

## VareseNews

### Nuova, pronta all'uso ed efficiente: l'identikit della casa varesina in un mercato immobiliare in evoluzione

**Pubblicato:** Sabato 25 Gennaio 2025



Il mercato immobiliare della provincia di Varese è dinamico e promettente, ma a patto che ci si orienti verso una nuova tipologia di case: **nuove, pronte all'uso e che permettano una gestione più economica ed efficiente dal punto di vista energetico**. È questo il più significativo risultato dell'analisi del **listino prezzi degli immobili nella provincia di Varese**, pubblicato nei giorni scorsi a cura del **tavolo di lavoro istituito da Camera di Commercio con le principali associazioni di agenti immobiliari**.

#### **VARESE HA OTTIMI PREZZI, MA GLI ACQUIRENTI SONO DIVENTATI PIÙ ESIGENTI**

Il mercato è promettente, in realtà, perché ci sono ampi margini di miglioramento: «I prezzi immobiliari nella provincia di Varese sono molto calmierati rispetto ad altre città e province vicine, come Milano o Como – spiega **Bernardo Bianchessi**, Presidente di Anama – Sebbene ci sia un leggero rialzo, il mercato rimane stabile e accessibile. Oggi la difficoltà non è tanto nella vendita quanto nell'acquisizione di immobili di qualità, che sono sempre meno disponibili sul mercato: e **per qualità intendo immobili recenti, con una buona classe energetica e riscaldamento termoautonomo o dotati di sistemi che permettono di personalizzare i consumi, come le valvole termostatiche**. Oggi i compratori sono molto più attenti e preferiscono edifici con bassi costi di gestione, in particolare le nuove generazioni, più sensibili al tema. Sono loro a informarsi sulla classe energetica e a rifiutare

quelle più basse, o a chiedere le spese condominiali mensili, confrontandole con il mutuo di una casa energeticamente più efficiente: tutti elementi che determinano la loro scelta».

## LA CLASSE (ENERGETICA) CONTA

A questi clienti importa quindi il nuovo oppure, ancor di più, **l'usato di qualità**, che registra un mercato molto veloce: **immobili in classi energetiche alte, che garantiscono risparmio energetico e spese contenute**. «Questi immobili sono molto richiesti e mantengono valori interessanti anche per i venditori – continua Bianchessi – Gli immobili di nuova costruzione invece hanno il «difetto» di avere subito un leggero rialzo dei prezzi, dovuto ai maggiori costi di costruzione legati alle nuove norme e tecnologie, oltre al maggior costo delle materie prime. È inevitabile in questo caso che i costruttori debbano adeguare i prezzi per garantirsi margini di profitto, scoraggiando qualche cliente. Comunque il nuovo continua a essere molto appetibile, soprattutto per chi cerca soluzioni efficienti dal punto di vista energetico».

## AI “NUOVI ITALIANI” E ALLE PRIME CASE GLI IMMOBILI MENO DI PREGIO: MA IL LORO VALORE SCENDE IN PICCHIATA

«Tutto si vende ora ma a clienti di tipologie diverse – sottolinea il presidente di Anama – **Gli immobili di fascia medio-bassa, come quelli costruiti negli anni '60 e '70, rappresentano per esempio un mercato specifico: attirano sempre di più chi cerca la prima casa oppure i compratori stranieri, spesso immigrati. Ce ne sono alcuni che, per motivi religiosi, non possono accendere un mutuo: per questo prediligono pagamenti in contanti e si orientano inevitabilmente verso immobili dai prezzi più bassi. Tuttavia, questi edifici spesso necessitano di molti interventi di ristrutturazione e quindi tendono a perdere valore**».

Un'opinione confermata anche da **Dino Vanetti**, vicepresidente Fimaa, che ribadisce: «Tutte le case si vendono prima o poi in questo mercato, ma **il vero problema è la carenza di immobili di qualità**. La difficoltà quindi non sta nel vendere tout court, ma nella disponibilità di immobili già pronti per essere abitati, senza necessità di interventi di ristrutturazione. **Oggi ristrutturare un appartamento di 40-50 anni costa più dell'acquisto stesso, con spese superiori ai 1.200 euro al metro quadro**. Questo rende molti immobili, soprattutto quelli che richiedono interventi importanti, poco appetibili. Non a caso ci sono proprietà sul mercato da 8-10 anni, senza che nessuno le voglia. Ho visto immobili completamente da ristrutturare, come uno di 450 metri quadri a soli 35.000 euro: per quelli però non c'è interesse perché l'operazione commerciale non è comunque conveniente».

## I CONSIGLI PER VENDERE LA PROPRIA CASA

Cosa si può consigliare dunque a chi deve vendere un immobile simile? «**Innanzitutto, il venditore deve prendersi cura del proprio immobile prima di metterlo in vendita** – sottolinea Vanetti – Non è necessario fare home staging o grandi ristrutturazioni, ma **è fondamentale che la casa sia presentata almeno in condizioni dignitose**: a volte si trovano segni di umidità o trascuratezza che scoraggiano gli acquirenti. Bisognerebbe fare al meno lo sforzo di renderla appetibile. Inoltre, **è meglio evitare di lasciare immobili vuoti per troppo tempo**: appartamenti abbandonati da 7-8 anni spesso si degradano al punto da diventare invendibili».

In ogni caso, restano, e importanti, le differenze tra il mercato immobiliare delle città e quello dei paesi: «**Nei paesi della provincia, i prezzi degli immobili sono molto più bassi rispetto alla città** – sottolinea il vicepresidente di Fimaa – Questo è dovuto anche alla presenza di immobili vecchi che richiedono interventi costosi. **Ville e villette a schiera sono spesso svendute, perché ristrutturarle non è economicamente conveniente**. Appartamenti che prima del Superbonus 110 valevano 250-270.000 euro, oggi si vendono a 130.000 euro. Il problema principale è il costo delle

ristrutturazioni, che scoraggia molti acquirenti. Al contrario **i bilocali sono rari e molto richiesti**, sia per uso abitativo che come investimento. Un bilocale messo a reddito può rendere fino all'8-9%, ma purtroppo sul mercato ce ne sono pochissimi, sia in città che in provincia».

## LA PANDEMIA HA RESO GLI ACQUIRENTI PIÙ ATTENTI AGLI SPAZI DOVE VIVONO

In ogni caso, a vincere è, sostanzialmente, la casa che non ha bisogno di grandi lavori per essere utilizzata. A confermarlo è **Riccardo Ortiz**, Presidente Fiaip, che per spiegarne la ragione è partito dal dato degli aumenti degli immobili nuovi: «Il listino di quest'anno ha registrato un **adeguamento dei prezzi al rialzo**, soprattutto per le nuove costruzioni. Questo aumento è **stato inevitabile a causa di fattori come l'inflazione, il rincaro dei materiali e i costi di costruzione. Ma si tratta di un rialzo naturale che riflette anche le attuali condizioni del mercato**. I compratori infatti si orientano sempre di più verso immobili nuovi, ristrutturati o pronti all'uso. Questo perché ristrutturare oggi comporta costi molto elevati, a cui si aggiungono tempi medio-lunghi che non tutti sono disposti o in grado di affrontare. **Acquistare un immobile già pronto invece garantisce tranquillità**: con lavori ben fatti le spese di manutenzione sono posticipate nel tempo».

È un mercato che risente ancora dell'effetto pandemia o no? «**Non c'è dubbio che la pandemia abbia portato una nuova attenzione agli spazi abitativi**, in particolare a quelli esterni come giardini e balconi. Inoltre, molti acquirenti cercano immobili con un locale aggiuntivo da destinare allo smart working. Anche se questo trend si è parzialmente ridimensionato, rimane un fattore importante per chi acquista casa oggi. L'interesse per spazi più ampi e vivibili in casa si bilancia con l'aumento dei costi di costruzione: tuttavia, la pandemia ha fatto capire quanto sia importante avere ambienti confortevoli, interni ben organizzati e aree esterne da vivere».

Redazione VareseNews  
redazione@varesenews.it