

Bilocali e villette anni Settanta. Il mercato è ripartito

Pubblicato: Giovedì 19 Ottobre 2017



I dati diffusi in [conferenza stampa](#) durante la presentazione della “Casa in piazza”, la borsa immobiliare varesina, indicano che le **compravendite di immobili a Varese** fanno segnare un **+15%** e un **+7%** in **provincia**. La Città Giardino è il **capoluogo lombardo che ha risposto meglio alla ripresa del mercato**. Secondo **Bernardo Bianchessi**, presidente provinciale di **Anama** (Associazione nazionale agenti e mediatori d'affari), le ragioni di questo exploit sono legate al fatto che «Varese è bella e ha prezzi interessanti».

Bianchessi, come si presenta il mercato immobiliare in questa fase di ripresa?

«Stiamo lavorando molto bene con il prodotto recente, di nuova concezione. Gli acquirenti sono più esigenti e consapevoli rispetto all'importanza della classe energetica e quindi la differenza la fa l'età dell'immobile. Mentre soffrono in modo spaventoso, in termini di perdita di valore, le case del boom economico, quelle degli anni Sessanta e Settanta, tanto per intenderci. Ebbene si parla di un valore che dal 2008 ad oggi si è quasi dimezzato».

Che cosa determina questo rifiuto da parte dell'acquirente?

«Il consumatore non è interessato se ci sono spese condominiali. Il ragionamento è lineare: se devono pagare 3.000 euro all'anno preferiscono investire in un mutuo. È vero che chi compra anche con un riscaldamento autonomo deve sostenere delle spese, ma il fatto di avere autonomia li fa sentire più sereni. Quindi il mercato si spacca: da una parte le abitazioni recenti che tengono bene il mercato, dall'altra i prodotti che non vengono richiesti che si posizionano su un livello inferiore. Non è nemmeno così facile che un cliente compri per ristrutturare, in genere lo fa la proprietà».

Sugli incentivi fiscali il legislatore poteva fare meglio?

«Va riconosciuto al decisore pubblico lo sforzo fatto per valorizzare gli immobili usati, per esempio sull'imposta di registro. Altrettanto non si è fatto per gli immobili nuovi per i quali sono previste imposte molto alte dal 4% al 10% sul valore realmente speso. Questo penalizza gli investimenti, perché quando fai un preventivo tra un nuovo e un usato come prima casa lo scarto è notevole. Per ipotesi, su una casa del valore di 200.000 euro ne pago 8.600 di imposte se è nuova e 2.100 se è usata. Spero che qualcosa cambi perché se ripartono gli investimenti nelle nuove costruzioni tutta la filiera si rimette in moto».

Qual è il prodotto più richiesto?

«Abbiamo venduto molto bene le case singole con giardino anche degli anni Settanta. Il cliente spesso le compra e le ristruttura in toto, su misura, realizzando il proprio sogno. Un altro dato interessante è il ritorno degli investitori sui tagli piccoli, il 21 % si orienta sul bilocale. In questo senso Milano fa tendenza».

Quanto conta l'uso della tecnologia per interpretare correttamente la domanda?

«Moltissimo, il 4.0 è arrivato anche nei servizi e per noi lavorare con la cloud e i big data è fondamentale. Nel nostro sistema l'operatore inserisce ogni tipo di informazione sulla compravendita che poi viene processata e quindi interpretata».

Che cosa distingue il buon consulente immobiliare?

«La disciplina e la capacità di ascoltare. Bisogna imparare a fare domande per capire i bisogni della persona. Il soggetto che vuole vendere a tutti i costi non è più gettonato, perché il nostro compito non è forzare la vendita. Il buon consulente deve saper dire anche dei no e saper aspettare quando è necessario. E non può arrivare a una negoziazione se non ha chiaro che cosa deve fare».

Però il cliente a volte tollera poco il costo della negoziazione.

«Il lavoro del buon consulente non si esaurisce trovando l'immobile con le caratteristiche richieste, ma deve fare controlli, misure catastali, accessi agli atti, è un'attività che richiede, come dicevo, disciplina, competenze specifiche e conoscenza approfondita della normativa che è piuttosto complessa. Per noi sono cose normali ma per un privato che sceglie il fai da te diventano spesso un ostacolo altrettanto costoso. Se invece pago un professionista, si arriva davanti al notaio senza altri problemi da risolvere. Lavorare bene e con professionalità significa fidelizzare il cliente. Da me ritornano persone per la quinta volta, spesso con i figli. È una grande soddisfazione».

Leggi anche

- **Varese** – Torna la casa in piazza, per scoprire perché è bello abitare qui
- **Varese** – Giovani e area metropolitana fanno crescere il mercato immobiliare
- **Varese** – Taverna (Fimaa): “Mercato della casa in ripresa, prezzi ancora poco stabili”
- **Varese** – Simioni (Fiaip): “Big data e cloud, l'agenzia immobiliare è 4.0”
- **Varese** – Abitare a Varese è bello! Apre la Casa in Piazza con le migliori proposte immobiliari

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it