



## 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.

## About Author



### 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)

[See author's posts](#)

[+ Condividi](#)