

## Ma cos'è questa crisi? Il mercato visto dal settore immobiliare

**Pubblicato:** Venerdì 28 Settembre 2012



Il mercato della casa sembra bloccato: chi vende non trova chi compra, i prezzi sono molto cambiati, sembra di essere entrati in una empassa da cui si fatica a trovare la strada per uscirne. Eppure la necessità della casa, e il suo valore come investimento, sono concetti che non sembrano essere scalfiti nella mente di chi deve comprare, che è però in uno dei momenti più confusi della storia in campo immobiliare.

Da dove è nato tutto questo? come se ne esce? e soprattutto, come si compra in momenti come questi? Abbiamo provato a chiederlo a **Piero Almiento** (*nella foto*), esperto di marketing immobiliare da oltre 20 anni, docente di “Marketing delle operazioni immobiliari” alla Sda Bocconi, e da qualche mese consulente di marketing e comunicazione per **Fim Group**: a lui abbiamo chiesto innanzitutto **quali sono le ragioni della attuale drastica riduzione di compravendite nel campo immobiliare**.

«Di ragioni ce ne sono molte – spiega Almiento – Innanzitutto l’incertezza lavorativa: in questa situazione le persone non sanno se potranno permettersi di affrontare la spesa di una casa. Poi ci sono anche componenti più legate all’investimento: il fatto, per esempio, che ci sia grande probabilità che i prezzi ancora scendano, il che fa da una parte temere un rischio di perdita di valore e dall’altra fa intravedere la possibilità di comprare a meno prezzo nel futuro. La terza ragione è che l’accesso al credito è difficile e oneroso. E, infine, c’è un clima di sfiducia generale che, anche quando si ha la possibilità di comprare, tende a convincere le persone che si può attendere. Ragioni che si rafforzano l’una con l’altra: sono sicuramente temporanee ma non si può sapere quanto dureranno, anche se in Italia c’è una notevole capacità di risolvere le difficoltà in maniera più veloce».

### **Cosa significa comprare casa ora?**

«Quello nella casa, soprattutto se fatto per andarci ad abitare, è ancora uno dei migliori investimenti. A patto però che le scelte siano fatte su criteri oggettivi. In questo momento trovo che il rischio concreto sia quello di fare scelte in base alla grandezza dello sconto: soprattutto perchè di questi tempi si è contaminati da quello che succede ad altri settori, dove il marketing è ridotto esclusivamente alla soglia

del prezzo. Sia chiaro: è giusto cercare un prezzo più basso nella trattativa. Ma non è giusto che questa sia l'unica caratteristica presa in considerazione. Se per l'acquisto di una casa, specie quella che diverrà la casa d'abitazione, si tiene conto solo di questo elemento è meglio addirittura evitare. Per acquistare devo anche scegliere il maggiore vantaggio nel lungo periodo: il che dipende da caratteristiche oggettive come posizione, classe energetica (che cambia i relativi costi di gestione), qualità costruttiva (sempre nell'ottica del risparmio energetico e del confort). Questi tipi di valutazione nell'acquisto di una casa sono fondamentali».

### **Perchè si è incominciato a valutare i prodotti solo in base al prezzo? E' stata colpa della crisi?**

«No. Questo modo di ragionare è nato anche prima: la moda del "last minute" del turismo, per esempio, è di molto precedente. Questa posizione quindi non è nata dalla necessità, ma dal fatto che aziende con poca cultura di marketing hanno cominciato a "prendere una scorciatoia", decidendo di puntare solo sul prezzo e influenzando il mercato. Il problema però è che questa strategia diventa a sua volta anche una delle cause della crisi. Se la competizione si basa solo sul prezzo, siamo destinati a perdere: c'è sempre qualcuno che può fare un prezzo più basso del nostro. Portando il mercato del tal prodotto al limite minimo, e facendo di questi sbagli, si finisce per far chiudere le aziende».

### **E questo errore, nel mercato della casa, a cosa porta?**

«Porta a indurre chi costruisce ad impoverire la qualità della casa che viene venduta, cercando magari di non farlo percepire al cliente, all'inizio. Del resto spesso è facile: di un muro, una volta che è rifinito e chiuso, non si vede più se contiene una guaina (non "suo spessore è) di tre o di otto millimetri. Ma cambia molto per il calore o il rumore».

### **Come si fa a distinguere una cosa fatta bene o una fatta male?**

«Come per tutto, si impara a distinguere: ci si fa aiutare da esperti, si studia un po' il capitolato. A volte può sembrare difficile, ma quello della casa è un acquisto che spesso si fa una volta sola nella vita: e non è il caso di commettere errori».

### **La Fim come sta reagendo?**

«Innanzitutto, per Fim è scontato ragionare in un'ottica di qualità costruttiva. Basta prendere l'esempio dei Giardini Sospesi, il loro cantiere più famoso a Varese: è un lavoro fatto per acquistare valore. Perché la casa va pensata non solo come elemento fisico, ma come posto dove si trascorre la propria vita: per questo sono stati pensati 6000 metri quadri di giardino condominiale, l'impianto di geotermia e la classe A per il fabbricato: cose che tra dieci anni magari saranno normali, ma che chi investe in quella casa le avrà ora. Poi abbiamo studiato delle azioni finanziarie e di marketing che possono venire incontro chi è indeciso a causa del momento. "Acquisto Sereno" per esempio, che ha avuto grande successo, è destinato a risolvere il problema dell'incertezza del lavoro. La formula prevede di pagare una sorta di affitto per due anni, che al termine dell'accordo può essere trasformata in somma di anticipo per la casa: si paga come un affitto ma, se ci si rende conto di poter comprare, non si sono "buttati via" i soldi. E se invece ci si rende conto di non riuscire a sostenere la spesa, non c'è alcun obbligo».

### **Qual è invece l'ultima proposta?**

«La nuova soluzione, "Spread zero Fim", realizzata in collaborazione con Bnl, prevede per due anni l'annullamento dello spread del mutuo (cioè la parte di interesse che si aggiunge quando si fa un mutuo rispetto al tasso di interesse di base, di solito l'euribor: in questo momento lo spread è di circa il 3%, contro lo 0,5% circa del tasso di interesse di base, ndr). Questa è una forma notevole di risparmio iniziale per chi ha già deciso di accendere un mutuo per comprare una casa: poichè questa differenza è grande e le prime rate sono costituite soprattutto da pagamento di interessi, il risparmio può essere nell'ordine delle decine di migliaia di euro. Poi, quando due anni dopo cominceranno a pagare il mutuo con gli interessi potrà essere successo che lo spread, nel frattempo, sia tornato ai livelli normali. E se così non fosse, chi ha acceso il mutuo ha perlomeno risparmiato per due anni».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it

