

I TEMPI DI VENDITA DEGLI IMMOBILI

Continuano a diminuire. Bologna e Milano le più veloci

Il tempo necessario per vendere un immobile è sempre più breve, a conferma di un mercato che è dinamico e veloce grazie ad una domanda sostenuta e all'offerta in diminuzione che ha velocizzato le decisioni di acquisto.

*Sono state prese in considerazione le grandi città, i rispettivi hinterland e i capoluoghi di provincia a **Gennaio 2020**.*

Gli ultimi dati mostrano che nelle **grandi città** le tempistiche di vendita sono di **109 giorni contro 129 giorni registrati un anno fa**. Un discreto accorciamento dei tempi di vendita che rispecchia il mercato immobiliare di queste realtà che, nell'ultimo anno, hanno registrato un aumento dei prezzi del 2,2%.

I tempi di vendita nei **capoluoghi di provincia** hanno una media di 149 gg contro i 151 gg di un anno fa ed infine i **comuni dell'hinterland** delle grandi città che hanno fatto registrare 152 gg, 11 giorni in meno rispetto ad un anno fa.

Tra le grandi città i tempi di vendita maggiori si registrano a Bari (180 gg) e Genova (147 gg). Le città "più veloci" sono Bologna (51 gg) e Milano (55 gg), proprio le due realtà in cui i prezzi sono cresciuti di più nel 2019.

Interessante la diminuzione dei tempi di vendita nell'hinterland delle grandi città che iniziano a risentire dell'aumento dei prezzi delle vicine metropoli. L'hinterland più dinamico sembra essere quello di Firenze con 115 giorni.

GRANDI CITTÀ	Giorni
BARI	180
BOLOGNA	51
FIRENZE	84
GENOVA	147
MILANO	55
NAPOLI	85
PALERMO	135
ROMA	106
TORINO	109
VERONA	134

I FATTORI CHE INCIDONO

La durata della permanenza dell'immobile sul mercato dipende da diversi fattori in particolare dall'**offerta** sul mercato e dalla **qualità** dell'abitazione. In caso di abbondante offerta o di una domanda non particolarmente vivace, come è successo

nel periodo della crisi immobiliare, i tempi di vendita sono più lunghi perché i potenziali acquirenti avendo più scelta cercano con calma, “si guardano intorno”. Il tempo necessario per vendere casa si allunga anche se l’immobile non è di qualità, ad esempio è posizionato ai piani bassi, è poco luminoso o si affaccia su strade trafficate.

Lo stesso può succedere se la casa è posta sul mercato ad un prezzo non ritenuto congruo rispetto alla sua qualità; in questo caso i potenziali acquirenti aspettano che il valore diminuisca o cercano altro.

Quando invece il mercato diventa vivace, con domanda in aumento ed offerta in diminuzione, i tempi di vendita si accorciano perché chi cerca l’abitazione decide più velocemente, sempre che l’immobile presenti i requisiti ricercati e sia valutato al giusto prezzo.

Per tutti questi motivi le tempistiche di vendita sono indicatori importanti dello stato di salute del mercato: se sono brevi vuol dire che si sta riprendendo, se sono ancora lunghe significa che il mercato sconta ancora delle difficoltà.

IL TREND NEL TEMPO

L’analisi dal 2010 ad oggi, limitata alle grandi città, evidenzia il picco nel 2012, l’anno peggiore per il mercato immobiliare in cui l’abbondante offerta e le banche più refrattarie ad erogare il credito dilatarono al massimo le tempistiche necessarie per chiudere le trattative immobiliari.

TEMPI DI VENDITA - Grandi città

