

in prospettiva

## Regge il segmento lusso, danni al mercato destinato agli affitti

Laura Cavestri

Spazi ampi, verde, terrazzi e tecnologia. Il segmento residenziale del nuovo e del lusso ha retto bene l'onda lunga della pandemia e delle città svuotate, di turisti e residenti. Molto meno la dimensione delle locazioni. Assenti i turisti internazionali, sono crollati come un "castello di carte" gli affitti brevi. E quelli che si sono convertiti a contratti medio-lunghi stanno affollando un'offerta superiore alla domanda. Che langue in attesa di capire la tenuta dell'occupazione e se, quando e come riapriranno le università.

«Quando abbiamo riaperto, il 4 maggio – spiega Claudio Parenti, consulente di Rete Tecnocasa per Roma e il Lazio – pensavo al peggio. Il mercato, invece, si è riattivato e chi aveva intenzione di cercare casa ha ripreso a farlo, con un occhio alla qualità. A Roma le richieste si concentrano nelle zone vicine ai "polmoni verdi" della città o in periferia ma non dove si vedono solo casermoni. In alternativa, la casa – anche un po' datata – deve avere un terrazzo o un ampio balcone.

Cambia, invece, il modo di intendere la locazione. «I locatori – spiega ancora Parenti – si stanno, nella gran parte dei casi, spostando su contratti a concordato 3+2. Affitti lunghi anche in zona piazza Bologna, perchè a un ritorno in massa degli studenti fuori sede verso gli atenei capitolini non credono in molti. Al momento però, le offerte di locazioni superano le domande».

A Milano la chiave di volta è lo smartworking. Ne è certo Roberto Magaglio, *licence partner* di Engel & Volkers per l'area milanese: «Prima del covid lo smartworking era un'opzione per il 5-10% dei collaboratori. Gli uffici torneranno a riempirsi, ma a tendere ci sarà un 25-35% in smartworking. La scelta di una casa più grande (con una stanza-studio per lo smartworking, 20 metri quadrati in più, un terrazzo) è diventata una richiesta prioritaria. Anche fuori città o in una periferia, comunque di qualità e ben collegata al centro. Mentre è scomparsa la compravendita a scopo di investimento. Abbiamo oggi in portafoglio moltissimi piccoli

appartamenti mono-bilocali in centro che un anno fa sarebbero andati via in pochi giorni e che ora non sono richiesti».

Il prezzo della crisi si misura sulle serrande abbassate del centro di Firenze. Ma anche sulla Garfagnana dove sono tornati, copiosi, inglesi e tedeschi e sulla domanda di ville in affitto all'Argentario sopra i 10mila euro a settimana che l'offerta non riesce a soddisfare. «Certamente, soffre Firenze. Chi era intenzionato a comprare – spiega Andrea Poggianti, Responsabile del gruppo Gabetti per la Toscana – ricomincia la ricerca. I prezzi sono sostanzialmente fermi, mentre nel residenziale vince la richiesta della stanza studio e di un terrazzo. Anche in prima periferia, purché di qualità e ben servita. Sul fronte turistico, inglesi, tedeschi, russi, scandinavi in Toscana sono per lo più quelli che possiedono una seconda casa. E chi non ce l'ha cerca di affittarla». Chi scommette sull'affitto «se è sulla costa a fine stagione, brinda – conclude Poggianti – . Se è a Firenze, punta ormai a un contratto minimo di un anno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Laura Cavestri