il giornale dell'ARCHITETTURA.com
MAGAZINE LIBERO E INDIPENDENTE SULLE CULTURE DEL PROGETTO E DELLA CITTÀ



Seconde case di montagna: l'immobiliare volge al sereno

Un settore anomalo e interessante che sembra non seguire le dinamiche del residenziale della prima casa

Il **settore immobiliare** in particolare residenziale è stato così fortemente influenzato dalla crisi economica tanto da essere **ancora in sofferenza**, a livello nazionale, **a sei anni dalle prime flessioni** dei prezzi del 2009. Un'analisi più attenta però permette di osservare **alcuni settori**, o «nicchie», **in controtendenza e a volte già in ripresa**. Tra i settori mostratisi più dinamici negli ultimi sei mesi si contano gli **uffici nel centro di Milano e Roma** (che i fondi immobiliari italiani e stranieri si contendono da circa un anno), **negozi nei centri cittadini** (per investimento anche di privati), e **abitazioni di buona qualità**, sempre **nelle zone centrali dei capoluoghi di provincia** dove la domanda di lavoro è alta. In generale il resto langue, specie nelle località minori, dove la richiesta di immobili è rarefatta.

Per capire le dinamiche di una nicchia residenziale abbiamo esplorato il settore delle **seconde case di montagna**, anche perché stiamo entrando nel vivo della stagione. Abbiamo intervistato esperti di agenzie immobiliari di località di montagna in **Lombardia**, e sono stati verificati valori e rapporti di analisi anche per altre regioni turistiche del nord Italia: Piemonte, Val d'Aosta, Trentino Alto Adige, Veneto.

I **valori** delle seconde case di montagna sono **abbastanza stabili**, con il valore a corpo che

domina rispetto al valore al mq. In pratica la domanda immobiliare in questo settore compra un'«emozione» di cui non ha necessità immediata e quindi può attendere prima di acquistare (ci dicono anche per tre o più stagioni) e compra solo ciò che piace molto. Per questo gli **andamenti** rilevati **dei prezzi** sono **a macchia di leopardo**: tornando alla Lombardia, se a Ponte di Legno mediamente una casa per vacanze viene acquistata per 300.000 euro, a Temù il valore è tra i 200/220.000 euro (una differenza del 30%), Vezza d'Oglio 150/170.000 euro (50%), mentre più lontano, all'Aprica, località estremamente apprezzata nei primi anni ottanta, tornano a valere tra i 200/220.000 euro.

Nel panorama alpino, il **massimo dei prezzi** è raggiunto dalle località in **Provincia di Bolzano**, in particolare Selva di Val Gardena, Ortisei e Corvara con valori medi di **8.500 euro/mq**. Ciò è anche dovuto alla qualità dei luoghi e alla quasi totale mancanza di offerta disponibile. Seguono **Cortina d'Ampezzo** (**8.300 euro/mq**) e **Courmayeur** (**6.650 euro/mq**).

Si può affermare che ciò che conta per la definizione dei prezzi è la qualità urbanistica: infrastrutture (stradali ma anche di risalita), qualità del parco immobiliare, attività di intrattenimento e cultura. In ciò alcune amministrazioni si sono attivate sia promuovendo eventi estivi, sia impiegando gli oneri di urbanizzazione per la realizzazione d'impianti di risalita tramite società a economia mista o contributi in conto capitale.

La domanda deriva prevalentemente dal capoluogo di provincia di riferimento, ma non solo. Nel caso dell'alta Valcamonica (Brescia), la domanda di acquisto proviene da Brescia (per circa il 35% delle abitazioni nuove vendute), seguita quasi a pari merito da Milano e provincia (30%), poi Bergamo (15%), e quindi da acquirenti delle province di Lecco, Pavia, Como. Sono segnalati acquirenti anche da Piacenza e Cremona. **Rari i casi di acquisti dall'estero.** Si percepisce un'evidente **soglia di accessibilità** che determina la propensione all'acquisto: **entro le circa due ore e mezzo di automobile** (Milano – Courmayeur, senza code), la domanda è alta; oltre, la distanza diventa eccessiva.

I tagli maggiormente richiesti sono sotto i 100 mq: vanno abbastanza bene i bilocali di 45 mq, bene i trilocali ben tagliati che hanno superfici intorno ai 55/65 mq, i quadrilocali da 90 mq. La **distribuzione interna** e la **presenza di più bagni** sono le caratteristiche, oltre alla **localizzazione** e alla **vista**, che hanno più peso nella decisione di acquisto.

Non è richiesto l'acquisto per investimento a reddito nonostante alcuni operatori abbiano provato a offrire abitazioni invendute con formule di rendimento garantito e locazione gestita (con rendimenti proposti al 4%). Spesso invece le famiglie che hanno intenzione di vender casa

in loco per acquistarne una più grande, tengono quella precedente per poi locarla.
Infine il **confronto** tra prodotti viene fatto **tra nuovo e usato** e tra questi, a parità di localizzazione, l'unica differenza di rilievo sono le spese condominiali e i costi attesi di manutenzione straordinaria, specie per gli edifici di oltre 20 anni. **La classe energetica è interessante ma non determina le scelte degli acquirenti.** Le abitazioni in classe "A" hanno valori maggiori del 30/40%, ma in genere si tratta anche di edifici più funzionali per progettazione e taglio, nonché di maggiore qualità estetica.

Autore

Uberto Visconti di Massino

Nato a Milano, ha vissuto per un anno negli Stati Uniti prima di laurearsi in Architettura con indirizzo urbanistico al Politecnico di Milano nel 1994. Ha iniziato a lavorare presso l'Istituto di ricerca Scenari Immobiliari e durante il dottorato di al Politecnico di Torino in pianificazione territoriale e mercato immobiliare, si è trasferito a Delft per fare ricerca presso l'università di architettura, dipartimento real estate e housing. Rientrato in Italia, ha fondato la società Valori Urbani Srl e nel 2006 è entrato a far parte di ING Real Estate Development, dirigendo l'attività di acquisizione progetti di sviluppo. Dal 2009 al 2015 è stato parte del Gruppo Arcotecnica (ora IPI/Agire) per lo sviluppo di progetti immobiliari e nella gestione di cespiti e portafogli immobiliari. Poi passato in Knight Frank (Capital Markets, 2016) ha lavorato per Ostello Bello (Italia) e nella direzione di una proptech estera (Casafari, PT, 2022), mentre dal 2017 è in Talent Garden SPA, dove ha sviluppato spazi di coworking in tutta Europa. È specializzato in analisi di mercato, sviluppo urbano, acquisizione immobiliare, valutazione e gestione immobiliare. Giornalista pubblicista dal 1996, è stato nel board della European Real Estate Society (ERES 2005-2010) e di AICI (Associazione italiana consulenti immobiliari) e del Royal Institute of Chartered Surveyors, UK (2005-2020)