

Mercato immobiliare di nuovo alla prova della 'zona rossa'

Come si muove il mercato degli immobili a Roma? Ne parliamo con gli Agenti Accreditati alla Borsa Immobiliare di Roma.

di Fabrizio Del Buono

Roma, 24 marzo 2021

Da lunedì 15 marzo l'Italia si ritrova nuovamente con restrizioni più stringenti alla mobilità personale e alle attività lavorative, sia quelle professionali, che quelle imprenditoriali e commerciali, come anche quelle legate al lavoro dipendente. Il Decreto Legge n.30 del 13/03/2021, recante disposizioni in tema di misure atte al contenimento della diffusione del Covid-19, riporta quasi l'intero Paese in situazione di 'zona rossa/arancione'.

Il contrasto alla diffusione della pandemia resta il primo obiettivo del Governo, ma come impatta sulle attività economiche? Il mercato immobiliare, a un anno di distanza dai primi provvedimenti, ha saputo riorganizzarsi?

Per dare una risposta concreta a questi interrogativi, una risposta che rilasci informazioni e soprattutto fornisca notizie sull'andamento del mercato immobiliare a Roma, abbiamo intervistato alcuni Agenti Accreditati alla Borsa Immobiliare di Roma che si sono messi a disposizione per raccontare cosa sta accadendo nei diversi quadranti del territorio e come i clienti stiano reagendo alla situazione.





Massimo Longhino, Torrevecchia (quadrante Nord-Ovest di Roma Capitale)

Abbiamo rilevato che, durante questa prima settimana, il comportamento dei proprietari (con cui avevamo già rapporti con incarichi o nuovi clienti) varia in relazione alla ubicazione delle loro residenze: quelli del centro storico sono molto restii a confermare appuntamenti, rispetto ai clienti con case in vendita in zone intermedie o periferiche. Ciò è forse ascrivibile all'età media differente e alle esigenze lavorative (in centro moltissimi residenti sono pensionati) che possono portare chi vive in altre zone ad uscire di casa, in una parvenza di normalità, e ad affrontare le questioni legate alla compravendita di immobili con più elasticità.



Massimo Testa, Monteverde (quadrante Ovest di Roma Capitale)

Le attività procedono con un nuovo rallentamento, non cala l'interesse per la casa nei Quartieri Gianicolense e Portuense, mentre alcuni incarichi che gestiamo nel Centro Storico stanno subendo un rallentamento nelle visite. Molto spesso i clienti non sono a conoscenza che le attività correlate alla mediazione siano consentite; stiamo facendo da collettore di informazioni nella nostra zona, che resta piuttosto dinamica per quanto attiene il comparto residenziale, molti Clienti si affacciano per capire come possono comportarsi e se possono visitare gli immobili.



Patrizia Bacciu, Torrino (quadrante Sud di Roma Capitale)

La nostra attività, anche in mezzo a mille difficoltà, continua a dare segni di vitalità in un momento di crisi generalizzata dell'economia e dei mercati rispetto alla prima fase della pandemia, gli italiani hanno oggi voglia di casa. La crisi sanitaria ha fatto paradossalmente riscoprire il valore che ha l'ambiente in cui viviamo ogni giorno, in cui condividiamo gli spazi con la nostra famiglia, in cui custodiamo i nostri affetti più profondi. A noi Agenti Immobiliari spetta comprendere questi fenomeni, esaminarli, studiarli e metterci al servizio dei nostri concittadini con tutta la nostra professionalità e serietà per trasformare bisogni in concrete trattative.



Rossana Peluso, Flaminio (Quadrante Nord Roma Capitale)

Sia nella zona in cui abbiamo la sede che nelle altre zone in cui lavoriamo, abbiamo potuto rilevare un incremento nel numero degli appuntamenti: probabilmente lo "stare in casa", regala più tempo ai Clienti per leggere gli annunci. Abbiamo sospeso le visite solo in due degli immobili abitati, in quanto nei nuclei famigliari ci sono adolescenti alle prese con la DAD. Gli appuntamenti si gestiscono con la massima precauzione (distanziamento, copriscarpe, mascherine, guanti e gel). In questo periodo lavoriamo con meno 'curiosi' e più clienti con effettive esigenze di acquisto. Per le locazioni abitative c'è un calo di interesse mentre il commerciale si sta riprendendo; gli imprenditori, approfittano del periodo per iniziare un'attività con canoni di locazione meno elevati e più agevolazioni per il primo periodo.



Roberto Renzi, Castro Pretorio (Centro Storico di Roma Capitale)

Non abbiamo al momento riscontrato particolari differenze rispetto alla fase di zona gialla; i Clienti e gli Agenti conservano atteggiamenti scrupolosi e cauti, soprattutto quando gli immobili da visitare presentano persone anziane all'interno. In rari casi alcune visite sono state annullate e rinviate, mentre aumenta la richiesta di utilizzo dei copriscarpe o di limitare a pochi istanti la visita degli ambienti.



Pietro Camillo, Laurentina (quadrante Sud di Roma Capitale)

Nel corso della prima settimana in zona rossa non abbiamo riscontrato un sostanziale mutamento di attività: le abituali operazioni correlate allo svolgimento della nostra professione si sono svolte con regolarità sia nei diversi momenti di avanzamento dei processi (visite agli immobili, trattative e stipule di contratti), che nelle varie fasi di interazioni tra i differenti attori della filiera (acquirenti, venditori, notai, periti e funzionari di banca), nel rispetto delle normative che regolano gli incontri in presenza e utilizzando, ove possibile, la tecnologia per comunicazioni a distanza. Ciò dimostra da un lato l'evidente adattamento sia dei professionisti che dell'utenza del settore immobiliare alle nuove modalità operative, imposte dall'emergenza pandemica ormai da oltre un anno e dall'altro che, nel nostro settore, nessuna tecnologia potrà mai sostituire il momento fondante dell'intero processo della mediazione che è rappresentato dalla visita "in persona" dell'immobile.



Danilo Sambusetti, Nettuno (comuni sud-est, Roma Città Metropolitana)

A distanza di un anno dal primo *lockdown* siamo nuovamente in zona rossa da una settimana, l'attività resta aperta con diverse difficoltà da affrontare. I clienti sul litorale non mancano, ma questa situazione sta creando disagi e alcune persone preferiscono al momento soprassedere, rinunciando anche a vendere casa in questo momento. Alcuni clienti purtroppo hanno contratto il Covid e questo li ha portati a cambiare idee e atteggiamenti, fino alla sospensione di incarichi di vendita. Stiamo trattando maggiormente la vendita di immobili indipendenti con giardino, attici e appartamenti con grandi spazi esterni; si è ridotta la richiesta di appartamenti con piccoli balconi o senza. La richiesta adesso si concentra soprattutto su immobili con vista mare e spazi esterni, sia in vendita che in affitto. La situazione viene affrontata incrementando le collaborazioni e gli scambi di informazioni con i colleghi.



Walter La Pietra, Monterotondo (comuni nord, Roma Città Metropolitana)

Come di consueto, da quando stiamo vivendo il Covid, anche in zona rossa riceviamo più telefonate esclusivamente per appartamenti o ville con giardino o attici con terrazzo, ma abbiamo notato anche un maggiore interesse anche per casali e ville in campagna, da persone che vogliono uscire dalla città; durante questa fase di zona rossa gli interessati vogliono avere prima una scheda descrittiva con foto/video (ancor meglio se si dispone di *virtual tour*) quindi anche per fare gli appuntamenti mirati ci siamo organizzati in questo modo nel pieno rispetto delle disposizioni governative, con una scheda e foglio visita, il tutto inviato prima del appuntamento al Cliente, in osservanza delle *faq* del Governo ovvero visite con massimo due persone, con mascherine, guanti, penna personale.

Riteniamo molto interessanti questi contributi forniti da chi opera sul territorio e ne conosce il 'polso'. Da quanto emerge, possiamo sintetizzare una reazione organizzata, prudente, ma viva e desiderosa di sostenere le attività, da parte degli Agenti Immobiliari. Lato clientela, notiamo un affermarsi del fenomeno di massima attenzione da parte delle fasce più alte d'età, spesso residenti nel centro storico infatti, che, con forse minori necessità lavorative o con ridotte necessità di cambio dimora, si concentrano sugli aspetti sanitari; più attive, professionalmente parlando, le fasce anagrafiche diverse, non fermano la ricerca di immobili e la voglia di cambiare. Gli imprenditori e i commercianti si rivolgono con costanza agli Agenti per necessità di provare a ridurre i canoni locativi o a definire nuovi spazi per le proprie imprese.