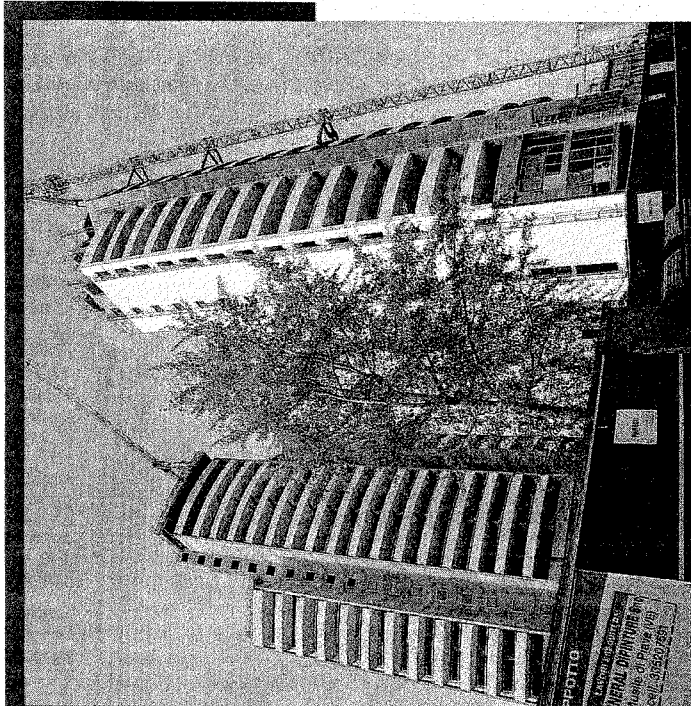


Il fenomeno Da tutto il Veneto per comprare appartamenti sul litorale veneziano. Boom di vendite a dispetto della crisi economica



Interni ed esterni

A sinistra, gli interni dell'ambita Torre Aquileia, ritenuta una costruzione da «nababbi». A destra, il centro residenziale Ca' Silis, anch'esso molto ricercato da chi vuol investire



Nuove costruzioni in piazza Drago, svettano le Torri gemelle, ambite come seconda casa

Torri griffate e dimore in pineta Corsa alla casa vacanza a Jesolo, Caorle e Bibione

*Gli addetti: «Siamo tornati ai numeri di un paio d'anni fa»
«Vendiamo molto meglio le locazioni oltre i 200 mila euro»*

JESOLO (Venezia) - Crisi immobiliare? Qualcuno l'ha vista? Se nei capoluoghi di provincia veneti (e non solo) le vendite di appartamenti sono pressoché bloccate, e i prezzi scendono, il litorale veneto è decisamente in controtendenza. Perché da queste parti le case vacanza continuano ad essere le più ambite. Ribasso dei prezzi? Scordarselo. In tempi di piena crisi economica l'unica discriminante è dettata dalla distanza dal mare e dall'altezza: più lontano sei dalla battigia e meno spendi; più in basso sei (in questo pare proprio essere un dettaglio: i più venduti sono appartamenti e villette che superano il valore di 200 mila euro. I facoltosi acquirenti (da Jesolo a Bibione) sono quasi esclusivamente veneti: trevigiani, vicentini, veronesi e padovani.

L'altra faccia della crisi nazionale nasce dunque proprio qui, sul litorale del Nord Est, dove i veneti più facoltosi da tre o quattro mesi starebbero deviano investimenti dai mercati finanziari al mattone, con scelte che prediligono l'ambito turistico. Ne sono convinti gli agenti immobiliari di Jesolo che, con l'appel-

lente», in una sola domenica d'assalto al litorale per la classica passeggiata a Jesolo, un'agenzia immobiliare ha avviato 9 trattative di vendita. La media delle vendite, secondo i ben informati, è di una locazione turistica ogni 14 contatti. Dati impensabili di questi tempi e con i prezzi che girano a Jesolo: da 4 a 12 mila euro al metro quadrato.

Torre Aquileia in piazza Mazzini da nababbi: si parte da 450 mila euro (da 80 mq) e

14

Il numero dei contatti necessari alle Jesolo per riuscire a vendere una casa vacanza i prezzi variano da 4 a 12 mila euro al metro quadrato

si arriva a un milione per l'ultimo piano da cui si vede Venezia. Su 84 appartamenti distribuiti in 21 piani se sono stati venduti una trentina: «Sarebbe impensabile averli venduti tutti», precisa Alberto Visentin della Visedil (società costruttrice). I clienti? Imprenditori e professionisti trevigiani, padovani, veronesi: tutti veneti e qualche lombardo. Nessun acquirente famoso, nessun calciatore: qualcuno ha toccato con mano la

torre di Carlos Ferrater poi il nulla. C'è poi Casa nel parco, torre di vetro di Roncalo Byr- ne da 24 piani (in costruzione) che offre 64 appartamenti a partire da 100 mq da sogno: riscaldamento e raffrescamento a pannelli radianti, regolazione dell'umidità interna: il tutto avvolto in 22 mila metri quadrati di pineta; prezzi da 450 mila euro a oltre il milione di euro. «Le case vanno nel verde, fronte mare, di prestigio vanno sempre e

noi offriamo tutto questo», spiega Giorgio Batacchi. Quanto alle vendite siamo al 25% del disponibile.

Sulla costa veneziana altra ampia disponibilità di case vacanza nuove si trova a Valle Al- tana di Caorle. Qui negli ultimi otto anni ne sono sorte 1.500 con prezzi di vendita attualmente compresi tra 2.000 e 3.000 euro al metro quadrato, appartamenti da 130 a 400 mila euro. «Vendiamo meglio le locazioni oltre i 200 mila eu- ro - ribadisce Giorgio Miorin di Villaggio a Mare». In que- sto contesto non possiamo certo parlare di crisi. I veneti, nostri migliori clienti, hanno ancora voglia di fare vacanze al mare e sono disposti a spendere per avere qualità e comfort». Il trend non cambia neppure nella «grande» Bibione dove, tuttavia, la disponibilità di appartamenti nuovi di zecca pare inferiore rispetto alle città concorrenti. Qui si trovano alloggi da 45 mq, a 50 metri dal mare, a 250 mila euro. «La primavera è periodo di riferimento per le vendite - osserva Roberto Gambelini, dell'associazione Abit- ». Chi oggi afferma che il mercato immobiliare è fermo sull'itotale esprime solo delle sensazioni che non corrispondono