

Tedeschi e svizzeri comprano casa sul lago

Pubblicato: Giovedì 25 Ottobre 2012



Etica professionale, serietà, preparazione. Sono queste le principali qualità che, secondo **Antonello Leccese**, a capo dell'omonimo gruppo immobiliare e della rete commerciale **Gabetti** (partecipata dal Gruppo Leccese), devono contraddistinguere l'operatore che media nella compravendita di immobili. «Noi sviluppiamo progetti – spiega l'imprenditore – io seguo direttamente le agenzie e la rete per comprendere le tendenze. È necessario per capire cosa fare nei prossimi anni».

E in questo momento come sta andando il mercato?

«I primi sei mesi dell'anno sono stati pesanti, un mercato surreale. La gente è molto confusa perché non è abituata ad avere risposte negative sui finanziamenti: da una parte ci sono proposte sballate, molto al ribasso, dall'altra le banche che non supportano queste speculazioni. Ha comprato chi ha i soldi e che quindi non deve chiederli. È accaduto quello che accade in borsa quando scendono le quotazioni. In questo scenario, per chi aveva l'immobile da più di un decennio, qualsiasi cifra al ribasso era un guadagno».

Quali sono le principali richieste fatte dai clienti alle agenzie?

«Dipende sempre dalla fascia di mercato. Noi vendiamo prime abitazioni, acquisti che fanno le famiglie consolidate. La casetta piccola indipendente, curata architettonicamente, o palazzi antichi ristrutturati perfettamente vanno molto di più della palazzina anche perché le nuove tecnologie di costruzione consentono tempi più rapidi, 8 mesi anziché 24, e con meno costi. La location rappresenta il 99 per cento della scelta di abitare in un certo luogo. Se la periferia nella città funzionicchia, una riflessione a parte merita l'acquirente turista. La gente ha abbandonato la Sardegna perché costa troppo per starci un solo mese all'anno. La Liguria è invasa da russi e cinesi e i prezzi sono alti, perciò molti per fare il fuori porta nel weekend vengono al lago. In questo senso il nord della provincia di Varese, complice un franco svizzero fortissimo, si sta sviluppando in modo eccezionale. Sul Lago Maggiore c'è una grossa presenza di stranieri: sia i tedeschi che gli svizzeri frontalieri comprano casa sul lago. A Maccagno, per fare un esempio, abitano una marea di inglesi, svizzeri, tedeschi, olandesi e belgi che hanno comprato».

E invece i problemi maggiori segnalati?

«I clienti sono clienti e tali rimangono. In qualsiasi situazione epocale devono risolvere il problema della prima casa. Vogliono comprare per capitalizzare i propri investimenti, ignorando che anche la locazione può essere un modo per capitalizzare se si ha una gestione virtuosa del reddito: se oggi per comprare devo pagare uno spread del 4%, nel caso della locazione non devo rimborsare il capitale e quindi lo spread lo accantonano e quando c'è un mercato più florido mi ritrovo con una quota capitale di partenza interessante perché non ho buttato via gli interessi. Poi ci sono quelli che hanno già

capitalizzato e fanno bene a comprare anche se lo spread è un po' più alto. Direi che chi ha la testa la sa usare sempre».

Rispetto alle banche e all'erogazione dei mutui, com'è la situazione? Si vedono miglioramenti?

«Ormai le banche finanziano chi ha una storicità delle buste paga, quindi le nuove coppie, se sono molto giovani, fanno più fatica. Devo però ammettere che i giovani tra i 25 e i 30 anni sono più attenti e più oculati rispetto ai 40enni che sono viziati dalla nascita, cioè vogliono tutto senza rinunciare a niente perché hanno vissuto l'epoca dell'accesso facile al credito. Quelli oltre i cinquanta hanno visto il bello e il brutto e quindi si sanno adattare ai nuovi tempi».

Qual è la vostra aspettativa per “La casa in piazza”?

«Ho partecipato a tutte le edizioni perché è una vetrina di professionisti accreditati, ma non mi aspetto nulla di particolare. È importante che si svolga nella sede fisica di un'istituzione come la Camera di Commercio e che ci siano trenta operatori abilitati, perché per fare questo lavoro ci vuole un'etica professionale che va oltre il business. Il cliente fa il cliente e l'operatore per vendere deve studiare a fondo le esigenze del mercato per dare le risposte adeguate. Quindi è una figura socialmente utile e nel momento in cui sta attento a se stesso, l'operatore dà un contributo importante al cliente. Non dimentichiamo che la casa è l'investimento della vita e le persone giustamente hanno paura delle fregature. Per quanto riguarda la “Casa in piazza” ci vorrebbero più tavoli di approfondimento tra noi operatori».

Tutti gli articoli della Borsa Immobiliare varesina "La Casa in Piazza"

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it