

Mattone sul lago: il mercato tiene e Padenghe sorprende

Arrivano ad acquistare pure belgi e scandinavi

Trend ancora molto positivo, con stabilità dei prezzi. Ma se tra le località bresciane c'è più omogeneità, quelle veronesi si differenziano maggiormente per prezzo al metro quadro. La situazione immobiliare del lago di Garda appare, in generale, positiva. Parola di addetti ai lavori. Gli agenti immobiliari ci confermano, infatti, che è ancora un buon momento per comprare casa sul lago, perché i prezzi non hanno subito stravolgimenti al rialzo, le banche hanno voglia di erogare mutui, i tassi di interesse sono ancora relativamente bassi, per cui il contesto è complessivamente favorevole per chi si affaccia oggi sul mercato immobiliare alla ricerca del proprio "nido", da abitare o mettere a reddito.

Lago bresciano

Sulla riviera bresciana, tra i Comuni più gettonati spiccano ancora come in passato Sirmione, Desenzano e Salò, le mete più ambite nel Bresciano. Per il nuovo come per l'usato, sia nel comparto residenziale che in quello produttivo, si osservano una certa stabilità dei prezzi e omogeneità tra le varie località. È sempre sulle sponde lacustri, nei centri storici, nelle zone di pregio e con vista lago, che ci si imbatte negli immobili più cari al metro quadrato. A Sirmione, per il residenziale nuovo, nella zona del centro i prezzi stanno intorno agli 8mila euro al metro quadro.

A Desenzano, sempre per gli immobili sul lago, i prezzi si attestano tra i 6.500 e i 6.900 euro/mq, mentre sul lungolago di Salò si scende un poco, dai 5.500 ai 6mila euro/mq (fonte dati Immobiliare.it).

La domanda di immobili sul lago c'è ed è abbondante. Anche se, commenta l'agente immobiliare desenzanese **Carlo Righetti**, «molti cercano e guardano, ma pochi clienti concludono, perché non tutti riescono ad avere accesso al credito. Si fa fatica a far incontrare domanda e offerta. Fare il prezzo giusto è la parte più critica del nostro lavoro, perché c'è chi pretende ancora di vendere a prezzi fuori mercato e chi pensa di riuscire a scendere oltre un certo limite. Però se il prezzo è quello giusto e il cliente è interessato, allora la trattativa si chiude anche in cinque minuti».

Cosa chiedono maggiormente i clienti sul lago e nell'immediato entroterra?

Soprattutto bilocali per i single, i trilocali se dotati di doppi servizi e i quadrilocali con tre camere e due bagni per la coppia in crescita o la famiglia già formata.

Sulla sponda bresciana la nuova rivelazione è Padenghe sul Garda. Come spiega **Riccardo Saetti**, consulente pluriaffiliato del gruppo Tecnocasa, «per alcune località la domanda di immobili è aumentata: è il caso di Padenghe dove dal 2015 al 2017 in due anni sono cresciute le compravendite del 100%, un aumento che non ha ancora



sortito un innalzamento dei prezzi. A Desenzano le compravendite residenziali sono passate da circa 450 nel 2016 a 503 nel 2017, con un aumento sopra l'11% (dati osservatorio Tecnocasa)».

Lago veronese

Sul Garda veronese si registrano differenze più significative di prezzo, nella compravendita, tra una località e l'altra. Tiene bene la domanda turistica e, secondo l'analisi curata dall'Ufficio Studi Gabetti, le quotazioni sono rimaste complessivamente stabili, con sconti in sede di chiusura delle trattative mediamente intorno al 5% e tempi medi di vendita tra i sei e gli otto mesi. Peschiera del Garda e Lazise si confermano in testa alle preferenze turistiche, con domanda di trilocali ma anche di ville indipendenti o a schiera. Per la prima casa, Peschiera è tra i paesi più ambiti.

Secondo i dati dell'Agenzia delle Entrate, proprio a Peschiera nel 2017 si è registrata una variazione del +21,6% rispetto al 2016, per un totale di 302 transazioni; stabile invece la domanda a Lazise. In entrambi i casi i clienti prediligono immobili nuovi o recenti, ben posizionati.

La richiesta turistica prevalente è per Peschiera del Garda, dicevamo, per la posizione strategica: grazie alla presenza di collegamenti ferroviari e autostradali, di più spiagge e vari servizi. Nella

cittadina arilicense, le quotazioni per le soluzioni nuove o ristrutturate fronte lago vanno dai 3mila ai 3.500 euro al metro quadrato, mentre siamo sui 2mila-2.300 euro al metro quadro per le zone interne; più conveniente e articolata è l'offerta immobiliare di Castelnuovo del Garda e limitrofi (dai 1.500 euro/mq delle zone interne ai 2.200 del fronte lago) e di Valeggio sul Mincio, dove i prezzi viaggiano intorno ai 1.500 euro/mq.

Anche Lazise è molto ambita, ma sfoggia valori immobiliari superiori: 3.500-3.800 euro al metro quadro per le soluzioni fronte lago e 2.700-3mila euro/mq per le zone interne, comunque con prezzi superiori al dato medio.

«Nei primi mesi del 2018 si è registrato un volume di compravendite in leggero aumento rispetto al 2017, in un mercato dove gli altri principali indicatori sono rimasti sostanzialmente gli stessi – commenta **Giovanni Pasotto**, titolare dell'Agenzia Gabetti di Peschiera –. La tipologia maggiormente richiesta è il trilocale sui 70 metri quadri per un budget di spesa medio intorno ai 250mila euro. La caratteristica di maggiore importanza per gli acquirenti, provenienti soprattutto dal Nord Italia e dal Nord Europa, è la vista lago. Il mercato delle locazioni risulta molto attivo; per questo fatto vi è anche una buona richiesta di immobili da mettere a reddito per poi affittarli stagionalmente».

Nuove tendenze

Sul mercato immobiliare gardesano si affacciano anche nuove tendenze, sia in fatto di domanda che di tecniche di marketing.

Per quanto riguarda la domanda turistica, spiega il consulente Riccardo Saetti, «abbiamo nuovi acquirenti stranieri, oltre agli immancabili tedeschi ed austriaci. Negli ultimi anni molti cittadini belgi hanno comprato casa a Peschiera, Sirmione, Desenzano... Ci sono anche svizze-

ri e un po' di russi, ma meno rispetto a qualche anno fa (i russi si concentrano soprattutto a Sirmione e Desenzano). Anche gli scandinavi si stanno interessando al Garda, in particolare alla zona di Pozzolengo, per la presenza di un grande campo da golf con spa e resort».

Tra le nuove tendenze del mercato immobiliare c'è anche l'home staging, ovvero la "messa in scena della casa". Si tratta di una moderna tecnica di marketing immobiliare, importata dall'America, che sta prendendo piede anche in Italia e sul nostro lago.

In pratica è una simulazione virtuale (usando video, foto, rendering e 3D...) e reale di come un immobile può diventare con una ristrutturazione o con un semplice "re-styling" degli ambienti, cambiando arredamenti, luci, colori, tendaggi, quadri, specchi e poco altro. Lo scopo è riuscire a rendere la casa più interessante, per venderla prima. L'efficacia della tecnica è confermata dai dati: secondo il recente sondaggio condotto da Bankitalia e Tecnoborsa, ricorrendo all'home staging il tempo di vendita di una casa si accorcia di circa

sette mesi.

In almeno tre casi, confida il consulente Saetti, ricorrere all'home staging è stato di aiuto: «Ce ne siamo avvalsi in situazioni in cui avevamo delle case in condizioni critiche, troppo personalizzate, e occorreva intervenire per renderle meglio presentabili, più "neutre", oppure più moderne o luminose, quando l'esposizione non era il top. È stato un modo per far capire al venditore come presentare la casa e al potenziale acquirente come può diventare».

Francesca Gardenato

