

Com'è cambiato il mercato immobiliare a Correggio

La crisi economica, maggiore incertezza del domani e dei legami familiari hanno modificato le condizioni di acquisto e vendita delle case

Nei mesi scorsi abbiamo affrontato il problema della crisi economica intervistando, imprenditori, operai e pensionati. Poi abbiamo spiegato cosa ha fatto e cosa potrà fare il comune di Correggio, con le poche risorse economiche a disposizione, oltre ad incontrare rappresentanti sindacali e d'impresa per cercare nuove soluzioni.

Per questo numero, abbiamo parlato con chi offre servizi di prima necessità e cioè le imprese immobiliari che aiutano i cittadini a trovare casa.

Con i titolari di alcune di queste agenzie abbiamo discusso del mercato immobiliare a Correggio, di come sono cambiate le condizioni di vendita nel tempo, dei costi delle abitazioni.

Sorpresa: sono in aumento le richieste per appartamenti più grandi, in controtendenza rispetto alla tipologia costruttiva degli ultimi anni.

Nicola Bossi è titolare di "Immobiliare Gabriella".

Com'è la situazione del mercato immobiliare a Correggio?

"Dopo il sensibile ribasso del 2009, penso che nel 2010 non subirà ulteriori cali sia per quanto riguarda i prezzi degli immobili che per i contratti che verranno stipulati".

Quali sono le cause che hanno generato questo pessimo risultato?

"Sicuramente la stagnazione dell'economia locale, causata dalla

crisi mondiale, ha portato ad un aumento delle persone in cassa integrazione e la drastica riduzione di nuove assunzioni da parte delle aziende.

Alla diminuzione di liquidità da parte delle persone si deve sommare la mancata concessione di mutui. Se nel 2006/2007, le banche concedevano mutui in alcuni casi oltre il 100% sul valore dell'immobile, oggi fanno fatica a finanziare debiti che si aggirano sul 60/70% e, considerando che circa il 90% di chi compra casa deve ricorrere all'aiuto delle banche, il risultato non poteva essere migliore".

Sono aumentati i tempi d'attesa per chi vuole vendere?

"Se nel 2008 per trovare un acquirente occorrevano circa 2/3 mesi, oggi i tempi si sono allungati da 6 mesi fino ad 1 anno e molto dipende dal prezzo che il venditore vuole intascare. Se tiene il prezzo abbastanza alto difficilmente riuscirà a vendere, mentre se rimane sui prezzi di mercato qualche affare si può ancora fare".

L'offerta molto variegata soddisfa le richieste?

"Nella nostra zona mancano immobili che rispecchino le ultime normative imposte dal Comune e cioè quelle sul risparmio energetico. La domanda di questa tipologia supera l'offerta perché i costruttori dovendo smaltire l'invenduto degli ultimi anni, aspettano ad aprire nuovi cantieri. Si sente anche la mancanza di appartamenti con 2/3 camere da letto".

I prezzi subiranno nuove diminuzioni?

"Credo che siamo arrivati al minimo. Si può ottenere qualche ulteriore sconto sull'usato degli anni 60/70, ma non sulle costruzioni recenti. Anzi sugli immobili di prestigio e quelli a risparmio energetico i prezzi sono in aumento perché il costruttore, obbligato a seguire le nuove normative, aumentano le spese".

La vostra agenzia tratta anche affitti?

"Sì, e le richieste sono aumentate per il problema sopra citato cioè la mancanza di concessione dei mutui

da parte delle banche".

Trovate difficoltà a fare incontrare domanda e offerta?

"No, chi cerca casa in affitto e lavora non ha problemi e anche gli extra comunitari, se occupati, non incontrano difficoltà, anzi penso che la diffidenza sia diminuita negli ultimi tempi".

Passiamo ora al parere di **Fernando Ferretti**, titolare di "Studio Immobiliare Ferretti".

Com'è la situazione del mercato immobiliare a Correggio?

"Le compravendite stanno attraversando un momento molto critico, e rispetto al 2008 c'è un sostanziale calo nei contratti stipulati".

Quali sono le cause che hanno generato questo pessimo risultato secondo lei?

"Il lavoro molto instabile non permette alle persone di progettare il futuro, perché dall'oggi al domani potrebbero trovarsi senza un'occupazione o essere costretti a trasferirsi in una nuova città. Anche l'instabilità familiare gioca un ruolo molto importante: chi opta per la



Nicola Bossi



Fernando Ferretti

convivenza preferisce prendere un appartamento in affitto, in attesa di capire se il rapporto di coppia potrà avere un futuro. Altro fattore importante, la diminuzione del credito, che ha causato molti fallimenti delle imprese edili e la mancanza di liquidità dei privati cittadini. Nella nostra zona, la stragrande maggioranza è proprietaria della propria abitazione e se ha del denaro da investire preferisce acquistare nei luoghi di villeggiatura”.

Sono aumentati i tempi d'attesa per chi vuole vendere?

“Mediamente ci vogliono 2/3 mesi in più, e chi vuole vendere dell'usato deve diminuire i prezzi perché con le nuove normative un immobile di 20/30 anni non è appetibile”.

L'offerta molto variegata soddisfa le richieste?

“Se, chi vuole comprare ha le idee ben chiare e disponibilità finanziaria non incontra problemi”.

I prezzi subiranno nuove diminuzioni, secondo lei?

“Il 2010 sarà un altro anno difficile e penso che potranno esserci ancora delle diminuzioni di prezzi. Molte imprese edili stanno facendo sconti anche sul nuovo, perché oltre ad avere immobili invenduti devono sostenere anche le spese condominiali e quindi sperpero di denaro senza avere in cambio nulla. Nella zona ex Borelli, gli sconti stanno arrivando anche al 15%. Poi, sto notando anche una diminuzione di richieste verso le frazioni di Correggio”.

La vostra agenzia tratta anche affitti?

“Sì, trattiamo affitti e abbiamo riscontrato un aumento del 10/15%”.

Trovate difficoltà a fare incontrare domanda e offerta?

“Sì, abbiamo notato una forte discriminazione verso gli extracomunitari, causata dal fatto della diver-



Fabrizio Righi

sa mentalità del vivere in comune: una discriminazione inaccettabile, dal punto di vista di chi fa il nostro mestiere perché, a dispetto di quello che si pensa comunemente, gli stranieri sono molto puntuali nei pagamenti”.

Incontriamo, infine, Fabio Righi, titolare di “Righi Casa”.

Qual'è la situazione del mercato immobiliare a Correggio, dal suo punto di vista?

“Il 2010 è iniziato con un lieve miglioramento, rispetto ad un 2009 difficilissimo. Oggi, chi vuole acquistare presta più attenzione al prodotto offerto e cerca di spuntare quotazioni migliori”.

Quali sono le cause che hanno generato questo pessimo stato di cose?

“La causa principale è la mancata concessione di credito da parte delle banche, che prestano molta attenzione a chi hanno davanti, rispetto a quanto accadeva negli anni scorsi”.

Sono aumentati i tempi d'attesa per chi vuole vendere?

“Si deve avere pazienza, 6/8 mesi

è il tempo medio per poter vendere casa ma chi si ostina a tenere prezzi alti non troverà sicuramente acquirenti in tempi ragionevoli”.

L'offerta molto variegata soddisfa le richieste?

“L'offerta è superiore alla domanda, ma mancano appartamenti medio/grandi. Chi ha costruito negli ultimi anni si è orientato sui mini o sulle villette”.

Pensa che i prezzi subiranno delle nuove diminuzioni?

“Credo che rimarranno invariati rispetto al 2009”.

La vostra agenzia tratta anche affitti?

“Sì, tratto affitti e ho notato un lieve aumento delle richieste in questa direzione”.

Trovate difficoltà a fare incontrare domanda e offerta?

“Chi affitta cerca un nucleo familiare con due stipendi e gli extracomunitari hanno difficoltà a trovare casa.

Ho notato che c'è più tolleranza con chi è originario dei paesi dell'est Europa”. ♦

Marco Sessi

DANIELE GOMME S.N.C.
di BONI DANIELE & FIGLI

**VENDITA
E RIPARAZIONE
PNEUMATICI**

Via Gramsci, 23
42015 Correggio (RE)
Tel. 0522.694989
Fax 0522.732892
E-mail: danielgomme@fastwebnet.it

**Ristorantino
del Borgo**

Via Mandrio 26/C - Mandrio di Correggio
tel. 0522 69.98.37 - cell. 335 12.16.277
www.ristorantino.net - info@ristorantino.net

Cucina tradizionale reggiana a base di prodotti genuini, con aggiunta di gnocco e tigelle e carne chianina certificata.
Menù di pesce, solo per gruppi, su prenotazione.