

Case: ora soffre anche il lusso In vendita palazzi di Città Alta

La «ricetta» dell'immobiliarista Enrico Rizzetti: sì ai ribassi ma senza esagerare
E arrivano russi e slovacchi grazie a Orio e alla candidatura a Capitale della cultura



Enrico Rizzetti

Palazzi in Città Alta, ville con piscina, fattorie sui colli: per chi può, è il momento di acquistare. Ma chi può, non acquista.

Enrico Rizzetti, titolare di un'agenzia specializzata in immobili di pregio, ammette che i tempi son duri anche per chi opera nelle fasce alte del mercato.

Si è detto a lungo che la crisi immobiliare non colpiva i ricchi.

«Si è detto. Ma chi ha, non spende. Per vari motivi, che si riducono a uno: il prezzo. In un momento di mercato fermo, c'è la tentazione di aspettare che i prezzi calino ancora di più. È comprensibile, ma non si può comperare sul morto».

Prego?

«Un conto è cercare di spuntare un prezzo conveniente, un conto è far partire la contrattazione da meno 20-25%. A

quel punto anche il venditore si ferma. Ma con la compravendita di immobili, è noto, si ferma anche l'indotto. Se il problema è far ripartire l'economia, meglio che ci riassettiamo tutti su fasce di prezzo sicuramente inferiori a quelle del passato, ma accettabili. Così viviamo tutti e si riparte».

Ottimista.

«Vede alternative? La gente che desidera cambiare casa, migliorare, esiste, ma tutti siamo bloccati dalla paura. Le case si comprano quando si ha fiducia nel futuro. È una questione psicologica prima che finanziaria».

Perché sono immobili e non sono

«trasportabili»?

«Esattamente. Per il mercato che copro io, il problema non è ottenere il mutuo in banca. Il problema è non attirare l'attenzione del fisco, non mostrarsi ricchi in un momento di impoverimento generale. Poi ci sono coloro che prima investivano e ora preferiscono mantenere la liquidità per far fronte a imprevisti in azienda».

E coloro che non vogliono accollarsi l'Imu.

«L'Imu è un discorso a parte. È stato il colpo finale non solo per chi pensava di comperare, ma anche per chi già aveva. Sul mercato, per esempio, sono

state messe porzioni cielo-terra di antichi palazzi di Città Alta, perché le famiglie che li possiedono magari da secoli e mai avrebbero

pensato di vendere, devono alleggerire il patrimonio immobile se non vogliono prosciugare quello mobile».

Che cosa chiede, anche se compera poco, il cliente prestigioso?

«Il solito: Città Alta, colli, piscine, centro città con vista Città Alta. Verde, terrazze. Cambiano un poco le tipologie: si cerca soprattutto la comodità, l'adeguamento tecnologico che permette poi un costo di gestione leggero».

Meno antico e più attici?

«Un ritorno in città: Bergamo è abbastanza vivibile, stare in centro è comodo».

Ci sono compratori stranieri?

«Qualcosa comincia a muoversi, con l'aeroporto e soprattutto con la candidatura a Bergamo capitale europea della cultura. La città, grazie alle iniziative dell'amministrazione comunale comincia a essere conosciuta. Non sull'extralusso, ma nella fascia sotto il milione di euro, diciamo da 300 a 600.000 euro, stanno arrivando russi, ucraini, slovacchi. E, restando fra italiani, arrivano i milanesi: la quarta corsia funziona, Orio è più comodo di Malpensa, la città è piccola ma

bella...».

Cosa fanno gli addetti per risvegliare il mercato?

«La community in internet Replat è un tentativo di organizzare il mercato in un modo più razionale, ampliando e velocizzando l'incontro fra domanda e offerta in una cornice controllata che dà garanzie di serietà al cliente e fa collaborare gli agenti pur salvaguardando l'autonomia di ciascun operatore. È un metodo di lavoro nuovo per l'Italia ma già in uso in altri Paesi, dove il sistema ha triplicato il giro d'affari di ogni agente immobiliare aderente, perché la concorrenza è sostituita dalla collaborazione e per vendere gli immobili ci si rivolge a un segmento incredibilmente più ampio di potenziali clienti».

Diciamo la verità: in città bassa, anche l'immobile prestigioso è quasi sempre un condominio in mezzo al traffico. Col senno di poi, se in città si fosse costruito meno e meglio, diciamo di lusso ma davvero innovativo, le cose, nonostante la crisi, sarebbero diverse?

«Probabilmente sì: meno inventato perché meno costruito, ma forse anche più venduto... Il meccanismo infernale era questo: chi vende l'area vende i metricubi di

possibile costruito. Chi costruisce deve rifarsi delle spese. Il Comune autorizza le volumetrie perché sta in piedi con gli oneri di urbanizzazione. Adesso le cose cambieranno per forza...».

Adesso non è troppo tardi?

«Se ci mettiamo tutti insieme con un poco di realismo, no, possiamo farcela. Si stanno sperimentando anche delle forme nuove di acquisto a tempo o a riscatto». ■

Susanna Pesenti

Il sito degli immobiliari

La rete aiuta il mercato contro la crisi del mattone

Si chiama «Mls Replat» ed è una community in cui duemila operatori immobiliari e i loro clienti possono condividere la compravendita di oltre 80 mila immobili in Italia e all'estero. Grazie a questa nuova forma di collaborazione, i valori medi registrati dalle agenzie immobiliari che operano all'interno del network dal 2012 sono tutti in positivo, se-

condo il Centro Studi Frimm, anche se persistono differenze significative tra le varie aree del Paese: per esempio le metropoli come Milano e Roma sono ancora in crisi, mentre nelle città di media grandezza ci sono segnali meno negativi.

L'immobiliarista Enrico Rizzetti è il primo operatore bergamasco a entrare nel sistema Replat: «Ho deciso di aderire a questa comunità - racconta - perché rappresenta un approccio rivoluzionario al mercato immobiliare, una risposta concreta alle difficoltà che il settore sta attraversando in questi anni, attraverso l'introduzione di un nuovo metodo di lavoro, già in uso in altri Paesi».

La piattaforma permette di far incontrare velocemente domanda e offerta attraverso una community certificata dall'associazione degli agenti immobiliari. Replat conta su 2.000 operatori immobiliari aderenti; circa 25.000 immobili condivisi, 180.000 le richieste. Inoltre sono 9 le lingue in cui la piattaforma traduce automaticamente le schede-immobili visibili sul sito.

Lunedì 10 giugno Replat sarà presentata a Milano a Palazzo Cusani (via Brera, 15), dalle 9.30 alle 13. Fra i relatori i maggiori operatori del settore. Rizzetti Immobiliare è main sponsor dell'evento.

