



NESSUNA
IMPRESA ALZA
BANDIERA
BIANCA
E QUALCHE
TIMIDO SEGNALE
DI RIPRESA INIZIA
A FARSI SENTIRE

MERCATO IMMOBILIARE, IL VERO DATO POSITIVO? NESSUNO GETTA LA CAZZUOLA



Gianni Bonfadini è vicecaporedattore al Giornale di Brescia ed ideatore del progetto “Casa, se non ora quando?” al quale il Collegio ha convintamente aderito.

Appassionato ai temi legati al mondo del costruire, Bonfadini è attento osservatore del mercato immobiliare.

Questo è il suo contributo e commento all'analisi del momento.

Come va? Me lo chiedo e lo chiedo a voi, uomini delle imprese e dei cantieri: impresari, muratori, progettisti, chi vende case, commercianti di materiali per l'edilizia.

Lo chiedo avendo avuto, in questi mesi, tante occasioni di scambiare chiacchiere, valutazioni, di confrontarci con questo momentaccio. E so bene – naturalmente – qual è la risposta. No, non va bene, non va per niente bene. Sì, d'accordo, qualche segnalino – qua e là – magari c'è anche, ma da qui

ad immaginare una primavera di ripresa ne corre.

Il mercato resta quello che è: debole, debolissimo in molti casi. Non penso si debba nascondere nulla al proposito, ricorrere a qualche artificio lessicale per rincuorarci: siete gente che annusa lontano un chilometro come va il cantiere.

Certo, non vi fate mancare un doveroso senso di ottimismo; l'idea che – prima o poi – l'inverno passerà, che la primavera se non

“LA PRIMAVERA,
PUR SE NON
SCINTILLANTE,
PORTERA' QUALCHE
SPERANZA IN PIU'
SULL'ANDAMENTO
DELLE
COMPRAVENDITE”

sarà scintillante porterà – forse – qualche speranza in più. E' normale che così sia: se non vi restasse (e se permettete: ci restasse) questo coraggio del domani si potrebbe chiudere qui, vendere con le mani dietro la schiena, chiudere cantieri e baracche e andarcene tutti a giocare a briscola o a girare il mondo.

Ma siete imprenditori, in molti casi di razza. E questo è un discorso che vi è estraneo. Di crisi ne avete passate e anche questa – pur se durissima – passerà. E' come se ne uscirà che inquieta; è il quanti ne usciranno che lascia in apprensione perché poi, ognuno, fa

i conti con la propria impresa, con il proprio futuro.

Io però penso che buona parte delle nostre imprese sia attrezzata per veder l'uscita dal tunnel. Lo dico con qualche cognizione di causa perché in questi mesi ho conosciuto più impresari che nel resto della mia vita pur venendo io da una zona che è terra di muratori per eccellenza. E parlo non solo dei vertici del Collegio.

Quando siamo partiti con il “Casa se non ora quando”, noi del Giornale di Brescia abbiamo fatto una serie di incontri in alcuni paesi per capire come poteva essere

accolta l'idea; quando poi tutto 'sto circo è partito ci ritroviamo (settimana dopo settimana) in sale civiche o centri commerciali a “vendere” questa idea della “Casa se non ora quando”.

Ebbene: sono occasioni d'oro per me di verificare il polso del mercato perché li verifico a quattr'occhi che aria tira. E se da una parte trovo per l'appunto una sostanziale unanimità sulle difficoltà del mercato, dall'altra parte non ho mai trovato (salvo rarissimi casi) uno scoramento totale, qualcuno che dicesse di voler gettar la spugna (o la cazzuola), impresari

www.casariedilservice.it

www.casariedilservice.it professionalista cooperatore edile



Infomare Tecnici Edile

Pubblicazioni informatica periodica nella quale si annunciano le novità tecnologiche e innovazioni produttive che possono interessare il mondo dell'EDILIZIA.

Obiettivo:



I prodotti che sono stati appositamente studiati per avere una vita sempre di utilizzo ben più lunga, in modo che la "casa" possa dare senza stress di manutenzione costose.

Durabilità



Direzione tecnica qualificata su Calcestruzzo Impermeabili, Pavimenti industriali senza tegole e senza giunti, Rivestimenti Strutturali con materiali, compesi, ecc.

Consulenze Specialistiche

- * Impermeabilizzazioni
- * Energia solare dall'impermeabilizzazione
- * Riparazione risanamenti protezione
- * Rinforzi consolidamenti strutturali
- * Risanamento prefabbricati storici
- * Isolamenti
- * Depurazione e trattamento acque
- * Canne fumarie ed esalazione
- * Tecnologia del calcestruzzo
- * Pavimenti Industriali
- * Protezione contro il fuoco
- * Sottofondi, Pavimenti e Coperture
- * Rivestimenti resinosi per pavimenti
- * Sistemi antisismici
- * Giunti stradali e tra fabbricati

Pose in opera

- * Energia solare
- * Impermeabilizzazioni
- * Riparazione risanamenti protezione
- * Barriera Chimica
- * Rinforzi strutturali
- * Isolamenti Termici
- * Pavimenti Industriali
- * Sottofondi, pavimenti e coperture
- * Montaggio canne fumarie
- * Rivestimenti protezione contro il fuoco
- * Vernici e rivestimenti in resina

CASARI EDILSERVICE



Via Preferita - Trav.I, 10
25014 Castenedolo (BS)
Tel.: 030 2131471
Fax: 030 2733068
info@casariedilservice.it



Z.I. Alpino








che avessero deciso di chiudere la ditta. Confesso che è una cosa che mi sorprende. E non saprei dire se nasca – questo senso di non rassegnazione – dal fatto che molte più imprese di quel che si pensa hanno ossigeno nelle bombole, oppure se più semplicemente (e in questo caso più drammaticamente) sia l'inevitabile speranza nel domani, la voglia di attaccarsi alla vita.

Spero mi si perdonerà questa sorta di “pistolotto”. In realtà, mi è stato commissionato un pezzo sul mercato immobiliare. Ma le sintesi portano a quanto ho sin qui scritto.

Direi quindi che potrebbe essere in qualche modo interessante fare un minimo di consuntivo su quanto detto, sentito e scritto in occasione degli incontri sin qui fatti dal tour “Casa se non ora quando”. Sono occasioni importanti.

Alla base dell'idea di fare questi incontri c'è l'opportunità di fare incontrare le imprese edili, le agenzie immobiliari, gli amministratori comunali, i professionisti e – naturalmente – anche potenziali clienti. Questi incontri sono, quindi, occasione anche e soprattutto per gli operatori del settore di incontrarsi, di conoscersi, di scambiarsi impressioni e valutazioni sul “come va il mercato”, per l'appunto, ma anche sul come potrebbe andare, su come cambierà, sul che fare per sopravvivere allo tsunami.

Ora, da questo punto di vista questi incontri un qualche risultato mi pare l'abbiano conseguito. Sarà omeopatia, ma qualche volta funziona incontrarsi per condividere le difficoltà: non le attenua di un centimetro, ma consente di sentirsi

“Penso che buona parte delle nostre imprese sia attrezzata per veder l'uscita dal tunnel. Lo dico con qualche cognizione di causa perché in questi mesi ho conosciuto più impresari che nel resto della mia vita”.

meno soli. Lo dico per le imprese costruttrici, ma lo dico in particolare per le agenzie immobiliari, per gli uomini e le donne che le case le devono vendere e che – all'improvviso – hanno avuto i telefoni silenziosi come non mai. Da questo punto di vista far sentire meno soli coloro che stanno sul front-office può avere un effetto benefico.

Ma torniamo a qualche numero sul mercato. Il 2009, nel bresciano ha visto un calo delle transazioni del 17-18%. Il dato è del Collegio notarile che sta ultimando i conteggi, ma ritengo sia un dato praticamente definitivo. Se così sarà, Brescia si allinea alla media nazionale.

Una riflessione in più che viene da Mario Mistretta, presidente del Collegio notarile, è che è venuta meno (quasi totalmente) la clientela di cittadini extracomunitari (acquirenti primari del mercato dell'usato) e quindi, per conseguenza, questa ha ingessato parte del mercato.

Uno dei temi della crisi è, naturalmente, il ruolo delle banche. Anche qui non posso che portare, perché pubblicamente e ripetutamente detto, i dati delle due

banche che sostengono il “Casa se non ora quando”: Banco Brescia e Valsabbina. Entrambe sostengono di avere erogato più (o perlomeno pari) finanziamenti alle famiglie per l'acquisto della casa, con il Banco di Brescia che quantifica questo apporto aggiuntivo in un +10% circa.

Più in generale, è di questi giorni quanto dichiarato dal direttore generale dell'Abi, Giovanni Sabatini, che in una audizione alla Camera ha detto che nell'ultimo periodo sembrano emergere diffusi segnali di miglioramento del settore immobiliare che si fa forte delle previsioni degli operatori che appaiono meno pessimistiche sul ritorno della domanda. Con l'occasione, Sabatini ha portato alcuni dati di sistema: nel 2009 le compravendite di immobili residenziali sono state circa 596 mila, 90 mila in meno del 2008 e 250 mila in meno rispetto al picco del 2006. Quanto al commerciale ed industriale, sempre secondo il direttore generale dell'Abi le vendite sarebbe state pari a 59 mila con un calo di 13.300 unità sul 2008 e di -43 mila rispetto al 2002 (anno top).

Gianni Bonfadini

“Nell'ultimo periodo sembrano emergere diffusi segnali di miglioramento del settore immobiliare che si fa forte delle previsioni degli operatori che appaiono meno pessimistiche sul ritorno della domanda”.

**RISPARMIARE È UN GIOCO
DA RAGAZZI.**



CLUBINO

Entra nel nuovo club per tutte le tasche da 0 a 12 anni:
subito un coloratissimo regalo, un sito con tanti giochi
e magici premi dedicati a te!

UBI  **Banco di Brescia**

800.500.200 - www.ubibanca.com

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione a premi "Clubino" promossa dalle Banche del Gruppo UBI Banca, avente durata dal 15/01/10 al 30/09/11 e riservata alle persone fisiche maggiorenni che sottoscrivano un nuovo libretto di deposito a Risparmio Record (intestabile alle persone fisiche di età compresa tra 0 e 12 anni), versando denaro non derivante da rapporti aperti presso le stesse Banche. Il premio è costituito da un Giotto Junior Cube, consegnato all'atto della sottoscrizione del libretto, nonché da ulteriori premi riconosciuti alla data del 30/09/10 ed alla data del 30/09/11 qualora l'importo presente sul libretto a tali date sia uguale o maggiore ad uno dei seguenti ammontari: € 1.000; € 1.500; € 2.000; € 2.500; € 3.000; € 7.000, in tal caso il premio sarà differente in base alla soglia raggiunta e all'età dell'intestatario del libretto. Nel caso in cui il sottoscrittore del libretto abbia già ricevuto un premio al 30/09/10 avrà diritto ad un ulteriore premio al 30/09/11 se raggiunge o supera una delle soglie di importo superiore a quella che ha dato diritto al premio il 30/09/10. Il premio è unico a prescindere dal numero dei cointestatari del libretto. Regolamento completo disponibile su www.clubino.ubibanca.com e presso le filiali di ciascuna banca promotrice. Per le condizioni contrattuali del libretto di deposito a Risparmio Record si rinvia a quanto indicato nei fogli informativi disponibili presso le filiali delle Banche del Gruppo UBI Banca.