Le richieste da Covid Case con giardino e spazio per il lavoro

Immobiliare. Il lockdown fa emergere nuovi bisogni
L'esperta: «Il mercato ha tenuto, prezzi e tassi bassi
Con queste condizioni chi può cambia abitazione»

CHRISTIAN DOZIO
LECCO

Tra gli effetti della pandemia ce n'è uno che ha permesso a un intero comparto di non restare fermo al palo. È quello legato alle compravendite immobiliari, che dopo la fine del primo lockdown ha registrato una nuova tendenza e la volontà di molti di cambiare casa.

Lunghe settimane

Le lunghe settimane trascorse costretti nel proprio appartamento ha spinto anche tanti lecchesi a riconsiderare la loro abitazione, invogliandoli a cercarne una nuova, con caratteristiche, dimensioni e spazi diversi.

«Questo settore non ha subito particolari contraccolpi a causa della pandemia – ha commentato Cristina Perego, team manager Tecnocasa per l'area di Lecco -. Anzi, quando a maggio abbiamo ripreso l'attività ci siamo resi conto che il lockdown aveva cambiato in molte persone la percezione della propria casa, i cui spazi erano considerati inadeguati. Trovarne una con requisiti diversi è quindi diventato un problema impellente, difatti abbiamo lavorato tantissimo».

Il target, in questo senso, è cambiato in modo sostanziale: tutti – o quasi – sono andati alla ricerca di alloggi più grandi e con aree esterne. «Tutto ciò che disponeva di un giardino l'abbiamo venduto subito. Ma l'impatto è stato molto ampio, considerato che si è deciso anche di modificare le progettazioni di cantieri che stanno per partire, vista la richiesta di un terzo locale da adibire a studio, per la didattica a distanza e lo smart working».

Ad agevolare questa spinta al cambiamento sono stati anche i prezzi. «Le valutazioni sono tuttora basse: solo in città come Milano hanno ripreso a salire, ma non nel Lecchese. E i tassi di interesse sono al minimo storico. Quindi, le condizioni sono quelle ottimali per una scelta di questo tipo. Tanto è vero che chi si è reso conto di vivere in una casa non più adeguata si è messo alla ricerca».

Per ovvi motivi, non tutti coloro che risiedono in alloggi piccoli o senza giardino hanno potuto decidere di compiere questo passo.

Crisi sanitaria

«Evidentemente è una decisione che hanno potuto prendere le persone il cui lavoro non è stato compromesso o messo a rischio dalla crisi sanitaria – ha evidenziato Cristina Perego -. In questo senso, anche in prospettiva crediamo che l'andamento possa restare sui livelli attuali, quindi siamo cautamente ottimisti. L'anno scorso, quando abbiamo ripreso, c'era naturalmente grande preoccupazione sia sotto il profilo sanitario che professionale. Poi però, adottati tutti gli accorgimenti del caso, ci siamo resi conto che di contraccolpi non se ne sono registrati in questo ambito. Tanto è vero che il trend del 2020 è stato tutto sommato positivo: alcune agenzie hanno chiuso con una produzione pari agli anni precedenti, mentre altre hanno registrato un calo del 20%, che però è fisiologico considerando i due mesi di chiusura forzata».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

La pandemia e il lockdown hanno cambiato il mercato immobiliare

Il franchising nel Lecchese Dodici le agenzie attive

Il Gruppo Tecnocasa conta oltre 3.399 agenzie nel mondo che operano nell'intermediazione immobiliare.

In Italia le reti in franchising contano 2.306 punti vendita, così suddivisi.

Nel nostro territorio sono presenti una agenzia in città e 11 in diverse aree della provincia.

Il gruppo continua ad investire molto sul processo di sviluppo e prosegue nella sua crescita nelle principali nazioni in cui è presente: Spagna, Ungheria, Messico, Polonia, Francia, Tunisia. Nel dettaglio il gruppo ha totalizzato nuove aperture anche all'estero a fine 2020, nonostante l'emergenza sanitaria globale. In particolare, 25 in Spagna e 5 in Messico.

Ad oggi nel mondo sono più di 14mila gli appartenenti al gruppo. «L'intento del gruppo è quello di continuare lo sviluppo di tutte le reti mantenendo la sua posizione nel settore – dichiara Luigi Sada, a.d. Tecnocasa franchising -. Per noi è fondamentale pensare a un futuro basato sui valori di sempre e sull'organizzazione del domani, continuando a rimanere concentrati sui giovani, trasmettendo i valori dell'azienda e la possibilità di crescere. Nonostante il mercato immobiliare abbia riflesso e stia riflettendo le problematiche economiche causate anche dalla pandemia, vogliamo continuare ad essere un'occasione di rilancio per tutti coloro che appartengono al Gruppo e che in futuro ne vorranno fare parte».

C. Doz.

«Un ruolo diverso Ora prevale l'aspetto della consulenza»

Tecnocasa continua a crescere, anche sul territorio lecchese: a partire dal 2021 sono previste in tutta Italia 180 nuove aperture, con il potenziale inserimento di 540 nuove risorse.

Una parte di queste cifre interesserà anche la nostra provincia, considerato il fatto che alle 12 agenzie già operative (1 in città, inaugurata in corso Martiri circa 15 mesi fa, e undici nel resto del territorio) se ne aggiungeranno sette, con una seconda apertura a Lecco e sei che andranno a coprire aree di interesse.

«Nel giro di qualche anno ci poniamo l'obiettivo di arrivare a 19 agenzie operative complessivamente sul territorio lecchese – ha spiegato Cristina Perego -. Per quanto riguarda la provincia, siamo presenti attualmente in modo particolare nella parte "bassa", nel Meratese e in Brianza. Il progetto di potenziamento prevede in primo luogo nuove aperture a Lecco, Calolzio e Valmadrera, per portare quindi la nostra presenza anche a Ballabio, Varenna e Colico».

Questo passaggio, naturalmente, inciderà anche sotto il profilo occupazionale. «Le nuove aperture ci permettono di valorizzare il personale formato in quelle già esistenti.

Cristina Perego

Quando una risorsa entra in Tecnocasa viene formata con una logica di crescita interna, con la possibilità di assumere col tempo incarichi di maggiore responsabilità. In media abbiamo 4 persone per punto vendita ma entro fine anno puntiamo a salire a 5».

Nel complesso, quindi, solo per le nuove agenzie si apriranno 12 posizioni lavorative. Trovare personale, però, non è facile.

«Questa è una professione ancora idealizzata come commerciale, quando in realtà si tratta di un lavoro consulenziale. Non si tratta solo di vendere una casa, a maggior ragione con tutti i provvedimenti introdotti negli ultimi anni. Si parla di vera e propria professionalità, ma in Brianza questo messaggio non è ancora passato appieno. Quindi si fatica sempre un po' a inserire figure. Eppure, quando si entra in questo ambiente poi se ne resta affascinati».

Anche per questo motivo, per spiegare ai ragazzi le opportunità offerte da questo tipo di percorso, i referenti Tecnocasa come Cristina Perego tengono incontri nelle scuole (in questo periodo attraverso canali online) per raccontare la propria professionalità e permettere agli studenti di prendere questo lavoro in considerazione. **C. Doz.**