

PRIMO PIANO FOCUS IMMOBILIARE



Alfonso Pagano,
ha trasformato
un negozio in loft

Avevo bisogno di uno spazio per il mio mestiere e di un luogo di aggregazione per le cene. C'è anche una camera per dormire ma per ora non l'ho ancora usata



Massimo
Pepicello,
investitore

Convertire negozi in case può ridare vita alle strade, ma cambia la loro natura. Io ne ho seguiti una ventina a Torino, ma non tutti i piani terra sono buoni investimenti

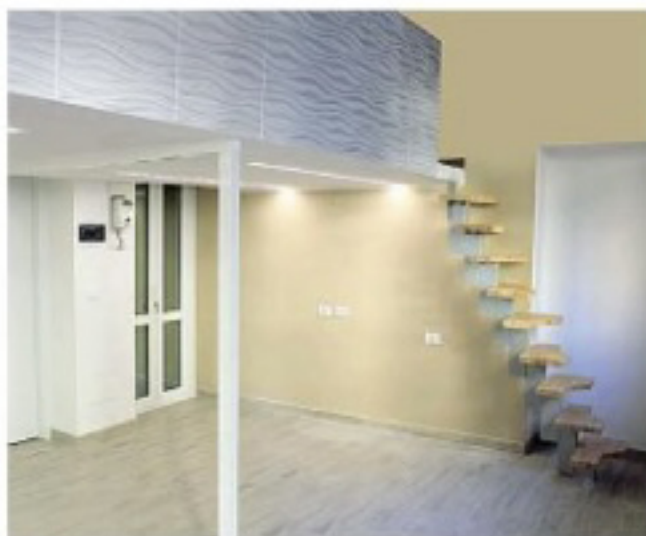


Cesare Furbatto,
titolare
Furbatto Immobili

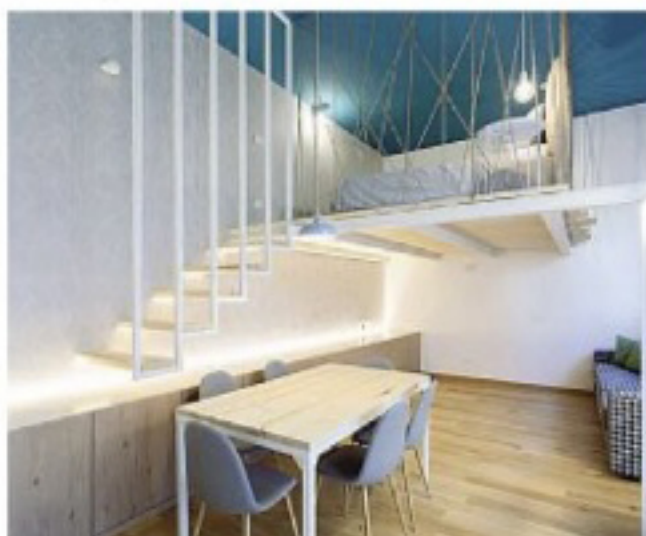
È una soluzione per ridare valore a immobili fermi da anni. Ho trattato due locali in via dei Quartieri: trasformati con soppalchi, uno venduto bene, l'altro affittato subito

Le bottiglie sul tavolo, un gruppo di amici che si gode un sabato sera tra chiacchiere e risate, i rumori di una festa e qualcuno che si muove ai fornelli, dietro una grande vetrina illuminata. Da fuori il locale di via Messina sembra quasi un ristorante e invece è un vecchio negozio riconvertito in una casa-studio. Non ci sono più cassette di frutta o insegne colorate, ma la vita quotidiana di una famiglia che trascorre una serata di svago. Prima, in quei pochi metri quadri, c'era un fruttivendolo. Oggi Alfonso Pagano ha comprato lo spazio e nel giro di un anno l'ha trasformato: un tavolo grande, una cucina, uno studio, e sopra, su un piccolo soppalco, un letto. Idraulico di professione, racconta di averlo fatto nel tempo libero: «I lavori sono durati un anno, ho passato qui molti fine settimana. Avevo bisogno di uno spazio per il mio mestiere e di un luogo di aggregazione per fare cene. C'è anche una camera per dormire ma per ora non l'ho ancora usata».

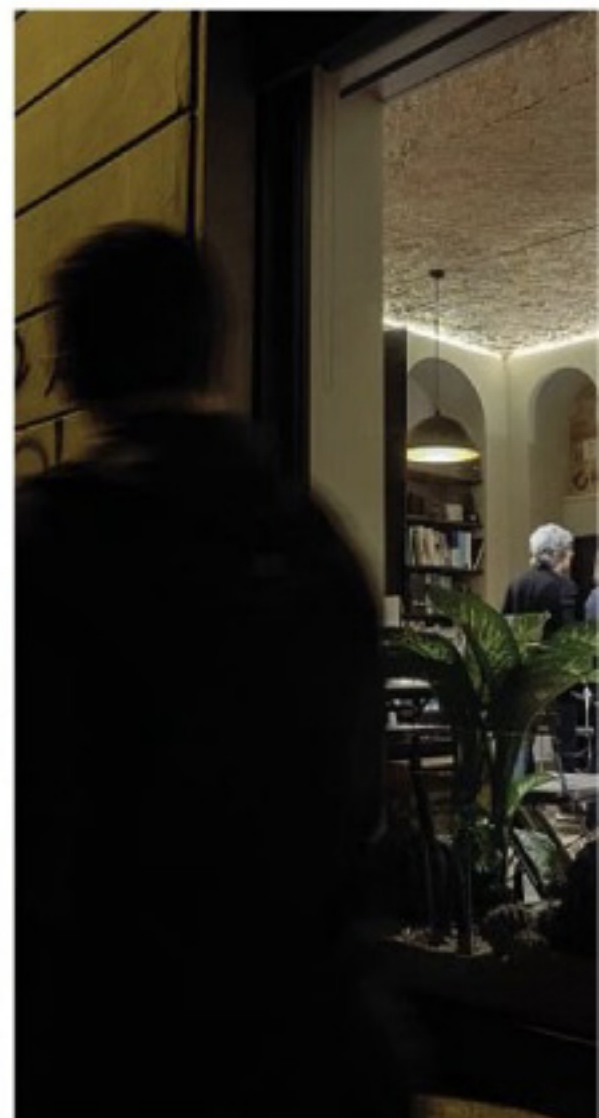
La sua è una delle tante storie che raccontano un fenomeno sempre più diffuso a Torino: la trasformazione dei piani terra commerciali in abitazioni, studi o mini loft, una tendenza (più di 500 casi da inizio anno) che nasce spesso da esigenze personali ma che si sta consolidando come nuovo capitolo del mercato immobiliare.



Cit Turin Operazione di trasformazione di un locale commerciale



Con soppalco. Dati gli spazi stretti gli architetti puntano su più livelli



«Vado a vivere in un negozio» 500 vetrine diventate mini loft

re urbano. Nella città che per anni ha vissuto di botteghe e negozi di quartiere, oggi sempre più serrande si abbassano e non si riaprono più. A volte dietro di esse non si nasconde l'ennesimo esercizio fallito, ma un nuovo modo di abitare. In via Santa Chiara le cinque saracinesche di una pizzeria sono diventate «Maison Métropole», un complesso di piccoli alloggi turistici con 4,3 stelline sui portali di prenotazione. Poco lontano, in via dei Quartieri 10, al palazzo dove visse Filippo Juvarra è toccata la stessa sorte. Sembra essere il destino di una parte consi-

stente del centro che si estende intorno a via Garibaldi: in un chilometro quadrato si contano circa 900 Airbnb, il 10% di tutte le strutture torinesi. Dietro le saracinesche abbassate delle sempre più numerose case-bottega si intrecciano fenomeni diversi: da un lato, la ricerca di soluzioni abitative a basso costo in aree prima inaccessibili; dall'altro, la turistificazione spinta del centro storico. Una doppia velocità che sta cambiando il volto della città.

Il Comune ne è consapevole e, in vista del nuovo Piano Regolatore, ragiona su vincoli

«salva-negozi» per tutelare il commercio di prossimità: in alcune vie strategiche sarà vietato il cambio di destinazione d'uso dei locali commerciali. «È una tendenza che non nasce oggi — spiega Cesare Furbatto, titolare di una delle agenzie immobiliari storiche della città —. In zone centrali ma non centralissime, come San Secondo, i negozi non sono appetibili. È difficile venderli o affittarli, mentre la domanda di abitazioni è costante. Così molti proprietari hanno scelto la via della trasformazione: è una soluzione intelligente per ridare valo-

re a immobili fermi da anni. Io stesso ho seguito operazioni di questo tipo in via dei Quartieri: due locali, trasformati con soppalchi, uno venduto bene, l'altro affittato subito. È un fenomeno che esiste da tempo, ora si è consolidato». Secondo Massimo Pepicello, esperto di investimenti immobiliari, la chiave sta nella posizione: «Funziona nei centri città, non in periferia, dove i locali sono già vuoti e invendibili. Nei quartieri centrali invece questi spazi costano meno rispetto agli appartamenti ai piani alti e offrono un buon margine di ritorno. Servono