

Il problema dell'agenzia è comprare al giusto prezzo

Pubblicato: Sabato 14 Settembre 2019



«Dire che oggi si vende male e si compra bene è come dire che il mercato è una bilancia». **Annita Barberi**, titolare con la **sorella Sara** dell'agenzia **Rogito ergo sum di Buguggiate**, condivide l'analisi delle tre associazioni di categoria (Anama, Fimaa e Fiaip), ma prova ad andare oltre una considerazione che spiega solo in parte l'andamento del mercato immobiliare nel Varesotto. **(foto da sinistra: Sara Barberi, Annita Barberi e Eleonora Secco)**

«Il calo dei valori è dovuto a più fattori – dice **Annita Barberi** – ma c'è un tema che va affrontato come priorità: i servizi. È quello che cerca una determinata fascia di clienti e mi riferisco agli acquirenti milanesi che potrebbero essere la chiave di volta per il nostro mercato, ma non comprano da noi perché il territorio non garantisce servizi sufficienti. Per fare un esempio, la mancanza di infrastrutture di collegamento distribuite in modo omogeneo ci penalizza. Non è un caso che siano spariti anche gli stranieri».

Rispetto ai prezzi, Barberi lamenta una certa propensione della clientela a voler **imporre quando vende un prezzo che non corrisponde alla realtà** e non tiene conto minimamente del listino prezzi che viene pubblicato ogni anno dalla **Camera di Commercio** e dalle associazioni di categoria. «Per noi agenti – continua Barberi – la difficoltà maggiore è acquisire al giusto prezzo. E quando il prezzo è quello giusto **l'immobile si vende al 99 per cento**».

«Quando un cliente – conclude **Sara Barberi** – chiede un prezzo contro ogni ragionevole e realistica valutazione preferiamo rinunciare al mandato, cosa che accade con una certa frequenza. Le persone si formano un prezzo nella loro testa che non è sostenibile. È la prova della fine di un'epoca in cui l'immobile era il bene rifugio per eccellenza».

TUTTI GLI ARTICOLI SULLA CASA IN FIERA

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it