

Si muove il “mercato del bisogno”

Pubblicato: Giovedì 25 Ottobre 2012



Massimo Cascone è direttore commerciale di **Fim**, società specializzata nello sviluppo immobiliare ad alto livello, che partecipa alla Casa in Piazza fin dalla sua prima edizione.

Come sta andando il mercato in questo momento?

«Indubbiamente c'è stata una contrazione dei numeri, questo è un fatto. Ma ciò non significa che sia un periodo in cui non si faccia business: se ne fa solo meno rispetto a prima. È da notare il fatto che quello che si muove veramente sia il cosiddetto "mercato del bisogno" quello che si attiva quando c'è una esigenza vera, una necessità contingente come il bisogno di avere una casa più grande perché si allarga la famiglia, o una più piccola per una separazione o altro. Quello che invece si può definire „il mercato del desiderio“, quello non legato ad esigenze contingenti ma a sogni da realizzare forse oggi funziona un po' meno. Però per fortuna le esigenze di cambiare casa non mancano e una certa dinamicità del mercato persiste, anche se è diventato decisamente esigente e bisogna essere attenti per intercettarlo».

Quali sono le richieste che vengono fatte dai potenziali acquirenti alle agenzie?

«Ora come ora i potenziali acquirenti hanno le idee chiarissime. Hanno bene in mente la zona dove vogliono andare in base a esigenze e stile di vita, e hanno le idee assolutamente chiare sulla tipologia. I tagli più richiesti sono trilocali, ma lo sono gli appartamenti in genere, purché di qualità: locali che hanno del verde, o degli spazi esterni».

Quali sono i problemi maggiori segnalati dai clienti?

«Il cliente ha sostanzialmente tre elementi di incertezza: il primo è quello di comperare al prezzo migliore. E ora c'è una ampia forbice tra l'offerta e la domanda, che lascia delle incertezze: ma la percezione che i prezzi non scenderanno più, soprattutto per gli immobili di pregio, inizia a essere abbastanza chiara, e oggi il cliente comincia a capire che è il momento di comprare casa. Un altro elemento di incertezza è legato poi a situazioni pratiche: l'84% delle famiglie è proprietaria di immobile, perciò chi compra di norma deve prima vendere. Ma poiché oggi si fa fatica a vendere, non si riesce a procedere all'acquisto... Infine c'è l'incertezza del credito: perché le banche hanno oggettivamente ristretto i parametri, e non si è più certi di ottenere i finanziamenti»

Rispetto alle banche e all'erogazione dei mutui è migliorata la situazione?

«Rispetto all'ultimo anno e mezzo non mi pare ci siano segnali di miglioramento. Le quote di erogazione sono sul sessanta-settanta per cento al massimo della cifra complessiva, e i criteri di valutazione della banca sul cliente sono molto più stringenti di una volta. Del resto l'erogazione dei mutui è calata molto di più del mercato, in termini percentuali. Noi però su questo abbiamo lavorato molto, mettendo in campo strumenti commerciali propedeutici a rasserenare il cliente nella fase di

acquisto. Abbiamo una struttura preparata per la gestione delle permuta, e poi abbiamo formule finanziarie come "acquisto sereno", strumento propedeutico dal punto di vista finanziario: permette infatti la possibilità di acquisire l'immobile in affitto con possibilità di scegliere poi di acquistarlo dopo qualche mese».

Qual è la vostra aspettativa per "La casa in piazza"?

«La consideriamo innanzitutto un momento di confronto con i colleghi: ci permette di renderci conto delle dinamicità del mercato e quali strumenti mettere in campo per poter operare. Poi ci proponiamo al pubblico sicuri di avere lavorato in modo da offrire ai clienti la soluzione per acquistare casa. Perché oggi, nonostante tutto, si può ancora acquistare, anche grazie a strumenti innovativi»

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it