

SCENARIO IMMOBILIARE COMASCO 2021 – Fimaa Como

Conferenza Stampa attraverso la piattaforma telematica 'Microsoft Teams'

1

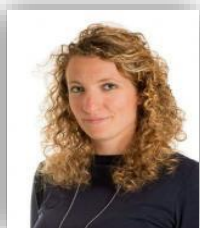
Giovedì 4 Marzo 2021 alle ore 11.30



Mirko Bargolini
Presidente Fimaa Como



Claudio Zanetti
Direttore Responsabile Borsino Immobiliare



Daniela Cammarata
Vice Presidente Fimaa Como
Responsabile Commissione PR



Davide Carnevali
Vice Presidente Fimaa Como
Responsabile Commissione Web



Marco Mangano
Membro di Giunta Fimaa Como
Responsabile Commissione Interna



2021, RESILIENZA AL COVID: un nuovo inizio

L'anno che ci siamo appena lasciati alle spalle, il 2020, è un anno che rimarrà nella storia, un anno di eventi che mai avremmo immaginato di vivere e che ci ha toccato tutti, indistintamente, rivoluzionando le nostre vite: l'anno del Covid-19, l'anno della pandemia.

E, come ogni rivoluzione, il Covid-19 ha prodotto indubbi cambiamenti e creato esigenze nuove. Ha cambiato abitudini, stili di vita e modi di lavorare, attribuendo un'importanza sempre più vitale alla tecnologia e al digitale, con il "boom" dello *smart working*, delle videoconferenze, dei *webinar*, degli acquisti in rete e della realtà virtuale (un processo in parte già in atto ma che la pandemia ha accelerato in modo vertiginoso) e rendendo sempre più urgente il bisogno di nuovi spazi: spazi per vivere, per lavorare, spazi per distrarsi e per muoversi. Inevitabile dunque un loro ripensamento, insieme a quello della convivenza e della mobilità.

Se prima del *lockdown* eravamo "schiavi del tempo e padroni degli spazi", da un giorno all'altro ci siamo ritrovati ad essere "padroni del tempo e schiavi degli spazi": in questa inedita prospettiva, il tempo che abbiamo avuto a disposizione ci ha dato modo di riflettere sui nostri percorsi professionali e individuali nonché sull'impatto e i possibili effetti che la pandemia avrebbe avuto sul nostro campo d'azione, quello del mercato immobiliare. E quel tempo si è trasformato in uno strumento importante per lo sviluppo della nostra creatività, che è e sarà un'alleata preziosa per superare questo momento particolare e per trovare, considerato il clima di incertezza che ancora persiste intorno a noi, la forza di intraprendere strade e percorsi nuovi.

Il Covid-19 ha inevitabilmente cambiato anche la filosofia e la visione da parte dei nostri clienti riguardo ai propri immobili, generando esigenze nuove che dovremo saper cogliere e interpretare per essere in grado di soddisfare il mercato, così come dovremo essere attenti alle nuove opportunità legislative (vedi Superbo-

nus 110% sugli immobili, introdotto dal Decreto Rilancio) per rimanere aggiornati e sfruttare al meglio le possibilità che ci si offrono.

Il mercato immobiliare

Il 2019 si era concluso con un aumento delle transazioni ed un mercato fiorente e ben distribuito sia nella città di Como che nella Provincia, dove si erano visti chiari e importanti segnali di ripresa, evidenziati da una crescita delle transazioni immobiliari.

Nel corso del 1° semestre del 2020, invece, si è registrato un calo delle compravendite intorno al 20% rispetto a quelli che erano stati gli ottimi risultati del 2019, flessione però chiaramente imputabile alla situazione pandemica, che ci ha negato due mesi importanti di lavoro in un periodo per noi normalmente di massima resa.

Fortunatamente nel 2° semestre 2020, sebbene ancora presente la pandemia, si è verificata una ripresa che ha portato ad un recupero delle transazioni immobiliari così da addivenire, alla fine del 2020, ad una diminuzione delle stesse che è stata all'incirca solo del 7%.

Le zone più penalizzate in termini di compravendite sono state le zone dell'Alto Lario, di Campione d'Italia, della cintura occidentale e del primo bacino occidentale, mentre quelle che hanno registrato meno flessioni sono state le zone dell'Olgiatese e del primo bacino orientale, la zona Ceresio e la pianura sud-occidentale.

Da sottolineare il fatto che, dopo anni di scarsa richiesta per il residenziale di nuova realizzazione (fatta salva la zona del Comasco), anche in Provincia sono emersi segnali positivi relativamente alle nuove costruzioni, oltre a piccole variazioni in aumento dei prezzi. Per quanto riguarda invece l'usato, c'è sempre un buon interesse sia a Como che in Provincia, con una lieve diminuzione dei prezzi, più che fuori provincia.

La pandemia non ci ha fermati

Nonostante le oggettive difficoltà le-

gate all'improvvisa emergenza sanitaria, il nostro lavoro è andato avanti. Sicuramente ci sono state nuove scelte tecniche per gli incontri istituzionali come la presentazione del Borsino e anche per ciò che concerne i corsi di formazione e di aggiornamento, che si sono svolti via web ottenendo ottimi riscontri e diventando anche un'ancora di salvezza nel momento peggiore della pandemia. In più siamo riusciti finalmente ad organizzare per questo anno 2021 - in collaborazione con l'Università dell'Insubria di Varese - un Corso di Alta Formazione F.I.M.A.A., comprendente 11 incontri, oltre a sviluppare e indicizzare - in collaborazione con Credipass, mediante varie campagne tra cui Facebook - il nostro portale di annunci immobiliari www.trovacasa-como.it.

Siamo ad un nuovo inizio: F.I.M.A.A., la sua Giunta, il suo Direttivo e tutti i nostri associati hanno saputo mettere in atto una efficace "resilienza" che ci permetterà, non appena possibile, di dare un nuovo impulso e slancio alla nostra professione nel mondo post-coronavirus.

Credo infine di interpretare il pensiero di tutti esternando la speranza di rivederci, non più via video ma incontrandoci di persona, così da avere modo di confrontarci sulle prossime iniziative da intraprendere e scambiarsi idee per progetti e programmi futuri.

Auguro buon lavoro a tutti.



Mirko Bargolini
Presidente F.I.M.A.A. Como

Il Borsino Immobiliare 2021

4

Trascorso un anno, il nuovo Borsino Immobiliare comasco ritorna in questo inizio 2021 con una realtà economica e sociale completamente mutata a seguito della pandemia.

Nell'ultimo anno abbiamo conosciuto scenari tristi e inaspettati e alcuni di noi sono stati colpiti negli affetti, con la malattia o la perdita di persone care, siamo stati sospesi tra le preoccupazioni per la salute e quelle per il lavoro, con l'attesa di tornare a vivere e a rapportarci con le persone secondo i canoni della normalità pre-covid.

Sì, perché oggi la normalità sono diventate le mascherine al volto e il distanziamento sociale, sicuramente accorgimenti utili e doverosi per ridurre i rischi di contagio, per tutelare noi stessi, i clienti e di conseguenza le famiglie, strumenti e comportamenti che però influiscono nei rapporti tra le persone, sulla possibilità di comunicare e sulla qualità dei rapporti interpersonali.

Il mercato immobiliare, dopo aver immediatamente risentito del primo lockdown, con un forte calo di atti stipulati tra Marzo e Giugno 2020, nel corso dell'anno ha visto via via un recupero delle compravendite, perlomeno per quanto riguarda il comparto residenziale, contenendo a fine anno le perdite.

Questo dicono le statistiche ma ciò non ci rassicura affatto e non significa che tutto vada bene, o perlomeno non per tutti i nostri colleghi.

Il rilevamento dei dati di mercato del 2020, e i risultati dell'undicesimo sondaggio del Sentiment degli agenti immobiliari, che saranno illustrati a Marzo nel corso del Convegno in streaming Scenario Immobiliare Comasco 2021, ci forniscono un quadro eterogeneo della situazione, in verità la casa attrae ancora e resta un obiettivo sempre ambito ma non sono solo rose e fiori e se, per molte agenzie, gli affari sono stabili o anche in crescita, circa il 30% dei nostri associati segnala un calo di fatturato e in certi casi un calo consistente.

La causa principale, a parte le conseguenze del lockdown sulla conclusione delle trattative e dei rogiti, si può leggere sull'attività di molti agenti immobiliari svolta nella filiera del turismo dato che molti colleghi comaschi gestiscono vendite e affitti turistici, in particolare nelle località lacuali, e il turismo è uno dei settori maggiormente colpiti.

Altre criticità, amplificate dalla pandemia, sono la burocrazia e le difficoltà ad interfacciarsi con gli enti pubblici: per mesi è stato limitato l'accesso agli uffici per le registrazioni degli atti e del Catasto, fortunatamente in molti casi adesso le operazioni si svolgono in modalità telematica, ma esistono tuttora difficoltà e lunghi tempi di attesa per poter aver accesso agli atti presso gli uffici tecnici comunali, tutto contribuisce a complicare e rallentare il mercato rendendo arduo poter svolgere il lavoro con la giusta professionalità.

Un cenno anche ai ristori statali: la nostra attività è stata chiusa a seguito del primo lockdown per quasi 2 mesi e dopo, nonostante lavorare fosse consentito, la clientela ha avuto oggettive difficoltà negli spostamenti: i ristori per la nostra categoria sono stati davvero poco significativi e quella parte di agenti immobiliari che sta soffrendo del calo di fatturato si trova oggi in grave difficoltà, serve un serio intervento anche per la nostra categoria, che sia commisurato alle perdite effettive del volume d'affari del 2020, un intervento che consenta alle imprese più colpite di andare avanti e di continuare a credere e investire nel futuro professionale.

Noi agenti immobiliari stiamo facendo la nostra parte, ci siamo subito adeguati alle nuove regole, sforzandoci e trovando anche nuove modalità operative, abbiamo investito sulla sicurezza e sulla continuità del nostro servizio, ora attendiamo risposte concrete dalla politica.

Il Borsino 2021

Tornando alle modalità di comunicazione, così cambiate in questa era covid, anche il lavoro associativo e della nostra Commissione Borsino nell'ultimo anno è stato necessariamente svolto a distanza e in videoconferenza, tutti ricordiamo con nostalgia le riunioni in presenza o le pause pranzo in cui ci incontravamo unendo un rapido lunch alla riunione.

Di certo ci sono anche indubbi vantaggi, meno spostamenti e più comodità, ma ci si rende conto che non è lo stesso, è necessario superare il "distacco" che spesso la comunicazione a distanza crea ed è certamente il desiderio di tutti tornare presto agli incontri in presenza.

Ora, superando le tante difficoltà, il

lavoro di rilevazione e redazione è andato a buon fine e il Borsino 2021 è realtà, per questo un grande ringraziamento va all'operato della Commissione Borsino e ai Rilevatori dei prezzi per il loro insostituibile contributo, come pure a tutti i colleghi delle Commissioni Interna e Pubbliche Relazioni che si sono occupate di gran parte dei contenuti, al Presidente Mirko Bargolini e alla Giunta per l'importante lavoro di coordinamento.

Questa edizione 2021 del Borsino Immobiliare Città di Como e Provincia, vede consolidare l'impostazione di una pubblicazione dedicata in primo luogo ai valori del mercato immobiliare, affiancati da articoli, tabelle e note, uno strumento utile ad agevolare e completare il lavoro degli agenti immobiliari ma anche dei professionisti del settore, un "manuale" contenente anche numerose informazioni e aggiornamenti.

Con l'avvertenza, non mi stanco di dirlo, che i valori in esso riportati devono essere impiegati come ausilio ma che non possono prescindere dall'utilizzo dei riferimenti riportati nella "Guida alla lettura" e dall'esperienza e dalle conoscenze di chi li utilizza.

Concludo ringraziando lo staff di Confcommercio Como, le associazioni professionali e dei costruttori, tutti gli enti patrocinanti, gli sponsor, Lorenza Ceruti per aver donato l'immagine di copertina, Mediafox per la realizzazione e la grafica e tutti coloro che ci sostengono.

Con l'attesa e l'augurio di ritrovarci per la prossima edizione fuori dall'emergenza e all'opera, insieme, per ricostruire un contesto economico e sociale stabile e di nuovo positivo.



Claudio Zanetti
Direttore Responsabile
Borsino Immobiliare

F.I.M.A.A. Como e social network

Il 2020 è stato un anno che, a causa della pandemia, ha obbligato un po' tutti a adeguarsi all'utilizzo quotidiano del web, dei social e della comunicazione virtuale.

La nostra associazione ha sempre avuto un programma ben strutturato e programmatico di utilizzo della comunicazione. In questo periodo, però, abbiamo riscontrato che è diventato fondamentale aumentare al massimo l'interazione tramite i mezzi di comunicazione tecnologici.

Abbiamo quindi utilizzato i social network Facebook, Instagram, Twitter e LinkedIn per aumentare le interazioni tra l'associazione e gli associati, facendo campagne informative, dando i necessari chiarimenti normativi e fornendo tutte le istruzioni operative per svolgere la nostra professione in piena sicurezza.

Tutto ciò ci ha permesso di dare risposte in tempo reale, tenendo gli associati costantemente informati, non facendoli sentire soli in una situazione critica ed inaspettata. Tutto questo grazie al "potere" della comunicazione tramite le piattaforme social.

L'evento di presentazione del "Borsino Immobiliare 2020" si è tenuto in streaming con diretta su FB, seppur fosse

chiara l'impossibilità di poter tenere il consueto convegno di presenza, lo sforzo organizzativo per poter permettere comunque lo svolgimento della manifestazione è stato notevole. Essere riusciti a non interrompere questa tradizione che ormai dura da 28 anni, ci ha reso orgogliosi del lavoro della commissione!

La campagna tesseramento si è svolta anch'essa tramite social. Abbiamo realizzato un breve video, chiaro nei contenuti, che racconta chi siamo, cosa facciamo, quali sono le opportunità di Fimaa Como e perché l'associarsi rappresenta il primo passo verso un processo continuo di crescita professionale e personale. In Fimaa Como, infatti, è possibile comunicare e condividere esperienze, idee, opportunità, servizi e strumenti al servizio degli agenti immobiliari.

La formazione che permette una costante crescita professionale è per noi davvero importante, non solo a parole ma anche con i fatti. Le circostanze che ci hanno impedito di più tenere i corsi di aggiornamento in persona, non ci hanno fermato. Per questo motivo la presentazione del canale YouTube di Fimaa Como è stato l'obiettivo più importante raggiunto nel 2020. Abbiamo infatti iniziato a cari-

care i video di corsi e dei convegni, per poter trovare sempre spunti e risposte del settore immobiliare.

Ora più che mai vi chiediamo di seguirci sui nostri canali social, di iscrivervi ai siti fimaacomito.it e borsino-immobiliare.com per ricevere anche le newsletter, per far parte di un gruppo coeso, per essere un agente immobiliare aggiornato, formato, avere modulistica conforme alle novità normative e per raggiungere insieme importanti obiettivi.



Commissione Pubbliche Relazioni
Daniela Cammarata
VicePresidente F.I.M.A.A. Como

www.trovacasacomo.it

La vetrina degli agenti immobiliari comaschi



La piattaforma web www.trovacasacomo.it creata da F.I.M.A.A. Como è ad oggi il punto di riferimento del territorio comasco per la ricerca di un immobile. Infatti, offre la possibilità agli utenti di visionare gli annunci immobiliari pubblicati dagli associati regolarmente abilitati e qualificati allo svolgimento della professione di agenti d'affari in mediazione. La facilità di navigazione, la ricerca immediata e la grafica moderna sono i punti di forza del portale, oltre che all'utilizzo della tecnologia responsive (per la visualizzazione ottimizzata su smartphone, tablet, desktop e notebook) e del dominio certificato SSL (per garantire maggiore protezione di navigazione).

Il sostegno di F.I.M.A.A. Como a questo progetto è evidente attraverso le continue innovazioni e miglioramenti delle funzionalità del portale, sia nei confronti dell'utente privato (la clientela) che nei professionisti (gli agenti immobiliari). Le ultime novità sono la possibilità da parte dell'utente di richiedere una valutazione preliminare e gratuita del proprio immobile, attraverso la ricerca di un associato su mappa oppure compilando il form presente nella pagina "Valutazioni". L'altra novità di quest'anno è l'inserimento del 'box rata' in ogni singolo annuncio, grazie anche alla collaborazione con Credipass, la società specializzata in

intermediazione creditizia - leader di mercato - di cui F.I.M.A.A. è partner. Con questo strumento gli utenti potranno di conseguenza calcolare, per ogni proposta, il preventivo di mutuo e/o ricevere gratuitamente la consulenza di un mediatore creditizio della divisione Mediofima di Credipass, nostro associato.

Nonostante quanto premesso riguardo alla territorialità, alla tecnologia ed agli accessori, la vera potenzialità del portale resta ed è il network di professionisti operanti sul territorio della Città di Como e della Provincia, ossia l'opportunità che il portale stesso crea indirettamente. Difatti la collaborazione tra gli stessi agenti associati permette di aumentare l'offerta di immobili, migliorare il servizio di ricerca immobiliare per gli utenti e contribuire a poter offrire agli associati una maggiore velocità e concretezza nelle tempistiche di vendita. Così facendo si auspica a consolidare anche lo spirito associativo.

La pubblicazione e le modalità di utilizzo del portale sono soggette al totale rispetto delle norme meglio descritte nel "Regolamento" (presente nel sito) che ogni agenzia associata si impegna a rispettare. L'associazione mantiene attivo il servizio mail di assistenza diretta help@fimaacomo.it per qualsiasi

informazione o suggerimento.

Ricordiamo che l'iscrizione è gratuita (per gli associati in regola con il pagamento della quota associativa) e che il caricamento degli immobili (annunci illimitati) è possibile attraverso l'utilizzo del gestionale "miogest". Per attivare il portale è sufficiente scrivere a info@miogest.com!

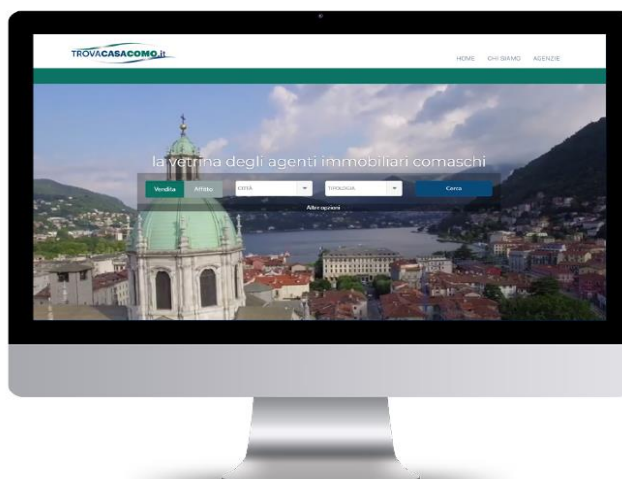
È possibile quindi affermare che l'associazione F.I.M.A.A. Como ha consolidato la propria piattaforma web, composta dal sito istituzionale www.fimaacomo.it, dal sito www.borsino-immobiliare.com contenente le quotazioni dei prezzi e, appunto, da www.trovacasacomo.it, la NUOVA vetrina degli agenti immobiliari comaschi.



Commissione Web
Davide Carnevali
Vicepresidente F.I.M.A.A. Como

Powered by:
miogest
.com

Partner:
credipass
mediofima



I mutui nel 2020 e la previsione per il 2021

Annus horribilis e ripresa alle porte

La lettura delle dinamiche del Mercato è affascinante in genere, maggiormente quella dei mercati nazionali e anche locali perché ci riguardano da vicino. Cosa mai vi sarà di fascinoso in un momento storico così delicato, tragico e incerto? Sgombriamo il campo da qualsiasi possibile e giustificata polemica: il periodo che stiamo vivendo è terribile per i motivi noti e non lo si può ignorare. Tuttavia l'animo umano si nutre di speranza nei momenti più bui e quanto segue ci dice che il settore creditizio e immobiliare hanno buone ragioni per alimentare la fiducia nel futuro di due settori strategici per l'economia Italiana.

Analizziamo quindi i dati certi che, all'epoca in cui è stato redatto questo articolo, riguardano i primi tre trimestri dell'anno 2020. Il Centro Studi Kiron ci informa, infatti, che a fronte della contrazione a 374.545 compravendite di immobili in Italia da gennaio a settembre (terzo trimestre- la

fase post primo lockdown: +3,1% sullo stesso periodo del '19), il comparto mutui PER ACQUISTO ha segnato nel primo semestre un significativo +9,8% sapendo intercettare con maggiore efficacia la domanda di credito.

Tre i motivi fondamentali: 1) si tenga conto che per quanto imparentati, i due segmenti di mercato obbediscono a logiche diverse e l'appeal dei tassi ai minimi storici ha fatto sì che non solo una platea più vasta si sia avvicinata al credito ma soprattutto questa platea sia risultata finanziabile 2) la mediazione creditizia, grazie alla sua efficace capillarità sul territorio ha spinto alla crescita del settore 3) le misure poste a contenimento dei danni economici conseguenti alla pandemia hanno retto, per buona parte. Si pensi che, sempre come riportato da Kiron, nel secondo trimestre del 2020 si è registrato lo stock di mutui più alto di sempre (relativamente al periodo) con 336.119 milioni di Euro erogati,

confermando il trend presente dal 2015 che vede da allora i mutui in costante e significativa ascesa. In questo contesto, la fanno da padrone i mutui a tasso fisso che rappresentano l'83,4% del totale.

Va da sé che in un momento delicato e incerto economicamente, il richiedente miri a ottenere un'uscita sicura e stabile rispetto a una rata variabile. Data la crescita dal 2015, si ritiene normale che la stessa sia percentualmente minore rispetto agli anni passati (+2,5%). Incrociando il quadro descritto con i dati sulle compravendite, si noti la salute dei due comparti nonostante tutto (le surroghe, addirittura +243% rispetto al 2019, non sono state tenute in considerazione)

La durata media del mutuo è fissata a 24,7 anni, in leggera diminuzione rispetto al passato (grazie ai tassi ai minimi storici), con una preponderanza della fascia tra i 21 e i 30 anni (71,9%

dei mutui totali) sulle altre: 10-20 anni (27,9%), meno di 10 anni (0,1%).

Fondamentale il dato che segue per la salute del mercato immobiliare: i mutui per acquisto prima casa rappresentano l'87,6% del totale, per la seconda casa 2,3%, il resto è rappresentato da surroghe e sostituzioni. È utile soffermarsi sul secondo punto: la pandemia, date le nuove abitudini imposte per lavoro e scuola, ha indicato come i maggiori spazi, i balconi e le terrazze, la possibilità di godere di un giardino e la prossimità delle seconde case alla propria residenza abituale (stessa regione) siano caratteristiche ritenute fondamentali per l'acquisto anche e soprattutto per le seconde case; si prevede ci possa essere un incremento del settore.

L'importo medio dei mutui nel primo semestre si è attestato a 113.902 €, in leggera diminuzione rispetto al passato (i prezzi in lieve calo hanno contribuito al dato) mentre l'età media dei richiedenti il mutuo si è attestata a 39,9 anni con una maggioranza schiacciante della fascia 18-44 anni pari al 58,8% della platea.

Fin qui il quadro in estrema sintesi. Resta da capire come sia possibile che il mercato del credito abbia tenuto, per di più con numeri davvero importanti, in un contesto pandemico che ha stravolto l'economia mondiale, non solo la nostra. Le misure a sostegno del settore hanno indubbiamente giocato un ruolo fondamentale.

Teniamo conto che le soluzioni poste in essere dalla politica europea per la crisi del 2011/12, pur nascendo da diversi presupposti, continuano a dimostrarsi efficaci. Semplicisticamente: gli interventi della BCE, certo non perfetti, sono andati nella direzione di sostenere i singoli Paesi acquistando il loro debito, permettendo così di poter mantenere basso il costo del denaro e di riflesso anche i tassi dei mutui. Il che ha contribuito enormemente a rendere ancora possibile l'accesso al credito di tante famiglie che hanno subito una riduzione più o meno sensibile del loro reddito. Il sistema bancario, inoltre (cheché se ne dica), ha giocato un ruolo fondamentale sia direttamente, accettando comunque mutui i cui richiedenti fossero in Cassa Integrazione e subordinando la loro erogazione al momento dell'u-

scita dalla stessa, sia indirettamente tramite la sospensione dei mutui in essere a date condizioni.

Non si comprende appieno, però, perché le banche ritengano conveniente concedere mutui, dovendo accantonare oltretutto il 12% della somma concessa in riserva per eventuali perdite future e che i tassi così bassi non permettano di marginare granché. Ad es. un mutuo medio di 120.000 € in 20 anni a tasso fisso finito 1% porta alla banca un esborso immediato di 120.000,00 € nonché un obbligo di accantonamento di 14.400 € per un totale uscite di 134.400 €, a fronte di un guadagno previsto tramite l'interesse applicato di 12.450,00 € in 20 anni. Il motivo risiede nel fatto che gli istituti di credito hanno imparato che il mutuo è un investimento sul cliente in prospettiva: il richiedente, infatti, facilmente aprirà un conto corrente per appoggiarvi lo stipendio, vorrà sottoscrivere polizze a tutela del reddito e della persona, valuterà piani di accumulo, investirà in fondi etc etc.

Per quanto possa apparire sgradevole a una prima lettura, il cross selling è una corretta strategia di mercato: se l'operatore - la banca in questo caso - si comporterà correttamente, potrà presentare al cliente fidelizzato ulteriori prodotti remunerativi. Che tradotto significa beneficiare di servizi più efficienti e concorrenziali per la clientela stessa.

Dove risiede quindi la fiducia per il 2021? I dati previsionali, e non può essere altrimenti, ci danno conforto. Per l'anno appena iniziato i principali analisti del mercato sono concordi sulla sostanziale crescita delle compravendite, ritenute comunque già soddisfacenti vista la pandemia del 2020: si va dal pessimistico - 1,16% di Nomisma, passando per il + 10,63% di Scenari Immobiliari e Gabetti quasi identici tra loro, fino ad arrivare a Tecnocasa, Immobiliare.it e Idealista che prevedono scambi di immobili tra le 550 e le 570.000 unità per il 2021, pari a un ottimismo + 14%. Ovviamente la filiera, e il segmento del credito ne fa parte, beneficerà dell'aumento di mercato, se pur i livelli pre-Covid di oltre 600.000 compravendite/anno sono tutti concordi nel fissarlo dal 2023 in poi.

Il trend, vero indicatore di mercato, è

quindi positivo e lascia ben sperare, permettendoci di ragionare sull'acquisto e il finanziamento della prossima casa con minore apprensione.

Certamente ci auguriamo che l'esperienza traumatica dell'anno 2020 sia definitivamente alle spalle come altrettanto certamente ci sentiamo di sostenere con il conforto dei numeri che la flessibilità e la resilienza degli operatori del settore creditizio e immobiliare siano stati non comuni, permettendo loro di adattarsi a difficoltà profondissime e imprevedute. Vogliamo quindi credere che questi comportamenti possano essere presi ad esempio anche dagli altri settori della vita civile italiana perché il 2021 si dimostri all'altezza delle aspettative.

Ma questa è un'altra storia.



Marco Mangano
Commissione Interna
F.I.M.A.A. Como

Lorenza Ceruti

www.lorenzaceruti.it

scattare fotografie... una passione
scattare fotografie... una esigenza
un modo per... comprendermi
una sfida... continua
il mio mondo... parallelo
una porta... che mi conduce... fuori e
dentro di me
la voglia di disvelare... verità invisibili
il mio modo di... essere
il mio modo di... guardare
un modo di... esistere

"Per me la fotografia è l'interpretazione, della realtà da parte di chi scatta. È quindi la "verità" di chi scatta. Subito dopo vi è la "verità" di chi osserva la foto. E non necessariamente queste "verità" coincidono. Credo che ci siano almeno tante "verità" quante sono le persone che osservano una fotografia, più una, quella del fotografo.

La fotografia consente di comunicare una personale e soggettiva visione. Una visione mediata da molte componenti, quali: il vissuto, l'esperienza, la cultura, la sensibilità, il senso estetico e il punto di vista del fotografo, la luce e l'obiettivo, e non ultimo lo stato d'animo nel momento in cui ci si accinge a scattare.

Una delle ragioni per la quale a me non fa piacere raccontare le mie fotografie, è proprio quella di non voler indirizzare verso la mia "verità". Invece mi piace ascoltare le persone che mi raccontano cosa hanno visto nelle mie fotografie, e alcune volte scopro anche qualcosa di me, attraverso le loro parole.

E comunque con la fotografia, sia che

sei il fotografo o che sei il fruitore, il rapporto è intimo e molto personale. È un processo interiore, un processo di conoscenza di se stessi. È il cosiddetto mondo parallelo del fotografo, e mi piace pensare che le mie fotografie possano diventare anche il mondo parallelo di chi ha il piacere di guardarle".

Lorenza Ceruti

Nata a Como nel 1968.

È architetto e svolge attività come libero professionista. Ha lavorato presso lo studio Terragni Architetti.

È attualmente consigliere dell'Ordine degli Architetti PPC Como.

L'attività fotografica l'ha vista impegnata sia come curatrice che come artista in mostre presso San Pietro in Atrio patrocinate dall'Assessorato alla Cultura del Comune di Como.

Ha esposto presso Galleria Garage Bonci a Pietrasanta.

Ha esposto nella Mostra Vasi Comunicanti - Artisti e design per Simpatia presso Triennale di Milano e San Pietro in Atrio a Como.

Ha partecipato a "Un fotografo Racconta" III Edizione della Rassegna di Proiezione di audiovisivi fotografici presso Rimini.

È stata giurata al Premio di fotografia "la mia Expo" bandito dalla Consulta Regionale Lombarda degli Ordini degli Architetti Pianificatori Paesaggisti e Conservatori.

È consigliere dell'Associazione Made in Maarc (Museo Virtuale Astrattismo

Architetettura Razionalista Como).

È organizzatrice del Concorso fotografico Photomaarc, edizione 2020, bandito dall'Associazione Made in Maarc.

Alcune sue fotografie sono state scelte per realizzare copertine di libri di narrativa e poesia.

Due sue fotografie sono state scelte dall'Associazione Made in Maarc per essere proiettate sulla facciata della Casa del Fascio, durante la manifestazione Città dei Balocchi e del Magic Light Festival 2018 e 2019.



Commissione Pubbliche Relazioni
F.I.M.A.A. Como

www.lorenzaceruti.it
www.facebook.com/lorenza.ceruti