



Giordano (Immobiliare.it): «Acquisti e locazioni hanno reagito in modo opposto alla pandemia»

# UN MERCATO A DUE VELOCITÀ

## Vendite su al Nord, affitti in crescita in provincia

DI LAURA MAGNA

La crisi del mercato immobiliare? È già rientrata: nel 2021 i prezzi medi richiesti per le abitazioni in vendita in Italia hanno segnato un +0,1%. Per comprare casa oggi la cifra media necessaria è pari a 2.028 euro al metro quadro. E il 2022 appare ancora più roseo. Lo prevede l'Osservatorio di Immobiliare.it, che però, secondo l'indagine curata dalla business unit Immobiliare Insights, delinea il ritratto di un Paese spaccato: il Nord-Ovest è l'area che ha fatto meglio, registrando un aumento dei prezzi di vendita del 3,9% rispetto all'anno precedente, seguito dal Nord-Est con un aumento del 2,7%. Segno meno per Centro (-1,4%), Sud (-2,7%) e Isole che segnano il record negativo con la perdita di 4,3 punti percentuali.

«Come avevamo subito previsto allo scoppio della pandemia, il mattone si è dimostrato resiliente, i costi hanno tenuto e la nuova centralità della casa ha dato un grande impulso al mercato. Le proiezioni per il 2022 confermano questa tendenza, senza individuare crolli improvvisi soprattutto quando si parla delle nostre grandi città», dice Carlo Giordano, amministratore delegato di Immobiliare.it. Nelle grandi città i costi di vendita sono continuati a salire: per acquistare un immobile in un centro che ospita più di 250.000 abitanti bisogna mettere a budget mediamente 3.068 euro al metro quadro; mentre nei piccoli centri cittadini la spesa media è di poco più della metà, pari a 1.732 euro/mq. Milano è il capoluogo più caro d'Italia (4.898 euro/mq) e la sua crescita sembra non volersi arrestare: i prezzi delle case in vendita sono aumentati del 3,7%. Segue Firenze (3.921 euro/mq) con un trend leggermente negativo (-1,6% su base annuale). Sul terzo gradino del podio Roma: i prezzi sono cresciuti dello 0,8% e ci vogliono, di media, 3.287 euro/mq per comperare casa nella Città Eterna. Il capoluogo più economico d'Italia - e unico sotto i 1.000 euro/mq - è invece Catanzaro, dove ci vogliono

ANDAMENTO COMPRAVENDITE E AFFITTI IN ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE				
AREE	VENDITA		LOCAZIONE	
	Prezzo medio richiesto €/mq a novembre 2021	Delta prezzo medio richiesto novembre 2021 vs. novembre 2020	Prezzo medio richiesto €/mq a novembre 2021	Delta prezzo medio richiesto novembre 2021 vs. novembre 2020
Nord Ovest	€ 2.131	3,9%	€ 11,9	1,0%
Nord Est	€ 2.012	2,7%	€ 10,3	2,6%
Centro	€ 2.348	-1,4%	€ 12,3	-0,4%
Sud	€ 1.519	-2,7%	€ 8,0	1,6%
Isole	€ 1.302	-4,3%	€ 7,1	1,2%
Italia	€ 2.028	0,1%	€ 11,3	1,0%

  

ANDAMENTO COMPRAVENDITE E AFFITTI IN ITALIA IN AREE URBANE PER DIMENSIONE				
CITTÀ	VENDITA		LOCAZIONE	
	Prezzo medio richiesto €/mq a novembre 2021	Delta prezzo medio richiesto nov 21/nov 20	Prezzo medio richiesto €/mq a novembre 2021	Delta prezzo medio richiesto nov 21/nov 20
più di 250mila abitanti	€ 3.068	1,6%	€ 13,9	-1,7%
meno di 250mila abitanti	€ 1.732	-0,3%	€ 8,5	3,4%

Fonte: Immobiliare Insights

solamente 995 euro/mq per acquistare casa (in calo dello 0,3% anno).

### AFFITTI, LA RIVINCITA DEI CENTRI MEDI

Per quanto riguarda il comparto delle locazioni, il mercato è molto vivace: a segno più ovunque, tranne che nel Centro Italia dove si registra una lieve perdita pari allo 0,4%. Il Nord-Est invece cresce di quasi 3 punti percentuali. In generale secondo l'Osservatorio di Immobiliare Insights i prezzi medi richiesti per le abitazioni in affitto in Italia hanno segnato un +1%. Anche nel mercato degli affitti, il capoluogo più caro d'Italia è Milano con un costo medio pari a 18 euro al mq, seguito da Firenze (15 euro/mq) e Roma e Bologna dove si registrano dei costi pari a 13 euro/mq. A fare molto bene sono anche le città con meno di 250.000 abitanti: qui, per una casa in affitto servono in media 8,50 euro al mq pari al +3,4% rispetto a novembre dell'anno scorso. Nelle grandi città invece i prezzi non sono cresciuti, ma hanno perso 1,7 punti percentuali. Nell'ambito delle locazioni c'è un segmento, quello delle stanze per gli studenti che ha segnato invece un trend in calo in controtendenza. A causa

dell'effetto Covid nel 2021 i prezzi sono scesi in media del 2,5%. Guardando alle singole città a segnare il calo maggiore è Milano, la più cara in assoluto, dove negli ultimi dodici mesi le locazioni di posti letto sono scese del 9% (470 euro per una singola). Milano resta però saldamente in testa alla classifica delle città più costose per gli studenti, segue Roma, dove chi cerca una stanza deve spendere di media 417 euro e 246 euro per un posto in doppia. A Bologna e Firenze per affittare una singola sono necessari poco meno di 400 euro; a seguire Venezia (353 euro in media per una singola), Padova (336 euro), Torino (324 euro), Siena (321 euro), Napoli (320 euro) e Pisa (307 euro). E se in passato la domanda per questo mercato non riusciva quasi mai a trovare risposta nell'offerta, oggi la situazione è inversa: le richieste, seppur cresciute quasi del doppio (96,3%) rispetto al funesto 2020, non bastano a coprire l'offerta, che infatti continua ad aumentare anche rispetto al boom dello scorso anno (+60,6%).

«La pandemia ha avuto effetti profondamente diversi tra l'acquisto dell'immobile e la sua locazione», continua Giordano. «Sul comparto delle

compravendite si è registrato un nuovo interesse verso l'abitazione, tornata ad essere considerata come un bene rifugio, e questo ha sostenuto il numero delle transazioni e la stabilità dei prezzi. Il mercato delle locazioni, invece, ha subito immediatamente un pesante impatto soprattutto nelle grandi città, svuotatesi in poche settimane di studenti e lavoratori. I proprietari che avevano investito in immobili nell'ottica di avere un reddito integrativo si sono trovati ad avere appartamenti vuoti per più di un anno. Questo ha portato all'aumento dell'offerta e al ribasso dei prezzi. Va detto che però, dall'altro lato, stiamo assistendo a un calmieramento dei canoni di locazione che erano diventati quasi inaccessibili in alcune città, dove

i fuorisede si contendevano la scarsa offerta di stanze».

### IN DISCESA PALERMO, FIRENZE E GENOVA

Come evolverà il mercato immobiliare nel 2022? Intanto per le locazioni «i segni di ripresa della domanda fanno pensare a un ritorno alla normalità per ciò che riguarda la presenza di studenti e lavoratori nelle nostre città», conclude Giordano. «Rimane da capire cosa accadrà ai prezzi nei prossimi mesi». Quanto alle compravendite invece, secondo un'analisi predittiva sulle 11 principali città italiane, la situazione è mista: se alcuni grandi centri vedranno calare i prezzi, altri continueranno a vivere una fase di rialzo. Ancora Milano è in testa con una crescita del 4,2% entro la fine del 2022, con un prezzo al metro quadro che toccherà i 5.107 euro; mentre Torino segnerà il record del +5,3% e i prezzi medi passeranno a 1.994 al mq. Registreranno delle oscillazioni positive, anche se molto più contenute in termini percentuali, Bari e Bologna, al +1,8% e +1,2% rispettivamente. Si manterranno sostanzialmente stabili invece i prezzi nella Capitale (+0,3%). Le previsioni sono invece in negativo per la città di Catania dove è prevista una perdita di valore degli immobili pari al 4,8%: rispetto ai precedenti 1.229 euro al metro quadro necessari per acquistare un'abitazione nella città sicula, ne basteranno 1.170. Prezzi in calo di oltre il 3% anche a Firenze (-3,6%) e a Palermo (-3,2%). Infine, si prevedono oscillazioni negative comprese tra il -2,8% e il -2,1% nelle città di Genova, Napoli, e Venezia. (riproduzione riservata)

idealista

Mari (Mari Team Immobiliare): «Il mercato è saturo. Non fa differenza ciò che vendi, ma il come»

## AFFARE FATTO IN DUE MESI?

### Vendite veloci e senza sconti grazie (anche) all'home staging

DI FRANCESCO ELLI

Quando si parla di mercato immobiliare è facile concentrarsi su prezzi medi, metrature, tassi di interesse... Tutto giusto. Per chi vende, però, ci sono altri due numeri meno citati ma per certi versi ancora più importanti: il tempo medio di vendita, ovvero il periodo che intercorre da quando un immobile è immesso sul mercato a quando viene acquistato, e lo sconto medio, ovvero la differenza tra il prezzo richiesto e quello effettivamente offerto. E sono proprio questi i due fattori sui quali punta Mari Team Immobiliare (affiliata a Re/Max Abacus), che ha sviluppato un metodo che permette di fare una sorta di restyling all'immobile e presentarlo ai possibili acquirenti in questa sua nuova veste attraverso foto di alta qualità, virtual tour e anche video HD.

Un metodo unico che, afferma **Gianluca Mari**, fondatore e Ceo di Mari Team Immobiliare, «ci ha permesso di abbattere i tempi medi di vendita a 45-50 giorni e lo sconto medio al 3%». Differenze notevoli, se si pensa che i valori nazionali si attestano, rispettivamente, sui



Un salone prima dell'intervento del team Mari



Lo stesso salone dopo il lavoro di Home staging e arredo

6 mesi (ma erano 9 fino a non molto tempo fa) e uno sconto medio del 12%.

Spiega Mari: «In un mercato saturo di proposte, ciò che fa la differenza non è ciò che vendi, ma come lo vendi. Il metodo Mari rende unica la proprietà, così da ottimizzarne la resa commerciale. Prima i nostri consulenti d'immagine immobiliare, gli Home Stagers, preparano, valorizzano e fanno splendere le abitazioni attraverso l'uso di mobilio vero, poi i nostri consulenti immobiliari le vendono alle migliori condizioni e al prezzo più vantaggioso. Il tutto senza costi aggiuntivi».

L'home staging ha origini americane, in Italia è ancora poco conosciuto e il vantaggio competitivo di Mari Team Immobiliare consiste proprio nell'essere stato il primo brand italiano che prepara e valorizza tutti gli immobili in vendita, avvalendosi dei migliori professionisti nel settore Home Staging, senza alcun costo aggiuntivo per il cliente. Grazie a questo punto di vista, l'azienda ha una visione generale utile per analizzare il periodo che il mercato immobiliare residenziale sta vivendo. «Il 2021 è stato eccezionale», riassume Gianluca Mari, «prova ne sia il fatto che ci apprestia-

mo a chiudere l'anno con oltre 700mila transazioni su scala nazionale». Numeri maggiori non solo del 2020, ma anche delle 604mila del 2019. «Il fatto è che il mercato immobiliare era pronto da tempo a questa crescita: dopo il picco del 2006, con 845mila transazioni, la crisi aveva innescato un trend negativo culminato nel 2013.

Da allora, però, il numero di transazioni è costantemente cresciuto, con l'unica flessione del 2020 per le ragioni che ben conosciamo». Proprio queste ragioni, paradossalmente, sono quelle che hanno aiutato negli ultimi tempi il

mercato residenziale: «Innanzitutto perché, in un periodo di incertezza, il mattone rimane un bene rifugio sicuro. Dopodiché, la pandemia ha portato anche a tassi di interesse bassi e una serie di bonus fiscali e agevolazioni che hanno fatto la loro parte». Non ultimo, il lockdown ha fatto riscoprire l'importanza di una casa confortevole con spazi vivibili, cosa che ha contribuito a un nuovo fermento di compravendite. E in questo fermento la bellezza è un'arma vincente: poterla mostrare, allora, come fa Mari Team Immobiliare, può fare la differenza. (riproduzione riservata)

## Basculanti mimetiche, recinzioni invisibili, porte coibentate. Così il design di De Nardi unisce estetica, praticità e sostenibilità

Unire forma e funzione per dare ad elementi pratici una valenza estetica rilevante. È la missione più alta del design quella incarnata dall'azienda di porte basculanti De Nardi e portata avanti in collaborazione con lo Studio Basaglia Rota Nodari che cura la direzione design del brand. Nata nel 1968, la De Nardi punta su innovazione e qualità di prodotto, «scegliendo di lavorare su progettazione, produzione, consegna diretta, posa con personale altamente qualificato e assistenza post vendita, fattori fondamentali per fornire un servizio all'altezza alla clientela» racconta l'a.d. **Massimo De Nardi**. In questo l'azienda di Treviso rispecchia in pieno la solidità delle aziende a management familiare, vero cuore pulsante del Made in Italy. «Possiamo contare su un team 100% italiano, costituito

da azienda e designer, che lavora per creare innovazione», conferma De Nardi. «I prodotti più iconici, quelli diventati ormai una sorta di biglietto da visita, sono le porte basculanti rasomuro che si mimetizzano perfettamente con la facciata. Tra queste, le ultime nate sono: Invisible Light, che offre la possibilità di inserire una porta pedonale e superfici vetrate o di aerazione; Invisible Frame, che consente di lavorare su vani muro già esistenti mantenendo la continuità di facciata».

Novità di quest'anno è Invisible Wall, il sistema modulare di recinzione che, con il suo spessore di soli 3 cm, è la soluzione ideale quando non c'è la possibilità di mettere una siepe o di costruire un muro e si ricerca l'assoluta privacy. Il sistema è composto da pannelli rettangolari montati su appo-

siti paletti verticali, costituiti da uno speciale profilo pressopiegato spesso 3 mm e da robuste flange inferiori per il fissaggio alla fondazione o al muretto. Questi elementi sono realizzati in lamiera decapata zincata a caldo e sono stati progettati per garantire un'adeguata resistenza al vento. Invisible Gate è il sistema modulare di cancelli complementare al sistema di recinzione Invisible Wall. La finitura di entrambi è eseguita con un prodotto altamente tecnologico a base di sughero e completamente ecologico, che rende le superfici gradevoli al tatto, resistenti agli agenti atmosferici invecchianti, e dall'aspetto simile a un muro intonacato. Il prodotto è disponibile in diverse tinte e all'occorrenza è tinteggiabile con una qualsiasi idropittura.

Una direttrice importante dello svi-

luppo di De Nardi è naturalmente la sostenibilità. De Nardi ha raggiunto la massima performance in valore di trasmittanza per una porta da garage. «Più il valore di trasmittanza è basso, meno calore viene disperso all'esterno dell'autorimessa», spiega Massimo De Nardi. «Ciò è particolarmente importante quando l'autorimessa è attigua ai locali riscaldati di un'abitazione. Meno calore disperso, meno produzione di calore, meno CO2 in atmosfera: ecco da dove nasce il carattere ecologico di Invisible. Tutte le nostre porte da garage possono essere realizzate nella versione coibentata con uno strato di materiale isolante autoestingente ad alta densità, che consente un ottimo isolamento termico e acustico». Gli interventi in questa fase possono naturalmente essere sostenuti dai bonus fiscali. «Chi sostiene spese per lavori di manutenzione ordinaria o straordinaria, restauro e risanamento conservativo, ristrutturazione edilizia, realizzazione di autorimesse o altro tipo può fruire della detrazione d'imposta Irpef. Le porte basculanti incidono sull'efficienza energetica dell'involucro edilizio. Il concetto è semplice: consumare meno vuol dire inquinare meno. Una situazione da cui tutti traggono benefici, i clienti come l'ambiente». (riproduzione riservata) **Fabrizio De Feo**



Una cancellata della serie Invisible Gate di De Nardi



Basculante e porta Invisible Light