Casa in flessione nei primi sei mesi Poi la ripresa

Il mercato. Compravendite in stallo per il coronavirus Ma nel terzo trimestre è forte crescita in città (+23%) e discreta espansione nel resto della provincia (+8%)

LECCO
MARIA G. DELLA VECCHIA

Vendite immobiliari in calo nel primo semestre di quest'anno nel Lecchese, ma si è tornati a salire nel trimestre luglio-settembre.

Nei dati elaborati per La Provincia dall'ufficio studi di Tecnocasa, per quanto riguarda le compravendite registrate dall'Agenzia delle Entrate nel primo semestre del 2020, a Lecco città sono state concluse 213 compravendite residenziali, con un ribasso del 15,1% rispetto al primo semestre del 2019. In provincia, quindi escluso il capoluogo, le compravendite sono state 1.220, il 20,7% in meno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Bloccati in casa

I dati negativi sono una conseguenza dell'emergenza sanitaria ed in particolare del periodo di lockdown tra marzo e maggio 2020. Segnali confortanti arrivano invece nel terzo trimestre del 2020, con compravendite in aumento sia in città sia in provincia: a Lecco città sono state compravendute 133 abitazioni con un aumento del 23,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, in provincia le compravendite sono state 735 con una crescita dell'8,9%.

Nel semestre sono stati acquistati soprattutto trilocali (61%), seguiti dai bilocali (19,9%), dai quadrilocali (16,3%) e monolocali (2,8%).

Nel semestre si è comprata casa soprattutto ad uso di abitazione principale (85,8%), ma anche per investimento, pari al 13,3% del totale delle compravendite, quota in calo rispetto al primo semestre del 2019 quando si arrivava al 14,2%. "La tendenza – spiegano gli analisti - è registrata anche a livello nazionale. L'emergenza sanitaria infatti sta frenando, seppur in modo contenuto, questa tipologia di acquisti". Inoltre solo lo 0,9% ha concluso l'acquisto con destinazione a casa vacanza.

A comprare casa non sono solo coppie (50%) e famiglie con figli (20,5%), ma anche single (29,5%), percentuale, quest'ultima, sostanzialmente invariata rispetto all'anno precedente quando si fermava al 29,0% del totale.

Protagonisti dei nuovi contratti sono anche i pensionati, che nella prima parte del 2020 si attestano sul 6,2% del totale dei contratti. Anche in questo caso non si registrano particolari cambiamenti rispetto al 2019, quando la quota era del 7,0%. La maggior parte degli acquirenti rimane sempre quella composta da lavoratori dipendenti con il 78,8% delle compravendite, mentre imprenditori e professionisti si fermano al 9,7%.

Buona tenuta

«Quest'anno – commenta Cristina Perego, referente di Tecnocasa per Lecco – vediamo che c'è una buona tenuta dell'acquisto di casa per migliorare la situazione abitativa, visto che nella maggioranza dei casi quando a comprare sono famiglie con figli la ragione che spinge all'acquisto è proprio questa. Osserviamo che chi non è stato toccato in modo diretto dalle conseguenze economiche del Covid, com'è invece accaduto per lavoratori autonomi, dipendenti di settori in crisi e cassintegrati) ha riconosciuto soprattutto in questi mesi il valore della casa, percependolo di più come luogo sicuro e come luogo in cui conta la qualità dell'abitare. Chi ha figli in questi mesi ci ha chiesto oltre alla stanza in più anche uno spazio esterno. Noi – conclude – abbiamo venduto ogni immobile con un pezzo di giardino se a prezzo interessante, come sfogo importante per chi ha bambini e animali».

Cristina Perego di Tecnocasa «Riscoperto il valore del giardino»

Da inizio anno, secondo l'elaborazione di Tecnocasa, in città sono state cedute 343 case, in provincia 1955

LA PROVINCIA
DOMENICA 13 DICEMBRE 2020

Comprare ai tempi del coronavirus

Acquirenti più concreti disposti alla visita virtuale

Grazie alla tecnologia l'emergenza coronavirus non ha fermato le compravendite immobiliari ma ha cambiato il modo di scegliere casa e di stipulare contratti di compravendita.

«Certamente abbiamo qualche disagio in più – ci dice Cristina Perego, immobiliarista lecchese e referente di Tecnocasa sul territorio -, fra persone che non avendo urgenza di comprare rinvia l'appuntamento, così come fanno altri colpiti da Covid. Ma abbiamo una buona domanda da clienti molto concreti, a loro volta attenti alla sicurezza. Il mercato di chi comunque vuol vedere le case ma con obiettivo di acquisto magari fra un anno, ora è andato via».

Per il resto ci si organizza con un primo passo attraverso la visita virtuale,«uno strumento che fa certo mancare qualcosa, ma in via preliminare ha funzionato nel primo lockdown e ne vediamo l'utilità anche ora con clienti che abitano parecchio fuori zona, che non possono raggiungerci».

A guidare il mouse e a descrivere ogni dettaglio è l'operatore di agenzia, ma quando l'interesse è concreto la visita fisica non può mancare: "Non chiudo un contratto – aggiunge Perego – senza che il cliente veda almeno una volta l'immobile. Fissiamo appuntamenti mirati e appena si può si fa la visita con ogni regola di sicurezza sanitaria possibile. Per il contratto usiamo lo strumento messo a disposizione dalla società per i contratti a distanza, con firma digitale, riconoscimento facciale e documentale".

Nel Lecchese, spiega Perego, il calo delle compravendite è stato contenuto, con una buona ripresa in questa fine d'anno, con dicembre che solitamente "è il mese in cui vendiamo di più, seppure siamo in un periodo in cui il sistema bancario è bloccato. Non nel senso delle politiche bancarie sulle erogazioni – afferma Perego – ma dal punto di vista dell'incapacità che stanno mostrando le banche nell'affrontare la pandemia. Hanno chiuso tutti gli sportelli, ricevono solo su appuntamento e siamo arrivati a un'attesa di 3-4 mesi per stipulare un contratto di mutuo. Vediamo procedure rallentate al 90%, in aggiunta ai rallentamenti di enti pubblici come conservatorie e accesso agli atti nei Comuni. Ciò frena parecchio la nostra operatività". M.DEL.