

Costruire meno e meglio

Anche se i prezzi degli immobili hanno subito un ribasso, così come i prezzi degli appartamenti di lusso, l'occasione non è sempre dietro l'angolo. Bisogna tener conto di tutta una serie di fattori prima di essere sicuri che l'acquisto sia veramente un affare. «Non è tanto importante la metratura, ma cosa si compra e dove». Ne parliamo con Loretta Villa che ha ideato e gestisce lo studio immobiliare Metropolis di Parma.



Loretta Villa titolare dello studio Metropolis di Parma
www.metropolisparma.it

Fino a ieri nell'edilizia è andato tutto fin troppo bene, «qualsiasi cosa si costruiva si vendeva». Oggi, oltre la crisi, paghiamo anche questo scotto e la soluzione va cercata nel restauro, nella riqualificazione.

Il punto di Loretta Villa
Eleonora Carboni

Quali sono le richieste del mercato immobiliare?

«Occupandoci di una nicchia di mercato qual è quella degli immobili di pregio, possiamo constatare quotidianamente che le richieste diventano sempre più selettive ed esigenti. Primo fra tutti la posizione e la qualità dell'abitare. Parma è una città con un centro storico molto piccolo con pochi palazzi importanti e con una zona residenziale, a ridosso del centro, insufficiente a soddisfare la domanda. C'è poi la caratteristica zona dell'Oltretorrente, al di là del fiume, ma sempre in centro storico, che non è stata ancora completamente recuperata, e che presenta situazioni difficili per la presenza di sacche di immigrazione. Qui gli immigrati abitano ed esercitano il loro commercio, spesso in immobili deteriorati che però una volta restaurati potrebbero avere buone potenzialità».

Nel contempo la periferia prolifica, con una cementificazione esagerata.

«L'edilizia privata sforna un numero di appartamenti che supera la domanda, mentre l'edilizia convenzionata a prezzi calmierati, circa 1.900 euro/mq, ha un buon successo di vendita. In questa situazione complessivamente ingessata, è comunque possibile commercializzare immobili buoni, di qualità, in posizioni eccellenti. Non ho grossi problemi a collocarli sul mercato, perché la domanda di qualità esiste sempre, anche se i tempi medi di vendita si sono allungati. I miei clienti non necessariamente chiedono l'appartamento enorme o la villa, ma anche appartamenti piccoli o di medie dimensioni, ma con caratteristiche che mantengono nel tempo il loro valore commerciale e la loro rivalutazione».

Quali interventi favorirebbero la ripresa del settore?

«La crisi del mercato immobiliare si inserisce ovviamente nella crisi globale che ha investito tutti i paesi industria-



lizzati. Dire quali siano i rimedi e come sia possibile uscire da questa crisi non è cosa da poco. Certo è che fino a ieri nell'edilizia è andato tutto fin troppo bene, qualsiasi cosa si costruiva si vendeva. Oggi paghiamo anche questo scotto, oltre all'insipienza delle varie amministrazioni comunali che hanno abbondato nei permessi di costruire. Per assurdo bisognerebbe costruire dove già costruito, penso ai condomini degli anni 50 e 60, ormai obsoleti ma in splendide posizioni. Sarebbe un sogno la rottamazione di certi immobili? Compresi alcuni mostri di cemento degli ultimi vent'anni? Oggi la clientela chiede più verde, più terrazze, più giardini. «Costruire meno e meglio»: forse questo vecchio adagio può favorire la ripresa del settore ri-

«Bisognerebbe costruire dove già costruito, penso ai condomini degli anni 50 e 60, ormai obsoleti ma in splendide posizioni»

«pensando a un nuovo modo dell'abitare che incontri i bisogni primari dell'individuo».

In che modo si sviluppa il rapporto con il cliente?

«L'aspetto fondamentale è capire la psicologia del cliente, entrare nella sua mappa e instaurare un rapporto di fiducia. Entrare nel "pianeta casa" è entrare nella vita delle persone, nella loro quotidianità, nel loro modo di vivere, di pensare, di sognare. Niente come una casa riflette l'io più profondo delle persone che la abitano. Ho una laurea in

psicologia e questo nel rapporto con la gente mi aiuta molto».

Che cosa l'ha spinto a concentrarsi sul mercato immobiliare di pregio?

«La scelta di concentrarmi sugli immobili di pregio nasce nell'ottantanove dopo un'attenta analisi del mercato immobiliare di Parma dove non esisteva uno studio che si occupasse espressamente di questa fascia di mercato: l'appartamento di pregio, la villa esclusiva o più semplicemente la bella casa».