

Residenziale. Anche a Firenze la domanda si sposta in provincia: gli acquirenti sono in cerca di abitazioni più vivibili con uno sfogo all'aperto. Nelle metropoli diventa difficile vendere i monolocali

Dai Castelli Romani alla Brianza, è «fuga» dalle città

Adriano Lovera

Quel che prima sembrava un'ipotesi, magari dovuta all'emozione del periodo post lockdown, pare confermarsi come trend di mercato: i potenziali acquirenti di case cercano più spazio, sono disposti a cambiare città pur di centrare l'obiettivo e dunque le richieste cominciano a premiare i centri periferici.

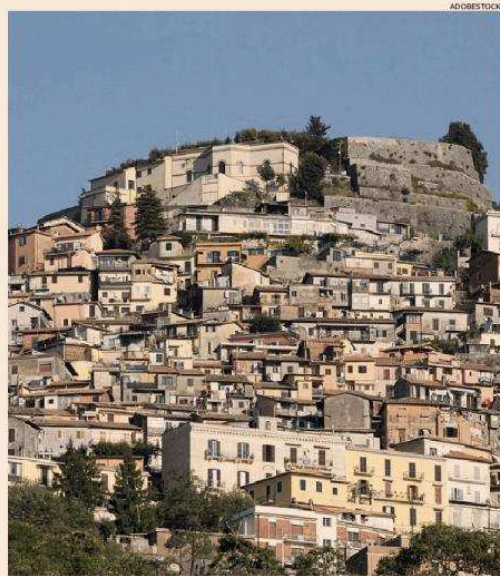
Tranchant il commento che proviene dal network Coldwell Banker (finora 74 agenzie in Italia): «I monolocali, che prima la facevano da padrone nelle grandi città, sono quasi impossibili da vendere. Il mercato non ha rallentato, ma le esigenze sono diverse: spazi più grandi e più verdi, nell'ottica di dover trascorrere sempre più tempo nelle abitazioni», dice Roberto Gigio, presidente di Coldwell Banker Italy. Il fenomeno è diffuso, a partire dal Lazio e attorno alla capitale. Secondo il network, già in estate in provincia di Roma la domanda era schizzata del 37% rispetto al 2019, a Viterbo la richiesta di abitazioni in campagna era più che raddoppiata (+123%). Un andamento che prosegue anche oggi. «A Roma la domanda resiste. Attualmente vincono le case sugli 80-90 metri, ma devono avere uno spazio esterno. Soprattutto, sono tornate in auge le case fuori città, non più concepite come luoghi per le vacanze bensì come abitazione principale. In particolare, parliamo di zone marine e dell'agro romano con i suoi Castelli, che a pochi chilometri

dalla Capitale offrono ampi spazi verdi», spiega Filippo Crocè, coordinatore della Borsa immobiliare di Roma, in un approfondimento di Tecnoborsa. In un Comune dei Castelli tra i più richiesti, come Grottaferrata, i prezzi delle abitazioni sono in media intorno ai 2.400 euro al mq, con punte di 3 mila per i pezzi migliori o per le soluzioni indipendenti. E secondo Immobiliare.it si registra una crescita dei valori di qualche punto percentuale. Prezzi in crescita anche sul litorale, dove i valori più alti si trovano a Fregene, Maccarese e Le Vignole, intorno ai 2.700 euro al metro.

Il trend si replica salendo verso Firenze. «Si è risvegliato l'interesse per zone di fascino come il Chianti e il Mugello -ragiona Simone Beni, presidente regionale della Fiaip Toscana-. Queste aree rivestono anche un forte interesse turistico, dunque i prezzi non sono così distanti da quelli del capoluogo, in media si risparmia un 20%. Magari è proprio la differenza che, con gli stessi soldi, fa recuperare una stanza in più. Più in generale, quel che si nota è che molte famiglie sono disposte a spostarsi non solo per una questione di prezzo, ma perché disposte a cambiare stile di vita. Se una parte della settimana si trascorre in smart working, negli altri giorni non spaventa la mezz'ora di auto che serve per raggiungere Firenze». E visto che la Toscana è amata da sempre dagli stranieri, al trend contribuiscono persino gli acquisti dall'estero. «Di recente abbiamo venduto due ville tra Siena e Firenze a una famiglia proveniente da Parigi e un'altra da Anversa. Non erano pen-

sionati, ma coppie con figli che potevano lavorare da casa. Hanno scelto la Toscana per cambiare vita», testimonia Francesco La Commare, presidente di Fiaip Siena.

Nel Milanese si può verificare la stessa dinamica, anche se con contorni leggermente diversi. «I milanesi doc. nati nel capoluogo, si spostano difficilmente. Il territorio però è pieno di coppie e famiglie formate da chi si è trasferito a Milano per lavoro, senza legami a trattenerli in città, e che magari finora hanno vissuto in affitto. Ecco che molti di questi nuclei sono disponibili ad abbandonare la cerchia cittadina e trasformare l'affitto nella rata di un mutuo, per comprare casa puntando a spazi più grandi», racconta Giorgio Rasini, consulente Tecnocasa per l'area Monza e Brianza. «E c'è una particolarità. Abituati a un grande capoluogo dotato di servizi, attrazioni e trasporti comodi, più che i Comuni della prima cintura i milanesi in fuga guardano allora a Monza o alle zone immediatamente vicine, per gravitare comunque attorno a una città medio grande e raggiungere la metropoli in poco tempo. A Monza, ottobre va addirittura meglio rispetto al 2019». Le richieste si concentrano sugli appartamenti, almeno il trilocale, «e quando un pezzo viene offerto al giusto prezzo nel giro di qualche settimana viene venduto». Chi vuole la villetta, invece, guarda soprattutto a Lissone o Seregno. A Monza si compra casa intorno ai 2.000-2.500 euro al mq, con punte di 3 mila euro. Una differenza comunque sensibile rispetto a Milano.



Rocca di Papa. Nella zona dei Castelli Romani è aumentata la domanda di case

SONDAGGIO CASA.IT

Ricerche online, priorità a spazi grandi e aree verdi

Non solo terrazzo o giardino, ma anche cucina abitabile e doppio bagno. L'urgenza di vivere in spazi più confortevoli si riflette su numerosi aspetti che riguardano le richieste degli italiani in procinto di cercare casa. Lo dimostra il sondaggio "La casa che vorrei", realizzato dal portale Casa.it, basata su un campione di circa 22 mila persone. Il 62% del campione è pronto a fare cambio con una posizione più periferica, a favore però di maggiori metrature.

«L'amore per il mattone resta immutato, gli italiani puntano all'acquisto. Ma sono emersi nuovi bisogni e modi di vivere la casa», afferma il ceo di Casa.it, Luca Rossetto. Oltre il 10% degli intervistati afferma che l'esigenza di cambiare casa è stata scatenata dal lockdown. Sul totale delle intenzioni di acquisto, il 75% è per la "prima casa", nel 42% dei casi si tratterebbe della prima compravendita di abitazione

principale, nel 27% della sostituzione della prima casa con una più grande e in una quota residua (il 6%) per procedere con una sostituzione, ma di metratura minore. L'affitto viene considerato dagli italiani una scelta temporanea, solo l'8% del campione dichiara disinteresse verso la proprietà. Fra le necessità principali legate alla zona, al primo posto viene indicata la vicinanza con spazi verdi (60%), al secondo posto del supermercato (58%), al terzo posto di negozi e servizi (51%), al quarto dei mezzi pubblici (48%). Per quanto riguarda invece lo stabile, al primo posto si trova il giardino privato (58%) seguito da box/garage per l'auto (51%), la cucina abitabile (48%), il terrazzo (47%). Il 59% dei potenziali acquirenti vorrebbe il riscaldamento autonomo e il 40% una connessione veloce a Internet

—A. Lo.