

Immobiliare: i nuovi trend del residenziale

Lo scenario conseguente alla pandemia vede nuove esigenze abitative, oltre a un risveglio del mercato nelle città limitrofe ai capoluoghi e nelle periferie, con un ritorno delle seconde case. Ma l'immobiliare ha un andamento ciclico e legato alle esigenze delle famiglie per cui, superata l'emergenza sanitaria, tornerà a crescere

Milano, 2 marzo 2021 – Nei primi 9 mesi del 2020 si è registrato un calo delle compravendite del -13,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Il 2020 si chiuderà con un -15/-20% rispetto al 2019. Tuttavia, forti di un miglioramento della situazione (vedi il piano vaccinale), il ciclo immobiliare riprenderà da dove si era fermato: lo dimostra l'andamento del terzo trimestre 2020¹ che segna un +3,1%. Queste le previsioni del **Gruppo Gabetti**, fresco di 70 anni di età e, dal 2004, tra i soci di **Assofranchising** che quest'anno celebra i suoi 50 anni di attività.

Proprio sull'immobiliare vuole fare il punto l'Associazione che riunisce alcune tra le principali aziende che operano in franchising: *“Secondo il nostro ultimo Rapporto Assofranchising Italia 2020 – Strutture, Tendenze e Scenari, il settore genera un fatturato pari a 1.250.535.500€ con un'incidenza del 4,8% sul fatturato complessivo, un dato rilevante che dimostra come fare rete sia funzionale ai risultati di business anche in questo mercato”* – osserva **Alberto Cogliati, Segretario Generale di Assofranchising** – *“Certamente ci troviamo di fronte a un anno eccezionale anche per il settore casa e, insieme al nostro associato Gruppo Gabetti, vogliamo provare a capire dove siamo e, soprattutto, dove andremo. Certi che operare all'interno di un network si confermi sempre la formula migliore”*.

“Confermo: le reti sono la nostra forza” - afferma **Marco Speretta, Direttore Generale Gruppo Gabetti** – *“Negli ultimi 5 anni, la crescita delle nostre reti immobiliari in franchising è stata del 38%, una percentuale che conferma come il nostro modello di franchising sia efficiente e consolidato. Per quanto riguarda invece le altre società del Gruppo, l'aumento è stato di circa il 46%: sono trend che seguono la crescita del nostro mercato e del Gruppo in termini sia di fatturato, sia di volumi di lavoro. Per quanto riguarda l'ultimo anno, rileviamo in particolare una crescita esponenziale, nell'ordine del 200%, delle reti d'impresе associate nell'ambito della riqualificazione, che hanno raggiunto quasi quota mille. In questo periodo il Gruppo ha continuato a investire guardando avanti, delineando gli scenari futuri con un forte impulso alla definizione delle reti e dei consulenti immobiliari 4.0.”*

¹ Fonte: Agenzia delle Entrate





I TREND DEL SETTORE IMMOBILIARE

In generale, il residenziale rimane un asset strategico nell'ambito immobiliare anche grazie agli incentivi fiscali legati alla ristrutturazione edilizia e all'Ecobonus con estensione al 110% che saranno mantenuti fino al 2022. Questo, insieme ai tassi bassi dei mutui, significa un rendimento medio elevato perché si può acquistare a prezzi interessanti e ristrutturare con incentivi importanti. Si sta già osservando che almeno il 60-70% delle transazioni riguarda proprio abitazioni da rinnovare, anche in modo significativo (sentiment Gabetti).

Motivo per cui, secondo il Gruppo Gabetti, il 2021 potrebbe essere l'anno migliore per comprare casa. Tra le richieste principali: spazi in più dove poter lavorare, nuove aree per vivere meglio la casa tutti insieme e spazi polifunzionali che permettano di conciliare vita privata e lavoro, anche all'interno dei condomini.

Per quanto riguarda i luoghi dove investire in futuro, se è vero che le grandi città hanno visto un calo delle compravendite nel 2020, a fronte della crescita di realtà più piccole - a causa dell'assenza di turisti e studenti e del lavoro in modalità smart working -, è anche vero che il mattone rimane una delle forme più solide di investimento, con rendimenti lordi intorno al 3-4%.

A proposito di Assofranchising

1971-2021: 50 anni di franchising di qualità, all'insegna della tutela e difesa degli interessi economici, sociali e professionali delle reti in franchising associate. Questa la missione di Assofranchising, che nel corso di questi anni ha costruito una fitta rete di relazioni con le Istituzioni, gli Enti e le Associazioni con interessi coincidenti o vicini ai suoi. In particolare, Assofranchising attiva servizi e consulenza mirata, organizza eventi di networking e di studio su temi d'interesse per i soci, offre accordi quadro e convenzioni sui molteplici aspetti e prodotti che interessano le aziende che fanno franchising e la relativa rete di punti vendita.

Per ulteriori informazioni:

Visita www.assofranchising.it

Ufficio stampa Assofranchising

Raffaella Tosi - 392.5255057 - raffaella@pressoffice.eu

Francesca Osella - 348.4407367 - francesca@pressoffice.eu