

«Prezzi alle stelle dopo lo spot della Lonely Planet»

L'agente immobiliare del quartiere: «Non tratto gli affitti turistici, non sono un albergatore»

L'intervista

Per Enrico Bruschi l'Oltrarno non ha segreti: conosce tutti e tutti lo conoscono. D'altronde sono 25 anni che bazzica nelle strade del quartiere alla ricerca di case da vendere e da affittare. In via dei Serragli c'è la sua agenzia immobiliare che oramai è una vera istituzione. E chi in San Frediano, Santo Spirito o Porta Romana ha bisogno di un consiglio sa bene che la porta di «Enrico» è sempre aperta.

Bruschi come sta andando il mercato immobiliare in Oltrarno?

«A dire la verità in questo rione le compravendite hanno sempre fatto la parte del leone. Per gli affitti, invece, c'è stata un'impennata con la crisi economica del 2008 ma da un paio di anni la gente ha ricominciato a investire. Naturalmente per la rendita».

Cosa prevede per i prossimi anni?

«Una forte diminuzione delle locazioni, credo tra il 20 e il 30%. E chi non potrà permettersi di acquistare una casa dovrà necessariamente trasferirsi fuori le mura o fuori città perché purtroppo il turismo detterà legge. Come sta già facendo. Se si vuole incentivare la residenza bisogna introdurre una tassazione ridotta. Oggi si pagano meno tasse

con gli affitti turistici che con i contratti canonici».

La sua agenzia non tratta «affitti turistici», perché? In fondo sono una miniera d'oro...

«Perché si tratta di un altro lavoro. Io sono un agente immobiliare e non un albergatore. E poi a dire la verità, vedere questa città depredata dal turismo mi fa male...».

Ma in questi ultimi anni i clienti sono aumentati?

«I clienti vanno e vengono: se hai l'immobile giusto la transazione va a buon fine, altrimenti non lavori. Ma ora in Oltrarno abbiamo un grosso problema: c'è tanta richiesta

di acquisto e poca disponibilità».

Merito anche della Lonely Planet che ha definito questo quartiere il più cool del mondo?

«Credo proprio di sì. Questa operazione di marketing ha fatto schizzare anche i prezzi a metro quadro delle case. Da settembre scorso si viaggia tra i 5.500 e i 6.000 euro a metro quadro. Per farle capire: una casa di 50 mq da restaurare in via del Campuccio ora la compra a 250.000 euro».

Qual è il profilo del suo cliente tipo?

«Fiorentini di fascia medio

alta, che hanno una tranquillità economica, una prima casa di proprietà e soldi da investire».

Quali sono le loro richieste?

«Naturalmente cercano tutti un'abitazione da mettere a reddito, da affittare ai turisti».

E quali caratteristiche deve avere?

«Terrazzo, vista monumenti e possibilmente ascensore. Per le case che hanno una di queste tre caratteristiche il prezzo dell'affitto a notte può schizzare alle stelle...».

A.P.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Enrico Bruschi, titolare da 25 anni di un'agenzia immobiliare in via dei Serragli



**Mercato
Ora abbiamo un altro problema, c'è tanta richiesta di acquisto, ma poca disponibilità**

