

TURISTICO MONTAGNA

La stagione invernale 2017/2018

Complice le abbondanti nevicate, la stagione invernale 2017/2018 sembra dare ottimi segnali. Gli operatori del Gruppo Tecnocasa hanno fatto il punto della situazione in alcune località "top", indicando come sta andando il mercato immobiliare e come si stanno muovendo acquirenti ed investitori "in alta quota". Le festività hanno visto una vivacità anche sotto il profilo delle richieste, sono stati infatti numerosi gli appuntamenti e le visite da parte di potenziali acquirenti.

L'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa registra nel 2017 prezzi in lieve diminuzione (-2,2%), elemento che agevola l'affacciarsi al segmento della casa vacanza. Chi compra è infatti molto attento che il prezzo sia in linea con i valori di mercato. La domanda è sempre orientata sui piccoli tagli, bilocali e piccoli trilocali, possibilmente vicini agli impianti e in zone ben servite e nel caso di nuove costruzioni si valutano edifici ad alta efficienza energetica al fine di contenere i costi di gestione.

VALLE D'AOSTA - Cervinia

"La stagione invernale 2017/18 sta andando sicuramente bene presentando un incremento del flusso turistico rispetto alla stagione precedente grazie anche alle abbondanti nevicate. Ad ogni modo, Cervinia, rispetto agli altri comprensori non ha mai patito la mancanza di neve avendo il ghiacciaio del Plateau Rosà, con piste che partono dai 3490 m di altitudine, che permette ai turisti di sciare quasi tutto l'anno.

Sicuramente questo flusso in crescita ha aumentato anche le richieste immobiliari; abbiamo richieste sia per investimento sia per uso proprio. Quello che cambia è il tipo di immobile richiesto: per uso investimento è più richiesto un taglio piccolo ad esempio monolocali o piccoli bilocali in quanto più semplici da gestire e con basse spese comuni; ad uso proprio, invece, si fanno largo tagli più grossi, ampi bilocali con possibilità di creare più posti letto, trilocali e prima su tutte la casa indipendente.

Essendo Cervinia una delle località sciistiche per eccellenza, la stagione privilegiata è l'inverno ma negli ultimi anni non viene scartata neanche la stagione estiva, sia da persone con età più avanzata trovando nella montagna la tranquillità difficile da trovare nelle località balneari ma anche da persone più giovani dedite ai vari sport praticabili solo ad alta quota.

Gli acquirenti sono in prevalenza italiani, tuttavia abbiamo contatti anche con stranieri, soprattutto nord-europei, ma anche qualche svizzero e qualche americano".

Emiliano Morani, Affiliato Tecnocasa Saint Vincent

LOMBARDIA - Ponte di Legno

"La stagione invernale sta andando bene. C'è un buon movimento di turisti che da anni frequentano la zona a cui si aggiungono coloro che per la prima volta si sono recati a Ponte di Legno. Abbiamo constatato che molti clienti hanno utilizzato il periodo delle vacanze per prendere informazioni sugli immobili in vendita entrando nella nostra agenzia. Un discreto numero ha anche fissato appuntamenti nei primi giorni dell'anno per visionare l'immobile.

Per il momento la maggioranza delle richieste pervenute nella nostra agenzia arriva da acquirenti italiani. La maggior parte dei clienti cerca un immobile per uso proprio, con l'obiettivo di affittare la soluzione durante i periodi dell'anno in cui non è utilizzata. Essendo una località di montagna,

l'uso proprio avviene per lo più nella stagione invernale (da Natale all'Epifania) o durante l'estate (mesi di luglio e agosto).

Alcuni dei nostri clienti stanno cercando delle soluzioni ad uso investimento, spinti dal progetto per la costruzione di un complesso termale a Ponte di Legno.

Il miglior periodo per cercare la seconda casa è prima e dopo le festività in modo di aver più tranquillità e possibilità di movimento.

Le scelte fatte nel tempo dall'Amministrazione Comunale di Ponte di Legno, compreso il nuovo progetto delle Terme, sta riscuotendo un buon interesse da parte dei clienti che notiamo essere anche molto soddisfatti delle tipologie immobiliari presenti in zona.

La clientela cerca sempre di più la soluzione completa di box e con facile accessibilità ai servizi; quello che non può mancare in una soluzione in alta quota è la vista panoramica sulle montagne così come piacciono molto gli immobili con caratteristiche tipiche di montagna come ad esempio un camino in sassi o arredi in legno".

Luca Moranda, Affiliato Tecnocasa Ponte di Legno

PIEMONTE - Sestriere, Sauze d'Oulx, Bardonecchia

"Le nevicate di fine novembre hanno restituito entusiasmo alla clientela della montagna. Infatti durante i giorni del ponte dell'Immacolata si è registrato tutto esaurito e si sono affittate anche le ultime soluzioni disponibili. La voglia di vivere la casa in montagna è forte e proprio per questo molti acquirenti si sono mossi nei periodi antecedenti e posteriori a quelli di festa.

Le richieste di acquisto in questo momento arrivano prevalentemente da clienti che hanno già una seconda casa in zona e che desiderano cambiare: c'è chi cerca più spazio per la famiglia che cresce e chi al contrario vuole ridimensionarsi. Si aggiungono poi coloro che vogliono cambiare zona o paese pur restando in alta Valle di Susa e optano o per i centri più serviti come Bardonecchia, Oulx, Cesana che offrono servizi durante tutto l'anno oppure per le borgate, più tipiche. Il cliente tipo della zona è la famiglia con figli in giovane età che predilige il mattone e opta per una seconda casa che abbia costi condominiali contenuti che possono essere anche coperti affittando, a periodi, l'abitazione.

In aumento le richieste per le nuove costruzioni che suscitano particolare interesse grazie al risparmio energetico e alla conseguente riduzione dei costi gestionali rispetto ai condomini più datati. La maggioranza delle compravendite avviene tramite mutuo.

Negli ultimi anni a Sestriere, Sauze d'Oulx e Bardonecchia sono stati potenziati i servizi e le attività anche nel periodo estivo con seggiovie aperte anche in estate a Sestriere, Sauze d'Oulx e Bardonecchia per godersi la montagna anche d'estate oltre che offerta di corsi di mountain bike e tanto altro ancora. Il vantaggio di queste zone è anche la vicinanza alle più importanti metropoli (Torino ad esempio è ottimamente collegata con la ferrovia metropolitana) che consente di poter utilizzare la casa vacanza anche durante il week-end. E proprio il potenziamento dei collegamenti, avvenuto negli ultimi anni, ha consentito ai clienti di Milano e Genova la possibilità di accedere più facilmente a località come Sestriere, Bardonecchia e San Sicario. Inoltre nelle cittadine di Cesana e Bardonecchia si sono concluse operazioni immobiliari anche con clienti francesi, in particolare da Parigi, che oggi grazie al treno ad alta velocità raggiunge Bardonecchia in tempi relativamente brevi. L'Alta Valle di Susa è in continua evoluzione con interventi di potenziamento degli impianti e con nuove aperture di locali commerciali.

Il taglio più richiesto ha una metratura compresa tra 45 e 60 mq (bilocale o piccolo trilocale preferibilmente con box auto e se vi è il balcone soleggiato viene ancora più apprezzato).

Pierre Forno, Affiliato Tecnocasa Bardonecchia