Il turismo è la motivazione che traina gli acquisti di seconde case in Italia

Se il turismo estivo italiano rivela numeri in crescita con 30 milioni di presenze, 14 delle quali provenienti dall'estero - secondo l'indagine pubblicata dal Centro studi Cna in collaborazione con Cna Turismo e Commercio - segnali positivi giungono anche da chi la seconda casa decide di acquistarla, sia con finalità turistica che di investimento. Bisogna infatti tener conto che il 60% dei turisti ha pernottato in alloggi affittati o di proprietà come alternativa alla tradizionale sistemazione alberghiera, segno che il mercato della seconda casa ha una sua dinamicità.

Il centro studi RE/MAX Italia ha coinvolto 200 agenti immobiliari distribuiti sull'intera penisola per fare il punto sulle tendenze del mercato seconda casa per capire chi acquista, dove e con quale finalità. Oltre a riportare la tendenza nazionale, il report restituisce dati e trend di 4 macro aree: Nord, Centro, Sud e Isole.

L'investimento immobiliare in città a fini locativi, resta la motivazione principale all'acquisto col 27,3% delle richieste, ma il desiderio di mare resta nel cuore del 26,7% degli italiani che vogliono comprare una seconda casa ad uso vacanza. Altre destinazioni d'acquisto sono le città d'arte (13,6%) e la montagna (10,9%).

Domanda, offerta e compravendite risultano all'insegna della stabilità nel I° semestre dell'anno per la maggioranza degli operatori mentre i prezzi, per il 31,67% di questi, sono in diminuzione, trend che trova d'accordo il 25% degli intervistati nelle previsioni del II° semestre. Più fiducioso, nella previsione di stabilità dei valori, il 65,1% del campione coinvolto.

Il prezzo è trattabile? Pare che la risposta ad una delle domande più comuni sia affermativa. Il prezzo della seconda casa si tratta del 12-15% nel 35,1% dei casi (media nazionale), fino a superare il 20% di negoziazione nel 34,5% dei casi al sud.

Dov'è più difficile spuntare lo sconto? Pare che la trattativa inferiore al 10% sia più comune al centro della penisola, nel 23,8% dei casi.

Chi compra la seconda casa? Gli acquirenti sono italiani 74 volte su cento, gli stranieri si dividono la restante quota. Tra gli acquirenti d'oltralpe nel 77,7% dei casi si tratta dei cugini europei, il 7,7% proviene dai paesi dell'est, il 5,4% dagli USA. Il resto della torta è divisa tra Cina (3,2%), Sud America (2,8%), India (1,7%), Canada (1%) e Australia (0,5%).

Le famiglie guidano la carovana degli acquirenti col 37,6%, seguite dalle coppie (31,3%), daipensionati (16,9%) e dai single (14,2%).
Il budget dichiarato è di 150-300.000 euro nel 38,2% dei casi.
Cosa non deve mancare? Giardino o terrazzo di proprietà (13,4%), location silenziosa (9,7), vicinanza negozi e servizi (9,6%), privacy (9,5%), disponibilità garage (9,3%) sono la top five delle caratteristiche più richieste.