

Mattone e investimenti

Dopo il Covid il sogno è comprare un casale

LA STATISTICA

PADOVA Il Covid ha cambiato tutto. E non solo da un punto di vista sanitario. Ora si guarda il mondo con occhi diversi e anche i desideri sono cambiati. Se, infatti, prima della pandemia, il sogno della casa perfetta per molti era un appartamento, magari anche piccolo, ma in super centro storico, dopo l'esperienza di "claustrofobici" lockdown ora i padovani bramano abitazioni più grandi, possibilmente con un po' di giardino e, addirittura, puntano su casali di campagna, da ristrutturare. È questo quello che emerge dall'ultimo rilievo di osservatorioimmobiliare.it che prende in considerazione gli ultimi tre mesi, da agosto a ottobre. E le cose non vanno bene nemmeno per l'acquisto "principe" per quanto riguarda gli investimenti: il monolocale. Si tratta della soluzione migliore, da un punto di vista qualità-prezzo, per i giovani lavoratori e gli studenti. Ed essendo Padova una città di richiamo proprio per queste due categorie, fino a pochi mesi fa restavano una tipologia di alloggio particolarmente ricercata da chi acquistava per poi mettere in affitto. Eppure oggi le quotazioni sono scese dell'1,44%. Crescono addirittura del 4,92 per cento, invece, quelle dei casali rustici che con l'allettante prezzo di vendita di 750 euro al metro quadro (contro i 2.350 dell'Attico) sono diventati un sogno per gli amanti della campagna e delle ristrutturazioni. Le difficoltà economiche si vedono invece dal drastico deprezzamento dei locali commerciali.

DINAMICA DEI PREZZI

Il quadro complessivo tra tutte le categorie d'immobili in vendita in provincia di Padova mostra che negli ultimi 3 mesi i prezzi sono sostanzialmente invariati (-0,21%).

Per quanto riguarda più nello specifico i singoli segmenti del mercato nel Padovano in ge-

L'esperienza del lockdown spinge tanti padovani a cercare abitazioni grandi e con giardino: sale la richiesta di ville di campagna, crollano i locali commerciali

nerale, è possibile osservare che la tipologia che ha registrato il maggior apprezzamento percentuale è costituita da casali, mentre quella che ha invece registrato il maggior deprezzamento percentuale è costituita da locali commerciali: le quotazioni hanno accusato una flessione di circa il 16% negli ultimi 3 mesi.

GLI ANNUNCI

Le città principali dal punto di vista immobiliare, ovvero con il maggior numero di immobili in vendita o in affitto, sono Padova, Abano Terme, Albignasego, Este, Selvazzano, Vigonza, Monselice, Cittadella e Rubano.

Secondo le statistiche dell'osservatorio quella di Padova è una provincia molto importante dal punto di vista immobiliare: circa il 24% di tutti gli annunci della regione sono pubblicati in questa provincia.

IL PREZZO DI VENDITA È ALLETTANTE PERCHÉ POI BISOGNA RISTRUTTURARE: SI PAGANO 750 EURO AL METRO QUADRO



SOGNO Crescono del 4,92% le richieste dei casali: 750 euro al metro quadro (contro i 2.350 dell'Attico)

Nell'intera provincia sono presenti oltre 35.347 immobili in vendita e 4.404 in affitto, con un indice di circa 42 annunci per mille abitanti.

I PREZZI

In realtà, Padova è più economica rispetto alle altre "sorelle" venete. Il prezzo medio degli appartamenti in vendita è di circa l'8% inferiore alla quotazione media regionale, pari a 1.950 euro al metro quadro.

Per quanto riguarda la vendita, la tipologia più scambiata è costituita da appartamenti, con 16.129 annunci complessivi, seguita da case indipendenti (12.655 annunci). La tipologia più scambiata in affitto è costituita invece da uffici, con 1.700 annunci in totale, seguita da negozi (1.663 annunci).

Il maggior numero di annunci immobiliari è pubblicato nel comune di Padova (27%), mentre il più attivo in termini relativi è il comune di Arquà Petrarca (95 annunci per mille abitanti).

La provincia di Padova ha un prezzo medio degli appartamenti di circa 1.750 euro al metro quadro e, in circa il 50% dei comuni è compreso tra 1.500 euro al metro quadro e 2.000 euro al metro quadro.

Marina Lucchin

© riproduzione riservata

Il costo delle case a Padova e provincia

TIPOLOGIA	VENDITA (€/m²)	AFFITTO (€/m²/mese)	VAR % 3 MESI	COMUNE	VENDITA (€/m²)	AFFITTO (€/m²/mese)	POPOLAZIONE
Appartamento	1.750	8,9	↓ -0,11	Abano Terme	2.250	9,3	19.349
Attico	2.350	9,3	↑ +1,66	Agna	750	-	3.400
Bifamiliare	1.450	6,2	↑ +0,08	Albignasego	2.050	7,4	23.464
Bivano	1.750	10,4	↑ +1,70	Anguillara Veneta	800	-	4.594
Casa indipendente	1.400	6,8	↓ -0,43	Arquà Petrarca	1.650	-	1.847
Casa semindipendente	1.500	9,7	↑ +2,05	Arre	600	-	2.191
Casale	750	4,3	↑ +4,92	Arzergrande	1.400	-	4.682
Locale commerciale	1.350	10,6	↓ -16,06	Bagnoli di Sopra	1.000	-	3.626
Loft	1.950	13,3	↓ -4,50	Baone	1.300	-	3.108
Mansarda	1.750	7,6	↓ -1,89	Battaglia Terme	850	-	3.933
Monolocale	1.650	12,1	↓ -1,44	Boara Pisani	1.100	-	2.611
Pentavano	1.500	7,7	↓ -0,79	Borgo Veneto	850	-	7.008
Quadrivano	1.700	8	↑ +0,63	Borghicco	1.550	-	8.478
Trivano	1.600	8,3	↑ +0,63	Bovolenta	1.000	-	3.349
Ufficio	1.350	8,5	↓ -1,52	Brugine	1.200	-	6.812
Villa	1.500	6,5	↑ +0,17	Cadoneghe	1.350	8,6	15.964
Villetta a schiera	1.400	6,9	↓ -5,05	Campo San Martino	1.200	-	5.724
				Campodarsego	1.400	-	14.169
				Campodoro	1.250	-	2.725
				Camposampiero	1.600	-	12.019
				Candiana	800	-	2.468
				Carceri	1.000	-	1.600
				Carmignano di Brenta	1.300	-	7.540
				Cartura	1.050	-	4.623
				Casale di Scodosia	850	-	4.866
				Casalserrugo	1.400	-	5.452
				Cervarese Santa Croce	1.150	-	5.698
				Cinto Euganeo	1.000	-	2.023
				Cittadella	1.900	9,3	19.956
				Codevigo	1.150	-	6.453
				Conselve	1.050	-	10.293
				Correzzola	800	-	5.488

Fonte: osservatoriomobiliare.it

COMUNE	VENDITA (€/m²)	AFFITTO (€/m²/mese)	POPOLAZIONE	COMUNE	VENDITA (€/m²)	AFFITTO (€/m²/mese)	POPOLAZIONE
Curtarolo	1.250	-	7.175	Rovolon	1.350	-	4.777
Due Carrare	1.200	-	8.943	Rubano	1.650	7,4	15.669
Este	1.300	7,9	16.576	Saccolongo	1.350	-	4.934
Fontaniva	1.300	-	8.168	San Giorgio delle Pertiche	1.300	-	9.979
Galliera Veneta	1.400	-	7.042	San Giorgio in Bosco	1.250	-	6.244
Galzignano Terme	1.200	-	4.416	San Martino di Lupari	1.400	-	13.052
Gazzo	1.100	-	4.291	San Pietro Viminario	1.000	-	3.003
Grantorto	1.050	-	4.661	Sant'Angelo di Piove di Sacco	1.150	-	7.211
Legnaro	1.600	-	8.544	Sant'Elena	1.250	-	2.430
Limena	1.650	8	7.699	Sant'Urbano	1.000	-	2.162
Loreggia	1.350	-	7.297	Santa Giustina in Colle	1.050	-	7.131
Lozzo Atestino	950	-	3.179	Saonara	1.600	-	10.043
Maserà di Padova	1.500	-	9.045	Selvazzano Dentro	1.800	7,7	22.145
Massanzago	1.600	-	5.872	Solesino	900	-	7.180
Megliadino San Vitale	750	-	1.977	Stanghella	850	-	4.331
Merlara	700	-	2.831	Teolo	1.450	-	8.866
Mestrino	1.700	7,3	10.961	Terrassa Padovana	950	-	2.625
Monselice	1.300	8,2	17.451	Tombolo	1.000	-	8.227
Montagnana	1.100	8,6	9.421	Torreglia	1.300	-	6.206
Montegrotto Terme	2.100	9,9	11.074	Trebaseleghe	1.800	-	12.579
Noventa Padovana	1.700	-	10.881	Tribano	1.000	-	4.431
Ospedaletto Euganeo	950	6,3	5.876	Urbano	750	-	2.186
Padova	2.150	11,4	206.192	Veggiano	1.200	-	4.543
Pernumia	950	-	3.915	Vescovana	1.100	-	1.717
Piazzola sul Brenta	1.250	-	11.130	Vigodarzere	1.600	7,9	12.885
Piombino Dese	1.100	-	9.276	Vigonza	1.850	8,9	21.993
Piove di Sacco	1.600	7,3	19.067	Villa del Conte	1.400	-	5.504
Polverara	1.350	-	3.104	Villafranca Padovana	1.450	7,9	9.797
Ponso	850	-	2.449	Villanova di Camposampiero	1.000	-	5.929
Ponte San Nicolò	1.500	8,4	13.237	Vo'	1.250	-	3.417
Pontelongo	900	-	3.902				
Pozzonovo	1.200	-	3.653				

WithHub



IL MERCATO Gli annunci immobiliari sulla vetrina di un'agenzia

Ascom Confcommercio

Dal preliminare alla stipula, tornano gli incontri in presenza per i mediatori

Torna la formazione Fimaa in presenza. Organizzata nella sede di Confcommercio Ascom si è tenuto il primo dei tre incontri programmati "Dalla proposta al preliminare alla stipula: oneri e onori del mediatore" per volontà della presidente Silvia Dell'Uomo e del consiglio di Fimaa, pensati per garantire un continuo aggiornamento in merito alle tematiche riguardanti la categoria di professionisti che si occupano

del segmento immobiliare. Sold out per il primo incontro, che si proponeva di analizzare i vari step della vendita di un immobile, dalla proposta al preliminare alla stipula, grazie all'intervento dell'avvocato Ettore Busi, che ha affrontato il tema del convegno con un taglio molto pratico e con l'esame di casistiche concrete, caratterizzato da una interazione molto attiva dei partecipanti.

L'ESPERTA

PADOVA Le compravendite sono sostanzialmente bloccate, l'immissione sul mercato di case e appartamenti in vendita è scarsa, imbarcarsi nell'impresa dell'acquisto presenta oggi molte incognite, i costi lievitano e il ricambio languisce. E non va meglio sul fronte affitti, che vede Padova attraversare un vero e proprio dramma abitativo. La richiesta è alle stelle, gli immobili in locazione sono diminuiti e la capacità ricettiva è in rosso. A conoscere bene queste dinamiche è Silvia Dell'Uomo, presidente di Fimaa Ascom Padova che rappresenta gli agenti immobiliari e immobiliare lei stessa.

Come è la situazione attuale in città?

«Non buona. Se parliamo di affitti è in atto una gravissima emergenza abitativa che, da fine estate, è andata peggiorando e interessa ogni tipologia sia di immobile che di utente. Non ci sono case in affitto. Se parliamo di compravendite invece attraversiamo una sostanziale immobilità. Attesa, ma non per questo meno grave».

Quali sono le criticità legate agli affitti?

«Riducendo la questione all'osso, c'è più gente che cerca un affitto e meno soluzioni immobiliari disponibili. La causa è una combinazione di fattori cominciata già con la pandemia e che sta continuando ad acuirsi. Innanzitutto c'è maggior richiesta: sono aumentate le persone che cercano case in affitto. In primis gli universitari, aumentati di numero, che hanno cominciato ad affittare anche nelle tipologie di appartamento e nelle zone che erano tradizionalmente più appetibili per famiglie e lavoratori. Non trovano alloggi in città si spingono anche nei quartieri più periferici e nei comuni limitrofi. Il secondo fattore è la riconversione di molti appartamenti in affitti turistici: i proprietari preferiscono affittarli per brevi periodi a prezzi più alti. Terzo fattore è l'alto numero di ristrutturazioni legate ai bonus edilizi che rendono momentanea-

Boom di richieste e costi in rialzo: «Così il mercato si blocca»

►Gli immobiliari rilevano il dramma degli affitti introvabili e l'immobilismo delle compravendite: «Troppe incertezze»



SILVIA DELL'UOMO Presidente degli agenti immobiliari di Ascom

mente non disponibili diversi immobili».

Fattori che si ripercuotono sui prezzi degli affitti.

«L'aumento è evidente e riguarda anch'esso tutte le tipologie di immobile e, in proporzione, tutte le zone della città nonché, a cascata, i paesi vicini al capoluogo. Il rischio di speculazione è alto. Se guardiamo al centro troviamo costi anche triplicati rispetto a pre-pandemia».

Sul versante compravendite quali sono le criticità?

«C'è un sostanziale immobilismo. Durante la pandemia le vendite hanno avuto un'impennata, tanti hanno investito nella casa cercando soluzioni più grandi e con un giardino o terrazzo. Così le più appetibili sono uscite dal

mercato e ora il ricambio si è fermato».

Perché?

«Innanzitutto perché attraversiamo una fase di enorme incertezza economica per la guerra e la crisi energetica. Chi vuole comprare casa non solo trova poca offerta, deve anche fare i conti con i costi in rialzo, sia per il mantenimento (bollette, spese condomi-

SILVIA DELL'UOMO (FIMAA ASCOM): «PER COMPRARE SI ATTENDONO TEMPI MIGLIORI, VALE PER OGNI TIPO DI CASA»

niali, costi fissi) sia per ristrutturazioni e migliorie. Così si tende a temporeggiare».

Che immobili si trovano oggi sul mercato?

«A Padova abbiamo per lo più abitazioni datate o molto datate, indipendentemente dalla tipologia. Significa che bisogna mettere in conto i costi per sistemarle e anche i tempi per finalizzare gli affari si allungano. Anche il mini, la tipologia più gettonata, incontra questi problemi. Chi può opta per il nuovo, che costa di più ma garantisce tecniche strutturali e materiali che permettono un risparmio nelle manutenzioni e nei consumi. Inoltre i giovani preferiscono soluzioni rispettose dell'ambiente, ma i costi e la poca disponibilità sono un freno».

A beneficiarne potrebbe essere chi vuole vendere.

«Sì, non è un brutto momento proprio perché, essendoci poca scelta sul mercato, è più facile piazzare l'immobile. Resta però il fatto che i compratori devono contrarsi con i costi in rialzo».

Quali sono quindi i principali fattori che frenano chi cerca una casa da comprare?

«L'incertezza economica, i tassi dei mutui in crescita, i costi di mantenimento dopo l'acquisto e, non di meno, le spese condominiali».

In che senso?

«Gli aumenti sono imponenti e sempre più persone faticano a saldarle. Così il costo ricade sui condomini virtuosi. Vi sono aziende di gas e luce che hanno tagliato le forniture a causa degli ammanchi. Se chi compra casa sa di rischiare di dover pagare i buchi di altri, è inevitabilmente frenato».

Serena De Salvador

© RIPRODUZIONE RISERVATA