

Il mercato immobiliare ai tempi del Covid

Tra le "nuove" esigenze, la necessità di spazi da riservare al lavoro da casa. Bene le metrature ampie; riscoperte le zone fuori città, I virtual tour

Di R. S. pubblicato il 21 Ottobre 2020



Più spazi esterni e la stanza in più per lavorare da casa: è la nuova casa ai tempi del Covid. Così la disegnano gli agenti immobiliari, che non hanno ancora registrato tutto sommato gravi contraccolpi sull'andamento del settore ma non escludono brusche fermate da qui al 2021. E alcuni agenti ricorrono sempre più ai tour virtuali invece che alle visite vere e proprie.

Tra quanti temono contraccolpi a lungo termine su prezzi e numero di transazioni c'è Francescamaria Girmenia, amministratore dell'azienda di mediazione SIF Soluzioni Immobiliari: «Non possiamo parlare di rallentamenti veri e propri né nell'acquisto né nell'affitto di case. I movimenti registrati da marzo a oggi sono in linea con quelli del periodo precedente. E anche i prezzi si sono tenuti nello stesso range. Tuttavia non possiamo escludere che a partire da marzo 2021, a un anno esatto dall'inizio delle restrizioni anti Covid, si possano registrare battute d'arresto. Per quanto riguarda le visite, chiediamo di avere gli estremi del documento di identità e una dichiarazione che si è a conoscenza delle regole di distanziamento sociale. Nove persone su dieci accettano queste condizioni».

Elena Canali, agente e valutatore immobiliare, prevede un'ondata di vendite per l'anno prossimo: «Tanti proprietari metteranno sul mercato le case che prima davano in affitto per periodi brevi o per turismo. Infatti anche i viaggi di lavoro sono sempre più diradati e presto questi immobili vuoti dovranno essere venduti». Quanto ai numeri registrati, «occorre fare una differenza tra la fase di stallo di queste ultime settimane e il periodo estivo – rileva Canali – in cui c'è stato un risveglio inaspettato dell'interesse verso la casa. Le condizioni fondamentali per svolgere visite in sicurezza sono la mascherina e la distanza

interpersonale di un metro». Carlo Barbato, senior analyst di Frimm Spa, vede una risorsa fondamentale nei tour virtuali, fondamentali soprattutto per quanti hanno fatto ritorno ai paesi di origine nel corso del lock down ma sono in cerca di casa a Roma. «Non ci sono state particolari scosse ma le nostre agenzie hanno registrato comunque un lieve calo dei prezzi. Paradossalmente, il comparto degli affitti a breve termine è crollato mentre sono andate molto bene le metrature ampie, che di solito vengono accantonate in favore dei bilocali. Un effetto della necessità di spazi da riservare al lavoro da casa».

Anche Stefano Filastò, agente immobiliare della Borsa Immobiliare gestita da Tecnoborsa, ha notato un'impennata nelle visite a maggio scorso: un vero e proprio "effetto rimbalzo" che si è protratto fino a giugno. Oltre agli spazi esterni, sono state riscoperte le zone fuori città, le località marine e le campagne vicino Roma. Secondo Filastò, «le modalità online sono divenute essenziali, specie grazie ai virtual tour che consentono una migliore promozione dell'immobile in tutta sicurezza e con risparmio di tempo, perché le successive visite sul posto si riducono ma sono più qualificate». Anche le fasi finali dei contratti sono affidate alla tecnologia: «Ormai firma digitale, posta certificata e così via sono entrate a far parte della prassi ordinaria. Per quanto concerne i nuovi servizi alla clientela, sono tutti di natura collaterale: voltura utenze, predisposizione traslochi, progettazione e ristrutturazione; un capitolo a parte merita l'assistenza per i finanziamenti, materia ancora in fase di normazione. Indubbiamente – conclude – le agenzie che hanno una partnership con consulenti del credito sono in grado di agevolare il cliente privato che attualmente ha difficoltà a trattare con la banca mentre il consulente interagisce direttamente con gli istituti di credito». (*Onelia Onorati*)

21 ottobre 2020

