

## IL MERCATO IMMOBILIARE IN ALTO ADIGE NELLE ZONE TURISTICHE CON DOPPIA STAGIONE (INVERNALE ED ESTIVA)

Innanzitutto, bisogna precisare che la situazione immobiliare in Alto Adige varia profondamente a seconda delle singole zone: da quelle con stagione estiva prolungata (Bolzano, Merano, Bassa Atesina, ecc.) a quelle con doppia stagione (estiva ed invernale), quali la Val Pusteria, Valle Aurina, Val Gardena e la Val Badia. In quest'ultime gli immobili ad uso "turistico" (sinonimo di seconda casa) sono merce rara; di fatto, si ha una grossa sperequazione tra domanda ed offerta, dovuta soprattutto ai seguenti motivi:

- 1) **Scarsità di aree edificabili:** tali aree sono ormai estremamente rare; le ditte di costruzione hanno enormi difficoltà nel reperirle ed il loro prezzo, già alle stelle, non conosce freni. La vendita avviene in Euro per m<sup>3</sup> edificabili; ciò significa che un privato, che voglia acquistarne uno per poi edificare si trova in concorrenza con le ditte edili locali; nessun privato è disposto a pagare un prezzo alto per poi edificare la casetta dei suoi sogni. Per tali ragioni i terreni edificabili non rientrano nella logica di acquisto delle seconde case; senza contare che, oltre all'aspetto economico, vi è anche quello urbanistico (punto 2).
- 2) **Urbanistica:** in linea di massima e molto riduttivamente questa prevede che la maggioranza di cubatura edificabile e/o edificata sia destinata al mercato locale: di fatto quella "libera" (sinonimo di "turistica") è molto ridotta. Nelle zone ad espansione (pepp) la cubatura agevolata è del 55-60%; oltre a tale incidenza vi è poi quella "convenzionata" che incide per un ulteriore 25%, per cui la cubatura "libera" rimanente è ca. del 15-18% sul totale edificabile. Oltre a tali zone, per le rimanenti vige una suddivisione tra cubatura per residenti e libera: 60% residenziale (convenzionata) e 40% libera. Con la nuova riforma urbanistica del 2007 le soglie di percentuale destinate ai residenti sono state elevate, per cui la quota di libero ha subito un'ulteriore riduzione con una conseguente impennata dei prezzi.
- 3) **Masi chiusi:** molti notano la presenza su tanto verde agricolo ed alpino di rustici dismessi e pensano che un acquisto con relativo risanamento sia possibile; purtroppo non è così! Costruire nel verde agricolo è difficoltoso e l'ultima modifica urbanistica ha sbarrato ulteriormente la strada a simili speculazioni. Inoltre, la maggioranza di questi rustici rientrano nella categoria "maso chiuso", che non può essere frazionato: per cui estromettere dal maso (inteso come corpo unico ed indivisibile) qualcosa è impossibile. Tale normativa è a tutela del paesaggio affinché non si creino situazioni di abbandono e di degrado. Naturalmente, l'acquisto di un intero maso è sempre possibile, ma ad alti costi fiscali ed a prezzi di mercato superiori al milione di euro, in quanto oltre alla casa vi sono anche inclusi il fienile, la stalla e molti ettari di bosco e di prato. Le case rurali (da non confondersi con i masi, in quanto una casa nel verde agricolo ha alcune centinaia o massimo migliaia di m<sup>2</sup> di verde attorno), richiestissime, sono prodotti di un'urbanistica lontana e passata, che oggi le rendono, di fatto, rarissime.
- 4) **Usato:** il segmento dell'usato, inteso quale immobile ad uso turistico, è, di nuovo, merce rara; solitamente, chi acquista una seconda casa non la rivende più e non la riaffitta (gli affitti non vengono curati dalle agenzie immobiliari proprio per questo motivo!). Raramente avviene il contrario e, se avviene, è quasi sempre perché si desidera passare ad un immobile di tipologia più grande.

Il cliente tipico che acquista da noi una seconda casa è al 95% italiano e non è residente in provincia di Bolzano. Molti cercano immobili introvabili come case rurali e masi, e qui vige il detto: più il cliente è flessibile nella ricerca e più ha possibilità di trovare un immobile idoneo; più la richiesta è selettiva e restrittiva e più improbabile (se non quasi impossibile) diventa l'acquisto.

Insomma, per questo genere di immobili bisogna essere flessibili, soprattutto geograficamente, visto che ve ne sono pochissimi.

La maggioranza di compravendite turistiche “tipiche” fa riferimento a prodotti urbanistici “classici”: mono-, bi-, tri- e quadrilocali; casette a schiera (che non hanno nulla a che vedere con le case rurali, in quanto le prime sono nel verde agricolo, mentre le seconde nei centri urbani o nelle vicinanze); eccezionalmente (qualora tutta la cubatura della casa risulti essere “libera”), case singole e/o villette indipendenti. Siccome la sperequazione tra domanda ed offerta è alta, il mercato delle compravendite si muove velocemente, ed il cliente è spesso “costretto” a dover decidere in tempi brevi, se non rapidissimi. Chi non entra in questa logica di mercato fa fatica a muoversi; ma, soprattutto, non arriva mai all’ambito traguardo: acquistare una “seconda casa”.

Comperare da noi ha un duplice vantaggio:

- 1) Il prezzo aumenta costantemente, moderatamente, senza conoscere fluttuazioni cicliche;
- 2) La domanda è sempre maggiore dell’offerta ed in caso di rivendita si realizza a breve termine, senza intoppi alcuni;
- 3) La promiscuità urbanistica (in parte la vendita è riservata ai residenti ed in minima parte ai non residenti) fa sì che la casa sia vissuta e tenuta in ordine (ad es. se si viene a Natale la neve è spalata, la casa è riscaldata, etc.). I paesi dunque, sono vissuti e non si assiste, a fine stagione, ad un impoverimento urbano come accade invece in altre località turistiche montane (ad es. Cortina in Ottobre sembra una città fantasma). Sicuramente i residenti godono di una corsia preferenziale, ma al solo scopo di permettere loro di potersi comprare la prima casa, cosa che in altre rinomate località turistiche fuori provincia è ormai diventato un lusso, con conseguenti alte emigrazioni della popolazione locale. La tutela del residente è giusta, altrimenti si rischia l’impoverimento generale, sia qualitativo che quantitativo della società.

Altre osservazioni da tenere presente:

- 1) **Fiscalità immobiliare:** è regolata dalle leggi nazionali; tutti gli obblighi e gli adempimenti fiscali per il trasferimento della proprietà sono uguali in tutta Italia, mentre le normative provinciali regolano solo il settore urbanistico, per il quale la Provincia di Bolzano ha competenza primaria.
- 2) **Urbanistica:** viene regolata dalla Provincia Autonoma di Bolzano. **Cubatura agevolata:** solo per residenti da almeno 5 anni in provincia che superino un certo punteggio. **Cubatura convenzionata:** solo per residenti da almeno 5 anni in provincia o da almeno un giorno prima della richiesta di concessione edilizia. **Cubatura libera:** acquistabile da chiunque (va da sé che, essendo una quota minore e più costosa, viene acquistata dai non residenti).

Molte volte mi viene posta la domanda: e se sposto la residenza, posso acquistare un immobile convenzionato e/o come prima casa? Tutto è possibile: se si hanno i requisiti, si può acquistare come prima casa (adempiendo però anche agli obblighi previsti dalla legge) e se si ha anche la qualifica di residente si può acquistare anche il cosiddetto “convenzionato”.

Tuttavia, va ricordato che per la cubatura convenzionata (con relativo vincolo iscritto al tavolo) i Comuni hanno l’obbligo di controllare che l’immobile venga effettivamente abitato da persone aventi i requisiti di legge; l’Agenzia delle Entrate controlla invece se i previsti adempimenti per l’acquisto della prima casa sono stati tutti rispettati, per cui il rischio di denuncia è effettivamente alto.

Il mio personale suggerimento: comperate la cubatura libera, come seconda casa; pagate qualcosa di più, sia in termini di costo del mattone, che fiscali; fatene l’utilizzo che volete senza accollarvi altri problemi (ammende/sanzioni salate!), dormendo così sonni felici.

**Prezzi:** ormai si costruisce il nuovo solamente in base alle direttive provinciali di risparmio energetico (nuove case di generazione CLIMA A,B,C!), per cui i costruttori sono obbligati a costruire bene e seguendo una specifica metodologia costruttiva, anche se ciò comporta un lieve aumento dei prezzi, compensato però dal basso consumo energetico ed inquinante dell’immobile.

Indicazioni di massima al m<sup>2</sup> commerciale per immobili nuovi ad uso “turistico”:

- in Valle Aurina i prezzi vanno da un minimo di € 3.000 ad un massimo di € 3.500 da Gais a Predoi; per Campo Tures, la più richiesta, con punte che sfiorano € 3.800.
- in Alta Pusteria i prezzi vanno da un minimo di € 3.800 ad un massimo di € 6.500 da Monguelfo a Sesto; con punte per immobili di pregio che sfiorano € 8.000.
- Riscione così come Valdaora e la Valle di Anterselva, molto richieste, hanno prezzi a partire da € 3.800.
- in val Badia, Marebbe si arriva tranquillamente a € 7.000, mentre Corvara e la val Gardena hanno ormai prezzi inaccessibili e simili a quelli di Cortina.

Senz'altro, la Valle di Tures-Aurina offre molto sia in termini turistici, che in termini di investimento: ha due comprensori sciistici (“Klausberg” e “Speikboden”); l'altopiano di Riva di Tures e quello di Casere sono un vero paradiso per gli amanti dello sci di fondo; d'Estate, per paesaggio, escursioni ed animazione la valle Aurina non è seconda a nessuna. Inoltre, la zona non è ipersfruttata e le offerte sono spesso in stile classico, panoramiche e site ancora in un contesto naturalmente suggestivo.

Per maggiori informazioni sulla zona:

[www.tures-aurina.com](http://www.tures-aurina.com)  
[www.gais-uttenheim.com](http://www.gais-uttenheim.com)  
[www.hallo.com](http://www.hallo.com)

Per maggiori informazioni sulle offerte immobiliari:

[www.aurimmobil.com](http://www.aurimmobil.com)  
[info@aurimmobil.com](mailto:info@aurimmobil.com)

**Sicurezza:** la nuova normativa nazionale, che ha istituito le fidejussioni sui pagamenti e l'obbligo di prestare garanzia assicurativa per i vizi decennali è una garanzia; da noi, forse, neppure necessaria, data la bassa incidenza di fallimenti nel settore edile. Chi scrive esercita la professione di agente immobiliare da oltre un decennio e casi di fallimenti o altro (per cui i clienti non hanno avuto quanto promesso), non ne ha mai avuti. Anche la tipologia di costruzione, che impone lo standard di casa CLIMA, è senz'altro un vantaggio unico (a Ferrara stanno copiando lo stesso modello da noi adottato).

**La concessione edilizia** è lo strumento col quale tutto è già stato regolato ed accertato dal Comune, per cui se si costruisce si può essere certi che lo si può fare e che tutto è in regola, secondo il progetto approvato.

**L'abitabilità** (licenza d'uso) è un mero atto formale e burocratico; a volte, viene tuttavia rilasciato con ritardo, non per colpa della ditta di costruzione, ma per colpa di imprese esterne (esempio classico l'ascensore: se la Telecom non collauda la linea telefonica, il Comune non può dare l'abitabilità).

**Il Tavolare:** è simile alla conservatoria; tuttavia, in Alto Adige, vige un sistema oggettivo e non soggettivo come nel resto d'Italia (tranne per alcune provincie). Vengono intavolati (iscritti) gli immobili e si può vederne tutta la loro storia, dal prato... al condominio... frazionato in appartamenti. È un sistema molto pratico, anche perché contiene tutti i trasferimenti, le pendenze, e i gravami, tra cui i più importanti, quali le ipoteche.

Insomma, con un'unica visione (visura tavolare) si ha subito un controllo completo dell'immobile, cosa non indifferente sotto l'aspetto della sicurezza, a tutela primaria dell'acquirente.

Chi si rivolge ad un'agenzia di intermediazione seria, affidabile e radicata sul territorio, rischia poco; viene consigliato e seguito fino al rogito notarile; ha sempre un interlocutore sul posto in caso di bisogno ed a volte trova anche un “amico”. Chi invece vuol fare da sé (per risparmiare la percentuale di intermediazione), si accolla, naturalmente, anche tutti i rischi del caso.

Inoltre, l'agente immobiliare è un soggetto super partes che ha una variegata offerta immobiliare e che non è legato economicamente a nessuna ditta di costruzione (che comperiate da A o B o C è indifferente), mentre la vendita diretta da parte del costruttore è sempre limitata al fine ben preciso di proporre solo ed unicamente i propri immobili.