un tour virtuale preliminare della casa e poi decidere se si è interessati a visitarla di persona**

tasso fisso.

Andando ad analizzare la domanda a livello di finalità, emerge come la ripresa post lockdown, quanto meno sul canale online, sia stata trainata non solo dalle richieste di mutuo con finalità di surroga, che sul canale hanno rappresentato nel terzo trimestre circa il 46% del totale, ma anche dalle nuove richieste di mutuo con finalità di acquisto, il cui peso risulta in costante crescita dall'inizio del 2020

e raggiunge il 46% del totale delle richieste raccolte nel terzo trimestre.

**Un settore sempre più hi-tech.** Data la necessità di limitare i contatti e gli spostamenti, il mondo immobiliare sta sviluppando diversi strumenti per poter compiere varie operazioni da remoto, per esempio per le visite, in modo che sia possibile fare un tour virtuale preliminare della casa e poi decidere se si è interessati a visitarla di persona.

È il caso dell'agenzia immobiliare online **Homepal**, che ha lanciato la video visita per permettere ai clienti di effettuare le visite degli appartamenti anche da remoto, grazie a uno strumento di video conference. Dopo aver richiesto l'appuntamento sul portale e aver ricevuto la relativa conferma, il cliente può richiedere di fare la video visita e, con l'assistenza da remoto di un agente, il proprietario illustra l'immobile al potenziale acquirente utilizzando il proprio smartphone, fornendo informazioni utili per una prima valutazione.

Anche il **Gruppo Tecnocasa** ha rinforzato gli strumenti digitali a disposizione delle agenzie affiliate per consentire di assistere gli acquirenti e i venditori anche da remoto. Le agenzie, infatti, possono pubblicare gli annunci oltre che con foto statiche anche con virtual tour e piantine dinamiche dove all'interno delle foto sono inserite foto statiche oppure ulteriori tour virtuali. Altri strumenti messi a disposizione sono la firma digitale e il riconoscimento del cliente.

Pure **Immobiliare.it** ha riscontrato una maggior richiesta di una prima visita a distanza da parte dei potenziali acquirenti e quindi ha potenziato il proprio servizio di tour virtuale a disposizione degli agenti immobiliari, con il nuovo il Virtual Tour 3D, uno strumento per realizzare in pochi minuti una visita guidata a 360 gradi, consentendo agli utenti di visualizzare in dettaglio e in alta definizione ogni singolo ambiente dell'immobile, utilizzabile anche con uno smartphone.

Dopo aver caricato le foto a 360 gradi, si creano i collegamenti tra i vari ambienti ed eventualmente si nascondono le aree che non si vogliono mostrare (come quadri, foto di famiglia, e così via). Una volta creato il tour virtuale è possibile condividerlo.