

## Questo è il momento buono per comprare casa

Data : 18 ottobre 2016

«Nell'ultimo semestre la discesa dei prezzi degli immobili si è arrestata in modo evidente. Rimangono forti differenze tra le città e le periferie dove per un immobile acquistato prima del 2007 si possono registrare ancora cali del prezzo superiori al 40%». **Luca Simioni**, presidente provinciale della **Fiaip** (Federazione italiana agenti immobiliari professionali), parlando del mercato immobiliare **non usa la parola ripresa** ma l'aggettivo «**frizzante**». E siccome le parole sono pietre, Simioni rivela con questa scelta una profonda convinzione e cioè che i mutui a tassi più che convenienti e i prezzi stabilizzati invitano a comprare, ma si tratta di un invito a una "festa" a cui non tutti possono partecipare.

«Le giovani coppie - spiega il presidente della **Fiaip** - sono rimaste al palo perché soffrono più di altre categorie la mancanza di stabilità e devono fare i conti con le **regole rigide delle banche** che non concedono mutui in assenza di garanzie».

Ma un giovane oggi che garanzie può dare? La sua giovinezza, sarebbe la risposta più adatta.

Se qualcosa negli ultimi mesi si è mosso in questo mercato, lo si deve soprattutto a quegli acquirenti che a loro volta avevano un immobile da vendere. «Spesso hanno venduto male - dice l'agente immobiliare - per poi comprare bene. Non è una affermazione contraddittoria perché oggi ci sono **molti immobili vecchi** che non soddisfano i nuovi standard di sostenibilità ambientale ed energetica. Alcuni sono così vecchi che la categoria G, che indica il livello più basso, non è sufficiente a classificare la loro vecchiaia. Bisognerebbe scendere sotto la zeta».

Tra le case più desiderate c'è sempre il **trilocale**, anche se spesso il locale in più fa sfiorare il budget, costringendo l'acquirente a ripiegare sul bilocale. Gli appartamenti non vanno più di moda, sono un retaggio del passato. La ragione di questa inversione dei desideri di chi vuole comprare casa è da ricollegare al calo demografico e all'aumento di nuclei familiari composti da due persone e, quando va bene, da padre, madre e un figlio.

«I **tempi di vendita** medi sono rimasti lunghi - spiega **Simioni** - dai sette ai nove mesi. Di offerta ce n'è molta ma il vero elemento del ritardo è rappresentato dall'erogazione dei mutui e nel nostro lavoro, si sa, il cerchio si chiude quando la banca ti dà i soldi per comprare. E quando affermo che adesso è il momento buono per fare un acquisto non lo dico perché sono un agente immobiliare, ma perché un tasso all'uno e mezzo per cento è una condizione favorevolissima, al netto dei problemi di cui ho parlato prima».

Le **locazioni**, soprattutto in **Varese città**, sono in aumento. Il capoluogo ha molto da offrire in fatto di servizi: c'è l'università, un ospedale importante, due stazioni ferroviarie. Le richieste arrivano da varie categorie: medici, paramedici, studenti universitari provenienti da tutta Italia, dirigenti e quadri di grandi aziende che sul territorio non mancano. «E poi ci sono tutti quelli che non riescono ad avere un mutuo - aggiunge il presidente della Fiaip - costretti a scegliere l'affitto».

Il **cambiamento del mercato immobiliare** ha cambiato anche le figure degli agenti obbligati a fare i conti con regole sempre più rigide e una competitività che spinge sull'acceleratore delle competenze integrate. La formazione permanente degli operatori non è solo un obbligo di legge, ma è qualcosa che «viene da dentro» e si nutre di una complessità di informazioni comuni a poche altre figure professionali. «Bisogna aver nozioni di urbanistica, diritto, finanza, architettura, sostenibilità energetica e ambientale. Competenze che sono il vero valore aggiunto di questa categoria».

Il prossimo weekend a Varese ci sarà la [Casa in Piazza](#), manifestazione organizzata in **partnership con al Camera di Commercio** e in **collaborazione** con altri soggetti presenti nella filiera, tra cui **banche e notai**. «Per noi è un momento molto importante - conclude Simioni - che va oltre il business. È un po' come quando si entra in un outlet, magari non tutti comprano un vestito griffato, ma una borsettimana sì. Credo che il vero pregio della Borsa immobiliare sia la capacità di creare concretezza sulla vendita in un contesto autorevole che non esercita pressioni di nessun tipo sul visitatore e che, a differenza di quando entra in agenzia, si sente più libero, meno obbligato. E poi c'è un aspetto simbolico fondamentale: la Casa in Piazza è nel cuore della città, all'interno di un'istituzione come la **Camera di Commercio**. Tutto questo si traduce in fiducia».