

IL MERCATO È IN RIPRESA CHI È PIÙ ABILE RIESCE A VENDERE SUBITO E CON LO SCONTO RIDOTTO

di ANTONELLO AMBRUOSI

Lil risveglio del mercato immobiliare, con un altalenante andamento delle compravendite e dei prezzi, ha ampliato l'attività delle agenzie di mediazione in grado di affiancare venditori e compratori, mettendo a loro disposizione anche specialisti: dagli studi in grado di valorizzare gli immobili ai professionisti capaci di definire con precisione il valore dei beni in vendita o di consigliare e realizzare eventuali ristrutturazioni seguendo anche le procedure dei relativi benefici fiscali.

Si ha l'impressione, anche a Bari, che è destinato a dominare il mercato chi si dimostrerà più abile, ad esempio nel proporre in vendita ad un prezzo "giusto" (cioè che tenga conto dei valori calati dal 2007 al 2016).

Indubbiamente, il proprietario di un immobile di pregio sarà più agevolato di quello che propone in vendita un "tugurio". Perché, come di recente ha affermato anche l'amministratore delegato di Nomisma, Luca Dondi, «il lusso non conosce crisi».

Persino il più "fortunato" proprietario che si accinge alla vendita, comunque, dovrà dimostrarsi abile (come d'altra parte dovranno operare tutti coloro sul punto di effettuare un'operazione del genere, anche se di minor valore). Ad esempio, rendendosi conto se sarà in grado di affrontare l'operazione senza alcun aiuto o, al contrario, dovrà affidarsi ad un'agenzia. Nel primo caso dovrà scegliere da solo come «lanciare la vendita», da internet ai giornali, tenendo conto che potrà servirsi di studi sorti di recente (spesso utilizzati dalle stesse agenzie immobiliari). Un intervento ben studiato di home staging e un servizio fotografico professionale, infatti, possono ridurre i tempi medi di vendita di un immobile: secondo l'Associazione Nazionale Home Staging Lovers, che riunisce i professionisti della valorizzazione immobiliare italiani, da 225 a 54 giorni. Inoltre, l'immane sconto medio previsto nelle trattative sino al regito,

scende dal 10,6% della media nazionale al 4%.

Tutto, insomma, sta nella capacità di presentare la casa nel migliore dei modi. L'home stager può addirittura provvedere il completo arredamento più utile (concesso in prestito) per valorizzare quell'immobile senza "soffocarlo": prevedere l'uso di una tenda o una pianta se non, addirittura, l'eliminazione di una parete divisoria. Tutto perché quella casa susciti il desiderio di acquistarla, la faccia spiccare fra mille altre proposte, anche sul web, da cui quasi sempre nasce il primo contatto con gli acquirenti. D'altra parte, basta dare un'occhiata nelle proposte di vendita di case che spuntano dal pc: si noterà facilmente quelle "gettate" nel mercato senza cura (spoglia o con troppi mobili) e quelle più valorizzate. Senza tener conto che l'home stager, non a caso, è prassi da anni negli Usa.

L'home stager impiega da poche ore a qualche giorno per cambiare volto all'abitazione. Il proprietario, viene assicurato, non acquista nulla, né arredi né complementi. Tutto è temporaneo e rimane nella casa per il periodo della vendita. Sono compresi nel servizio gli scatti fotografici professionali.

In Italia, a partire da Milano, inoltre, si sta affacciando un altro servizio che assicura di agevolare le vendite. Non si tratta di un'agenzia immobiliare, bensì di market maker (creatore di mercato): propone l'acquisto con uno sconto dell'8% sul prezzo di mercato per poi provvedere indipendentemente alla vendita.

Una proposta che risulta l'ennesima conferma che è destinata ad avere un futuro la ripresa del mercato immobiliare rilevata già dallo scorso anno ed evidente nei primo tre mesi del 2018 nonostante all'aumento delle compravendite non sia seguito, per ora, da quello dei prezzi che sono ancora in calo (anche se in modo sempre impercettibile), probabilmente svantaggiati dalla presenza di un numero eccessivo di case "usate" invendute.

