

Lo studio Il sindaco: non possiamo diventare come Milano

Tra gli under 40 quasi uno su due non trova la casa

Lepore: anche io la cerco ma senza fortuna

Trovare casa è spesso un'impresa e più di un bolognese su due fatica a individuare l'immobile che desidera. A scattare la fotografia del mercato residenziale in città, delineando anche il modello di rigenerazione urbana necessario, è il report «Why Bologna – Una nuova geografia dell'abitare» realizzato dall'ufficio studi Gabetti in collaborazione con **Ance Emilia** Area Centro. In quella metà di giovani che vorrebbe comprare ma non riesce, c'è anche il sindaco Lepore che racconta: «Anche io sto cercando casa, però non la trovo». Il Comune

lavora a un nuovo piano urbanistico generale e un nuovo regolamento edilizio per rigenerare l'esistente. Infine, è la richiesta del sindaco, «il Demanio e le altre società pubbliche che hanno le ex caserme le cedano gratuitamente ai Comuni».

a pagina **2 Testa**

Lo studio

Un under quaranta su due non riesce a comprare Savena il più richiesto, budget medio 200 mila euro

L'Ance: «La sfida per Bologna è trovare un equilibrio»

di **Alessandra Testa**

Bologna, che si estende su una superficie di 140 chilometri quadrati, è ormai un vero e proprio «brand» dell'abitare.

A sceglierla non sono solo gli studenti (80 mila gli iscritti all'Alma Mater, di cui 54 mila fuori sede) e i lavoratori, ma sempre più i turisti italiani e quelli provenienti dal resto del mondo.

Trovare casa, però, resta spesso un'impresa ardua e così più di un bolognese su due fatica a individuare l'immobile che desidera. A scattare la fotografia del mercato residenziale nella città delle Due

Torri, delineando anche il modello di rigenerazione urbana necessario, è il report «Why Bologna – Una nuova geografia dell'abitare» realizzato dall'ufficio studi dell'immobiliare Gabetti in collaborazione con **Ance Emilia** Area Centro.

Secondo questo studio, il 43% degli under 40 è in cerca di un immobile residenziale da acquistare entro due anni e l'11% intende portare a termine la trattativa nei prossimi sei mesi. La domanda, insomma, è forte. Meno forte quanto si è disposti a pagare: la disponibilità economica di parten-

za per l'acquisto è fino a 200 mila euro per il 52%, mentre il 40% ha individuato nel quadrilocale tra i 90 e i 120 metri quadri il taglio più adatto alle proprie esigenze.



Peso: 1-10%, 2-34%

Dai dati emerge, si diceva, come l'offerta di immobili a Bologna non riesca a soddisfare la domanda potenziale per il 53% del campione. Un campione composto per lo più di giovani tra i 30 e i 40 anni, coppie o famiglie monogenitoriali con contratto di lavoro a tempo indeterminato. Con tutte le carte in regola, in teoria. Pur crescendo dell'11,5% le compravendite residenziali e dell'1,6% le quotazioni, resta poi il grande dato da anni segnalato dall'associazione confindustriale dei costruttori: l'86% del patrimonio edilizio bolognese è stato costruito prima del 1970 e necessita di interventi di riqualificazione. Case vecchie a prezzi alti, si potrebbe riassumere in modo brutale.

Parallelamente, la città sta crescendo, sviluppando nuovi quartieri sull'asse Navile-Casalecchio di Reno-San Lazzaro di Savena. Tra i quartieri più attrattivi, al primo posto c'è il

Savena con il 42% delle preferenze, Porto-Saragozza con il 32% e Santo Stefano con il 30. Il 56% preferirebbe trovare casa all'interno del Comune, il 44% in un Comune limitrofo, ma il 40% si dice disposto a spostarsi in provincia per trovare maggiore corrispondenza alle proprie esigenze.

Vi è poi il fattore tassi: per il 40% l'aumento non influisce sul desiderio di cambiare casa, ma il 24% lo ha posticipato di un anno e il 32% a tempo indeterminato, nella speranza che i tassi tornino a diminuire. «Qualità della vita, cultura, impresa e accessibilità sono tra i principali fattori abilitanti che rendono Bologna fortemente attrattiva per gli investitori del settore immobiliare nel panorama nazionale e internazionale — analizza Enrico Cestari, responsabile Gabetti Home Value, la divisione cantieristica del gruppo —. Il settore living si inserisce come elemento propulsore, an-

cor più se abbinato a interventi di rigenerazione urbana che — aggiunge — svolgono un ruolo chiave e fungono da collante tra queste tre dimensioni».

«Why Bologna è una ricerca che vuole mettere in luce i punti di forza di Bologna e spiegare i motivi per i quali, anno dopo anno — afferma Leonardo Fornaciari, presidente Ance Emilia Area Centro —, la città continua essere una meta sempre più ambita. Abbiamo nelle mani un patrimonio enorme, di inestimabile ricchezza, non solo economica ma soprattutto culturale e sociale. Sta a noi — suggerisce — non disperdere questo capitale, unendo gli obiettivi e concentrando idee e progetti, lavorando in sinergia con l'amministrazione comunale per continuare a scrivere una storia di successo. La sfida principale che Bologna dovrà affrontare è trovare il giusto equilibrio per costruire

insieme un futuro stabile. Progettare e costruire a saldo zero, dare impulso alla rigenerazione urbana, restituire alla città qualità di vita e lavoro, recuperando le aree inutilizzate, degradate e dismesse».

53%

di pessimisti

L'offerta di immobili non riesce a soddisfare la domanda potenziale per oltre la metà del campione

86%

di vecchi immobili

La stragrande maggioranza del patrimonio edilizio bolognese è stato costruito prima del 1970

52%

di indecisi

L'aumento dei tassi pesa: il 24% ha posticipato di un anno l'idea di comprare, il 32 ha rinunciato

+11,5%

di compravendite

In aumento vendite e acquisti residenziali, e pure i prezzi con un +1,6% per le quotazioni

3,5

mesi di attesa

Il tempo medio per vendere una casa di proprietà oggi giorno sotto le Due Torri



Peso: 1-10%, 2-34%