

Il Sole **24 ORE**

24 Real Estate Mercato

I NUOVI TREND

Domande e prezzi in calo. Cresce l'interesse per il business degli Npl

Un'indagine di MyCredit tra 500 broker individua, almeno nel breve-medio periodo, un calo generale delle contrattazioni e dei prezzi. Terrà solo il residenziale di qualità. Aumenta l'interesse per il "saldo e stralcio"

di Laura Cavestri



🕒 2' di lettura

Un calo generale delle contrattazioni, cui si accompagnerà quello dei prezzi. Ma se c'è un segmento che terrà meglio è – per la metà del campione – quello residenziale. Meglio se nuovo o recente. In ogni caso con pertinenze (terrazzo, giardino, anche condominiale). L'asset di elevata qualità catalizzerà la domanda. Sono queste alcune delle tendenze emerse

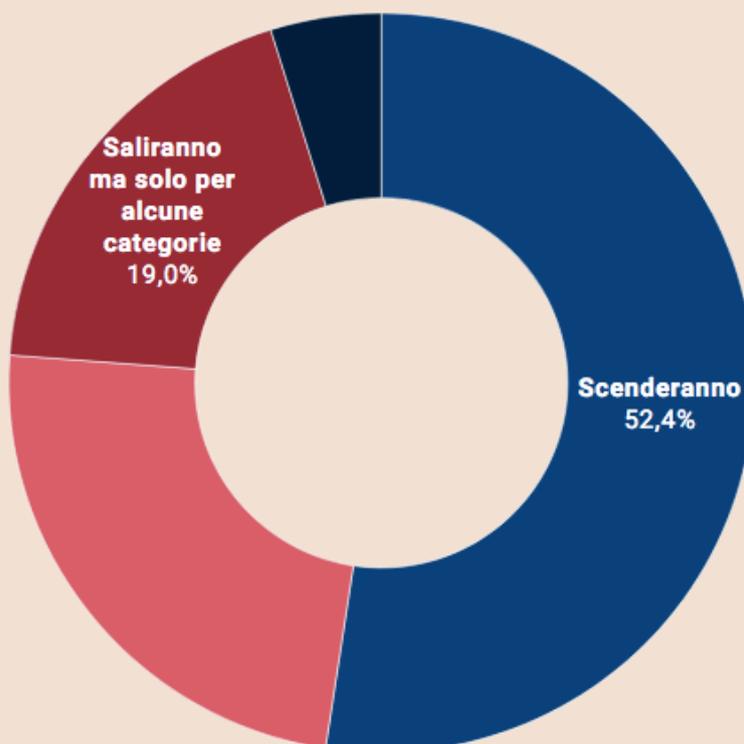
da un'indagine realizzata da Mycredit sulla rete territoriale costituita da un campione di circa 500 broker su 1150 (per lo più responsabili di zona).

Obiettivo, cercare di valutare l'effettivo impatto dell'emergenza Covid-19 sul mercato immobiliare. Così come percezione e feedback sul mercato Npl.

LE ASPETTATIVE/1

Cosa accadrà ai prezzi?

■ Scenderanno ■ Scenderanno ma solo per alcune categorie
■ Saliranno ma solo per alcune categorie ■ Saliranno

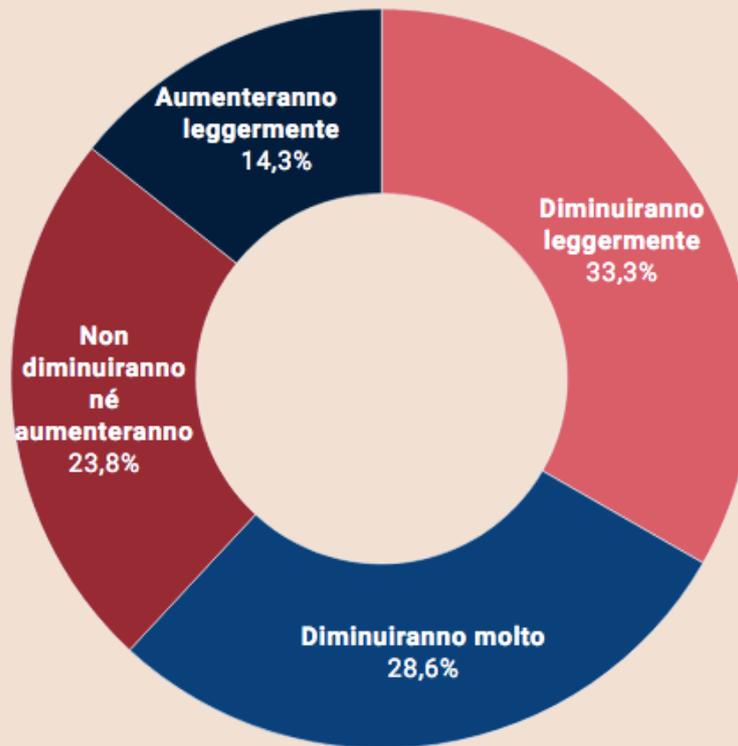


Fonte: MyCredit • Creato con [Datawrapper](#)

LE ASPETTATIVE/2

Cosa accadrà al numero di vendite?

- Diminuiranno leggermente
- Diminuiranno molto
- Non diminuiranno né aumenteranno
- Aumenteranno leggermente



Fonte: MyCredit • Creato con Datawrapper

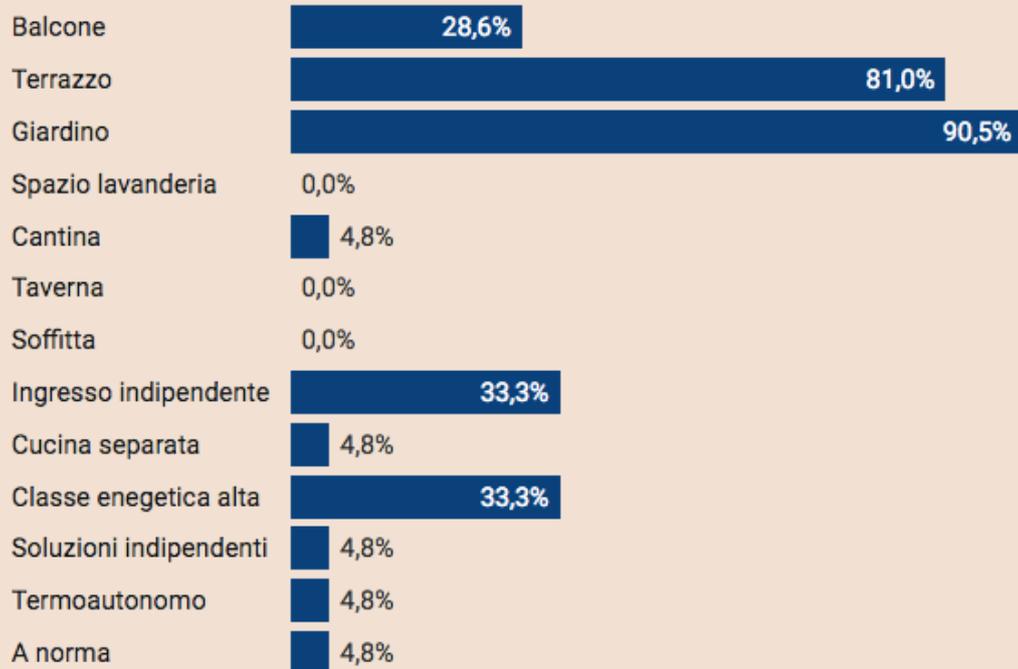
Domande e prezzi in calo

Due operatori su 3 vedono un mercato in crisi. Uno su due, però, solo nel breve periodo, perchè dopo le cose torneranno come prima. Prima conseguenza, i prezzi. Ancora, per 2 su 3 scenderanno. Ma di questi, un quarto ritiene che ciò sarà vero solo per alcune categorie. C'è da attendersi un calo della domanda e dei prezzi, forse anche consistente, per quanto riguarda asset industriali e commerciali.

Le agenzie da tempo hanno meno immobili che richieste dal mercato, la principale difficoltà che incontrano è avere venditori che richiedono prezzi in linea con il mercato, che dalla crisi del 2008/2010 ha portato ad un calo dei prezzi (ormai stabilizzati). Se per metà del campione i prezzi saliranno solo nel residenziale, per un'altra metà non saliranno per nessun segmento.

COME CAMBIA LA DOMANDA

Quali saranno secondo te le caratteristiche più richieste? (Puoi scegliere più di un'opzione)



Fonte: MyCredit • Creato con [Datawrapper](#)

Come cambierà la domanda

Come altre analisi hanno già riscontrato, cambierà la domanda. Per 8 broker su 10 le nuove richieste contempleranno un terrazzo. Per 9 su 10, almeno un giardino (privato o condominiale). Tra i broker oltre il 77% dichiara di non avere un esubero di immobili da vendere, mentre oltre il 60% ha più richieste di acquisto che immobili da proporre.

In ogni caso, il 95% degli interpellati si dice interessato a entrare nel mercato del cosiddetto "salso e stralcio", cioè degli Npl. Per poterlo fare, oltre l'80% vorrebbe ottenere l'accreditamento per ottenere segnalazioni di immobili da vendere, l'80% punta a promuovere la propria agenzia come abilitata ad effettuare saldi e stralci e oltre il 75% vorrebbe poter scremare preventivamente posizioni gestibili.

«Per un corretto recupero dei crediti bisognerà sempre di più avere una forte presenza territoriale per partire da una valutazione il più corretta possibile – ha spiegato Mirko Tramontano, ceo di MyCredit –. Per questo, in questo periodo ancora di più, stiamo allargando e potenziando la rete territoriale per poter monitorare al meglio ogni andamento del mercato.

Con il giusto approccio il lavoro fatto insieme alle agenzie della rete, può portare a investimenti in campo Npl proficui con tempi di recupero veloci, permettendoci di essere altamente performanti anche sui mercati meno battuti come quelli di provincia».