Mino Belcastro
Bruno Fabiano

KAIZEN IMMOBILIARE

Per non rimanere immobili in un mercato che cambia

FrancoAngeli

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati
possono consultare il nostro sito Internet: *www.francoangeli.it* e iscriversi nella home page
al servizio “Informatemi” per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

Mino Belcastro
Bruno Fabiano

KAIZEN IMMOBILIARE

Per non rimanere immobili in un mercato che cambia

GEMBAKAIZEN™

FrancoAngeli

KAIZEN™ INSTITUTE

Il ricavato dai diritti di vendita di questo volume sarà interamente devoluto all'Associazione Piccoli Grandi Cuori di Bologna (www.piccoligrandicuori.it), che opera presso i reparti di Cardiologia e Cardiochirurgia Pediatrica e dell'Età Evolutiva del Policlinico Universitario S. Orsola-Malpighi a Bologna. La cura verso i bambini e l'assistenza alle famiglie di questa bellissima associazione si traducono in tre parole: sostegno, solidarietà e condivisione, gli stessi tre valori che hanno animato questa nostra scelta.

Progetto grafico della copertina: Elena Pellegrini

Copyright © 2018 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Indice

Introduzione pag. 7

1. Il contesto. L'evoluzione del comparto immobiliare in Italia » 11
1. Le abitazioni: un patrimonio che vale quattro volte il Pil » 12
2. La mappa della ricchezza immobiliare » 14
3. La spinta del turismo e le 15 località top » 17
4. Quotazioni e fasce di mercato: la bolla è nelle metropoli » 20
5. Un po' di storia » 22
6. I cinque cicli del mercato immobiliare dal dopoguerra ad oggi » 25

2. Miglioramento continuo: cosa ci insegna l'approccio Kaizen » 29
1. Vuoi migliorare i risultati? Devi lavorare sui processi » 33
2. PDCA: trasformare i problemi in soluzioni e raggiungere gli obiettivi » 35
3. SDCA: elevare i propri standard » 36
4. Kaizen e l'importanza delle domande (quelle giuste) » 37
5. Il coinvolgimento che porta all'entusiasmo » 39
6. Kintsugi o della resilienza » 41
7. Come applicare Kaizen in ufficio » 44

3. Comprare e vendere: una questione di interessi pag. 49
1. Dal primo acquisto al cambio casa: il nuovo identikit del cliente-tipo » 52
2. La psicologia del cliente e le nuove strategie per lavorare con lui » 55
3. Il web e l'illusione del fai-da-te » 60
4. Verso un approccio consulenziale: mettere al centro il cliente » 63
5. Non ci si può improvvisare negoziatori » 65
6. Affrontare la vendita in modo proattivo » 67
7. Gli errori da evitare in acquisizione » 71
8. Come iniziare una trattativa di acquisizione di vendita » 73
9. La compravendita dalla A alla Z » 74
10. Rent to buy per comprare casa in tempi di crisi » 79
11. Due diligence, una garanzia in più per chi acquista » 82
12. Come scegliere l'agente immobiliare: 7 consigli a un cliente » 83

4. Cinque storie concrete e un metodo: SMART » 87
1. Specifico » 88
2. Misurabile » 94
3. Attrattivo » 97
4. Raggiungibile » 102
5. Tempificato » 107
6. Da SMART a SMARTER » 111

Glossario » 113

Introduzione

Questo libro nasce da un'amicizia e da una passione professionale che accomuna i due autori, le cui carriere lavorative percorrono strade parallele, attraversando settori diversi dell'economia: Mino Belcastro, agente immobiliare in forze a ReMax e Bruno Fabiano, cofondatore di Kaizen Institute Italia. La passione comune è quella che ci porta a non accontentarci mai, a sforzarci ogni giorno di alzare l'asticella della qualità nel nostro lavoro.

Ma le nostre strade – ci perdonerete se in questa introduzione parliamo con la prima persona plurale – anche se corrono affiancate a volte si incrociano. E non soltanto perché condividiamo la vita nella stessa città, Bologna, e le comuni radici calabresi. Il primo incontro fu circa dieci anni fa: entrambi seguivamo un corso di negoziazione per professionisti che si svolgeva a Milano durante il week end. Partecipavamo ad uno dei primi esercizi nel quale, suddivisi in gruppi di tre persone, si simulava una trattativa con l'obiettivo di arrivare comunque ad un accordo. Solo uno dei tre aveva in mano il potere di decidere i termini dell'accordo, compresa la suddivisione della somma ricavata dalla vendita. L'unica condizione era avere l'assenso degli altri due componenti del team: o i termini erano accettati da tutti, o la trattativa sarebbe saltata. Bruno, che aveva questo ruolo nel team, propose uno schema nel quale a lui sarebbe spettato il 70 per cento del ricavato

dell'operazione, mentre gli altri due «soci» si sarebbero divisi il restante 30 per cento. Meglio di niente, pensava Bruno, sfruttando la sua posizione di potere negoziale. Mino si ribellò: non ci sto, obiettò, questa cifra è troppo poco. Si ritirò dal tavolo, facendo fallire la trattativa. Su cento partecipanti al corso, il nostro fu l'unico gruppo in cui non si concluse la negoziazione: tutti gli occhi erano su di noi, immaginate l'imbarazzo. Ce la cavammo con una bella risata e con un inizio di conoscenza reciproca che fu la base di una bella amicizia. Ma quell'episodio ormai lontano fu anche fonte di insegnamenti importanti, come spesso sono i fallimenti se sappiamo affrontarli, leggerli e farne tesoro. Bruno aveva sottovalutato l'importanza che la componente emotiva riveste nei rapporti umani, Mino si era comportato come il più testardo dei venditori, mettendo la propria aspettativa di risultato al di sopra del risultato dato dalla calcolatrice. Ma soprattutto non avevamo preso la decisione più importante ovvero se volessimo arrivare ad un accordo oppure no (la cosiddetta BATNA: Best Alternative To a Negotiated Agreement).

La negoziazione altro non è se non l'espressione di rapporti fra persone. In quanto esseri umani non agiamo solo in base a valutazioni di opportunità e calcoli probabilistici, ma ascoltiamo il nostro cuore, le nostre aspettative, i nostri desideri, che costantemente entrano in rapporto con quelli di chi ci circonda. Per questo la trasparenza e la fiducia rivestono la medesima importanza di una corretta valutazione di mercato e di un'efficace campagna di marketing, sia quando si intraprende un percorso di compravendita immobiliare, sia negli altri ambiti della nostra vita.

A partire da quell'episodio Mino si è appassionato all'approccio Kaizen al miglioramento continuo, e ha cominciato ad applicarne gli insegnamenti nella propria attività professionale. *Kaizen immobiliare* è il frutto di questa storia e nasce con l'ambizione di mettere a disposizione degli agenti immobiliari gli strumenti teorici e concreti per

iniettare nel proprio stile di lavoro una spinta al miglioramento continuo, passo dopo passo, a partire dai dettagli.

Il volume è così strutturato: il primo capitolo ripercorre l'evoluzione del mercato immobiliare italiano negli ultimi decenni; il secondo introduce i principali concetti Kaizen; il terzo analizza gli elementi, materiali e psicologici, che entrano in gioco in una negoziazione influenzando il comportamento di chi vende e di chi acquista; il quarto capitolo espone il metodo di lavoro SMART coniato da Mino Belcastro, con cinque storie concrete; infine la quinta e ultima parte è un glossario che incrocia terminologie provenienti dal mondo immobiliare e Kaizen, pensato per essere consultato agilmente rispondendo a specifici bisogni.

La voce narrante della maggior parte del testo è quella di Mino Belcastro, che ha riversato in questo volume la sua esperienza in prima persona. Bruno Fabiano è intervenuto in particolare nella stesura del secondo capitolo, dedicato a un'introduzione alla filosofia del miglioramento continuo, e del quarto capitolo, dove ha integrato con delle note le storie vere con cui Mino esemplifica i cinque passi del suo metodo SMART.

Buona lettura, con l'augurio che questo piccolo manuale possa trovare posto nella libreria del vostro ufficio, accompagnando passo dopo passo il vostro cammino di miglioramento professionale.

Ringraziamenti

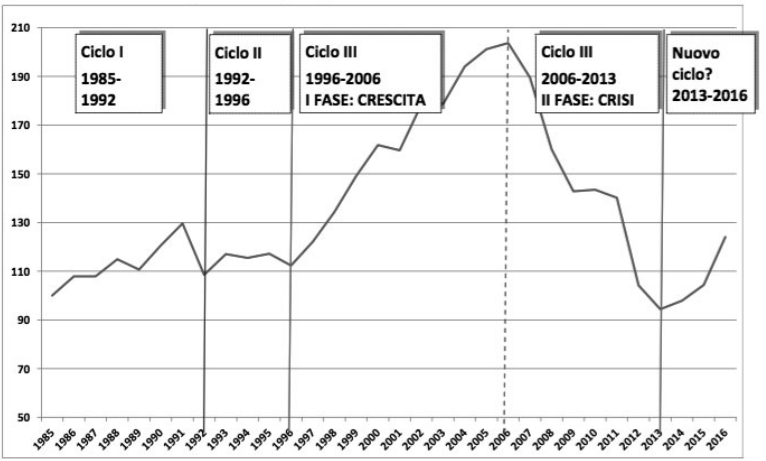
Ringrazio i miei clienti che hanno contribuito con le loro testimonianze a rendere più originale questo testo, tutti i professionisti per la perenne ispirazione che mi hanno dato e in particolar modo Bruno Fabiano. Ringrazio anche Asia e Alice Belcastro, le mie figlie che mi hanno fatto diventare uomo, più sensibile, in armonia e in equilibrio con i miei principi e i miei valori. Tutti quanti noi insieme abbiamo contribuito alla causa dell'associazione Piccoli Grandi Cuori.

Mino Belcastro

1 Il contesto. L'evoluzione del comparto immobiliare in Italia

Un dromedario che potrebbe trasformarsi in un cammello. No, non siamo allo zoo. Siamo davanti al diagramma dei valori del mercato immobiliare italiano negli ultimi trent'anni. Ci mostra una grande "gobba" corrispondente alla lunga fase espansiva (cfr. Fig. 1) cominciata alla metà degli anni Ottanta e divenuta una crescita tumultuosa e rapida nel decennio dal 1996 al 2006.

Fig. 1 – N. indice abitazioni compravendute (NTN²) in Italia 1985-2016. Il dato del 1985 è pari a 100



Fonte: Rapporto Immobiliare 2017. Il settore residenziale, a cura dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare Agenzia delle Entrate.

Nel volgere di questi anni il volume delle compravendite immobiliari in Italia quasi raddoppia. Poi, il precipizio: per otto anni consecutivi, dal 2006 al 2013, il mattone va in picchiata. Una crisi, quella delle compravendite di case, che arriva anche in anticipo rispetto alla diminuzione del Prodotto interno lordo nazionale che segnerà l'inizio ufficiale della recessione nel 2008 (-0,1%), e il crollo vero e proprio nel 2009 (-6,3%). Si è ritornati così ai valori del 1985, completando una forma simile alla schiena dell'animale che popola i deserti dell'Africa settentrionale. Se il disegno si tramuterà in quello del "cugino" cammello, lo capiremo nei prossimi mesi e anni: una seconda "gobba" caratterizzata da una nuova impennata di compravendite si può davvero verificare, oppure quelli che ci attendono sono anni di stagnazione? Anche se nessuno possiede la sfera di cristallo, è importante che i professionisti del settore immobiliare, in primo luogo agenti e consulenti, si facciano delle domande, analizzino il contesto e studino le possibili evoluzioni di un mercato che cambia rapidamente e si mostra incerto, influenzato come è da diversi fattori. Tanto più questo è vero per gli "agenti immobiliari Kaizen": coloro che hanno un approccio dinamico alla propria professione e si battono per imparare ogni giorno qualcosa di nuovo, in un'ottica di miglioramento continuo e di apertura ai cambiamenti. È a questi colleghi che principalmente si rivolge questo libro. Perché anche dal loro lavoro, dalla capacità di fare il bene dei clienti lavorando con correttezza, efficienza e metodo, dipende la possibilità di far tornare a correre il mercato immobiliare, che rappresenta un tassello importante per la crescita dell'economia italiana.

1. Le abitazioni: un patrimonio che vale quattro volte il Pil

Non è solamente una considerazione retorica. A dimostrazione di quanto pesi il "mattone" valgano i numeri elaborati dall'Agenzia delle Entrate, nel suo ramo specializzato

nel settore, l'Osservatorio del mercato immobiliare (OMI), istituito nel 2001. In una recente pubblicazione (Quaderni dell'Osservatorio. Appunti di economia immobiliare, numero unico 2016, facilmente reperibile online) l'OMI ha calcolato la percentuale di Prodotto interno lordo generata dalle compravendite immobiliari. «La variabile economica più significativa per comprendere le connessioni con le altre parti dell'economia nazionale è rappresentata dall'ammontare monetario del valore di scambio che, per sintetizzare, denominiamo "fatturato" – scrive Gianni Guerrieri, direttore centrale dell'Osservatorio del mercato immobiliare e Servizi estimativi, nel saggio «Livello e andamento dei valori di mercato e dei valori catastali (2000-2015)» contenuto nella pubblicazione –. Tale variabile è stata stimata mediante la somma dei prodotti per ciascun comune tra il totale delle superfici compravendute e la quotazione media del comune in cui sono avvenute tali compravendite». Ebbene, in valore assoluto il fatturato del settore immobiliare «è stato pari a circa 77 miliardi di euro nel 2000, ha conseguito il picco di 135 miliardi di euro nel 2006 e si è ridotto a 68,5 miliardi di euro nel 2013 per attestarsi attorno ai 75 miliardi di euro nel 2015. È evidente l'ingente massa di capitale monetario che muove il mercato residenziale, operando una redistribuzione della ricchezza tra le famiglie e un impiego dei redditi delle famiglie per acquistare servizi verso l'intera filiera dell'immobiliare (industria delle costruzioni, professioni e sistema creditizio) di proporzioni non trascurabili». Il rapporto fatturato/Pil permette di confrontare questa massa monetaria con la totalità dell'economia nazionale: «Tale rapporto, pari al 6,2% nell'anno 2000 – scrive ancora Guerrieri –, giunge al culmine con l'8,7% del 2006, si riduce fino al 4,3% nel 2013 e risale di poco nel 2015 (4,6%). È indiscutibile, quindi, che il mercato residenziale rappresenti un aspetto saliente nell'economia nazionale». Per ogni euro che gli italiani ogni anno movimentano producendo, guadagnando e spendendo, circa cinque centesimi rientrano in operazioni di vendita e di acquisto di case e palazzi.

Per avere un contesto più ampio del settore, è utile farsi un'idea di quanto vale complessivamente questo patrimonio immobiliare che è una parte così significativa della ricchezza nazionale. Le stime e gli studi, basati su campioni più o meno rappresentativi, in questo senso non mancano. Concentrandoci sulle sole abitazioni e sulle loro pertinenze, ovvero l'ossatura delle città italiane, dalle metropoli alla provincia, dalle seconde case che affollano i litorali ai borghi di montagna più isolati, queste hanno un valore quattro volte più grande del Prodotto interno lordo del Paese. Un vero tesoro, come certificano le statistiche. Nel 2014, quando il Pil italiano raggiungeva i 1.616 miliardi 254 milioni di euro correnti (dati Istat), il patrimonio abitativo valeva 6.227,5 miliardi, secondo la stima del valore patrimoniale delle abitazioni e delle pertinenze redatta dall'Agenzia delle Entrate nel rapporto «Gli immobili in Italia 2017 – Ricchezza, reddito e fiscalità immobiliare». Un valore, quest'ultimo, che risulta in leggera flessione rispetto al 2013, con un calo di 117,9 miliardi, pari al -1,85%[1].

2. La mappa della ricchezza immobiliare

Il patrimonio abitativo risulta così distribuito: il 91,52% è di proprietà di persone fisiche, mentre circa l'8,48% è intestato a società e ad altri soggetti diversi dalle persone fisiche. A livello territoriale la sua più grande parte si concentra nel Nord Ovest, seguito dal Centro, dal Nord Est, dal Sud e infine dalle Isole. È la Lombardia a contare sul patrimonio abitativo in assoluto più ricco, con un valore stimato pari a 1.010,9 miliardi di euro (2,9 volte il Pil regionale). Al secondo posto si posiziona il Lazio con un patrimonio di 820,8 miliardi di euro (4,5 volte il Pil regionale). Al terzo incontriamo il Veneto le cui abitazioni valgono 545,1 mi-

1. Il rapporto si può consultare a questo link: http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/file/Nsilib/Nsi/Agenzia/Agenzia+comunica/Prodotti+editoriali/Pubblicazioni+cartografia_catasto_mercato_immobiliare/Immobili+in+Italia/Gli+immobili+in+Italia+2017/capitolo+2/Capitolo2.pdf.

liardi di euro (3,6 volte il Pil), al quarto la Toscana con 526 miliardi (ben 4,8 volte la ricchezza regionale) e al quinto la Campania con 482,6 miliardi (un valore che come per la Toscana vale 4,8 volte il Pil). In sesta posizione, con 423,5 miliardi di euro di valore stimato, c'è il patrimonio residenziale del Piemonte. Non è difficile, scorrendo questi dati, riconoscere nelle principali metropoli e città d'arte italiane i nuclei di ricchezza maggiore. Milano e il suo hinterland, cuore industriale e finanziario del Paese; Roma con i suoi tesori d'arte, i ministeri, l'economia dei servizi; Venezia con i palazzi, le chiese e i canali ammirati da milioni di turisti e racchiusi in una manciata di isole; Firenze culla del Rinascimento; Napoli con il suo golfo baciato dal sole e le isole che vi si affacciano. Sono questi, come è naturale secondo le regole della domanda e dell'offerta, i grandi poli attrattivi del mercato immobiliare, ambìti sia a fini residenziali che per l'affitto a fini turistici.

Meno scontato è analizzare il peso relativo che l'economia del mattone ha sull'economia generale di ogni regione. Le sorprese, osservando i numeri con queste diverse lenti, non mancano. È la piccola Valle d'Aosta la regione in cui il patrimonio residenziale ha il valore più alto, se messo a confronto con il Pil: con i suoi 28,6 miliardi pesa infatti 6,5 volte tanto, il valore più alto in tutta Italia. Subito dietro c'è un'altra piccola regione, la Liguria, dove il patrimonio residenziale vale 286,8 miliardi di euro, sei volte il Pil. Al terzo posto la Sardegna: sull'isola le abitazioni hanno un valore di 165,4 miliardi di euro che equivale a 5,2 volte il Prodotto interno lordo. In quarta posizione un'altra regione montana come la Valle d'Aosta, ovvero il Trentino Alto Adige: se si vendessero in un colpo solo tutte le abitazioni fra le Dolomiti e il Brennero si guadagnerebbero 198,8 miliardi di euro, ovvero cinque volte esatte il risultato economico che la regione esprime ogni anno. Appaiate in quinta posizione, infine, troviamo la Campania e la Toscana, con un patrimonio residenziale 4,8 volte più elevato del Prodotto interno lordo.

Tab. 1 – Patrimonio abitativo nelle regioni italiane

Regione	Stima del valore del patrimonio residenziale (VSM, anno 2014, mld €)	Rapporto VSM/PIL 2014
Liguria	286,8	6,0
Lombardia	1010,9	2,9
Piemonte	423,5	3,4
Valle d'Aosta	28,6	6,5
Totale Nord Ovest	**1749,8**	**3,3**
Emilia Romagna	478,2	3,3
Friuli Venezia Giulia	111,8	3,2
Trentino Alto Adige	198,8	5,0
Veneto	545,1	3,6
Totale Nord Est	**1333,9**	**3,6**
Lazio	820,8	4,5
Marche	151,1	3,8
Toscana	526,0	4,8
Umbria	74,6	3,6
Totale Centro	**1572,5**	**4,5**
Abruzzo	112,7	3,6
Basilicata	31,9	2,9
Calabria	116,0	3,6
Campania	482,6	4,8
Molise	20,0	3,4
Puglia	287,6	4,2
Totale Sud	**1050,8**	**4,2**
Sardegna	165,4	5,2
Sicilia	355,1	4,2
Totale Isole	**520,6**	**4,5**
Totale Italia	**6227,5**	**3,8**

Fonte: Agenzia delle Entrate, «Gli immobili in Italia 2017 – Ricchezza, reddito e fiscalità immobiliare».

3. La spinta del turismo e le 15 località top

Nelle prime quattro regioni elencate in tabella 1 il peso del mercato immobiliare nell'economia locale è decisamente più elevato rispetto alla media nazionale, che si attesta a un indice pari a 3,8 volte il prodotto interno lordo. Come si spiega questo fenomeno? La risposta è con tutta probabilità da ricercare in una particolarità che accomuna questi quattro territori: l'assenza di grandi aree metropolitane – con l'eccezione di Genova nel caso della Liguria – che si combina con l'importanza determinante del settore turistico. La vocazione all'accoglienza dei turisti, prevalentemente estiva in Liguria e Sardegna, invernale in Trentino Alto Adige e in Valle d'Aosta, si ripercuote al rialzo sul valore degli immobili residenziali, che diventano appetibili per l'affitto ai turisti, generando un impatto importante sull'economia. La conferma del peso del turismo nell'accrescere i valori immobiliari in queste regioni viene dalle ricerche settoriali come quella dell'Osservatorio Nazionale Immobiliare Turistico 2016 promossa dalla Fimaa, la federazione dei mediatori immobiliari e agenti d'affari aderenti alla Confcommercio, in collaborazione con la società di studi economici Nomisma. Lo studio ha raccolto in una tabella i 15 comuni con i prezzi massimi di compravendita per appartamenti top, ovvero di alta fascia, o nuovi. Ebbene, tre di queste località si trovano nelle province autonome di Trento e di Bolzano, tre sono in Liguria e altrettante in Campania, due in Sardegna, una è situata in Valle d'Aosta, una in Toscana, una in Veneto e una in Lombardia.

La classifica esposta nella tabella 2 mostra innanzitutto un dato di grande solidità del turismo di lusso in queste località: le prime dieci posizioni nel 2016 sono identiche a quelle occupate nella medesima classifica dell'anno precedente, senza registrare scostamenti verso l'alto o verso il basso. Santa Margherita Ligure, in provincia di Genova, è

Tab. 2 – Comuni con i prezzi massimi di compravendita

Località	Prezzi 2016 (€/mq)	Movimento rispetto alla posizione occupata nel 2015
Santa Margherita Ligure (Ge)	14.000	0
Forte dei Marmi (Lu)	13.500	0
Capri (Na)	13.200	0
Madonna di Campiglio (Tn)	12.600	0
Courmayeur (Ao)	11.300	0
Cortina d'Ampezzo (Bl)	11.000	0
Selva di Val Gardena (Bz)	9.900	0
Porto Cervo (Ot)	9.600	0
Anacapri (Na)	9.200	0
Porto Rotondo (Ot)	8.700	0
Alassio (Sv)	8.600	3
Corvara (Bz)	8.500	0
Sirmione (Bs)	8.400	-2
Sestri Levante (Ge)	8.200	-1
Sorrento (Na)	8.000	-1

Fonte: Osservatorio Nazionale Immobiliare Turistico 2016 Fimaa-Confcommercio.

al primo posto con un prezzo di 14.000 euro al metro quadro per un appartamento top o nuovo. La Liguria è rappresentata anche da Alassio (Savona), in undicesima posizione in crescita di tre posti, con 8.600 metri quadri di prezzo medio, e da Sestri Levante (Genova) in quattordicesima posizione in discesa di un posto, con 8.200 euro al metro quadro. Seconda posizione assoluta per Forte dei Marmi (Lucca), unica località toscana rappresentata, con 13.500 euro al metro quadro. Capri (Napoli) è una delle tre località campane: terza con 13.200 euro al metro quadro, è accompagnata da Anacapri (nona con 9.200 euro al metro quadro) e da Sorrento (quindicesima, 8.000 euro, in discesa di una posizione) entrambe nel Napoletano.

È poi la volta della montagna di lusso: la trentina Madonna di Campiglio è quarta, 12.600 euro al metro quadro il costo di un appartamento vacanze. Della stessa regione troviamo due gioielli dolomitici della provincia di Bolzano: Selva di Val Gardena settima con una quotazione di 9.900 euro, e al dodicesimo posto Corvara dove un metro quadro costa 8.500 euro. Courmayeur, tra le mete predilette del turismo vip, tiene alta la bandiera della Valle d'Aosta e giustifica con i suoi residence e appartamenti il grande peso che l'immobiliare ha sul Pil regionale: si trova al quinto posto in classifica con 11.300 euro al metro quadro. Subito dietro ecco il Veneto con una meta che ha fatto la storia del turismo di alto livello, Cortina d'Ampezzo (Belluno): ai piedi delle Tofane un metro quadro costa 11.000 euro tondi. Si era detto della Sardegna tra le regioni dall'economia immobiliare più sviluppata. Ed eccola con due località molto note alle cronache estive concentrate nella provincia di Olbia-Tempio: Porto Cervo all'ottavo posto (9.600 euro la quotazione) e Porto Rotondo al decimo (8.700). C'è infine posto per la Lombardia, rappresentata dalla località più nota del Lago di Garda: Sirmione, in provincia di Brescia, con 8.400 euro al metro quadro per gli appartamenti top si posiziona tredicesima in Italia nel 2016, in calo di due posti rispetto all'anno precedente.

All'estremo opposto della piramide dei prezzi, seguendo sempre lo studio di Nomisma per Confcommercio, ci sono Serra San Bruno, località montana calabrese in provincia di Vibo Valentia che ospita l'omonima Certosa medievale, e il villaggio Portorosa nel comune di Furnari in provincia di Messina, entrambi con i valori minimi delle abitazioni periferiche usate nell'ordine di 400 euro al metro quadro.

Il valore medio di un'abitazione turistica in Italia è di 2.285 euro al metro quadro commerciale. Questo dato è la sintesi fra valori e tipologie differenti. La ricerca distingue infatti fra *abitazioni top nuove* – che vanno dai 3.416 euro al metro quadro nelle località di lago, le più care, ai 2.990 delle località di mare passando per i 3.225 euro della montagna –,