

IL TEMPO
ROMA

Le agenzie: si stanno svendendo le case

Anzio e Nettuno

Mercato fermo

Costi Per 90 mq chiesti 200 mila euro

Cosimo Bove

■ **NETTUNO** Un mercato bloccato quello delle vendite immobiliari nella zona di Anzio e Nettuno. Inutile girarci attorno: il mattone non tira più come poteva essere qualche anno fa, se non a intermittenza, nonostante costi variabili dai 160 ai 330 mila euro da Lavinio a Nettuno. E la tendenza è chiara nella parole di chi nel settore produce i suoi affari, investendo di tasca propria. È il caso di Peppe Massimi, imprenditore edile della zona a sud di Roma. «In questo periodo - spiega - il mercato è altalenante. Un mese i clienti girano per cercare buoni affari e visitare le case in vendita, e il mese successivo non si vede un'anima. È vero che rispetto allo scorso anno c'è stato un incremento, anche solo del 5-10%, ma la situazione dal punto di vista complessivo non è delle migliori. E pensare che c'è chi ha iniziato anche a svendere i propri appartamenti, senza riuscire a darli via». E sul quadro nel suo insieme influisce la crisi economica generale e il presso delle abitazioni. «I costi sono tirati all'osso - continua Massimi - perché per una casa di 90 metri quadri si chiedono circa 200 mila euro, che però sono frutto di investimenti da parte di chi costruisce. Già il prezzo dei terreni è aumentato, e questo influisce sul costo generale di un immobile». Una situazione in fase di stallo dunque, così come confermato anche dagli agenti immobiliari. Lo spiega chiaramente Italo Buonamano, dell'agenzia **Remax** Premium di via Gramsci, ad Anzio centro. «Le vendite oggi sono praticamente ferme - ammette - per una situazione economica disastrosa in tutto il Paese. E Anzio e Nettuno ovviamente non fanno eccezione. Il mercato oggi è cambiato, e non si può più vendere a quelle che erano le condizioni di una volta. È necessario abbassare i prezzi per andare incontro alle esigenze dei clienti. Tant'è vero che su un immobile da 300 mila euro dichiarati, in molti casi, si arriva all'acquisto per una cifra attorno ai 240 mila euro. I prezzi oggi li fa il cliente, non il proprietario, a meno che non si tratti di case fronte mare o con delle caratteristiche del tutto

particolari. Non fa differenza tra Anzio, Nettuno e Lavinio: la situazione è questa». E trovare una soluzione per uscire dalla crisi, appare difficile. «Dal mio modesto punto di vista - conclude Buonamano - sarebbe opportuno unire le forze, creare un cartello dinamico di agenti immobiliari per abbattere i costi e riuscire a portare a termine le vendite. È questo il consiglio che mi sento di dare ai ragazzi di 20 anni che affrontano questa esperienza».

5-10

Per cento Clienti

Rispetto allo scorso anno c'è stato un incremento, anche solo del 5-10% di clienti che si chiedono informazioni sulle case in affitto