

DATABASE NAZIONALE DEI VALORI
IMMOBILIARI AGGIORNATI A GENNAIO 2017.REAL VALUE 2.0 Ampliamento focus
NPL e % incidenza aree

PRIMO PIANO NEWS VIEWS MERCATI PROTAGONISTI TASSE E NORME TERZA PAGINA PRESS RELEASE BANDI

IN BREVE ABBONAMENTI CARRELLO GLOSSARIO

Home > Highlight > Case di montagna: per Gabetti brillano Piemonte, Veneto e Val d'Aosta

Highlight

Case di montagna: per Gabetti brillano Piemonte, Veneto e Val d'Aosta

Di Uff. Studi Gabetti Property Solutions - gennaio 26, 2017

Iscriviti alla newsletter

Email Address

Iscriviti

OFFICE OBSERVER

Gli ultimi articoli
pubblicati da OFFICE OBSERVER | Danilo Premoli
blog indipendente di riferimento del mondo ufficio e
contract

Anche il mercato delle case di montagna archivia il 2016 in crescita. E' quanto emerge da uno studio Gabetti che analizza il mercato immobiliare turistico montano nelle zone del Piemonte e del Veneto. La clientela? Piemontesi, liguri, milanesi, bolognesi, ma anche stranieri.

In Piemonte cresce la domanda da parte degli stranieri

Il Piemonte ha mostrato nel 2016 uno stabilizzarsi complessivo dei prezzi, con un andamento differenziato a seconda delle varie zone e tipologie. I tempi medi di vendita si confermano molto variabili a seconda delle zone, delle caratteristiche e dell'appeal dell'offerta, partendo da 3 - 5 mesi per le soluzioni di maggiore interesse, fino a 10 - 12 mesi quando domanda e offerta faticano ad incontrarsi. Gli sconti medi si attestano invece intorno al 5 - 8%.

Analizzando il numero delle transazioni registrate nel corso del I semestre del 2016 (dati dell'Agenzia del Territorio in merito sia alle prime che alle seconde case), l'area sciistica ha mostrato una variazione positiva delle compravendite, con un +12,4% rispetto al I semestre 2015, per un totale di 336 transazioni. Entrando nel dettaglio delle diverse località, nella provincia di Torino, Bardonecchia ha registrato un incremento del +9,7% nel corso del I semestre 2016, rispetto allo stesso periodo del 2015, per un totale di 75 transazioni.

Oulx, dopo un consistente incremento delle compravendite nel 2015, pari al +40% rispetto al 2014, si è stabilizzata, registrando nel I semestre del 2016 un totale di 54 transazioni, -5,1% rispetto al I semestre del 2015. "Durante il corso del 2016 - come sottolinea Laurent Emmel, titolare dell'agenzia Gabetti di

Oulx – nella zona di Oulx si conferma una lieve crescita delle richieste e delle compravendite di seconde case rispetto al 2015, in un contesto dove l'offerta è rimasta sostanzialmente stabile. Le tipologie maggiormente domandate sono state i mono-bilocali intorno ai 40 mq, per un budget di spesa medio di circa 60 – 80.000 euro. La domanda è guidata da piemontesi e liguri, ma si riscontra nell'ultimo periodo anche una certa presenza di stranieri, in particolare di francesi e inglesi”.

Anche il numero di transazioni a **Sauze d'Oulx** è risultato in aumento, per un totale di 58 transazioni nel I semestre del 2016, + 45,8% rispetto al I semestre del 2015, a conferma dell'andamento del 2015, + 9% rispetto al 2014. Qui si ricerca la comodità per le piste e si prediligono il Centro e Jouvenceaux. I prezzi sono rimasti complessivamente stabili, registrando cali solo in alcune zone e per alcune tipologie.

Passando alle località turistiche montane della **Val D'Ossola**, nella provincia del **Verbano-Cusio-Ossola**, il numero di compravendite rilevato nel 2016, secondo le agenzie **Gabetti**, è rimasto sostanzialmente stabile rispetto all'anno scorso, in un contesto dove anche le quotazioni non hanno subito variazioni significative. I tempi medi di vendita in questa zona si attestano intorno ai 12 mesi, con sconti medi in fase di chiusura delle trattative intorno al 5 – 8%.

Macugnaga, la località più apprezzata grazie alla parete himalayana del **Monte Rosa**, ha fatto registrare una domanda complessivamente stabile. Le tipologie più richieste risultano le soluzioni indipendenti, baite e chalet, tuttavia data la limitata offerta di soluzioni simili, si concretizzano principalmente transazioni di piccoli trilocali intorno ai 60 mq o monolocali intorno ai 30/40 mq.

L'Alpe Devero, nel Comune di **Baceno**, ha rilevato un trend positivo in termini di afflusso turistico, collocandosi come richieste al secondo posto dopo San Domenico di Varzo, dove la domanda risulta più sostenuta anche grazie agli investimenti che hanno interessato la zona e che hanno portato all'ampliamento e ammodernamento della stazione sciistica.

Come commenta **Giorgio Lincio**, titolare dell'agenzia **Gabetti di Domodossola**: “La località in cui si è osservato il mercato maggiormente attivo è San Domenico di Varzo. Qui i prezzi contenuti in relazione all'offerta sciistica e alla vicinanza con il Parco Veglia hanno generato un sensibile aumento delle richieste. Tra le ragioni della maggiore attrattività vi è il rinnovamento tecnologico degli impianti, che ha contribuito ad attrarre nuovo turismo. In prospettiva vi è poi la possibilità di collegare in una sola stazione San Domenico e l'Alpe Ciamporino (dove si scia fino ai 2400 metri) con l'Alpe Devero, generando un comprensorio di grande interesse ambientale, ed è in fase di progettazione anche un collegamento con le aree sciistiche (discesa e fondo) del comune di Trasquera.

Per concludere, si confermano stabili le ricerche di **immobili** da destinare a seconde case, sia sull'Alpe Devero, seppure l'offerta sia notevolmente inferiore alla forte domanda, sia nella valle Formazza”.

In aumento, l'acquisto di **rustici da ristrutturare** intorno ai 55 – 60 mq, ricercati soprattutto per la presenza di ampi spazi all'aperto. La domanda principale per questa tipologia di investimento risulta provenire da svizzeri o tedeschi, grazie al collegamento Berna-Domodossola tramite il Loetschberg basistunnel, che ha ridotto il tempo richiesto per raggiungere l'Ossola dal nord Europa e dalla Svizzera. Per quanto riguarda la clientela italiana si collocano ai primi posti i residenti nel varesotto e legnanese e nel milanese.

Veneto: spicca Asiago grazie agli acquirenti veneti e emiliani
L'altopiano dei Sette Comuni mantiene un mercato turistico attivo nel 2016, in particolare per la zona di Asiago e limitrofi. Secondo gli ultimi dati dell'Agenzia del Territorio, il 2015 si è chiuso con performance positive in termini di transazioni per il residenziale: registrando 111 transazioni ad **Asiago**, 130 a **Roana**, 70 a **Gallio** e 11 a **Rotzo**.
Complessivamente, i comuni considerati hanno registrato un totale di 323 compravendite, + 27% rispetto al 2014.

Nel 2016, secondo l'esperienza degli agenti **Gabetti**, si conferma un andamento positivo: il graduale riallineamento dei prezzi e le detrazioni in caso di ristrutturazione degli **immobili** stanno rendendo disponibili sul mercato buone occasioni in termini di rapporto qualità/prezzo, che attraggono l'interesse dei potenziali acquirenti. I tempi medi di vendita, nel 2016, si attestano intorno ai 4 – 6 mesi,

mentre gli sconti in sede di chiusura delle trattative variano dal 5% al 10%, a seconda dello specifico immobile.

La zona con maggiore attrattività turistica si conferma quella di Asiago, seguita da Gallio, grazie alla numerosa presenza di servizi e alla agevole accessibilità (ciò in parte a discapito delle soluzioni più in quota e che richiedono più tempo per essere raggiunte). La domanda è guidata principalmente da acquirenti provenienti dal Veneto, in particolare da Padova e Vicenza, e dall'Emilia Romagna (Ferrara e Bologna), grazie all'apertura del tratto di autostrada della Valdastico.

“Nel 2016 il mercato turistico è rimasto sostanzialmente stabile rispetto al 2015 – commenta **Federica Speziali**, titolare dell'**agenzia Gabetti di Asiago** – sia per quanto riguarda la domanda e l'offerta che per le quotazioni, con lievi variazioni solo per specifiche zone e/o tipologie. Parlando di location, Asiago si conferma al centro delle richieste nella zona. La tipologia più trattata è il trilocale in buono stato per un budget di spesa medio di circa 150.000 euro. Nella scelta degli acquirenti risulta determinante la presenza di un box o di un posto auto coperto, oltre alla vista panoramica e il contesto tranquillo e immerso nel verde. Inoltre, stiamo riscontrando un forte interesse per le soluzioni indipendenti anni '70 - '80 da ristrutturare, merito anche delle agevolazioni fiscali, che tramite opere di riqualificazione e ammodernamento, contribuiscono a migliorare anche da un punto di vista paesaggistico il contesto circostante”.

Val d'Aosta: l'intramontabile appeal di Courmayeur

A **Courmayeur** nel 2015 si è registrato un consistente **aumento di compravendite** residenziali, raddoppiate rispetto al 2014, passando da un totale di 46 transazioni a 93. Nell'ambito del mercato turistico, la domanda di seconde abitazioni si concentra soprattutto in prossimità del centro pedonale e delle frazioni di **Pussey**, comoda sia al centro che agli impianti, e **Villair** inferiore e **Dolonne**, comode per la vicinanza alle piste. La domanda è guidata principalmente da residenti a Milano e provincia. Seguono Genova e Torino da cui è possibile raggiungere queste località turistiche con facilità. Si riscontra anche un aumento della presenza di stranieri, principalmente inglesi, che si orientano verso affitti stagionali nei mesi invernali.

Le quotazioni nell'ultimo anno si sono mantenute stabili. Per il signorile i prezzi mediamente vanno dagli 6.500 ai 10.000 euro al mq, mentre per il medio si va dai 3.000 ai 5.500 euro al mq. I tempi medi di vendita si attestano intorno ai 6 - 8 mesi, mentre gli sconti che si riescono ad ottenere in sede di chiusura delle trattative sono intorno al 15%. Questo anche per effetto della maggiore disponibilità di **immobili** sul mercato.

“Nel 2016, nell'ambito del mercato turistico – sottolinea **Massimiliano Alfieri**, dell'**agenzia Gabetti di Courmayeur** – abbiamo registrato un volume di compravendite stabile rispetto al 2015, a fronte di un aumento dell'offerta. La tipologia maggiormente richiesta si conferma il trilocale intorno agli 80 mq con doppi servizi, per il quale il budget di spesa medio oscilla tra i 450.000 e i 550.000 euro. Tra le caratteristiche di maggiore importanza per gli acquirenti risulta la presenza del box o di un posto auto coperto. Seguono la vista, possibilmente sulla catena del Monte Bianco, e la prossimità alla zona pedonale e/o agli impianti di risalita”.

a cura dell'**Ufficio Studi** di **Gabetti Property Solutions**

TAGS agenzie Gabetti mercato montagna

Share



3 tweet

Articolo Precedente

D2U presenta Green Cube, centro direzionale alle porte di Milano

Uff. Studi **Gabetti** Property Solutions

Articoli correlati [Altri dello stesso autore](#)

Highlight

D2U presenta Green Cube, centro direzionale alle porte di Milano

Highlight

Real estate, le news di gennaio da New York e Miami

Highlight

Poste: costo dei risarcimenti per Irs sale fino a 50 mln



Nessun Commento

Rispondi

Comment:

Name:

Email:

Website:

Lascia un commento

Più Popolari

World Capital advisor di Prelios Sgr per immobili commerciali
maggio 11, 2016

Gabetti: su del 21.9% le transazioni residenziali nell'H1
ottobre 13, 2016

Affittopoli Roma, quando la morosità è la norma
marzo 21, 2016

Bando periferie: i nuovi interventi ammessi
luglio 5, 2016

Ultimi Articoli

Case di montagna: per Gabetti brillano Piemonte, Veneto e Val d'Aosta
gennaio 26, 2017

D2U presenta Green Cube, centro direzionale alle porte di Milano
gennaio 25, 2017

World Capital commercializzerà area logistica ad Anagni
gennaio 25, 2017

Real estate, le news di gennaio da New York e Miami
gennaio 25, 2017

Categorie più viste

Press Release	304
News	255
Mercati	122
Tasse e Norme	102
Bandi	77
Primo Piano	69
Views	56
Protagonisti	35
Terza Pagina	35
In breve	34
Glossario	19
Highlight	7

ABOUT US

FOLLOW US



Requadro è il settimanale online di informazione e approfondimento dedicato al settore immobiliare.

Contact us:

