

Immobiliare. Boom di richieste per comprare abitazioni per le vacanze - Investimenti per 480 milioni in nuovi villaggi turistici

La casa in Calabria piace all'estero

Previsto l'arrivo in regione di 1.500 famiglie inglesi, irlandesi e americane

L'operatore. Raffaele Riga (Prendocasa di Briatico): fondamentale l'arrivo delle linee aeree low cost

«Strategico tenere prezzi bassi»

CATANZARO

Da un anno e mezzo ha cominciato a lavorare con il mercato inglese, in occasione dello sbarco della Ryanair a Lamezia Terme e ora Raffaele Riga, direttore commerciale di Prendocasa, una piccola agenzia immobiliare di Briatico, comune di quattromila abitanti situato tra Lamezia e Tropea in provincia di Catanzaro, nata appena cinque anni fa, tira un primo bilancio: «Quando ho aperto l'agenzia nessuno avrebbe scommesso sulla sua durata: in genere un ufficio di real estate non si va a insediare

in paese così piccolo. Ma appena un mese dopo l'avvio dei voli Ryanair, sono stato contattato da una società di Manchester che per prima cosa ha comperato un complesso immobiliare costruito per il mercato locale, ma rimasto invenduto per circa due anni. Da lì ho cominciato a viaggiare all'estero e a essere contattato da agenzie di marketing immobiliari che cercavano case da vendere ai privati. Trovarle non è stato difficile visto che qui l'offerta è supera di gran lunga la domanda e prezzi dunque restano competitivi».

Il ruolo delle agenzie immobiliari locali è diventato fondamentale nello sviluppo di questa nicchia di mercato che però sta diventando sempre più importante in queste aree: «I costruttori - dice Riga - non hanno rapporti diretti con il mercato inglese e ai mediatori stranieri manca il contatto con il territorio. Loro sono esperti di marketing, ma non hanno né le proprietà né gli incarichi di vendita. Per questo si sono rivolti ai pochi agenti immobiliari locali che li hanno aiutati a trovare i volumi edili già esistenti o a progettarli a quattro

mani con i costruttori. Va da sé che per riuscire a guadagnarmi questo spazio è stata fondamentale la conoscenza della lingua inglese».

I rapporti con i clienti stranieri, soprattutto in Gran Bretagna, sono curati dai mediatori di quei paesi: «Sono loro - spiega ancora Riga - che cercano immobili sulla base della domanda inglese che conoscono in maniera approfondita. Ci danno dei suggerimenti sul prodotto e poi noi agenti pianifichiamo il progetto con i costruttori. Gli anglosassoni a quel punto pensano a pubbli-



Addetto ai lavori. Il direttore di Prendocasa Raffaele Riga

cizzare il prodotto all'estero e molto lavoro viene fatto attraverso ai loro siti internet».

Ma per continuare ad attrarre investimenti dall'estero, avverte Riga, bisogna fare attenzione ai prezzi degli immobili: «Ora - dice - sono cominciate le prime costruzioni e ho seguito già i rogiti per una cinquantina di abitazioni. Ma sto contrattando altre 150 transazioni. È probabile che da qui a tre anni nasceranno altre 1.500 nuove costruzioni in Calabria, e questa regione potrebbe davvero diventare la nuova Toscana per gli inglesi. Sempre che i prezzi si tengano al di sotto dei 1.500 euro al metro quadrato, altrimenti la domanda potrebbe riversarsi su lidi più economici come il Marocco, la Turchia e la Croazia».