

MERCATO IMMOBILIARE » I VALORI QUARTIERE PER QUARTIERE

Prezzi ancora giù. E le vendite ripartono

Massari (Gabetti): «Lievitano proposte con ribassi fino al 20%, ma rifiutarle può significare tenersi la casa per anni»

di **Giulio Corsi**

► LIVORNO

I mutui lentamente ripartono. I prezzi incessantemente scendono. I rogiti minimamente aumentano. La fotografia del mercato immobiliare nel periodo gennaio-giugno 2014 racconta che il fondo del barile forse è stato toccato l'anno scorso, quando in città si registrò il record negativo delle compravendite: 1225, meno della metà delle 2714 di 10 anni prima. Ma nessuna illusione: se la curva delle case vendute quest'anno potrebbe tornare a guardare all'insù, di certo non si tratterà di un'impennata. E attenzione: risalgono gli scambi, non il valore del mattone.

La diagnosi sul mercato livornese arriva come ogni trimestre dal Centro Studi Gabetti. E conferma il sentiment di tante agenzie cittadine e i dati dell'agenzia del territorio, che per il primo scorcio di 2014 ha evidenziato il ritorno alla crescita dell'immobiliare, seppur con un moderato più 1.6%.

«Il mercato si è leggermente vivacizzato», spiega Giovanni Massari, titolare di Gabetti Livorno. «Il merito è delle banche che sono tornate ad elargire credito, ma anche del fatto che i prezzi continuano a scendere».

Prezzi a picco. Se qualcuno, cinque o sei anni fa, avesse pubblicato la tabella qua a fianco, sarebbe stato preso per un folle o tacciato per una Cassandra. E invece oggi quei prezzi sono veri. «E le sensazioni che respiriamo non danno segni di inversione - continua il titolare di Gabetti -

Con i nostri clienti siamo molto chiari: se non vendi oggi, tra un anno rischi di dover vendere al 5% in meno. Non ho la sfera di cristallo ma di passo in passo il trend ci ha portato qui e oggi non sembra volersi invertire».

Quelle case in vendita da 4 anni. Tanti, credendo che la discesa si sarebbe fermata e che i prezzi sarebbero tornati a crescere, sono rimasti bruciati. «Su 10 case in pubblicità oggi, almeno la metà è in vendita da anni. Qualcuna da due, qualcuna da tre, ma alcune addirittura da quattro anni. Si tratta di proprietari che hanno rifiutato proposte più basse rispetto alle loro aspettative e che nel tempo hanno visto ulteriormente calare il valore del proprio immobile e adesso sono fuori mercato», racconta Massari.

Proposte indecenti, ma... Chi invece accetta di subire un ribasso riesce in qualche modo a vendere. «Finché la crisi era rimasta alle porte, una casa in pubblicità a 220mila euro, poteva esser venduta al minimo a 210mila - ricorda Massari -. Oggi davanti a una richiesta di 220mila euro, arrivano proposte di 180mila euro. Possono sembrare indecenti, lo capisco. Ma noi consigliamo i clienti di prenderle in seria considerazione, anche perché potrebbe passare molto tempo prima che ne arrivi un'altra e non è detto che questa sia più alta. E poi - aggiunge Massari - se uno vende con lo sconto, oggi ha davvero la possibilità di acquistare con lo sconto».

Vuoi vendere? Fai meno 15%. Secondo il Centro Studi Gabetti, i

ribassi in sede di chiusura delle trattative si attestano su una media del 15%. Che su una casa da 200mila euro significano 30mila euro di saldo, e su una da 300mila significano anche 40, 45mila euro.

Occhio alle spese di condominio. Per quanto riguarda gli appetiti del mercato, il taglio più richiesto da single o giovani coppie è

il bilocale con prezzi intorno ai 110-140mila euro, mentre le famiglie consolidate optano per tagli più grandi (100-120 metri), con budget dai 210 ai 270mila euro per il trilocale e fino ai 320mila per il quadrilocale».

Un'attenzione sempre maggiore, spiegano da Gabetti, è data nell'acquisto ai costi di gestione: quelli energetici e quelli condominiali.

Il top restano Antignano e Ardenza Mare. Qui il signorile nuovo o ristrutturato ha valori medi di 3250 euro al metro, mentre siamo a 3050 per l'usato in buono stato, escludendo chiaramente situazioni di particolare pregio o posizione. In Banditella siamo a 2450 euro al metro per l'usato medio in buono stato e a 2800 euro per il signorile, che passa a 3100 per il nuovo o ristruttura-

to. «Qui gli sconti sono leggermente minori, poiché l'acquirente standard è meno legato al circuito economico medio-basso», aggiunge Massari.

Il centro che piace... Il centro conferma una situazione molto differenziata: la parte compresa tra via Marradi, l'inizio di via Grande, la zona Calzabigi, piazza Roma, via Ricasoli e via Cairoli richiede per il signorile ristrutturato a nuovo intorno ai 3000 euro, mentre siamo a 2600 per il signorile usato in buone condizioni.

turato a nuovo intorno ai 3000 euro, mentre siamo a 2600 per il signorile usato in buone condizioni.

E quello che piace meno... La zona Garibaldi, Magenta, via Grande e la zona Mercato conferma invece prezzi in calo per l'offerta di minore livello qualitativo. «L'usato di tipologia economica e media vale intorno ai 1250-1500 euro per il buono stato e ai 1000 per le soluzioni da ristrutturare - spiega Alessandro Corallo, titolare dell'agenzia Professionecasa di Livorno Centro - Le compravendite realizzate nell'ultimo semestre hanno riguardato soprattutto tagli sotto i 100mila euro, prevalentemente bilocali o piccoli trilocali, sia per utilizzo diretto, sia per investimento. Gli acquirenti cercano sia appartamenti in buone condizioni, ma anche da ristrutturare».

La periferia. Secondo il Centro Studi Gabetti, a Coteto le soluzioni in buono stato si aggirano dai 1400 euro ai 1850, che scendono a 1070 nel caso siano necessari interventi di ristrutturazione, mentre il nuovo varia tra i 1650 e i 2200 euro. Quotazioni simili per le soluzioni medie in zona Colline e per la zona Nord e Villaggio Emilio e Stagno, che però è caratterizzata da minore richiesta. «I tagli più domandati per noi sono stati i bilocali entro i 140mila composti da soggiorno, angolo cottura, camera e servizi e il trilocale tra 140-190mila euro con predilezione nelle zone di Coteto, La Rosa, Colline, Ardenza e Ospedale», conferma Andrea Poggiati, titolare di Professionecasa Livorno Sud.

» Tra gennaio e giugno di quest'anno i rogiti sono tornati a crescere per la prima volta dal 2011: decisiva la maggiore elargizione di mutui, ma anche la discesa dei prezzi

» «Oggi 5 abitazioni su 10 si trovano in pubblicità da anni e i loro proprietari hanno visto gradualmente calarne il valore»
Tra le zone restano top Antignano e Ardenza Mare



| Quartieri | SIGNORILE | | | MEDIO | | | ECONOMICO | | |
|------------------------------|-----------|-------------|----------------|-------|-------------|----------------|-----------|-------------|----------------|
| | Nuovo | Buono stato | Da ristruttur. | Nuovo | Buono stato | Da ristruttur. | Nuovo | Buono stato | Da ristruttur. |
| ANTIGNANO | 3250 | 3050 | 2575 | 3050 | 2500 | 2225 | 2100 | 1900 | 1665 |
| ARDENZA MARE | 3275 | 3075 | 2550 | 2835 | 2500 | 2150 | 2000 | 1780 | 1570 |
| BANDITELLA | 3100 | 2800 | 2400 | 2800 | 2450 | 2175 | 2000 | 1800 | 1600 |
| CENTRO | 3000 | 2600 | 2300 | 2100 | 1700 | 1400 | 1700 | 1500 | 1100 |
| CENTRO STORICO | 2325 | 2035 | 1800 | 1725 | 1500 | 1225 | 1475 | 1235 | 1000 |
| COLLINE | ND | ND | ND | 1800 | 1550 | 1320 | 1650 | 1450 | 1050 |
| COTETO | 2200 | 1850 | 1520 | 1800 | 1600 | 1300 | 1650 | 1400 | 1070 |
| FABBRICOTTI | 2800 | 2500 | 2200 | 2500 | 2200 | 1700 | 2100 | 1900 | 1700 |
| LA ROSA | ND | ND | ND | 1950 | 1750 | 1500 | 1670 | 1420 | 1220 |
| MONTEBELLO/GOITO | 2800 | 2600 | 2200 | 2600 | 2400 | 1900 | 2300 | 2100 | 1900 |
| MONTENERO | 3200 | 2750 | 2400 | 2800 | 2450 | 2150 | 2150 | 1850 | 1570 |
| OSPEDALE | 2100 | 1800 | 1525 | 1850 | 1675 | 1325 | 1650 | 1350 | 1100 |
| STADIO | 2875 | 2650 | 2250 | 2550 | 2250 | 1950 | 1950 | 1775 | 1490 |
| STAZIONE-SALESIANI | ND | ND | ND | 1850 | 1650 | 1450 | 1525 | 1310 | 1025 |
| VILL. EMILIO E STAGNO | 2100 | 1850 | 1550 | 1750 | 1550 | 1370 | 1350 | 1200 | 1000 |

I prezzi sono espressi in € al mq. Nella categoria "nuovo" sono comprese le soluzioni completamente ristrutturate. Fonte: Ufficio Studi Gabetti su dati Gabetti

