

La classe media non compra più case

Pubblicato: Giovedì 25 Ottobre 2012



Francesca Gramaglia, dell'agenzia "Nonsolocase" di **Azzate**, ha una esperienza trentennale nella compravendita di immobili. Ama il suo lavoro, va personalmente sui cantieri e sente la grande responsabilità etica di chi deve consigliare l'acquisto della vita. «L'ho sempre fatto come dovrebbe farlo una mamma di famiglia» dice senza enfasi.

Come sta andando il mercato in questo momento?

«Fino all'anno scorso non mi sono lamentata, ma dall'inizio dell'anno è diventato parecchio complicato. Per darle un'idea, ho appena chiuso la vendita di un immobile, la trattativa era iniziata a gennaio e dopo dieci mesi di lavoro si è conclusa. Dopo le vacanze c'è stata una piccola ripresa, una sorta di primavera, anche se siamo in autunno. Quindi confidiamo nella manifestazione dei prossimi giorni».

Quali sono le principali richieste dei clienti ?

«Sono diverse. Le persone puntano all'affare e i segnali di sofferenza del mercato si manifestano anche con l'assurdità di alcune proposte che fissano condizioni così al ribasso che rendono la trattativa impossibile. I giovani sono fermi perché non hanno accesso al credito e a chi chiede un mutuo gli si pongono condizioni che la maggiorparte dei giovani non ha: un conto corrente con almeno 20mila euro e un contratto a tempo indeterminato. La scelta di comprare si restringe a chi ha alle spalle genitori benestanti oppure a persone che non devono fare il mutuo, perché hanno venduto al ribasso il proprio immobile e quindi hanno la liquidità sufficiente».

E invece i problemi maggiori segnalati?

«Faccio questo lavoro da quasi 30 anni è questo è il momento peggiore che abbia mai visto, perché non c'è più linearità. Le vendite sono calate del 70 per cento e le difficoltà arrivano da un problema, anzi, da un malessere generale che ha colpito la classe media che è ferma e spaventata dalla precarietà. Abbiamo perso il medio risparmiatore, ovvero la famiglia che voleva cambiare casa, la coppia di giovani che iniziava con il bilocale o gli anziani che vendevano la villa per l'appartamento. Di contro sono raddoppiate le richieste di locazione».

Rispetto alle banche e all'erogazione dei mutui è migliorata la situazione?

«Le banche sono blindate, ferme. Danno i mutui con fatica e con richieste esagerate: chiedono garanzie sul reddito, un lavoro certo e sicuro, verificando anche la solidità dell'azienda. E poi ci sono le perizie che tendono a essere veramente basse. Le banche si trovano con un esubero di immobili ipotecati e mettere all'asta un immobile comporta un iter di almeno due anni, e poi spesso vanno deserte».

Qual è la vostra aspettativa per la "Casa in piazza"?

«Partecipo dall'inizio, è la terza edizione. A me piace perché dà entusiasmo: c'è il rapporto con la gente

e vedo che c'è un riscontro. Inoltre si stabilisce un confronto con i colleghi, uno scambio vero. Insomma, non ci si fa più la guerra, siamo coalizzati e c'è la volontà e la voglia di collaborare. La crisi ha fatto un po' di pulizia nel settore, ora speriamo che questo evento dia la voglia e un po' di speranza anche alla gente».

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

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it