

Inchiesta sul mercato immobiliare di Savona

# Le case che non conoscono crisi

Gli alti prezzi di Torre Bofill, Crescent e Terrazze del mare non frenano le vendite

ROBERTO PAVANELLO  
SAVONA

Torre Bofill, Crescent e «La città sul mare» sono i tre complessi residenziali di maggior pregio tra gli ultimi realizzati a Savona. Alloggi non certo alla portata di tutti, per i quali si devono sborsare centinaia di migliaia di euro. Abbiamo così deciso di indossare i panni di un potenziale acquirente e di andare a vedere quanto costano gli appartamenti e, soprattutto, quanta disponibilità c'è ancora e di quale metratura.

Il nostro giro è iniziato dagli uffici della «Filo d'acqua» in via Paleocapa, poi abbiamo fatto un giro al cantiere del Crescent tra la Darsena e il Priamar, quindi abbiamo contatto telefonicamente la «Meraviglia» di Bulgagrosso (Como), che si è occupata del complesso residenziale alla

**Si può arrivare a spendere anche 900 mila euro**  
**Il mistero del grattacielo con le luci tutte spente**

foce del Letimbro, vicino alla ex Enel.

La Torre Bofill fa bella mostra di sé, con la sua «vela» e la «corte» (una porzione della quale ospita l'nh Hotel). Entriamo nel punto vendita e spieghiamo le nostre esigenze al gentile venditore. Veniamo così a scoprire che un po' di scelta c'è e che la vendita fino ad ora viene giudicata positiva: «Siamo soddisfatti» ci dice. Ci spiega che i prezzi non stanno risentendo della crisi: si va dai 600 ai 900 mila euro per la torre (il prezzo aumenta di 20 mila ogni piano in più, fino all'attico al 19°). Ci propone un 5° piano di 72 mq a 390 mila o un 8° di 69 mq con 16 di terrazzo a 470 mila nella «vela». Oppure un 105 mq con terrazzo da 35 e un quinto piano da 116 mq più 17 di terrazzo e ci pare di capire che non ci sia tantissima scelta. Maggiori opportunità sembra offrire la «corte» che è di soli cinque piani. Lì i

prezzi sono un po' scesi perché gli appartamenti che si affacciano sull'approdo delle navi da crociera non stanno riscuotendo un grosso successo. Comunque, ci viene proposto un arco di spesa che va dai 295 mila euro ai 410. I box costano 50 mila, il posto auto viene 40.

Gianni Ottonello è lo storico socio della famiglia Orsero, proprietaria del complesso e, per il gruppo, si occupa del ramo edilizia: «Abbiamo venduto oltre il 70% dell'immobile e, a sorpresa, molte seconde case ad uso turistico. Chi ha acquistato per viverci sta arredando gli appartamenti ma, in effetti, la torre sta cominciando ad essere vissuta solo ora. Solo da poche settimane sono stati venduti tutti i magazzini a piano terra mentre quelli dell'Autorità portuale sono stati affittati da poco. Credo che già da questa estate la zona sarà animata». Generalmente i

prezzi sono rimasti stabili, con la speranza che, finita la crisi, si tornerà a vendere a pieno regime. «Anche perché - ci spiegano - la conclusione dei lavori del Crescent darà maggior valore all'intera Darsena». E, proprio il complesso del Crescent, disegnato anch'esso dall'architetto Ricardo Bofill, ci risulta essere stato interamente venduto, come ci hanno confermato alcuni agenti immobiliari. Siamo andati fino al cantiere e non abbiamo più trovato l'ufficio vendita. Abbiamo chiesto ai manovali al lavoro e nessuno ha saputo indicarci dove fosse. Al numero di telefono dell'addetto alle vendite squilli a vuoto e stop.

Arriviamo infine a «La città sul mare». Ci richiama al telefonino l'addetto alle vendite che, molto cortesemente, ci illustra le loro offerte di mono, bi e trilocali. Lì le vendite sono andate benissimo e gli acquirenti sono gli stessi savonesi, soprattutto professionisti che si sono comprati il loro affaccio sul mare. Il responsabile delle vendite ci consiglia la palazzina la cui costruzione terminerà tra due anni e mezzo: «È un ottimo investimento». Si risparmia rispetto a quello già terminato dove ci sono an-



cora due trilocali in vendita al terzo piano fronte mare da 450 mila euro e 485 mila, «che è già un ottimo prezzo per la tipologia e la posizione dell'appartamento». In quello in costruzione di trilocali ne è rimasto solo uno e costa 256 mila.

Poi si va dai 215 mila euro al primo piano ai 228 mila, ai 235 e ai 240 mila (il prezzo cresce salendo di piano). I monocalci con vetrata, chiamati «loft», sono da 42 e 47 mq e la spesa si aggira sui 170 mila. I box costano 57 mila l'uno.



**Appartamenti di lusso**  
La Torre Bofill (a sin) spicca in tutta la sua altezza  
Il Crescent (sopra) ha avuto un gran successo  
«La città sul mare» (sotto) sta vendendo bene



GLI AGENTI IMMOBILIARI TRA PREOCCUPAZIONE E OPPORTUNITA'

## “Chi ha i soldi è tornato a investire nel mattone”

Chi può permettersi di spendere cifre importanti (anche molto) qualche affare lo può ben fare e chi non ha nessuna urgenza di vendere non abbasserà i prezzi, indifferente alla crisi economica.

Ed è così che, presentando ci in un'agenzia immobiliare del centro di Savona come un cliente che non ha limiti di spesa, ci si può sentire proporre un ultimo piano alla Villetta da

200 mq con 80 di terrazzo e vista su Bergeggi, Savona e Genova a 980 mila euro. Così come vediamo che per 100 mq, all'ultimo piano in piazza Diaz con vista sul Teatro Chiabrera di euro ce ne vogliono 450 mila, mentre per 70 mq in via Piave bisogna sborsarne 300 mila. «Il mercato è vivo», ci dicono. Di opinione diversa è un agente immobiliare con il negozio dietro piazza Mamei: «Parlando anche con i col-

legli - spiega -, posso affermare che il mercato è fermo. Io l'ultima cosa che ho venduto è una mansarda al porto sotto i 100 mila euro. Ma le difficoltà sono cominciate subito dopo l'estate». L'analisi è di chi è in campo da 13 anni, «e io una situazione così non la ho mai vissuta, e nemmeno chi lavora nel settore da 30 anni. La domanda e l'offerta non si incontrano: in questi anni i prezzi sono stati drogati da miei

collegi senza scrupoli e sono cresciuti troppo. Oggi è difficile spiegarlo a chi vuole vendere».

Molto più tranquillo è invece Luca Avveduto della Tecnocasa: «I nostri sette negozi a Savona continuano ad operare come sempre - spiega -, certo, rispetto al passato le trattative sono più ampie, ma non possiamo parlare di crollo dei prezzi». I quartieri più abbordabili restano Villapiana e Lavagnola, dove, comunque, per un bilocale da 50 mq ci vogliono 120-130 mila euro. Le banche però hanno stretto i cordoni: «Oggi è difficile che concedano il 100% del mutuo, quindi può comprare solo chi ha del contante e, infatti, sono tornati gli investitori». Insomma, siamo al ritorno al passato e, dopo l'illusione della finanza facile riecco il classico: «Il mattone è sempre il mattone». [R.PAV.]



Alassio, Via XX Settembre, 109 - tel. 0182 643780 - borse - accessori - bijotteria