

È sempre chi compra casa che fa il mercato

Pubblicato: Domenica 15 Settembre 2019



«Trilocali, bilocali con servizi e piccole soluzioni oppure ville». La forchetta della domanda del mercato immobiliare varesino oscilla tra questi due estremi. «Molte persone comprano un bilocale e lo mettono a rendita – spiega **Daniela Argirò** di Ad Immobiliare di Varese -. I più giovani invece scelgono come prima casa quasi sempre il trilocale». (nella foto, da sinistra: **Daniela Argirò**, **Sara Frontini di Frontini Immobiliare** e **Andrea Bisceglia** manager di **Auxilia finance**).

La vera discriminante è rappresentata **dall'accesso al credito**, un po' più complicato per chi è giovane e al primo acquisto. Riuscire a stipulare un contratto di mutuo con una banca non è poi così facile se non si rientra nei **parametri di merito di credito** stabiliti dall'istituto di credito. Durante la Casa in fiera è stata segnalata da più operatori la formula del **noleggio o affitto con opzione di riscatto (rent to buy)**. Seppur goda di una buona pubblicità tra gli addetti ai lavori, questa formula è ancor poco praticata nella realtà per le difficoltà oggettive che questo percorso – **ricordiamo che non rientra in una tipologia contratto** – comporta. **Daniela Argirò**, invece, **quella procedura non solo l'ha studiata**, ma l'ha **applicata** in una compravendita. «È uno schema che ho usato recentemente – racconta l'agente di AD Immobiliare -. Ho inserito all'interno del **preliminare di vendita** la formula **dell'affitto**. Il cliente è stato sottoposto a doppia tassazione, quella per l'affitto e quella per la vendita. È stato piuttosto faticoso perché non è così immediato, ma alla fine erano tutti soddisfatti: acquirente, venditore e naturalmente anch'io».

Secondo Daniela Argirò: «È sempre **l'acquirente che fa il mercato**», mentre l'agenzia deve essere onesta e realista nella **valutazione dell'immobile**. In una filiera così composita e complessa, com'è quella del comparto casa, la figura dell'agente immobiliare è dunque strategica perché influisce direttamente sulla dinamicità del mercato. «Quando il prezzo è quello giusto, puoi stare certo che l'immobile prima o poi lo vendi – conclude l'agente di Ad Immobiliare -. La nostra buona o cattiva reputazione dipende da quanto siamo seri e attendibili nel fare quella valutazione. Sui prezzi indicati dal listino ufficiale redatto dalla **Camera di Commercio** cerco sempre di non sfiorare mai il minimo, è una questione di equità».

TUTTI GLI ARTICOLI SULLA CASA IN FIERA

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it