

PIETRA LIGURE SI VENDONO SOPRATTUTTO BILOCALI

Riparte il mercato delle seconde case

PIETRA LIGURE

Il Savonese, in particolare la Riviera di Ponente, resta una delle capitali delle seconde case italiane. Chi compra un alloggio (al 50% si tratta di bilocali) nei due terzi dei casi lo fa infatti come casa vacanza. In aumento la clientela straniera, in calo (leggero) i prezzi al metro quadrato, quasi sempre troppo alti, soprattutto sulla fascia costiera per chi cerca la prima casa. Al termine di una stagione turistica altalenante, Fondocasa gruppo immobiliare ha voluto fare un punto sull'andamento del mercato immobiliare nella provincia, «una delle mete storicamente più ambite a livello nazionale». I dati raccolti all'interno delle oltre 20 agenzie immobiliari Fondocasa della provin-

cia hanno evidenziato dati interessanti. Lo studio sarà pubblicato nei prossimi giorni a livello nazionale.

«Innanzitutto si conferma che è la cosiddetta casa vacanza, il motivo prevalente all'acquisto, che rappresenta quasi il 64 per cento del mercato», dice Claudio Citzia responsabile ufficio stampa Fondocasa. Aggiunge: «Questo dato confermato dal fatto che tra gli immobili maggiormente ricercati la fa da padrone il bilocale, tipologia d'immobile tipica della seconda casa, con oltre il 50% delle richieste». Tra le caratteristiche più ricercate dell'immobile da parte degli acquirenti ci sono senza dubbio i terrazzi e i balconi (anche senza vista mare) con oltre il 30% delle richieste, seguiti a ruota dalla richiesta del riscaldamento termoau-



Ripresa
il mercato
delle
seconde case
sta dando
segnali
positivi
in Riviera

tonomo (23%) e dalla richiesta di box o posto auto (20%), fattore quest'ultimo causato anche dalla scarsità di parcheggi pubblici in molte delle località più ricercate.

Dall'indagine si conferma l'identikit dell'acquirente: la provincia di Savona soprattutto per vicinanza geografica richiama principalmente piemontesi (38%) e lombardi (33%). Spiegano a Fondocasa: «In aumento le richieste da parte di una nuova clientela straniera, nord europea soprattutto. L'offerta si mantiene tendenzialmente stabile, così come la domanda che però fa segnare leggeri segnali di decrescita, dato questo a sua volta confermato dall'andamento dei prezzi. Il 64% delle agenzie Fondocasa intervistate ritengono stabile il mercato, il 27% intravede segnali di decrescita dei

prezzi, mentre solo il 9% ritiene che i prezzi siano in aumento».

I prezzi al metro sono influenzati da una moltitudine di fattori, quali vicinanza al mare o ai servizi, ma i prezzi sono decisamente superiori in quelle località più ricercate e dove la proposta è minore, come Alassio, Albissola, Boggio Veruzzi, Borghetto, Ceriale, Laignueglia, Loano, Finale Ligure, Pietra, Spertorno, Varazze e Varigotti. Un'offerta maggiore e prezzi più contenuti si possono trovare nelle città più grandi quali Savona, Vado Ligure, Albenga, nell'entroterra e in Valbormida. I tempi medi di vendita di un immobile sono di circa 5 mesi. «La differenza di prezzo tra domanda e offerta è nella maggior parte dei casi compresa tra un percentuale che oscilla tra il 10 ed il 20%, così come la percentuale di accettazione di offerte di acquisto ribassate rispetto alla proposta di vendita, anche se oltre il 36% dei venditori accettano anche proposte ribassate di oltre il 30%», concludono a Fondocasa. (A.R.)