

## Chi cerca casa vuole ancora il trilocale

**Pubblicato:** Martedì 23 Ottobre 2012



**Emanuele Cadei**, broker titolare dell'agenzia Remax di Varese, sarà presente alla **Borsa immobiliare varesina**.

### **Come sta andando il mercato in questo momento?**

«Per quanto riguarda il nostro core business, quello delle compravendite, è certamente in calo: l'unico dato ufficiale è quello dell'agenzia del territorio che dice di un calo a due cifre e per quanto riguarda i mutui del 50%. All'interno del nostro network, stiamo registrando nell'ultimo mese un cambiamento del trend. Sono piccoli, leggeri segnali di ripresa. Io sono ottimista, ma quest'anno nella mia azienda per la prima volta c'è un **calo di fatturato**. In controtendenza invece è il mercato delle locazioni, anche se è attività che non è mai stata "nostra". La facciamo con il nostro stile, come ad esempio l'affitto assicurato. In ogni caso, le locazioni sono il 10-15% del nostro business attuale»

### **Quali sono le principali richieste fatte dai clienti alle agenzie?**

«Il lavoro più grande su cui dobbiamo cimentarci ogni giorno è il giusto equilibrio tra le richieste economiche di chi vende casa, per diversi motivi: se c'è buona motivazione di base riusciamo a incrociare i loro desideri con le richieste degli acquirenti, che ora sono un bene prezioso, ma non sempre si riesce. Questi ultimi sono diminuiti drasticamente: sia la stretta al credito delle banche, sia l'incertezza del lavoro, rende meno disponibili gli acquirenti. Le compravendite hanno una forbice tra il prezzo offerto e quello richiesto molto alta. Per quanto riguarda le tipologie, chi cerca casa vuole ancora il trilocale: è sempre stato così, e oggi di più. Chi non è però nella condizione di vendere cerca di attendere, sperando di guadagnare di più in futuro. Il risultato, fino a poco tempo fa, era che il numero delle compravendite era drasticamente diminuito ma i prezzi non scendevano: ora le cose stanno cominciando decisamente a cambiare. Perché chi è motivato a vendere, giocoforza deve abbassare il prezzo».

### **E invece i problemi maggiori segnalati dai clienti?**

«I problemi sono differenti, tra chi acquista e chi vende. Oggi si può dire che il coltello dalla parte del manico ce l'hanno gli acquirenti, perché sono numericamente molto pochi. Possono presentarsi dal venditore e "fare il prezzo", specie se hanno già mutuo o pagano contanti. Chi vende invece si trova in una situazione di grande difficoltà: anche se hanno ricevuto delle visite interessate per la loro casa, sanno già che ce ne sono molti altri sul mercato con cui confrontarsi. Per quello bisogna fare uno sforzo e lavorare sul prezzo. Chi ha acquistato negli ultimi 5 anni deve rinunciare almeno al 15% dell'investimento che aveva fatto: non tutti se la sentono. Noi abbiamo circa 200 immobili in vendita: e

potrebbero essere il doppio se mettessimo sul mercato tutti quelli che ci chiedono di vendere. Le proposte che non accettiamo sono quelle che chiedono cifre irrealizzabili»

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

«A parte alcuni istituti, piccole banche locali che si possono contare su metà delle dita di una mano, le banche stanno ponendo una serie di limiti strutturali al sistema creditizio che sta ingessando la commercializzazione dei beni immobili. Oggi chi vuole comprare deve avere in tasca almeno il 30-40% del prezzo: il che significa che per una casa da 200mila euro vuol dire avere in anticipo almeno 70-80mila euro. Una cifra impensabile per una coppia di sposini per esempio, fascia di mercato che ora si ritrova tagliata fuori. Ma anche i tempi di erogazione dei mutui sono scoraggianti: da quando si trova la casa a quando il compratore assicura di avere le somme per comprarla passano mesi. Diciamo: se le banche non ritornano a fare il loro mestiere, quello di prestare quattrini, non se ne esce...»

**Qual è la vostra aspettativa per "La casa in piazza"?**

«Noi siamo alla terza edizione e abbiamo sempre partecipato con entusiasmo, anche per la location, che evoca fiducia nel consumatore visto che è sede istituzionale dell'ente che garantisce la professionalità di chi lavora in questo settore. Non ci aspettiamo di vendere case durante la manifestazione, ma ci aspettiamo di avvicinare gli interlocutori più facilmente, per mostrare il nostro modus operandi».

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

Redazione VareseNews  
redazione@varesenews.it