



RASSEGNA STAMPA

27 Aprile – 3 Maggio 2026



IMPRESE & LAVORO

sicurezza
ambiente
formazione
medicina del lavoro

Via Don Minzoni, 15 Cabiato (CO)
Tel. 031.76991

«Non c'è buona economia senza buoni imprenditori» PAPA FRANCESCO

LE NASCITE SEMPRE IN CALO MA SALE LA DOMANDA DI CASE

Frammentazione dei nuclei familiari e attrattività internazionale spingono il mercato nell'area comasca
Poca offerta e prezzi alti: e ora le imprese ipotizzano nuove soluzioni abitative per i propri dipendenti

MARIA GRAZIA GISPI

Aumentano i nuclei familiari, nonostante diminuiscano le nascite, un paradosso che spiega la pressione sulla domanda di abitazioni. Lorenzo Bellicini, direttore del Cresme, analizza le dinamiche demografiche e le sfide della rigenerazione urbana in provincia di Como e nel Nord Italia.

Comesta evolvendo il mercato della casa nei nostri territori?

La provincia di Como presenta una lettura estremamente diversificata. Da un lato avvertiamo con forza il traino di Milano: nelle zone di confine, non sono solo i milanesi a cercare casa, ma anche investitori stranieri che scelgono queste aree per il cambio di residenza, superando il tradizionale interesse esclusivo per il lago. In particolare il momento di svolta è stato il 2020. Dopo la pandemia, la casa ha acquisito un valore superiore per le famiglie. Nel 2021 abbiamo assistito a un picco delle compravendite con una crescita di quasi il 36% a Como, seguito da una sostanziale tenuta nel 2022. Nonostante una contrazione nel 2023, il 2024 ha segnato una ripresa e i dati di chiusura del 2025 indicano che in provincia abbiamo superato i picchi del 2022, sebbene con una contrazione nel capoluogo a favore dei comuni della cintura, dovuta anche alla carenza di offerta di abitazioni in città.

Mentre la popolazione cala, la richiesta di abitazioni aumenta, come si spiega?

È il punto focale che spesso sfugge alle analisi superficiali.

Se è vero che la popolazione diminuisce, il numero delle famiglie è in forte crescita. Assistiamo a una frammentazione dei nuclei: le famiglie diventano più piccole, aumentano i divorzi e i single. Questo "boom di famiglie" genera una domanda abitativa che lo stock edilizio attuale non riesce a soddisfare. La produzione di nuove abitazioni si è stabilizzata o ristretta, creando una carenza di offerta sia sul fronte della vendita che, in modo ancora più critico, su quello dell'affitto. Prevediamo che questa divergenza tra calo demografico e crescita dei nuclei durerà ancora per i prossimi quindici o venti anni, prima che il numero delle famiglie inizi effettivamente a scendere.

In questo scenario, quali sono le fasce di domanda più colpite dalla scarsità di offerta?

La domanda si divide in tre grandi segmenti. C'è una fascia debole che non trova risposta perché l'edilizia popolare, a totale carico pubblico, è quasi ferma. Segue la fascia grigia dell'housing sociale: qui il problema è il rincaro dei costi di costruzione, che rende difficile proporre canoni o prezzi compatibili con il reddito delle famiglie. Infine, c'è la domanda di mercato che cerca alta qualità energetica e architettonica, dove la partita è aperta ma frenata dai limiti dell'offerta. Non a caso, il tema della casa è tornato prepotentemente nell'agenda politica europea.

Il territorio comasco beneficia anche di una forte attrattività internazionale, quanto pesa questo fattore?

Moltissimo. L'area del lago



Lorenzo Bellicini, direttore del Cresme

mantiene una tenuta eccezionale grazie alla domanda internazionale e a quella italiana di prestigio. Ma c'è anche un tema di competitività territoriale. L'Italia si sta "restringendo" in un'area d'oro che va da Varese a Treviso, da Bolzano a Firenze, includendo tutta l'area della via Emilia. Qui si concentra la dinamica demografica perché c'è offerta di lavoro, servizi sanitari di qualità e la possibilità di costruire progetti di futuro. Mentre il sud perde popolazione,

queste aree attraggono, ma devono affrontare la sfida di dove far vivere chi arriva.

Questo ci porta al legame tra casa e lavoro: le imprese iniziano a preoccuparsi del tema dell'abitazione dei propri dipendenti?

Sì, è un fenomeno che definirei quasi ottocentesco nel suo ritorno. Oggi le imprese faticano a trovare lavoratori non perché manchi l'offerta di impiego, ma perché il lavoratore non trova casa a prezzi sostenibili vicino

al luogo di produzione. Stiamo vedendo aziende che entrano direttamente nel pensiero della costruzione di modelli abitativi, quasi dei nuovi villaggi operai o foresterie, per garantire l'alloggio ai propri dipendenti. Il modello abitativo si sta riarticolando: dagli alloggi per studenti alle soluzioni per la popolazione anziana, tutto il mercato si sta ridisegnando.

A proposito di patrimonio esistente, come intervenire sui volumi degli anni sessanta e settanta, spesso meno "affascinanti" dei borghi storici?

La sfida della rigenerazione urbana è complessa. Esiste un consenso diffuso sul limite al consumo di suolo, il che rende obbligatorio recuperare l'esistente, dalle aree industriali dismesse al patrimonio pubblico inutilizzato. Tuttavia, il rapporto tra costi di riqualificazione e prezzi di mercato è spesso proibitivo. Per questo abbiamo introdotto il concetto di "nuove matrici trasparenti di convenienza": occorre rimettere in gioco i costi del processo di rigenerazione attraverso modelli che concilino la sostenibilità economica dell'intervento con la funzione sociale dell'abitare. Bisogna inventare nuovi modelli dove pubblico e privato collaborino per rendere accessibile un patrimonio che oggi rischia l'obsolescenza.

Qual è lo scenario a lungo termine degli investimenti immobiliari?

Una ricerca del Cresme di qualche anno fa sintetizzava lo scenario futuro con una formula efficace: "pochi nipoti con tante case". Questo squilibrio si verificherà tra circa venticinque

anni, quando l'eredità immobiliare delle generazioni precedenti si concentrerà su una popolazione giovanile molto ridotta. Tuttavia venticinque anni rappresentano un tempo troppo lungo per restare inerti: nel frattempo dobbiamo gestire una domanda importante e crescente. La svalutazione immobiliare non sarà uniforme: le aree capaci di attrarre investimenti e residenti continueranno a crescere, mentre le zone periferiche o prive di servizi subiranno il peso maggiore del declino demografico. La partita della competitività territoriale, dunque, si gioca oggi sulla capacità di rigenerare le città e offrire risposte abitative flessibili.

Intanto il fenomeno della "fuoriuscita" da Milano sembra condizionare l'intera provincia: qual è l'impatto reale sui prezzi e sulla disponibilità?

Il mercato milanese ha raggiunto livelli di prezzo tali da innescare una fuoriuscita importante di domanda verso i territori limitrofi. La provincia di Como, grazie alla sua vicinanza e al prestigio dell'area, assorbe gran parte di questo flusso. Tuttavia, questo dinamismo si scontra con una capacità di offerta limitata. Il problema principale che riscontriamo oggi è che, a fronte di una domanda in crescita lo stock del prodotto edilizio non è cresciuto in misura corrispondente. Questa asimmetria tra la crescita dei nuclei familiari e l'immobilismo della riqualificazione edilizia porta inevitabilmente a una carenza di offerta che riflette i suoi effetti sui prezzi di mercato.

Tornano gli affitti lunghi e riparte la provincia L'anno chiude in ripresa

Trend. Il mercato ha archiviato il 2025 con un +6,6% nell'ultimo trimestre. Locazioni turistiche, boom finito. Nel capoluogo compravendite stabili

COMO

MARIA GRAZIA GISPI

Il mercato immobiliare comasco archivia il 2025 confermando una capacità di tenuta che, per molti versi, ha ricalcato le dinamiche dell'anno precedente, ma con segnali di riequilibrio strutturale profondi. In un contesto macroeconomico complesso, la figura del mediatore si è confermata il baricentro insostituibile per la tutela del risparmio privato, evolvendosi verso nuovi standard tecnologici e comunicativi. Durante la presentazione della 33esima edizione del Borsino immobiliare all'Auditorium del Collegio Gallio, Mirko Bargolini, presidente di Fimaa Como, ha tracciato un bilancio dell'ultimo anno, proiettando lo sguardo verso un 2026 improntato a un ragionevole ottimismo.

L'aspetto più rilevante dell'analisi di Bargolini riguarda il ritorno dell'affitto residenziale a lungo termine, che sta progressivamente sottraendo spazio alla proliferazione delle case vacanza. «Un assestamento era dovuto - ha spiegato il presidente - i proprietari, valutati tutti i fattori, tra cui la gestione impegnativa degli affitti brevi, stanno rimettendo sul mercato appartamenti destinati alla locazione classica, molto richiesti dal mercato e con canoni in ascesa». Un fenomeno segna una fase di maturità del settore, dove la reddi-

tività viene bilanciata dalla stabilità contrattuale.

I dati del 2025 mostrano un andamento ondivago, con una chiusura d'anno in netta ripresa: se il primo trimestre aveva fatto registrare una flessione dell'8,4%, l'ultimo periodo ha segnato un vigoroso +6,6%. «L'andamento del mercato nel 2025 ha mostrato una stabilità significativa rispetto al 2024 - ha commentato Bargolini - questa tenuta non è frutto del caso, ma la risultante di variabili strutturali precise. In primo luogo, persiste il forte squilibrio tra una domanda sempre vivace e un'offerta che fatica a rigenerarsi. La scarsità di nuove costruzioni e la mancata immissione di immobili recenti sul mercato hanno spostato il focus sullo stock esistente».

In questo scenario, il credito ha giocato un ruolo di supporto determinante. «Un segnale positivo è giunto dal fronte bancario: lo stop all'innalzamento dei tassi dei mutui, unito a uno spread rimasto sostanzialmente invariato, ha permesso di mantenere accessibile il credito, stabilizzando le transazioni nonostante un contesto normativo in evoluzione» ha proseguito il presidente. La distribuzione della crescita appare tuttavia asimmetrica: mentre Como città registra un lieve rallentamento dovuto ai prezzi elevati e alla ricerca dell'acquirente stranie-



Mirko Bargolini

ro, la provincia corre con un incremento del 7,1%, trainata dai nuovi sviluppi edilizi nell'erbese e nel canturino.

I pilastri della professione rimangono per Fimaa Como l'etica, la competenza e la professionalità. «Non si tratta di concetti astratti, ma di strumenti operativi necessari per proteggere i risparmi, sacrifici di una vita, delle famiglie che si affidano a noi - ha sottolineato Mirko Bargolini - in un mercato che evolve rapidamente, l'adozione di modelli operativi solidi non è più opzionale. Fimaa Como ha risposto a questa esigenza promuovendo una cultura settoriale che

parte dalle basi, investendo sull'aggiornamento costante e sul networking».

Il 2025 ha segnato anche un punto di svolta per l'identità digitale dell'associazione. Il rilancio del portale Trovacasacom.it e l'istituzione di un programma sistematico per la raccolta dati del Borsino rappresentano passi decisivi verso una maggiore trasparenza e precisione nelle quotazioni. «L'obiettivo è creare un ecosistema professionale di alto livello dove l'autorevolezza del marchio si traduca in opportunità concrete per gli associati» ha affermato Bargolini.

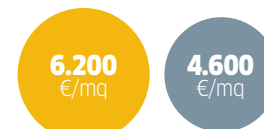
La formazione è stata il vero motore della crescita, con un calendario fitto che ha coperto aree tecniche, linguistiche e di marketing. Particolare attenzione è stata rivolta all'aggiornamento normativo sulla Legge di bilancio e sul superbonus, oltre che a tecniche avanzate di valorizzazione immobiliare come l'home staging. «La competenza non si improvvisa - ha ribadito il presidente - il ciclo di incontri Fimaa ha favorito il dialogo costruttivo con esperti di Ance, ingegneri, notai e geometri. Questo approccio multidisciplinare è l'unica via per gestire con successo pratiche sempre più burocratizzate e complesse».

Guardando al futuro, la sfida sarà trasformare la scarsità di offerta in un'opportunità di con-

I prezzi delle case a Como

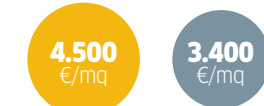
Città Murata

È la zona più cara con punte di **6.200 €/mq** per il nuovo e **4.600 €/mq** per immobili del 2000



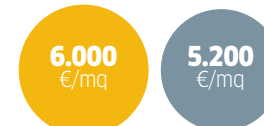
Stadio

Valori elevati per il nuovo a **4.500 €/mq**, che scendono a circa **3.400 €/mq** per l'usato recente



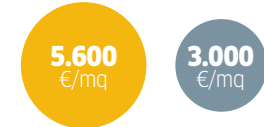
Viale Geno

Prezzi di pregio per le ville (fino a **6.000 €/mq** per il nuovo) e **5.200 €/mq** per appartamenti recenti



Dante-Crispi

Ville nuove a **5.600 €/mq**, mentre gli appartamenti degli anni '80 si attestano sui **3.000 €/mq**.



FONTE: Borsino Immobiliare Fimaa Confcommercio Como



Nel capoluogo offerta limitata e prezzi alti



Affitti brevi in frenata per la complessità gestionale

sulenza qualificata. «Il bilancio dell'anno appena trascorso ci consegna una categoria professionale consapevole della propria forza ma anche della necessità di non abbassare la guardia - ha concluso Mirko Bargolini - se il mercato del 2025 ha retto grazie a fattori esogeni, il successo del 2026 dipenderà in larga misura dalla nostra capacità di interpretare le innovazioni tecnologiche senza mai smarrire il tocco umano e deontologico. L'associazione affianca ogni associato, fornendo la bussola necessaria per navigare in un mercato che non permette più alcuna forma di improvvisazione».



Bixio & Viale Varese (Zone 4-7)
Fascia media con il nuovo tra **4.000-4.300 €/mq** e usato del 2000 intorno ai **3.200 €/mq**

4.300
€/mq

3.200
€/mq

Zeio-Dante (Zona 5)
Ville di nuova costruzione a **4.900 €/mq** e appartamenti usati (anno 2000) a **3.200 €/mq**

4.900
€/mq

3.200
€/mq

Borghi & G. Cesare (Zone 9-10)
Prezzi omogenei per il nuovo tra **3.900-4.300 €/mq** e **2.850-3.200 €/mq** per l'usato.

4.300
€/mq

3.200
€/mq

Monteolimpino & S. Abbondio (Zone 6-8)
Le zone più accessibili con il nuovo tra **3.100-3.200 €/mq** e usato a circa **2.300 €/mq**

3.100
€/mq

2.300
€/mq

Withub

Corre la cintura La provincia ora è prima scelta

L'analisi/1

Giuliana Schipani è titolare di un'agenzia a Fino Mornasco

«Oggi conviene più il mutuo dell'affitto». È una delle indicazioni più nette che arrivano dal territorio dopo la presentazione della 33a edizione del Borsino Immobiliare, curato da Fimaa Como.

Se i dati tracciano un quadro complessivamente stabile, è il mercato a restituire le sfumature più concrete. A partire dalla provincia. «Gli affitti in questo momento sono molto alti, la richiesta è altissima rispetto a prima», spiega Giuliana Schipani, titolare dell'agenzia Immobiliare Schipani a Fino Mornasco. «Un bilocale può arrivare anche a 800 euro al mese: oggi, se facciamo due conti, costa meno un mutuo».

Un fenomeno che non riguarda solo la città di Como, ma che si estende anche ai centri limitrofi, tradizionalmente più accessibili. «I prezzi sono aumentati anche qui, sia per le case sia per gli uffici», aggiunge. Nonostante il caro-affitti, il mercato delle compravendite non rallenta. «Gli acquirenti ci sono», sottolinea Schipani. «C'è chi cerca un investimento tra i 50 e i 100 mila euro, chi vuole la villetta, chi punta a immobili di livello più alto». E aggiunge: «La richiesta è alta sia per l'affitto che per l'acquisto. Non mancano gli acquirenti che vogliono comprare».

Il profilo degli acquirenti è variegato. «I giovani tra i 25 e i 40 anni cercano soprattutto bilocali, come prime soluzioni», spiega. «Poi ci sono le cop-

pie che crescono e fanno il salto, oppure famiglie che vendono e comprano una casa più grande».

Per le ville, invece, il target è diverso. «Di solito chi compra ha già una proprietà alle spalle o una disponibilità più strutturata». Il trend in questo momento è chiaro, così come evidenziato dal Borsino immobiliare: sempre più persone lasciano il capoluogo. «Gli affitti in città sono sempre più cari, quindi la gente si sposta verso i comuni di cintura», osserva Schipani. E porta un esempio concreto: «Qui una villetta può stare intorno ai 1.000 euro al mese, a Como sicuramente si sale molto di più».

Una scelta favorita anche dai servizi: «Fino Mornasco è una periferia, ma ben collegata: stazioni, autobus, autostrada. Non è una zona isolata, anzi è molto richiesta e residenziale». Tra le eredità più evidenti degli ultimi anni c'è il cambio nelle preferenze abitative. «Dopo il Covid è aumentata tantissimo la richiesta di appartamenti con giardino o terrazzo», evidenzia. «Il balcone resta, ma chi può cerca qualcosa in più». A sostenere il mercato delle locazioni contribuiscono più fattori. «I frontalieri incidono, così come chi cerca soluzioni temporanee», spiega. E sulle case vacanza aggiunge: «Non le tratto direttamente, ma vedo che sono molto richieste e spesso occupate, anche in zone come la nostra». Sul fronte delle previsioni prevale la prudenza. «Al momento il mercato è stabile, non vedo cali», conclude Schipani. «Però i tassi dei mutui stanno iniziando a salire, anche se leggermente. Bisognerà capire come evolverà la situazione». **F. Ber.**

Il lago fa da traino Acquirenti globali e sprint nelle vendite

L'analisi/2

Angelina Malerba, ceo e founder dell'Agenzia Bellavista International Como Lake Estate

Un mercato che regge, sostenuto dal fascino internazionale del lago e da una domanda ancora vivace, ma con nuove dinamiche che stanno cambiando equilibri e strategie del settore immobiliare. È il quadro che emerge dalla presentazione della 33a edizione del Borsino Immobiliare Città di Como di Fimaa Como. A commentare i dati è Angelina Malerba, ceo e founder dell'Agenzia Bellavista International Como Lake Estate srl, realtà attiva soprattutto tra centro città e i comuni del lago del primo bacino, storicamente la più prestigiosa e costosa del territorio.

L'analisi si concentra su bilancio che malgrado qualche oscillazione resta positivo: «Como città e il Lago di Como hanno tenuto i valori. C'è stata una piccola oscillazione, ma nel secondo semestre c'è stato un discreto recupero. E il 2026 è iniziato bene». Uno degli elementi più evidenti è il peso crescente degli acquirenti internazionali. «Sul lago arrivano anche al 70-75%», sottolinea Malerba. «In città invece la componente locale resta più forte, perché non c'è stagionalità: si compra tutto l'anno».

Una domanda globale sempre più diversificata: «Non solo europei: oggi vediamo arabi, brasiliani, clienti asiatici. Anche i cinesi, che prima investivano solo nel commerciale, ora acquistano nel settore residenziale». Le differenze di valore restano marcate. «Le zone più care sono quelle direttamente sul lago, come Moltrasio, Laglio e Carate Urio», spiega. «In città gli immo-

bili di pregio si attestano tra i 5 e i 6 mila euro al metro quadro, mentre sul lago si sale a 7-8 mila, con punte anche di 10 mila in base alla posizione». Un gap che conferma il valore unico delle proprietà vista lago. Sul fronte delle locazioni emerge un cambio di rotta. «La domanda turistica resta alta, soprattutto per soggiorni brevi - 3-4 giorni in città, una settimana sul lago - ma molti proprietari stanno tornando agli affitti lunghi o transitori».

Le ragioni sono economiche e gestionali: «Tra commissioni, tasse e manutenzione, anche il 50% dei ricavi se ne va. E c'è maggiore usura dell'immobile. Alla fine conviene meno rispetto a un affitto stabile». Da qui la scelta: «Meglio un reddito costante e prevedibile, con meno stress gestionale».

Dopo quindici anni nel settore, Malerba - tra i protagonisti dell'immobiliare di lusso - osserva un cambiamento netto, soprattutto nel comportamento degli acquirenti.

«Oggi vogliono tutto e subito», racconta. «La pazienza si è ridotta drasticamente: decidono in uno o due mesi, mentre prima potevano volerci sei mesi o anche un anno». Una velocità che riflette il clima globale: «Tra guerre e instabilità finanziaria, le decisioni si comprimono. O si compra subito, oppure si sposta l'investimento altrove».

Il borsino 2026 conferma quindi un mercato solido, trainato dal lago e dall'interesse internazionale, ma attraversato da trasformazioni significative: affitti brevi meno attrattivi, acquirenti più esigenti e tempi decisionali sempre più rapidi. «La tendenza è positiva - conclude Malerba - ma serve adattarsi a un mercato che cambia velocemente». **F. Ber.**

La scheda

In copertina l'opera di Greta

Il «Borsino immobiliare» pubblicato ogni anno da Fimaa Como sceglie di volta in volta un'opera d'arte per la copertina. Anche quest'anno la scelta è ricaduta su un artista, in questo caso giovanissima: si tratta di Greta Fusari, studentessa del liceo artistico Fausto Melotti, sede di Cantù, e attraverso questa scelta si è voluto dare visibilità a tutti gli studenti impegnati in percorsi d'arte. È stato quindi ripreso il format già utilizzato due anni fa per la copertina del Borsino con il

coinvolgimento delle classi quarte e quinte dell'istituto liceo artistico statale Fausto Melotti di Cantù con la professoressa Conti e la disponibilità della dirigente scolastica Anna Proser. Agli studenti si è chiesto di interpretare Como, i principali monumenti e l'anima della città. È stato difficile scegliere l'opera vincitrice da pubblicare in copertina perché il coinvolgimento di così tanti alunni ha portato, alla fine, a più di 30 opere di altissimo livello.

Effetto Under 36 a Como Il Fondo Garanzia per il 39% dei mutui

Credito. Il 52% delle compravendite sostenuto dai finanziamenti
Erogazione media di 144 mila euro, previsioni di crescita fino a 52 miliardi

COMO

MARIA GRAZIA GISPI

A Como e provincia, il 52% delle compravendite immobiliari avviene attraverso il ricorso al credito, una quota che supera sensibilmente la media nazionale, ferma al 46%. Anche l'entità del finanziamento medio evidenzia la specificità del territorio lariano: la cifra erogata si attesta infatti a 144 mila euro, contro i 140 mila euro rilevati su scala italiana. Questi dati, emersi in occasione della presentazione del nuovo Borsino immobiliare della città di Como e provincia, delineano un comparto in cui la leva finanziaria non solo tiene, ma si conferma come il principale motore delle transazioni.

Marco Mangano, membro di giunta Fimaa Como con delega al credito, offre una lettura analitica della situazione attuale e delle prospettive future: «Il sistema bancario sta governando la tempesta scatenata dalla condizione geopolitica», spiega Mangano, sottolineando come gli istituti di credito stiano mantenendo un atteggiamento coerente nonostante le turbolenze internazionali e le fluttuazioni dei tassi d'interesse.

Le previsioni per il prossimo biennio indicano una traiettoria di crescita per quanto riguarda l'erogazione complessiva di finanziamenti. Se per il 2025 le stime parlano di 49,8

miliardi di euro, per il 2026 si prevede di toccare i 52 miliardi. Questo incremento segnala una ritrovata fiducia da parte delle famiglie e delle imprese, ma anche una rinnovata disponibilità degli istituti a sostenere la domanda abitativa.

In questo scenario di trasformazione, la mediazione creditizia sta acquisendo un peso sempre più rilevante. La consulenza professionale diventa un passaggio imprescindibile per navigare tra le diverse offerte di mercato e trovare soluzioni su misura. «Il ruolo dei mediatori creditizi passerà dal 37% di quote del 2024 al 43% previsto per il 2026», osserva Mangano. Il dato riflette un cambiamento strutturale nell'approccio dei consumatori, che cercano sempre più figure capaci di interpretare la complessità dei prodotti finanziari.

«All'interno di questa dinamica resta particolarmente rilevante il segmento dei mutui destinati agli under 36. Il fondo di garanzia prima casa, che consente in molti casi finanziamenti fino all'80-100% del valore dell'immobile per i giovani acquirenti con determinati requisiti di reddito, ha contribuito a sostenere l'accesso al credito delle nuove generazioni anche durante la fase di tassi più elevati pesando per circa il 39% dell'erogato totale».

L'analisi di Fimaa Como evi-



Marco Mangano

denza come, nonostante l'aumento dei costi del denaro registrato negli ultimi anni, il legame tra compravendita e mutuo resti indissolubile. La leva finanziaria rimane l'elemento cardine: per ogni singolo acquisto finalizzato in contanti, un altro viene concluso grazie all'intervento delle banche. Si tratta di un equilibrio che garantisce la liquidità del mercato e permette al comparto immobiliare di non fermarsi.

«In particolare nella provincia di Como il mercato dei mutui riflette sia la domanda abitativa della prima casa sia quella legata a seconde case o im-

mobili di pregio – è l'analisi Fimaa Como - gli importi medi dei finanziamenti richiesti si attestano intorno ai 143-144 mila euro, leggermente inferiori rispetto a Milano ma tra i più alti della regione. Complessivamente, in Lombardia oltre il 52% delle compravendite residenziali sono sostenute da mutuo secondo i dati dell'Agenzia delle Entrate nel 2025, una quota superiore alla media nazionale. La combinazione di domanda locale, vicinanza all'area metropolitana milanese e attrattività internazionale del lago di Como rende il credito immobiliare un fattore decisivo per la dinamica del mercato provinciale».

Marco Mangano insiste sulla necessità di un approccio metodologico rigoroso per affrontare le sfide del settore: «Fiducia e competenza tecnica sono le chiavi per gestire l'incertezza del costo del denaro e sostenere lo sviluppo del mercato lariano». Secondo il delegato al credito, la capacità di fornire analisi basate su dati certi, come quelli contenuti nel Borsino, è l'unico modo per offrire garanzie sia agli investitori sia ai privati.

Il territorio di Como, con i suoi valori immobiliari mediamente superiori a quelli di molte altre province italiane, richiede una gestione del credito particolarmente oculata.

I prezzi delle case in provincia di Como

Top di gamma Residenziale

Le ville singole nuove in classe A3 a Cernobbio e zone limitrofe raggiungono i **5.000 €/mq**, confermandosi il segmento più esclusivo

Segmento Economico (Classe G)

Gli immobili più datati (pre-1970) presentano i valori minimi, con quotazioni che scendono fino a **750 - 1.400 €/mq**

Appartamenti Nuovi (Classe A)

Nelle zone di cintura come San Fermo e Maslianico, i prezzi per il nuovo oscillano mediamente tra **3.000 e 4.000 €/mq**

Top di gamma Residenziale

Le ville singole nuove in classe A3 a Cernobbio e zone limitrofe raggiungono i **5.000 €/mq**, confermandosi il segmento più esclusivo

Usato Recente (Classe B/D)

Per immobili costruiti tra il 2000 e il 2015, i valori medi si attestano in un range compreso tra **1.700 e 2.700 €/mq**

FONTE: Borsino Immobiliare Fimaa Confcommercio Como



Ruolo sempre più decisivo dei mediatori creditizi



Spinta da prima casa e immobili di pregio sul lago

In prospettiva, l'integrazione tra il lavoro degli agenti immobiliari e quello dei mediatori creditizi sarà il vero valore aggiunto per il sistema locale. L'obiettivo è minimizzare i rischi e massimizzare le opportunità in un mercato che, sebbene condizionato dalle dinamiche globali, mantiene una vitalità propria. La crescita stimata delle erogazioni per il 2026 e l'aumento della quota di mercato dei consulenti creditizi suggeriscono che la direzione intrapresa sia quella di una maggiore professionalizzazione e trasparenza, elementi necessari per stabilizzare il comparto lariano nel lungo periodo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Settore Commerciale (Uffici)

I canoni per gli uffici variano significativamente, con punte massime di **1.500 €/mq** annui nelle zone di maggior pregio

Box e Posti Auto

Il valore di mercato per un singolo box nelle zone residenziali della cintura è compreso mediamente tra **15.000 e 25.000 €**

Capannoni e Laboratori

Per gli immobili ad uso diverso (industriale), i valori di compravendita medi oscillano tra i **400 e gli 800 €/mq**



Withub

I territori

A Sondrio il fattore giovani

Il mercato dei mutui in Lombardia delinea un quadro a "doppia velocità", dove la regione si conferma locomotiva d'Italia ma con sfumature locali profondamente diverse.

Al centro dell'analisi figurano Sondrio e Lecco, che incarnano due modelli di resilienza e pianificazione finanziaria distinti.

A Sondrio si registra una tendenza sorprendente: il mercato è trainato da una platea di richiedenti sensibilmente più giovane rispetto alla media

regionale. Tuttavia, a questa vivacità anagrafica non corrisponde un'esposizione al rischio azzardata.

Al contrario, i valtellinesi si dimostrano estremamente prudenti, optando per Loan-to-Value contenuti e una preferenza netta per il tasso fisso. Questo approccio riflette una cultura del risparmio radicata, dove il mutuo non è visto come un azzardo sulla crescita futura, ma come un passo ponderato sostenuto da solide basi patrimoniali familiari.

Comprare casa conviene ancora La rata batte l'affitto caro

Il mercato

Simona Broggi, è consulente del credito e team leader di Integra Finance

Un mercato più maturo, clienti sempre più informati e un rinnovato interesse per il tasso variabile. È questa la fotografia del settore dei mutui nel territorio secondo Simona Broggi, consulente del credito e team leader di Integra Finance, che opera da anni nella gestione di mutui, prestiti e pianificazione finanziaria.



Simona Broggi

«Il mutuo resta un passaggio fondamentale per portare a termine una compravendita immobiliare – spiega Broggi – Senza il supporto del sistema bancario, il mercato semplicemente non si muove».

Negli ultimi mesi, tuttavia, qualcosa è cambiato. «Oggi ci troviamo davanti a consumatori più evoluti, che si informano online e arrivano preparati. Ma resta forte il bisogno di una guida: le piattaforme digitali forniscono dati, non accompagnano nelle scelte importanti».

Uno degli elementi più significativi riguarda l'andamento dei tassi. «Siamo tornati a una situazione fisiologica – osserva Broggi – con circa un punto percentuale di differenza tra fisso e variabile. È il segnale di un mercato sano».

Dopo mesi in cui il tasso fisso era la scelta quasi obbligata, oggi il variabile torna competitivo. «Soprattutto nelle formule con protezione, come il variabile con CAP o a rata costante. Sui mutui di importo elevato il ri-

sparmio può arrivare anche a 100-200 euro al mese».

Parallelamente, si registra un cambio di tendenza tra le famiglie, in particolare tra i più giovani. «A Como gli affitti hanno raggiunto livelli molto alti, anche a causa degli affitti brevi. Questo sta spingendo molte persone verso l'acquisto perché

spesso la rata del mutuo è più bassa del canone».

Un fattore decisivo resta anche la possibilità di considerare la casa come investimento. «Chi compra a Como sa che, anche in caso di trasferimento, può mettere l'immobile a reddito».

Sul fronte delle agevolazioni, restano attivi strumenti importanti come il fondo di garanzia prima casa. «Il fondo statale Consap permette ai giovani under 36 di ottenere mutui anche oltre l'80% del valore dell'immobile. Ma oggi ci sono anche banche che arrivano fino al 95% per clienti più adulti. Oggi, infatti, anche una persona di 50 anni può richiedere un mutuo fino al 95% presso determinati istituti».

In questo contesto, il ruolo del mediatore creditizio diventa strategico. «Il nostro lavoro è individuare la soluzione migliore tra le offerte disponibili, anche cogliendo promozioni



Erbese e Canturino le aree più dinamiche in questa fase

temporanee che il cliente difficilmente riuscirebbe a intercettare da solo».

Dal borsino immobiliare emergono alcune novità inattese. «Non mi aspettavo – ammette Broggi – la crescita delle trattative nell'Erbese e nel Canturino, mentre in passato era l'Olgiatese a trainare». In città, invece, il mercato si mantiene stabile: «Sono diminuite le compravendite in numero, ma è aumentato il prezzo medio al metro quadro. Parliamo comunque di operazioni su va-

lori importanti».

Un capitolo a parte riguarda i lavoratori frontalieri. «Le banche stanno ancora studiando come valutare i cosiddetti nuovi frontalieri, alla luce della nuova tassazione. Questo comporta maggiore prudenza».

Le richieste sono più stringenti: «Serve continuità lavorativa e difficilmente si arriva al 100% del finanziamento. Anche perché, con stipendi elevati, gli istituti si aspettano una maggiore capacità di risparmio». **F. Ber.**

Immobiliare

Riqualificazione

Efficienza energetica Transizione dei territori con il Conto Termico 3.0

Lo strumento. Contributi diretti a fondo perduto gestiti dal Gse
L'incentivo nei piccoli Comuni può arrivare a coprire quasi il 100% dei costi

LEA BORELLI

Il Conto Termico 3.0 è un incentivo statale gestito dal Gse per promuovere l'efficienza energetica e l'uso di rinnovabili in piccoli impianti, erogato come contributo diretto a fondo perduto destinato a pubbliche amministrazioni, enti del terzo settore e privati.

Manuel Castoldi (presidente Rete Irene) e Jacopo Aste (responsabile tecnico-fiscale Rete Irene) hanno illustrato contenuti e potenzialità della misura nel corso della tappa comasca di Irene Training Tour, giovedì 16 aprile nella sede dell'associazione Asylum a Camerlata.

«Non è solo uno strumento, è una strategia – ha evidenziato Castoldi – Non richiede verifiche sulla capienza del credito fiscale né il coinvolgimento di intermediari finanziari. Favorisce la coesione e il gioco di squadra tra una committenza consapevole, professionisti competenti e fornitori preparati. Offre molteplici modalità di accesso e di copertura della spesa complessiva. Richiede sinergia e oculatezza, tra strumento e progetto in un continuo confronto».

Il portale del Gse dedicato all'invio delle domande per accedere al Conto Termico 3.0 è stato chiuso temporaneamente a marzo, a causa di un volume di richieste per un importo complessivo superiore al plafond disponibile, e successivamente



La sede dell'associazione Asylum a Camerlata

riaperto il 13 aprile, ma solo per l'invio delle istanze in accesso diretto, effettuate entro 90 giorni dalla conclusione dei lavori.

«Il portale è parzialmente operativo e tornerà a pieno regime, ma i tempi della pubblica amministrazione sono quelli che conosciamo – ha spiegato Castoldi – Se oggi iniziamo a lavorare con un Comune, impostando un percorso serio, l'obiettivo realistico è arrivare pronti a gennaio, pronti per accedere agli incentivi. Stiamo programmando il lavoro del 2027. Non è un orizzonte lontano: è pianificazione. Per questo

ha senso partire dai contesti più accessibili: Comuni piccoli con filiere decisionali più corte e interlocutori diretti».

La qualità del progetto è uno dei temi chiave per accedere all'incentivo e la risposta è quella di scegliere il giusto mix di interventi: «Siamo passati dall'entusiasmo del Superbonus a un contesto molto diverso, meno immediato, più selettivo – ha proseguito Castoldi – Nel residenziale le opportunità si sono ridotte, ma sul fronte degli incentivi il Conto Termico rappresenta oggi una leva concreta, con percentuali che possono arrivare molto vicino al 100%, se

utilizzato con competenza».

Il Conto Termico è un contributo a fondo perduto le risorse che vengono erogate direttamente sul conto corrente del beneficiario: «Questo cambia radicalmente la logica finanziaria dell'intervento, non solo dal punto di vista economico, ma anche nella gestione del cantiere – ha sottolineato Aste – Un altro aspetto fondamentale è la tempistica, l'incentivo arriva in tempi molto più brevi. È stato progettato in modo più organico, sia per quanto riguarda la tipologia di interventi incentivabili sia per la platea dei beneficiari».

Non c'è un calcolo unico e immediato, esiste un limite complessivo, ma per arrivarci bisogna analizzare nel dettaglio ogni singola voce di spesa: «Il processo è fatto di diversi passaggi di controllo che obbligano a progettare l'intervento su più livelli, contemporaneamente: tecnico, normativo ed economico – ha osservato Aste – Non basta individuare una soluzione efficace dal punto di vista energetico, deve anche rientrare nei criteri di ammissibilità e nei limiti del computo incentivabile. Ed è proprio per questo che il Conto Termico non è solo uno strumento, è una strategia che richiede coordinamento, visione e un lavoro di squadra».

I beneficiari principali sono i piccoli Comuni sotto i 15 mila

Il Conto Termico 3.0

Plateau beneficiari

Accesso esteso a privati, imprese, PA, Enti Terzo Settore e Comunità Energetiche



Contributo diretto

Rimborso tramite bonifico bancario anziché detrazione fiscale in 10 anni



Copertura spese

Incentivo che copre fino al 65% (o 100% per alcune PA) dell'investimento sostenuto



Rata unica

Pagamento in una sola soluzione per importi spettanti fino a 15.000 euro



Erogazione diretta sul conto corrente del beneficiario



Oggi i progetti per accedere ai fondi nel 2027

abitanti: «È lì che il Conto Termico esprime il suo massimo potenziale, dove ci sono meno risorse e maggiore necessità di intervento. Non nasce per le grandi città, anche se poi verrà utilizzato anche lì. Nasce per realtà più contenute, dove l'impatto dell'incentivo può essere davvero determinante – ha concluso Castoldi – Oggi possiamo dire che esiste un nuovo mercato, con diverse aree di opportunità: i piccoli Comuni, più accessibili e reattivi; il mondo del terziario, molto ampio e finora poco coinvolto dagli incentivi; le realtà più grandi, dove però la complessità burocratica aumenta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La prenotazione delle risorse cambia le regole

La guida

Gli incentivi del Conto Termico 3.0 vengono calcolati in base alle spese considerate ammissibili per realizzare l'intervento, tenendo conto di alcuni limiti specifici legati alla superficie, alla potenza e alla resa degli impianti. In generale, il contributo può coprire fino al 65% dei costi, ci sono però alcune eccezioni in cui si può arrivare fino al 100% come nel caso degli interventi su edifici di Comuni con meno di 15mila abitanti, utilizzati direttamente dal Comune oppure da soggetti non imprenditoriali per attività di interesse pubblico o sociale.

«Quando parliamo di percentuali non dipendono solo dal soggetto beneficiario, ma anche da caratteristiche oggettive dell'intervento e dell'edificio – ha spiegato Jacopo Aste (responsabile tecnico-fiscale Rete Irene) – La distinzione tra 65% e 100% è legata soprattutto alla tipologia di edificio e alla destinazione d'uso, per esempio scuole o strutture socio-sanitarie possono accedere a percentuali più alte».

Un altro elemento determinante è la modalità di accesso: diretto, per interventi già conclusi, oppure la prenotazione, che consente di «bloccare» l'incentivo prima della realizzazione.

«La prenotazione significa certezza delle risorse – ha evidenziato Manuel Castoldi (presidente Rete Irene) – Il Gse assegna un codice e «blocca» l'importo. A quel punto si hanno finestre temporali per avviare i lavori e per completarli. Questo cambia completamente le regole del gioco. Pensiamo a come funzionava prima con il Superbonus: bisognava realizzare l'intervento, fare asseverazioni

tecniche e fiscali, trovare qualcuno disposto ad acquistare il credito e solo dopo si riusciva a rientrare delle spese, nella migliore delle ipotesi. Qui il meccanismo è molto più lineare».

Nei Comuni sotto i 15mila abitanti, la maggior parte degli interventi può arrivare vicino al 100% di incentivo, anche se non tutti. Sul residenziale invece, il Conto Termico incide meno, le opportunità sono praticamente nulle per interventi strutturati. Nel mezzo troviamo i Comuni più grandi e gli enti del terzo settore, che possono comunque accedere a percentuali interessanti, ma con qualche limite in più.

«A inizio marzo il portale del Gse è stato temporaneamente bloccato a causa dell'elevato numero di domande, quasi tutte legate alla prenotazione per la pubblica amministrazione – ha ricordato Aste – Questo ha generato qualche incertezza, ma più che un segnale negativo, è un'informazione preziosa, ci permette di capire come si muove il sistema e come reagisce il Gse. E questo è il punto chiave, non dobbiamo avere fretta di partire subito e male. Il vero obiettivo è arrivare preparati, strutturare bene i progetti e farsi trovare pronti, per esempio, per l'apertura del 2027».

Altro segnale è lo spostamento, per il 2026, di 50 milioni di euro dai privati alla pubblica amministrazione, portando il plafond pubblico a 450 milioni: «È una scelta che conferma la direzione strategica dello strumento – ha concluso Castoldi – E qui emerge una differenza fondamentale rispetto ai bonus fiscali, il Conto Termico è uno strumento strutturale. Non dipende da proroghe annuali o da decisioni politiche da rinnovare ogni anno». **L. Bor.**

Da classe F a B Il miracolo dell'ex asilo

Il progetto

La tappa comasca di Irene Training Tour è stata ospitata nella sede dell'associazione Asylum di Camerlata, uno dei progetti seguiti da Rete Irene, il network di aziende specializzate nella riqualificazione energetica degli edifici esistenti.

Attraverso il Superbonus 110%, l'edificio di via Michelangelo Colonna ha compiuto un salto energetico di quattro classi da F a B, raggiungendo il 67,10% di efficienza, con un risparmio annuo di oltre 134.400 kWh. Il tutto realizzato con imprese locali e inaugurato lo scorso 22 giugno.

Gli interventi hanno riguardato innanzitutto l'isolamento dell'involucro con la realizzazione di 500 mq di cappotto termico interno e il rifacimento della copertura con adeguato isolamento. Sono stati inoltre installati impianti da fonti rinnovabili, in particolare sistemi fotovoltaici e solari termici, entrambi dotati di batterie di accumulo. Infine, si è proceduto alla sostituzione dei serramenti, per un totale di 110 mq, insieme ai sistemi oscuranti, con l'obiettivo di ridurre le dispersioni di calore.

L'edificio ospitava l'asilo di Camerlata, attivo fino al 2010, quando il trasferimento dell'ospedale Sant'Anna a San Fermo della Battaglia comportò un forte calo di presenze, trattandosi soprattutto dei figli di medici e operatori. Le iscrizioni, ormai insufficienti, non consentirono più di mantenerlo aperto, dopo circa tre anni di inattività, nel 2013 la struttura chiuse definitivamente, rimanendo poi inutilizzata per altri due anni.

«In quel periodo noi, i «vecchi

bambini» dell'asilo di Camerlata, abbiamo avviato una riflessione sul destino dell'edificio a cui eravamo profondamente legati – ha spiegato Silvia Ronchetti vice presidente associazione Asylum – L'idea di lasciarlo chiuso o demolirlo ci sembrava inaccettabile». Da queste valutazioni è nata la trasformazione da asilo ad Asylum, inteso come centro educativo e di formazione, ma anche come spazio di aggregazione sociale.

La struttura versava in condizioni critiche, non solo dal punto di vista energetico, ma anche strutturale, con possibili impatti anche in tema di sicurezza. Il centro ospita persone con disabilità, tra cui bambini con disturbi dello spettro autistico, rendendo ancora più urgente garantire un ambiente sicuro e adeguato alle loro esigenze. Realtà come queste hanno poche risorse economiche e scelgono di investire principalmente in favore delle persone che accolgono e nei servizi che offrono.

«Grazie al supporto di Rete Irene e di Codice Insolito, nell'arco di circa un anno e mezzo, siamo riusciti a ristrutturare completamente l'edificio risalente al 1914. Senza questo intervento, l'asilo avrebbe probabilmente chiuso, quando pioveva l'acqua arrivava fino ai pavimenti, il tetto era completamente deteriorato e anche la caldaia era ormai obsoleta».

L'obiettivo non era solo recuperare l'edificio, ma garantirgli una nuova vita «per almeno altri cento anni. Nonostante il Superbonus e le agevolazioni, l'intervento è stato comunque impegnativo dal punto di vista economico e organizzativo. Ma lo scopo è sempre stato chiaro: conservare e tramandare un patrimonio comune a chi verrà dopo di noi». **L. Bor.**

Nuove tecnologie
Inclusione di pompe di calore "add-on", sistemi bivalenti e colonnine di ricarica



Fotovoltaico incluso
AmMESSO se abbinato a pompe di calore, con bonus per moduli prodotti in UE



Termini domanda
Richiesta da presentare sul Portalttermico entro 90 giorni dalla fine dei lavori



Budget annuale
Fondo permanente di 900 milioni di euro gestito annualmente dal GSE



Withub

L'incontro

La tappa comasca del tour

Direttiva Case Green e Conto Termico 3.0 tra i temi al centro della tappa comasca di Irene Training Tour, un calendario di momenti formativi dedicati alle nuove normative, all'utilizzo delle detrazioni fiscali combinate con gli attuali incentivi, alle strategie per affrontare il mercato e agli strumenti utili per una gestione consapevole degli interventi. Tra i relatori, Virginio Trivella (coordinatore del Comitato tecnico scientifico di Rete Irene, consigliere delegato all'efficienza energetica Assimpredil Ance. Valeria Erba

(presidente di Anit - Associazione Nazionale per l'Isolamento Termico e Acustico) che ha illustrato nei dettagli l'attuale normativa, dal Decreto Requisiti Minimi alla Direttiva Red III. Nella seconda parte del programma spazio ad Angelo Meroni progettista per le opere edili e Alessandro Collati per gli impianti, che hanno spiegato come sono intervenuti nella struttura dell'associazione Asylum. Elisa Puddu (Sto Italia) e Michael Spanò (Evalto & Randon) hanno fatto un focus sulla riqualificazione energetica e architettonica.

Immobiliare

Domanda e offerta

L'ANALISI/1 PATIO REAL ESTATE

«Il mercato comasco
Boom internazionale
ma infrastrutture carenti»

PAOLO ANNONI

Un mercato che tiene, ma che cambia pelle. E che, soprattutto, richiede competenze sempre più raffinate per essere interpretato. Luca Ungari, fondatore e titolare di Patio Real Estate, osserva da una posizione privilegiata l'evoluzione del comparto immobiliare comasco, forte di un percorso personale che lo ha portato dal calcio professionistico (difensore centrale tra Como, Modena e Torino) ed una laurea in giurisprudenza alla consulenza immobiliare. «Il mio lavoro non è vendere case, ma accompagnare le persone in una scelta complessa».

Fondata nel 2009, Patio Real Estate ha progressivamente affinato un posizionamento preciso, concentrandosi su una nicchia territoriale che si estende dal centro di Como fino a tutto il primo bacino del lago. «Abbiamo seguito tutte le fasi di evoluzione della città e del lago, ma questo non significa che tutto sia diventato lusso. È un termine troppo abusato, spesso utilizzato per creare aspettative non realistiche».

Negli ultimi anni, tuttavia, il livello medio dell'offerta si è alzato. «È innegabile – osserva – che immobili, ospitalità e locazioni abbiano fatto un salto di qualità, anche grazie alla crescente attenzione internazionale». Il mercato oggi vive una fase di stabilità, con punte elevate nel centro storico e nelle zone più pregiate del lago. «Come resta molto attrattiva per il bacino svizzero e milanese, ma il vero boost è arrivato dal mercato internazionale».

In numeri lo confermano: «Abbiamo lavorato con clienti di circa venti nazionalità diverse. Nelle operazioni più esclusive sul lago, la componente straniera arriva all'85-90%. E non parliamo solo di Paesi "tradizionali": abbiamo richieste da Argentina, Sudafrica, Canada, Messico, Finlandia». Un pubblico spesso già consapevole: «Molti conoscono bene il territorio perché sono stati qui in vacanza. Altri arrivano dopo aver visto Como solo onli-



Cernobbio e il capoluogo sullo sfondo

ne. Il lago è una delle location italiane più riconosciute al mondo, subito dopo città come Roma, Milano, Firenze e Venezia».

A trainare questa visibilità contribuisce anche il livello dell'offerta alberghiera. «Como e il Lario stanno diventando un luxury hub unico, con nuovi cinque stelle in apertura nei prossimi anni. Questo alza il target, ma ora la sfida è far crescere i servizi».

Proprio su questo fronte emergono le criticità. «Stiamo seguendo un'operazione meravigliosa a Nesso – racconta – ma chi compra deve mettere in conto il tema della mobilità. Le strade sono quelle che sono: puoi avere una Ferrari, ma potresti restare comunque in coda tra strettoie e camper». Un problema strutturale che è forte anche in città: «Sono arrivato a Como oltre trent'anni fa e, da allora, non ho visto grandi interventi infrastrutturali».

Ungari invita anche alla prudenza sui prezzi. «La recente vendita della Cassinella ha fatto scalpore, ma è un caso unico.

Qualcuno ha pensato di replicare quelle cifre altrove». Il rischio è creare aspettative fuori mercato, soprattutto tra i proprietari.

Accanto al lago, cresce l'interesse per la città murata. «Qui gli acquirenti sono spesso americani o tedeschi. Alcuni arrivano per il lago e poi scelgono Como dopo aver valutato i servizi. Restano affascinati dal centro storico, dai ristoranti, persino dal suono delle campane». La percezione delle distanze degli stranieri è differente: «Per loro raggiungere il mare della Liguria in due ore è un grande vantaggio». Zone come quella del Valduce risultano particolarmente attrattive per chi cerca una vita urbana a misura d'uomo. «I prezzi sono alti, subito dopo lungolago e centro storico, ma c'è tranquillità e si arriva a piedi in centro». L'effetto collaterale dei prezzi alti è però l'uscita delle famiglie dal centro: «Le uniche aree di possibile sviluppo a Como restano quelle tra la ferrovia e l'ex Ticosa oltre alle caserme».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ANALISI/2 IMMOBILIARE BONNEVIE

«Real Estate di nicchia
tra il lago e la Svizzera
Consulenza sartoriale»

Nel mercato immobiliare di Como e Varese la parola chiave non è più quantità, ma selezione. A sottolinearlo è Stefano Chiaravallotti, fondatore e Ceo di Immobiliare BonneVie, realtà indipendente con quattro sedi operative tra Como, Uggiate con Ronago, Cadorago e Malnate. «Abbiamo scelto consapevolmente di non entrare nel mondo dei franchising – spiega – perché volevamo mantenere un'impostazione sartoriale, capace di seguire il cliente in modo diretto e personalizzato».

Un modello che, secondo Chiaravallotti, rappresenta oggi un vantaggio competitivo preciso. «Il nostro lavoro si basa sulla competenza e sulla costanza mia, del mio socio Loris Cavallaro e di una decina di nostri collaboratori. Ogni sede opera sul proprio territorio, ma con una logica comune: intercettare richieste specifiche e costruire l'immobile su misura del cliente, quasi sempre partendo dall'acquirente più che dal venditore».

Il mercato, intanto, resta dinamico. «Lo vediamo ogni giorno nelle nostre agenzie: le operazioni vanno dagli appartamenti da 40-50 mila euro fino a immobili oltre il milione e mezzo. Ho un cliente che ogni anno compra piccoli appartamenti da mettere a reddito, segno che la domanda di investimento non si è mai fermata». Non mancano i casi di imprese che intervengono direttamente sul mercato: «Alcuni imprenditori comprano alloggi da destinare ai propri dipendenti, soprattutto stranieri, così da ridurre ai collaboratori i costi di mobilità e affitto».

La geografia delle richieste è chiara. «Sul confine la clientela è per lo più italiana, che lavora o ha attività in Svizzera. A livello di investimento su Como e sul lago, invece lavoriamo spesso con operatori stranieri». Il target è medio-alto, ma con dinamiche molto diversificate. «Anche i tagli più richiesti dipendono dalla zona: le famiglie si muovono tra i 200 e i 350 mila euro, ma non è raro vendere apparta-



L'area Ticosa e il quartiere di Como Borghi

menti sopra il mezzo milione già al primo appuntamento».

In alcuni casi la rete relazionale sostituisce completamente il mercato aperto. «Ci sono immobili che non pubblicizziamo neanche – racconta – perché si vendono da soli, grazie alla nostra banca dati clienti. È il caso, ad esempio, di una villa con darsena a Brienno: li parliamo quasi esclusivamente con clientela straniera e operazioni di nicchia, che si chiudono per passaparola».

Sul fronte investimenti, il mercato non mostra segnali di crisi anche con il rallentamento del business degli affitti brevi. «L'immobile come investimento resta solido, anche su tagli diversi come i quadrilocali». Un'evoluzione che si riflette anche nei prezzi: «Oggi Lago di Como e città murate hanno livelli ormai simili a Milano».

Le preferenze degli acquirenti post-Covid sono cambiate in modo netto. «Le parole chiave sono indipendenza e spazi esterni. Giardino o terrazzo so-

no sempre più richiesti, ma il verde in città ha costi altissimi. Per questo spesso guidiamo il cliente verso soluzioni alternative, con più superficie interna a parità di budget». Centrale anche il tema dei servizi: «La vicinanza alla ferrovia, ad esempio, è fondamentale per i pendolari. E seguiamo i clienti anche sul fronte finanziario, soprattutto per i mutui. Oggi il valore vero non è solo l'immobile, ma la consulenza che lo accompagna. Negli anni ho compreso sempre meglio quanti sacrifici e sforzi siano necessari per poter ambire al sogno di una casa propria. Ed è proprio questo il motivo per cui ogni trattativa che concludo viene seguita con attenzione e "coccolata", accompagnando il cliente passo dopo passo fino alla realizzazione del suo sogno. Perché questo è il mio lavoro: aiutare gli altri a realizzare il proprio sogno» sottolinea Chiaravallotti. Un principio che sintetizza anche la filosofia di BonneVie. **P. Anni.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I PARTNER

cacinque

Confartigianato
TIRORE
COMOConfartigianato
imprese
LECCOConfartigianato
imprese SondrioCONFINDUSTRIA
LECCO E SONDRIOICC
DAL CENTO ANNI
NEL FUTURO
CONFINDUSTRIA COMOcdo
Comocdo
Lecco SondrioCONFCOMMERCIO
LECCOConf
Confcommercio
ComoConf
Confcommercio
Sondrio

ANCE | LECCO - SONDRIO

ANCE | COMO

COMO
NEXT
INNOVATION & BUSINESSCNA
Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Lario e Brianza

UNIVERLECCO

Service
AMBIENTE 24AGRICOLTORI ITALIANI
ALTA LOMBARDIACOLDIRETTI
COMO LECCOCONF COOPERATIVE
inabritaCGIL
LECCOCGIL
ComoCISL
MONZA BRIANZA LECCOCISL
DEI LAGHIUIL LOMBARDIA
IL SINDACATO DELLE PERSONEIMPRESE
& LAVOROSupplemento al numero
odierno de La ProvinciaDirettore
Diego MinonzioRedazione
Enrico Marletta, Luca BegalliMail
impreselavoro@laprovincia.it

Economia

Fer80 è cantiere a impatto sostenibile Nasce a Merone la casa del nuovo Its

Formazione

Riqualificazione di una palazzina di Holcim. Il corso partirà a ottobre in collaborazione con Ance

È stato assegnato il riconoscimento Cis, Cantiere impatto sostenibile, all'impresa Fer80 che ha eseguito i lavori di riqualificazione di una delle palazzine di Holcim Italia collocate nel compendio dello stabi-

mento di Merone. L'edificio, oggetto di completo recupero, diventerà la sede del nuovo corso Its in Building and Construction in avvio nel prossimo mese di ottobre e realizzato in collaborazione con Ance Como.

La cerimonia di consegna del riconoscimento si è svolta lunedì alla sede di Holcim Italia ed è stato ribadito il valore crescente del Cis come modello di riferimento per il settore delle costruzioni, in grado di accompa-

gnare la transizione verso pratiche sempre più sostenibili.

«La nostra visione di essere partner per l'edilizia sostenibile e di contribuire al progresso delle persone attraverso la strategia NextGen Growth trova piena espressione, negli intenti e nei risultati, nella riqualificazione dell'edificio destinato all'Its in Building and Construction – ha spiegato Lucio Greco, amministratore delegato di Holcim Italia – un progetto che riflette

l'importanza che attribuiamo alla rigenerazione e al recupero dell'esistente, promuovendo al tempo stesso un'evoluzione della cultura del costruire orientata all'innovazione, alla sostenibilità e alla crescita. In occasione della Giornata Internazionale per la Sicurezza sul Lavoro, ritengo inoltre particolarmente significativo celebrare il riconoscimento dei cantieri a Impatto Sostenibile, perché non può esistere sostenibilità senza sicu-

rezza. Per noi – ha aggiunto – la sicurezza rappresenta un valore imprescindibile, che guida ogni giorno il nostro operato e che desideriamo trasmettere a tutti gli operatori del settore, affinché diventi il fondamento stesso del percorso formativo e della cultura del costruire del futuro».

Eugenio Rizzuti, presidente Ance Como ha commentato: «la formazione rappresenta una delle priorità strategiche dell'associazione anche se oggi il problema non è solo di competenze, ma di persone che mancano. Per questo, come Ance Como, abbiamo scelto di investire con decisione su percorsi come questo in Building and Construction nell'ambito dell'attivi-

tà della Fondazione Its Cantieri dell'Arte di cui facciamo parte, costruendo alleanze concrete tra imprese, scuola e territorio. Il fatto che questo corso nasca all'interno di un edificio riqualificato secondo criteri di sostenibilità ha anche un valore simbolico: significa imparare dentro un cantiere che rappresenta già il modo in cui vogliamo costruire domani. È da qui che dobbiamo ripartire, se vogliamo dare continuità e prospettiva al settore».

Mara Valsecchi, consigliere di Fer80 ha dichiarato: «sono molto soddisfatta per l'ottenimento del logo Cis a livello Oro e perché con la ristrutturazione della palazzina prende avvio il percorso Its». **M. Gis.**

NEWSLAB**ATTUALITÀ**

Per la storica impresa comasca il premio al cantiere impatto sostenibile: la palazzina rinata sarà una scuola

[LINK: https://comozero.it/attualita/nella-storica-impresa-comasca-il-premio-al-cantiere-super-sostenibile-la-palazzina-rinata-sara-una-scuola/](https://comozero.it/attualita/nella-storica-impresa-comasca-il-premio-al-cantiere-super-sostenibile-la-palazzina-rinata-sara-una-scuola/)

Costruzioni, il settore frena La Regione lancia il “Patto” per unire giovani e imprese

Il progetto. L'obiettivo è riallineare formazione e fabbisogni del comparto Rizzuti: «Gli imprenditori daranno un contributo grazie all'esperienza»

EMANUELA LONGONI

La carenza di manodopera qualificata è diventata uno dei principali fattori di rallentamento per il settore delle costruzioni in Lombardia: le imprese cercano personale, ma non lo trovano, mentre il sistema formativo fatica a intercettare e orientare nuovi ingressi. Per rispondere a questa emergenza strutturale, nel 2024 Regione Lombardia ha finanziato, nell'ambito dell'Avviso Pubblico “Patti territoriali per le competenze e per l'occupazione – seconda fase: Attrattività e nuova occupazione”, il progetto “Patto per le competenze e l'occupazione in Lombardia per il settore delle costruzioni”, con l'obiettivo di riallineare formazione e fabbisogni reali del comparto. L'iniziativa, nata per colmare il crescente divario tra le esigenze delle imprese e un sistema dell'Istruzione e della Formazione professionale che registra un numero di iscrizioni sempre più insufficiente a sostenere la domanda del settore, è partita il 16 settembre 2024 e si è conclusa lo scorso 16 marzo.

Il progetto si articola in tre linee di azione: la prima riguarda l'indagine e l'emersione delle diverse tipologie di mismatch, non solo in termini di disponibilità e competenze degli addetti, ma anche rispetto alle caratteristiche della domanda e dell'offerta, in un'ottica di evoluzione e innovazione del settore delle costruzioni;



Eugenio Rizzuti, presidente di Ance Como

ni; la seconda è dedicata alla formazione professionale dei disoccupati; la terza si concentra sulla promozione del comparto, con l'obiettivo di renderlo più attrattivo per i target individuati. È inoltre prevista un'attività di comunicazione realizzata attraverso una rete territoriale regionale, con la finalità di sperimentare un modello di accompagnamento innovativo. «Abbiamo deciso di

aderire — spiega Eugenio Rizzuti, presidente di Ance Como — coinvolgendo direttamente, a vario titolo, gli imprenditori affinché forniscano un contributo concreto basato sulla propria esperienza. Il nostro obiettivo principale è agire sull'occupabilità dei giovani e di chiunque cerchi impiego, inclusi i soggetti più vulnerabili, favorendo l'avvicinamento a questo settore attraverso in-

formazioni complete sulle opportunità formative e sui percorsi di carriera che l'edilizia offre».

Il tema della formazione riveste un ruolo prioritario per il comparto edile: rappresenta un valore aggiunto per il lavoratore, è determinante per assicurare la specializzazione richiesta, potenzia la competitività delle imprese, garantisce la sicurezza e contribuisce a contrastare il lavoro irregolare. Il progetto ha saputo aggregare una vasta rete di partner pubblici e privati. «Si tratta — sottolinea Rizzuti — della prima iniziativa nel nostro ambito che vede seduti allo stesso tavolo Associazioni, Organizzazioni Sindacali, Enti Bilaterali, Anci, Informagiovani e Istituti scolastici con indirizzi Costruzione, Ambiente e Territorio». Tra i partner strategici figura l'Istituto Tecnico Magistri Cucinini di Como, che ha aderito ufficialmente il 28 marzo 2024, collaborando attivamente all'analisi dei fabbisogni e alla promozione del comparto in sinergia con gli enti paritetici per la sicurezza e con le Ance territoriali. «Gli obiettivi che ci siamo prefissati sono molteplici — prosegue il presidente —: costruire solide partnership che coinvolgano gli stakeholder attraverso la condivisione di buone prassi e una nuova progettazione comune; individuare e approfondire le professioni innovative del comparto, evidenziandone evoluzione, specificità e competenze emergenti; monitorare l'andamento della domanda e dell'offerta di lavoro anticipando il fabbisogno di competenze; rendere più attrattivo il settore per impiegare un numero maggiore di giovani e adulti, inclusi gli stranieri vulnerabili; promuovere la cultura della formazione e dell'apprendimento permanente; avviare un percorso di informazione e sensibilizzazione sul valore dell'inclusione femminile nelle imprese di costruzione». Ance sta inoltre portando avanti iniziative di respiro internazionale, come l'“Ifits internazionale” e la creazione di un campus Its dedicato all'edilizia. «Queste soluzioni rappresentano una risposta immediata alla carenza di personale — prosegue Rizzuti —.



«Vogliamo agire sull'occupabilità dei ragazzi e di chi cerca lavoro»



«Una risposta immediata alla carenza di personale»

Carboncini: «Per la prima volta abbiamo lavorato tutti insieme»

Collaborazione

Per Valentino Carboncini, presidente di Formedil Lombardia, il progetto “Patto per le competenze e l'occupazione in Lombardia per il settore delle costruzioni” ha rappresentato un punto di svolta. «Per la prima volta non si è lavorato da soli, ma tutti insieme», racconta. Una collaborazione inedita che ha riunito le province, le associazioni dei costruttori, le organizzazioni sindacali, gli istituti tecnici, le scuole edili e una rete capillare di enti territoriali. Un'alleanza ampia, coordinata da Ance Lombardia come capofila, che ha permesso di affrontare in modo sistemico il tema delle competenze nel settore edile. Il cuore del progetto è stato il Comitato, che si è riunito ogni mese coinvolgendo partecipan-

ti collegati online da tutta la regione. «Ogni incontro era un momento di confronto reale», spiega Carboncini. «Chi lavorava su una linea presentava i risultati, gli altri li verificavano, li integravano, li confermavano». Un metodo che ha garantito trasparenza e condivisione continua dei dati. Proprio da questa analisi è emerso uno dei nodi più critici: il divario generazionale. «La nostra manodopera è molto anziana, spesso oltre i cinquant'anni» sottolinea Carboncini. «Nel giro di pochi anni perdere una parte sostanziale del sapere e dell'esperienza pratica». A questo si aggiunge la quasi totale assenza della fascia 20-30 anni, quella che dovrebbe garantire il ricambio. Il risultato è un mismatch strutturale: chi esce per pensionamento non viene sostituito da nuovi ingres-

si. L'indagine ha portato all'individuazione di 15 profili professionali, tra cui muratori, carpentieri, tecnici di cantiere, tecnici delle costruzioni civili e ingegneri civili/edili. Il progetto ha lavorato anche sull'inclusione, con un percorso sperimentale dedicato a persone fragili, in particolare stranieri senza residenza, che ha unito insegnamento dell'italiano, sicurezza e formazione professionale. «Un'esperienza preziosa per capire come intervenire nelle situazioni più complesse», sottolinea Carboncini. Un ruolo decisivo è stato affidato agli Informagiovani; per il territorio comasco era presente l'Informagiovani di Cantù. «Qualcosa si sta muovendo. È un risultato destinato a portare frutti per il mondo delle costruzioni lombardo». **E. Lon.**

Ifits internazionale: selezione, formazione e inserimento

Il percorso

L'Ifits “internazionale” è il primo percorso di questo tipo a carattere internazionale promosso sul territorio, un'iniziativa sperimentale sostenuta da Regione Lombardia e dalla Rete Its Lombardia. L'obiettivo è formare giovani e inserirli stabilmente nelle imprese edili comasche. Si tratta di un progetto innovativo perché integra selezione nei Paesi di origine, formazione tecnica mirata e inserimento diretto in azienda. Non è un corso tradizionale, ma un percorso costruito insieme alle imprese per rispondere a un fabbisogno reale di manodopera qualificata. «La selezione dei partecipanti — spiega il presidente di Ance Como, Eugenio Rizzuti — si è svolta al Cairo, dove abbiamo incontrato ol-

A Merone l'ITS Academy dell'Edilizia

L'Academy nasce dalla collaborazione tra Holcim Italia e l'Associazione Costruttori Ance Como.

La nuova sede della scuola sarà ospitata in un edificio dello stabilimento Holcim a Merone.

Il progetto offre un percorso post-diploma biennale per formare super tecnici delle costruzioni.

Il corso di studi punta su tre pilastri fondamentali: innovazione, sostenibilità e sicurezza.

L'iniziativa si avvale del supporto strategico di Cometa e del Comune di Merone.

L'obiettivo è rispondere alla carenza di figure specializzate aggiornate alle nuove tecnologie.

Gli studenti potranno apprendere direttamente sul campo grazie a laboratori e tirocini pratici.

Il percorso formativo valorizza l'eredità storica del territorio proiettandola verso l'edilizia 4.0.

mento della domanda e dell'offerta di lavoro anticipando il fabbisogno di competenze; rendere più attrattivo il settore per impiegare un numero maggiore di giovani e adulti, inclusi gli stranieri vulnerabili; promuovere la cultura della formazione e dell'apprendimento permanente; avviare un percorso di informazione e sensibilizzazione sul valore dell'inclusione femminile nelle imprese di costruzione». Ance sta inoltre portando avanti iniziative di respiro internazionale, come l'“Ifits internazionale” e la creazione di un campus Its dedicato all'edilizia. «Queste soluzioni rappresentano una risposta immediata alla carenza di personale — prosegue Rizzuti —.

Le imprese faticano a trovare figure qualificate; questo percorso consente di formare profili già allineati alle esigenze operative. Inoltre accompagniamo i ragazzi lungo tutto l'iter, curando anche l'integrazione linguistica per garantire un inserimento stabile e di qualità. Un segnale di cambiamento arriva anche dalla partecipazione di quattro ragazze: un dato significativo in un ambito tradizionalmente segnato dal gender gap e un primo passo verso un'edilizia più aperta. L'auspicio è che questa sperimentazione diventi un modello strutturale e replicabile, capace di rafforzare in modo significativo l'intero sistema delle costruzioni lombarde.

tre 70 candidati e ne abbiamo scelti 22 sulla base del titolo di studio, della motivazione e della conoscenza della lingua italiana. Siamo tra le sei realtà lombarde ammesse alla sperimentazione». Il percorso ha una durata complessiva di 1.000 ore ed è fortemente orientato al lavoro. La prima fase prevede attività didattica in aula a Como, presso la residenza La Presentazione, con contenuti che spaziano dalla sicurezza alle tecnologie costruttive, dai materiali alle tecniche di posa, fino a competenze operative come il disegno tecnico e la contabilità di cantiere.

A questa seguirà la fase di tirocinio presso le imprese partner. Anche nell'Its “Cantieri dell'arte”, ospitato a Merone, Ance Como è parte attiva. «Si tratta di un campus dedicato

alla formazione tecnica superiore nel settore delle costruzioni — continua Rizzuti — e avrà l'obiettivo di formare figure altamente qualificate e immediatamente inseribili nelle imprese. È strategico perché unisce formazione, sviluppo territoriale e una risposta concreta a una criticità ormai strutturale: la crescente difficoltà delle imprese nel reperire manodopera qualificata. In questo senso, il progetto non è solo formativo, ma anche industriale e sociale, perché contribuisce a rafforzare la competitività del settore e a sostenere la crescita del territorio.

«Il progetto ambisce però a fare un passo ulteriore: si propone infatti di diventare un vero e proprio polo di eccellenza per il settore delle costruzioni». **E. Lon.**



Scuola e imprese più vicine «Opportunità per studenti»

La svolta. La Magistri è entrata come partner all'interno del progetto «Non si tratta più solo di muratori: oggi servono droni e rilievi digitali»

COMO

In un settore spesso frenato da stereotipi e dalla carenza di figure qualificate, il “Patto per le competenze e l'occupazione in Lombardia per il settore delle costruzioni” rappresenta una svolta concreta per avvicinare scuola e mondo del lavoro. A raccontarlo è Graziano Rotondo, docente di Geopedologia, Economia ed Estimo nell'indirizzo Costruzioni, Ambiente e Territorio (Cat) dell'Istituto Magistri Cumacini. «La nostra scuola è stata contattata da Ance Como per entrare come partner del progetto – spiega Rotondo – e la dirigente Laura Rebuzzini ha accolto con convinzione la proposta».

Da quel momento, la Magistri ha assunto un ruolo attivo all'interno del partenariato: inizialmente con la partecipazione della dirigenza e dello stesso Rotondo, in qualità di coordinatore del dipartimento Cat, e successivamente con la presenza costante ai lavori del Comitato di progetto insieme agli altri soggetti coinvolti. Il progetto si è sviluppato attraverso tre fasi principali. La prima è stata dedicata all'analisi dei fabbisogni del mondo del lavoro, con l'obiettivo di creare un allineamento concreto tra formazione e richieste delle imprese. «È emersa chiaramente – sottolinea Rotondo – la difficoltà nel reperire alcune figure tecniche, soprattutto quelle legate alla gestione del cantiere». Una fotografia che evidenzia criticità ma anche opportunità per gli studenti, poiché i tecnici della gestione di cantieri edili



Si avvicinano scuola e mondo del lavoro

sono oggi figure ricercatissime, centrali nel coordinare operai e fornitori e nel monitorare tempi, costi e sicurezza. La seconda fase si è concentrata sui lavoratori del settore, puntando sulla formazione continua. La terza fase, invece, ha coinvolto direttamente le scuole per superare i pregiudizi legati all'edilizia.

«Dobbiamo rompere l'idea che questo settore si riduca alla figura tradizionale del muratore – afferma Rotondo – oggi le competenze richieste sono elevate e comprendono droni, rilievi digitali e materiali innovativi per il green building». Uno degli aspetti più concreti emersi dal progetto riguarda le prospettive economiche e contrattuali, spesso ignorate dagli studenti. Contrariamente ai miti comuni, il contratto edile è uno

di quelli che garantisce retribuzioni più alte rispetto ad altri settori merceologici, grazie a una struttura di welfare territoriale molto solida. Un operaio che entra per la prima volta in cantiere può contare su una retribuzione oraria di circa 10,36 euro, arrivando a un netto mensile (calcolato su 173 ore) di circa 1.575 euro. Per i diplomati Cat che entrano come impiegati tecnici di 4° livello (primo impiego), lo stipendio netto mensile parte da circa 1.793 euro, con la possibilità di salire rapidamente oltre i 1.900 euro con l'avanzamento di carriera. Oltre alla busta paga, il sistema delle Casse Edili lombarde offre tutele uniche: la gratifica natalizia, i permessi retribuiti e l'Anzianità Professionale Edile (Ape), un premio pagato ogni

primo maggio a chi matura esperienza nel settore. A questo si aggiungono prestazioni sanitarie integrative tramite Sane-dil e fondi pensione come Prevedi. In questo contesto si è inserito il lavoro con la classe 5 Cat, coinvolta in attività di orientamento come il “World Café” durante il salone Young a Lariofiere. «I ragazzi hanno potuto confrontare la loro percezione con la realtà del mercato», racconta Rotondo.

Le interviste realizzate con l'Informagiovani hanno evidenziato una sfida aperta: «Spesso le piccole imprese non riescono a stare al passo con l'innovazione che insegniamo a scuola, come il Bim (Building Information Modeling) o la modellazione 3D». Tuttavia, le strade per i diplomati sono molteplici. Oltre all'università (Ingegneria o Architettura), scelta dalla maggioranza dei diplomati, prenderà avvio il percorso Its Cantieri dell'Arte, che forma tecnici superiori capaci di gestire restauri e innovazione energetica. Chi sceglie di lavorare subito come Tecnico delle Costruzioni Civili diventa il “ponte” tra progetto e cantiere, verificando la corretta esecuzione dei lavori e gestendo la sicurezza. «Il nostro obiettivo è formare figure consapevoli delle reali esigenze del settore», conclude Rotondo. Il messaggio del Patto è chiaro: l'edilizia moderna è un ambito tecnologico, sicuro e remunerativo, dove il merito e la specializzazione digitale trovano un riconoscimento economico e contrattuale immediato e strutturato. **E. Lon.**

Nel dettaglio

Gli sportelli Informagiovani

Nel progetto “Patto per le competenze e l'occupazione in Lombardia per il settore delle costruzioni”, l'Informagiovani di Cantù ha svolto un ruolo di cerniera essenziale tra scuola e mercato del lavoro, aiutando gli studenti, in particolare quelli di una scuola media di Cantù, a leggere con realismo le opportunità del territorio. Gli sportelli Informagiovani, promossi da Regione Lombardia, sono servizi pubblici gratuiti pensati per accompagnare i giovani in un percorso di cittadinanza attiva e consapevole. Spazi di ascolto e orienta-

to dove trovare risposte su scuola, università, formazione professionale, lavoro, volontariato, mobilità internazionale, tempo libero e cultura. Gli sportelli offrono consulenze personalizzate: supporto nella stesura del curriculum e della lettera di presentazione, preparazione ai colloqui, ricerca di corsi e percorsi di specializzazione, oltre a una bacheca aggiornata con le offerte di lavoro locali. L'Informagiovani è così un luogo di incontro tra aspirazioni personali e realtà professionali, dove i giovani possono orientarsi. **E. LON.**