Rassegna del 13/04/2025

Nazione Pisa-Pontedera	**Premio Italia a Liuzzi, Spiderman in pediatria**	**...**	1
Tirreno	**La casa? Un'azione che frutta**	**Paletti Francesco**	2

4671

CALCINAIA

Premio Italia a Liuzzi, Spiderman in pediatria

Da oltre 8 anni Gianni Liuzzi, in versione Spiderman affronta "trasferte" in tantissimi reparti di pediatria disseminati negli ospedali di mezza Italia. Nelle vesti del supereroe ha incontrato bambine e bambini ricoverati cercando, fra sorpresa e incredulità, di strappare loro sorrisi. Per tutto questo Liuzzi ha ricevuto a Roma un prestigioso riconoscimento, il Premio Italia – celebra l'eccellenza italiana in vari ambiti – conferito nell'ambito sociale-volontariato. A Liuzzi i complimenti dell'amministrazione comunale.





Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile

La casa? Un'azione che frutta

Tassi d'interessi in calo e Borse in piena crisi. Così il mattone diventa un bene rifugio «È la paura di perdere i risparmi in investimenti sbagliati a far crescere la domanda»

di **Francesco Paletti**

«C'è un aumento progressivo dei piccoli investitori immobiliari, persone comuni che magari prima investivano in titoli o altri prodotti finanziari, e ora scelgono il "mattone" anche solo per mettere in sicurezza il proprio denaro», dice Andrea Oliva, responsabile nazionale del centro studi della Fimaa, la Federazione italiana dei mediatori e degli agenti d'affari affiliata a Confcommercio, la principale associazione di categoria del settore. «Anzi, le dico di più: c'è anche chi acquista immobili senza neppure metterli immediatamente a reddito», aggiunge subito dopo.

«Non ovunque le cose vanno nello stesso modo, ma è vero che c'è un mercato specifico degli immobili destinati alla rendita, soprattutto in città e località che hanno una particolare attrattività turistica ed è un segmento che negli ultimi anni sta dando segnali di vivacità», conferma il presidente regionale della stessa associazione Carlo Barbagli.

È una tendenza generale iniziata con il Covid Adesso guerre commerciali, armate e dazi l'hanno amplificata

Cambiano un po' gli accenti, non la sostanza: nell'epoca della grande incertezza internazionale, politica ma anche economica e finanziaria, non c'è solo l'oro fra i "beni rifugio" su cui puntare quando sulle piazze finanziarie si scatena l'ondata dei ribassi oppure l'inflazione aumenta ben oltre quanto è auspicato dalle banche centrali. Anche il "mattone" torna ad essere un investimento appetibile, quanto meno per chi, in anni di lavoro, è riuscito a mettere da parte un gruzzoletto, magari da lasciare ai figli, e ora teme di perderlo. «È soprattutto la paura che ha fatto aumentare l'interesse per gli investimenti immobiliari da parte delle persone comuni – spiega Oliva -: fra guerre commerciali e armate e dazi, a livello internazionale regnano l'incertezza e soprattutto l'insicurezza. Così la preoccupazione principale diventa in prima istanza quella di proteggere il proprio denaro dall'inflazione e dall'instabilità dei mercati e in tal senso gli immobili costituiscono sicuramente un'alternativa più che valida». Al riguardo la minaccia dei dazi statunitensi è stata solo l'ultima spinta in ordine cronologico, per quanto vigorosa, in tale direzione. Perché la tendenza agli investimenti immobiliari da parte di piccoli proprietari «è iniziata dal Covid in poi e riguarda, indistintamente, tutti i centri che hanno una particolare attrattività turistica, siano essi città d'arte o località balneari, montane e anche collinari», chiarisce Barbagli. Beninteso, nei grandi numeri è difficile trovare traccia di questa tendenza. «Anche perché la stragrande maggioranza delle compravendite immobiliari continua a riguardare abitazioni destinate a prima casa», aggiunge lo stesso Barbagli. Per scovarla bisogna andare a tastare il polso agli addetti ai lavori. Oppure spulciare nei dati e nelle tendenze di contesti sì locali, ma capaci di dare indicazioni anche a livello nazionale. È il caso, ad esempio, di Firenze: «Gli investimenti dei piccoli investitori? Altroché se sono in aumento: in particolare per quanto riguarda i fondi commerciali per i quali, come associazione di categoria, nel 2025 stimiamo il numero di transazioni in crescita del 2% e il loro valore del 3,5%», spiega, dati alla mano, il presidente della Fimaa fiorentina Arrigo Brandini. Beninteso, le acquisizioni immobiliari sarebbero in crescita anche nel centro storico del capoluogo perché «l'interesse sarebbe molto forte e lì è chiaro che si compra solo per mettere a reddito dato che i fiorentini non ci vogliono vivere», continua Brandini. Condizionale d'obbligo, però, perché «lì secondo le nostre stime gli affari immobiliari rimarranno stabili e il valore aumenterà solo dell'1,2%». Motivo: «La battaglia in corso sugli affitti turistici, con tanti di ricorsi al Tar, frena sia acquirenti che venditori che preferiscono attendere», spiega il presidente della Fimaa. Oppure spostarsi a poca distanza: ad esempio, nei viali di circonvallazione del centro storico fiorentino, «la zona più vicina all'area Unesco ma in cui non ci sono particolari vincoli: lì prevediamo un +1, 5% per le compravendite e +2% per quanto riguarda il loro valore e si tratta soprattutto di acquisizioni immobiliari da destinare a rendita».

Poi c'è il caso delle acquisizioni della nuda proprietà: «nel 2024 sono aumentate del 4,3% e per il 2025 prevediamo una crescita ulteriore del 5%», racconta Brandini. Che poi spiega: «Chi compra, se non ha una necessità abitativa immediata, può acquistare immobili di pregio a un prezzo molto vantaggioso, oltre a mettere "in sicurezza" il proprio denaro: di solito sono investimenti che si fanno pensando ai figli».

Fondi commerciali e immobili in zone turistiche i più ricercati «Unico freno i ricorsi sugli affitti turistici»



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile

4671

Anche sulla costa i segnali sono evidenti: «Ormai da tempo stiamo assistendo a una crescita esponenziale di acquisti di piccoli appartamenti da destinare al mercato degli affitti brevi, non solo sulle località della nostra costa ma anche in città – dice il presidente della Fimaa di Livorno Roberto Canelli -. Chi compra? In maggioranza sono famiglie del territorio, ma è in crescita anche il numero di piccoli investitori di altre zone della Toscana e d'Italia che scommettono su Livorno, in particolare fiorentini e milanesi». ●

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile



Andrea Oliva
responsabile nazionale centro studi della Fimaa



Carlo Barbagli
presidente regionale della Fimaa



Arrigo Brandini
presidente della Fimaa fiorentina



Roberto Canelli
presidente della Fimaa di Livorno

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile



Matteo Leoncini
Presidente Fiaip Massa-Carrara

Massa

«Non solo Marina, vanno forte anche le frazioni a monte L'asta? Una buona scorciatoia»

Ebbene sì, il mattone è senza dubbio un buon investimento «a medio-lungo termine», sostiene Matteo Leoncini, agente immobiliare e presidente di Fiaip Massa-Carrara. «Se si acquista per mettere a locazione – dice – si riesce sicuramente a monetizzare». Attenzione, però: non fatevi ingolosire dall'idea del "tanto-e-subito", mette in guardia. «Io consiglio la rendita residenziale. Se ho un appartamento a Marina di Massa e d'estate lo piazzo sul mercato con affitti brevi, guadagno 100 euro al giorno, devo però anche farmi carico delle spese per pubblicizzarlo, di pulizia, cambio biancheria, condominio, luce, acqua, gas; incasso di più, ma guadagno meno rispetto a un affitto residenziale». Quanto investire? «Io credo che basti compare un appartamento da 50-60mila euro (e con questo "taglio" c'è un'offerta per esempio nei paesi "a monte" della città, da Antona a San Carlo), per arrivare agevolmente a una rendita del 7%». Da vagliare la strada delle aste: «Un appartamento da 80 mq in via Pisa a Marina è venduto all'asta a 140mila euro: vale almeno 80-90mila euro in più: se riesci ad aggiudicartelo, lo può rivendere subito».

Giovanna Mezzana



Gabriele Papa
Titolare Studio Papa Servizi Immobiliari

Carrara

«C'è una caduta dei prezzi Scegliere intorno al centro e puntare sugli universitari»

Se vuoi investire nel mattone per poi capitalizzare devi chiederti: dove compro? Cosa compro? A Carrara, del resto, la caduta libera dei prezzi al mq si sente, eccome: «Fatta eccezione per Marina di Carrara, dove i prezzi hanno ancora una discreta valenza», valuta Gabriele Papa, agente immobiliare, titolare dello Studio Papa Servizi Immobiliari. «Potrebbe essere conveniente – aggiunge – investire su immobili a uso abitativo in centro-città per sfruttare l'onda degli affitti agli studenti dell'Accademia di Belle Arti». Il consiglio è: «Fare una ricerca accurata, sperando di avere la fortuna di imbattersi in immobili venduti a prezzi "da affare", per avere così una redditività ottimale e ammortizzare in breve tempo l'investimento. La redditività potrebbe essere del 5-7%». In generale «propenderei per investimenti a uso abitativo per ciò che riguarda Carrara, sfruttando contratti a canone agevolati con cedolare secca a tassazione del 10%, così si aumenta la redditività, tenendo conto che uno studente è disposto a pagare 250-350 euro a stanza».

Giovanna Mezzana



Carlalberto Tofanelli
Titolare omonima immobiliare

Viareggio

«Non siamo negli anni '80 ma con la politica della Bce gli investimenti saliranno»

Oltre 50 anni di attività, all'Agenzia Tofanelli di Torre del Lago di mattone che va e viene ne hanno "macinato" tanto. «L'aspettativa di vedere spostare somme dagli investimenti finanziari alla casa c'è», spiega il titolare Carlalberto Tofanelli: «Anche considerando che, a breve, è atteso un ulteriore taglio degli interessi da parte della Bce. Ma per vedere gli effetti della catastrofe vissuta dai mercati finanziari è ancora presto». Anche considerando - così il dato rilevato da Tofanelli - «che oggi si compra soprattutto con denaro a prestito: senza mutuo le persone acquisterebbero poco».

Se le vendite riguardano soprattutto acquirenti di prima casa, e dunque sotto i 40 anni, o anziani che cercano una abitazione più piccola, è pur vero che la Versilia è terra di seconde case, per chi sceglie il territorio per le vacanze: «L'interesse c'è ma non è quello degli anni Settanta-Ottanta», ricorda Tofanelli, «quando una abitazione, prima di andare a rogito, passava da tre-quattro mani diverse per la speculazione sul prezzo».

Donatella Francesconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile



Tommaso Birignani
consulente d'area Tecnocasa

Firenze

«In una città a volumi zero puntate sempre sul bello Non avrete problemi in futuro»

Il mattone può essere un investimento, soprattutto se si vive in città come Firenze, dove dice Tommaso Birignani consulente d'area Teconocasa, intorno c'è bellezza: «La maggior parte degli investitori sceglie di puntare sugli immobili anche come piano di accumulo, accollandosi piccoli mutui. E questo va bene soprattutto per chi ha extraricavi. Conta poi la propensione o meno al rischio, propensione al rischio che è inversamente proporzionale alla redditività: più sono disposto a rischiare più guadagno, e viceversa, e questo vale anche per gli immobili. Quando arriva un investitore cerchiamo di capire il loro livello di sopportazione del rischio, ad esempio scegliendo tra un negozio fuori o dentro il centro storico». L'abitativo rende di meno e bisogna scegliere se metterlo in affitto tradizionale o turistico, «però – aggiunge Birignani – si sa che tra 10 anni l'immobile acquistato in una città a volumi zero, di buona qualità varrà molto di più del valore iniziale». E allora cosa comprare a Firenze? «Acquistare ciò che piace, perché qui ogni luogo esprime bellezza, scegliendo immobili di qualità e luminosi. Il bello non avrà mai problemi per il futuro».

Elena Andreini



Massimo Laschi
agente immobiliare pratese

Prato

«Prezzi ancora accessibili Il problema? Far incontrare domanda e una buona offerta»

«Se si trovano le condizioni migliori, come prezzi il periodo per le compravendite adesso sarebbe buono. A Prato, con un costo in media fra i 1.500 e i 2.000 euro a metro quadrato si può acquistare una abitazione». Massimo Laschi, agente immobiliare pratese, riassume così le tendenze del mercato di inizio 2025 precisando che «come costi siamo ancora al di sotto del picco del 2008. Resta la difficoltà semmai a far incontrare domanda e offerta su prezzo-qualità. Le condizioni ottimali sarebbero quelle di trovare costruzioni anni '80 di 4 o 5 vani, con dimensioni di 70-85 metri quadrati che diventano appetibili per la maggior parte delle persone, se appunto ci riferiamo a costi che si aggirano sui 1500 euro a mq». Un mercato immobiliare senza impennate. «Il periodo Covid ha messo in crisi il sistema per almeno 2 anni, poi si è presentata una ripresa dovuta anche ai risparmi delle famiglie. In questo periodo è difficile far incontrare le condizioni giuste a prezzi giusti per l'acquisto di una casa che risponda alle esigenze della domanda. L'ideale resta una abitazione di dimensioni contenute a prezzi abbordabili».

Alessandro Formichella



Graziano Baldasseroni
broker dell'agenzia Parenti Group

Montecatini

«Peccato ci sia poca scelta Questa è la zona ideale per investire in affitti brevi»

«Attualmente a Montecatini e in Valdinievole, come altrove, c'è grande richiesta e poca offerta di case in affitto. Perciò trovare un immobile a buon prezzo, acquistarlo e metterlo nel mercato delle locazioni ad uso abitativo può essere una buona chance di investimento. Gli appartamenti più ricercati sono per nuclei familiari di due o tre persone. La forma degli affitti brevi non ha preso ancora campo, ma ci sono opportunità sempre più interessanti di acquistare bed and breakfast e immobili turistici, per chi cerca prezzi più economici rispetto a Firenze e alla Versilia in una zona molto ben collegata. Per la rivendita, invece, le percentuali di ricarico variano tra il 6% e il 10%». È il punto di vista di Graziano Baldasseroni, agente immobiliare e broker dell'agenzia Parenti Group di Montecatini Terme. Nell'indicare le situazioni più ghiotte, Baldasseroni non si ferma all'uso abitativo. «Ci sono diverse opportunità di investimento nel settore commerciale, a Montecatini nella parte di corso Matteotti, e della logistica, tra magazzini e capannoni - aggiunge – anche grazie alla possibilità di cambiarne la destinazione d'uso».

Lorenzo Carducci



Luca Grisanti
di Casa In Vetrina

Grosseto

«Tra spesa e guadagni il monolocale è la scelta giusta In 12 mesi ecco 5mila euro»

«Puntare sugli appartamenti piccoli: bilocali meglio, ma anche monolocali», spiega Luca Grisanti, agente immobiliare di Casa In Vetrina di Grosseto: se si vuole investire in beni immobiliari, è questa la strada migliore da seguire. «Sono appartamenti abitati di solito da coppie o famiglie non molto numerose, non servono grosse manutenzioni, costa meno arredarli». Sull'aspetto economico, «grazie alla cedolare secca al 10% (la percentuale di tasse sul canone annuo) si ha quasi un 5% di rendita fissa, pulita, all'anno. Credo non ci sia un altro genere di investimento che superi questa rendita. Partiamo dal valore di un immobile di 100mila euro. Per l'affitto di un bilocale si chiede sui 500 euro al mese, cioè 6mila euro all'anno. Applicando la cedolare secca, basta togliere 600 euro annui di tasse. Aggiungendo l'Imu, si arriva a 5mila euro "puliti" anno. E cioè il 5% annuo rispetto all'investimento iniziale». Acquistare un bilocale a Grosseto significa spendere sui 100mila, 120mila euro. «E se si ha una cifra maggiore da investire, meglio acquistare due o più bilocali: la somma dei loro affitti è maggiore rispetto all'affitto di un quadrilocale».

Sara Venchiarutti

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile



Filippo Gelli
titolare
dell'agenzia
Erre Casa

Pistoia

«Fondi commerciali in centro Si arriva all'8% di utile ma servono 250mila euro»

A Pistoia, possiamo ritrovare due tipologie di investitori, ci spiega Filippo Gelli, titolare di Erre Casa. Quello che punta su immobili abitativi, da mettere a reddito (che rendono meno, ma negli anni vanno incontro a una maggiore rivalutazione) e l'imprenditore che cerca fondi commerciali. Dipende dal budget. In entrambi i casi è l'ubicazione dell'immobile a fare la differenza, per chi vuole investire il centro storico è più redditizio. Nell'ambito dell'abitativo, la tipologia più consigliata è il bilocale o il trilocale, con valori che oscillano dai 100mila ai 140mila euro e che garantirà una rendita finanziaria tra il 4% e il 5% lordo annuo. Quando parliamo di fondi commerciali in centro storico, invece, l'investimento di base è superiore – in media i 200 e i 250mila euro - ma anche la rendita è più elevata, partendo da un 8% annuo. Per chi ha un budget più contenuto ci sono piccoli fondi commerciali in centro, o garage e posti auto (sempre molto ricercati) . Ad ogni modo sono quasi sempre addetti al settore che puntano sulla tipologia commerciale, optando spesso per soluzioni già a reddito o da destinare a inquilini solidi.

Maria Salerno



Giuliano Satti
della
Essegi
Immobiliare

Lucca

«Ora anche gli stranieri puntano all'acquisto in centro per abitarci parte dell'anno»

«La casa è sempre stata un bene rifugio e ora lo è ancor di più. È tangibile, concreta, la vedi e la tocchi, e soprattutto nessuno la può "nebulizzare" con qualche alzata di ingegno». Giuliano Satti, titolare della Essegi immobiliare di Lucca, invita ad affidarsi alla solidità del mattone. «Sono due le tendenze sul mercato – dice –. Una è rivolta all'acquisto di immobili da mettere a rendita nel business degli affitti turistici. È un settore che su Lucca sta andando bene: si cercano unità piccole o frazionabili, per lo più in centro. I prezzi sono elevati e molto dipende dalla qualità dell'immobile. Ci puntano anche gli stranieri, in particolare americani. Cercano case di pregio, da 600-700mila euro, per passarci parte dell'anno e affittarle nel resto del tempo. È un business che rende: un bilocale in centro, con un tasso di occupazione del 60%, frutta 20-25mila euro. Ma è un settore che richiede tempo e attenzione. Se si vuole qualcosa di meno impegnativo, conviene puntare su immobili della prima periferia per affitti lunghi: i bilocali costano da 140 a 180mila euro, i trilocali da 180 a 230mila. I primi si affittano a 600-650 euro al mese, i secondi a 800».

Gianni Parrini

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile



Monica Bertini della Frangerini immobiliare

Livorno

«Piccolo, carino e perfetto Il bilocale in ottime zone è paragonabile a un Bot»

«Il mercato immobiliare si è mosso parecchio in questi ultimi 20 giorni: la borsa incontrollabile ha dato ancor più spinta all'acquisto di immobili. Anche perché le mura non ingannano mai». Monica Bertini, titolare della Frangerini immobiliare a Livorno, spiega che il segreto è investire in immobili di piccola metratura. «Che siano però carini – sottolinea – urbanisticamente perfetti e soprattutto in ottime zone. Parlo di bilocali perché si tratta di immobili che rendono poco meno di una casa con due camere e si affittano molto bene». E se dovessimo quantificare la rendita? «Tra il 4-5 per cento – evidenzia Bertini – e, in più, va considerato che un immobile di questo tipo non perde valore. L'acquisto di un bilocale è una rendita sicura che rende almeno il doppio di un Bot (Buoni ordinari del tesoro, titoli emessi dallo Stato con lo scopo di finanziare il debito pubblico e caratterizzati da una scadenza a breve termine, *ndr*)». C'è poi l'aspetto della vendita. «Nel momento in cui si arriverà a vendere quell'immobile, lo si farà a un prezzo superiore rispetto a quello di acquisto. Anche per questo conviene», conclude.

Martina Trivigno



Simone Nardini della SR immobiliare

Cecina-Rosignano

«Meglio comprare su carta e poi affittare a settimane Così l'introito è assicurato»

Mare, mare, mare. Che sia una casa importante, da utilizzare come prima o seconda casa, o un bilocale da affittare, per la costa compresa tra Rosignano e Cecina, è un periodo d'oro. Gli affitti stagionali, a settimane, vanno benissimo e l'investimento è considerato blindato. Simone Nardini dell'agenzia Sr servizi immobiliari consiglia di puntare su Castiglioncello e dintorni. «Stiamo lavorando molto con persone che acquistano per mettere a reddito – dice – perché qui si riesce ad affittare anche solo con i social. Ho clienti che fanno tutto da soli, o tramite una persona, il check in e il check out. Quindi un introito sicuro col minimo di spese». Ma se Nardini dovesse dare un consiglio non ha dubbi. «Acquistare un immobile nuovo, meglio sulla carta per cucirselo addosso. Intanto alcuni esempi. Budget da 317mila euro, tre vani più mansarda in villa dell'Ottocento, nel verde e con piscina. Su carta. Budget da 287. 800 euro: zona verde al Quercetano, tre vani, giardino, due bagni, posto auto, completamente ristrutturato. Budget 187mila euro: bilocale con giardino, 20 anni ma perfetto, zona Poggio Allegro, 500 metri dal mare».

Ilenia Reali



Mauro Buccioni presidente della Fimaa

Pisa

«Dove ci sono studenti e turisti c'è sempre fame di alloggi La locazione è una sicurezza»

«Quali quartieri assicurano una redditività maggiore? A Pisa, che è città turistica e universitaria, in realtà un po' tutti, anche la zona della Stazione: anzi lì soprattutto». Non è una provocazione quella di Mauro Buccioni, presidente della Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari) di Pisa. «Per niente – assicura -: il fatto che sia considerata una delle zona più difficili della città abbassa un po' il valore degli immobili, ma non attenua la fame di alloggi in locazione, soprattutto fra chi non ha un reddito altissimo, come i cittadini stranieri». Risultato: «Alla Stazione e dintorni un appartamento garantisce una redditività annua che può arrivare anche al 7% del valore dell'immobile» dice. Concretamente, un appartamento da 150mila euro, può garantire una rendita annua di 10mila euro ma per uno da 250mila la redditività quasi raddoppia. Beninteso, non è tutto oro quello che luccica: «Sono buone occasioni per chi cerca una rendita immediata, ma il problema si pone nel caso si decida di rimetterli sul mercato per venderli – spiega Buccioni-: ottenere una valutazione vantaggiosa diventa complicato».

Francesco Paletti

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile