



ARCHIVIATA
CON SUCCESSO
L'INIZIATIVA
ALLA QUALE
IL COLLEGIO
HA ADERITO
CON CONVINZIONE
E IMPEGNO

“CASA, SE NON ORA QUANDO” SETTE MESI DI PROMOZIONE PER RIDARE FIATO AL MERCATO

Gianni Bonfadini è vicecaporedattore del *Giornale di Brescia* e si occupa di economia. Ha ideato e lanciato l'iniziativa “Casa, se non ora quando” che ha raccolto numerosi consensi da parte degli operatori e il convinto appoggio del nostro Collegio.

Al termine dell'operazione, che si è protratta per sette mesi, Bonfadini delinea un bilancio di quanto realizzato e, soprattutto, evidenzia i punti di forza del progetto.

“Casa, se non ora quando?” è stata vicina al mercato in un momento difficile. E adesso? Ebbene timidi segnali di ripresa ci sono, tanto che all'inizio del 2010 i rogiti sono aumentati. E' presto per parlare di inversione di tendenza, ma avere parlato del mattone ha senza dubbio alimentato l'interesse.



Gli incontri di “Casa, se non ora quando” hanno sempre visto la partecipazione del Collegio. Nella foto il presidente della Provincia, on. Daniele Molgora (a sinistra) e l'ing. Massimo Deldossi (a destra)

E' finita. Dopo duecento giorni, l'iniziativa “casa se non ora quando” va in archivio. Si era partiti alla metà di novembre, si è chiuso il tutto alla metà di giugno.

Adesso qualche consuntivo lo si può trarre.

Ci si può quindi chiedere se, rispetto a quanto ci si poteva attendere, qualcosa si è ottenuto: si voleva animare, dare sostegno al mercato immobiliare mettendo in

campo (come *Giornale di Brescia* e un nutrito gruppo di sponsor, il Collegio Costruttori in primis) una campagna di promozione, di animazione del mercato contando su due aspetti: i tassi di interesse ai minimi, i prezzi certo più trattabili che in passato.

L'idea era quella di accompagnare in questi sei-sette mesi le imprese costruttrici, le agenzie immobiliari e più in generale gli

ALLA FINE
IL BILANCIO
È IN ATTIVO
PERCHÉ
L'INIZIATIVA
HA CONTRIBUTITO
A PROMOZIONARE
IL PRODOTTO

operatori del settore per un inverno che si annunciava (com'è stato) particolarmente rigido per il settore.

E quindi, con questa campagna (con le affissioni, le pagine sul giornale, gli incontri nei paesi e nei centri commerciali, i passaggi Tv, i due giochi etc.) l'idea-guida era quella di ricordare - in maniera quasi ossessiva - "casa se non ora quando", se avete una mezza idea di comprar casa questo è un buon momento per pensarci.

Questo noi si immaginava quando si è concepita l'iniziativa e siamo andati a dire e ribadire in questi mesi.

E allora, come è andata? Distinguiamo almeno due aspetti dell'intera vicenda.

Il primo è il coinvolgimento degli operatori del settore (le imprese costruttrici e le agenzie immobiliari), delle istituzioni pubbliche, le banche, le organizzazioni di categoria, gli ordini professionali.

Lo ribadisco: siamo stati sorpresi anche noi dalla corralità del sì che abbiamo ricevuto quando abbiamo presentato l'iniziativa: è il segno che Brescia ha ben presente quel che vale l'edilizia.

Il secondo aspetto dell'iniziativa è proprio una valutazione a consuntivo del progetto: ma alla fine - questa la domanda - si sono vendute più case o no?

Io penso di sì. E credo lo si possa affermare sulla base delle indicazioni che sono arrivate (e arrivano) dalle stesse imprese e dalle agenzie immobiliari.

Che il mercato nei primi quattro mesi 2010 abbia fatto dei passettini rispetto al 2009 lo



Gianni Bonfadini, ideatore dell'iniziativa ed estensore dell'articolo (a destra) con (al centro) il presidente della Scuola Edile Bresciana, Tiziano Pavoni

Il mercato nei primi quattro mesi 2010 abbia fatto dei passettini rispetto al 2009 lo dicono anzitutto i dati dei notai (i rogiti sono aumentati di poco più del 3% sul 2009). Ma le agenzie sono concordi nel sottolineare come senza "Casa, se non ora quando" sarebbe stato un disastro.



Il presidente del Collegio Giuliano Campana (nella foto con Enrico Mattinzoli dell'Associazione Artigiani)

VI SONO
TESTIMONIANZE
DI AGENZIE
IMMOBILIARI CHE
DICONO DI AVERE
VENDUTO CON
L'OPERAZIONE "CASA
SE NON ORA QUANDO"

dicono anzitutto i dati dei notai (i rogiti sono aumentati di poco più del 3% sul 2009). Ma questo è un dato - importante - ma che non considero.

Io continuo a rifarmi a quel che mi dicono le agenzie immobiliari e le imprese: senza "Casa se non ora quando" sarebbe stato un disastro; non che l'inverno non sia stato "gelido", ma perlomeno l'iniziativa del Giornale di Brescia ha attenuato l'impatto, ha fatto squillare con qualche insistenza in più il telefono, ha continuato a dire che la casa è un buon investimento (soprattutto se fatto di questi tempi), ha alimentato un interesse.

Ecco: l'interesse è sicuramente aumentato: la gente chiamava di più, si fissavano più appuntamenti.

Il che - naturalmente e purtroppo - non ha significato un corrispondente aumento dei contratti firmati.

Ma, credo di poterlo dire in tutta franchezza, nessuno si aspettava il miracolo.

Epperò qualcosa si è mosso, anche concretamente e soprattutto laddove le imprese hanno potuto (o dovuto) fare una sorta di "campagna promozionale" sui loro appartamenti.

Io capisco che il tema è piuttosto delicato, che le situazioni delle imprese sono diverse e concordo pienamente con chi dice che "Ogni cantiere è una storia a sé" per dire, in sostanza, che non si può dire a tutti e in tutte le situazioni che i prezzi devono calare.

Ma - ripeto - dove questo è stato possibile, dove quindi si è potuto intervenire in maniera significativa i risultati non sono



Il presidente Giuliano Campana taglia il nastro di "Casa, se non ora quando" con Piergiorgio Piccioli di Confesercenti (a sinistra), il sindaco di Brescia Adriano Paroli e l'assessore Maurizio Margaroli (a destra)

mancati.

L'ho detto e lo ripeto: ci sono imprese che hanno appartamenti invenduti, "Casa se non ora quando" era l'occasione per prendere alcune di queste unità immobiliari e piazzarle sul mercato.

Ora, senza arrivare ad eccessi ribassisti, ho concrete testimonianze di agenzie immobiliari che dicono che loro hanno venduto con l'operazione "Casa se non ora quando".

Certo - ammette una di

queste agenzie - il rovescio della medaglia dell'iniziativa è che quei pochi o tanti venduti sono stati quelli promossi (con qualche ribasso) nel corso dell'iniziativa.

Adesso, come detto, è finita.

Qualcuno si chiede se "Casa se non ora quando" potrà avere il bis.

Non saprei dire.

Lo si vedrà. Per ora vale la pena ripetere: grazie a tutti.

Gianni Bonfadini

Gli specialisti nelle demolizioni.



Esperienza, competenza tecnica e un'ampia flotta di mezzi permettono di pianificare ogni tipologia di demolizione civile, industriale o chirurgica ad altezze anche superiori ai 40 metri, garantendo recupero, trasporto, smaltimento, riciclaggio dei materiali e abbattimento della polverosità con opportune nebulizzazioni d'acqua, nel massimo rispetto dell'ambiente.

CORBAT

DEMOLIZIONI



CORBAT S.p.A.



Via Don Lorenzo Milani, 58/60 • 25020 Flero (Bs) • Tel. 030 254 0081 / 264 0483 • Fax 030 254 0082
info@corbat.it • www.corbat.it