

Prezzo, incentivi e classe energetica Ecco i segreti per vendere la casa

Gli immobiliari: il mercato sta ripartendo, ma attenti a non sbagliare le valutazioni

SANDRA RICCIO

Il mercato delle compravendite immobiliari prova a rialzare un po' la testa. La ripresa è ancora lontana ma qualche timido segnale incoraggiante inizia a far sperare gli operatori. L'ultima rilevazione arriva dal sondaggio 2016 Bankitalia - Tecnoborsa - Agenzia delle Entrate sul mercato delle abitazioni in Italia. Dice che, nel primo trimestre, la percentuale di operatori che ha venduto almeno un'abitazione è cresciuta (al 79,9% dal 77,8%). Il dato è legato alle più favorevoli condizioni della domanda. In più la quota di chi segnala un calo dei prezzi di vendita si è ancora ridotta e, sulla base delle attese rilevate dall'indagine, continuerebbe a contrarsi anche nel secondo trimestre dell'anno.

Intanto, chi ha l'immobile fermo e sta cercando di cedere la sua seconda casa o l'appartamento in città o magari il piccolo negozio in periferia, prova ad approfittare del mo-

mento di vivacità. Qualche accorgimento in più può dare la spinta giusta per facilitare la vendita: dal cambio di destinazione, alle opportune valutazioni sul prezzo, fino al miglioramento energetico e ai bonus mobili, sono tanti i trucchi da adottare adesso per attirare i compratori, che stanno tornando sul mercato, e vendere finalmente casa.

«In questa fase occorre analizzare con attenzione il mercato in ripartenza, approfittando delle nuove opportunità in mano a venditori e compratori - dice Carlo Giordano, ad di Immobiliare.it -. La prima considerazione da fare riguarda la localizzazione e la tipologia dell'immobile residenziale da vendere: occorre tener presente che la flessione dei prezzi e la crisi delle compravendite è stata avvertita maggiormente in provincia e nel mercato delle seconde case, leggermente meno per gli immobili di lusso e per quelli nelle grandi città».

Il primo suggerimento quindi è quello di fare bene i conti valutando il contesto attuale e

le prospettive future del mercato delle case. «Occorre tenere a mente che è in corso una vera e propria normalizzazione del mercato immobiliare italiano e sarà difficile, perlomeno nel breve periodo, che i prezzi di vendita tornino ai valori precedenti alla crisi del settore - dice Giordano -. Il consumo abitativo, inoltre, risponderà sempre più alle effettive esigenze dei diversi segmenti sociali e il mercato immobiliare sarà sempre più un mercato di sostituzione, e non di investimento».

Bisogna stabilire il prezzo di vendita del proprio immobile nella maniera più oggettiva possibile, evitando di aggiungere il carico emotivo dato dall'aver vissuto tanti anni in quella casa o dai ricordi dei propri familiari. Oggi, larga parte dell'inventuto, è legata a un'errata valutazione dell'immobile, che spesso viene sopravvalutato, col risultato di non trovare un compratore.

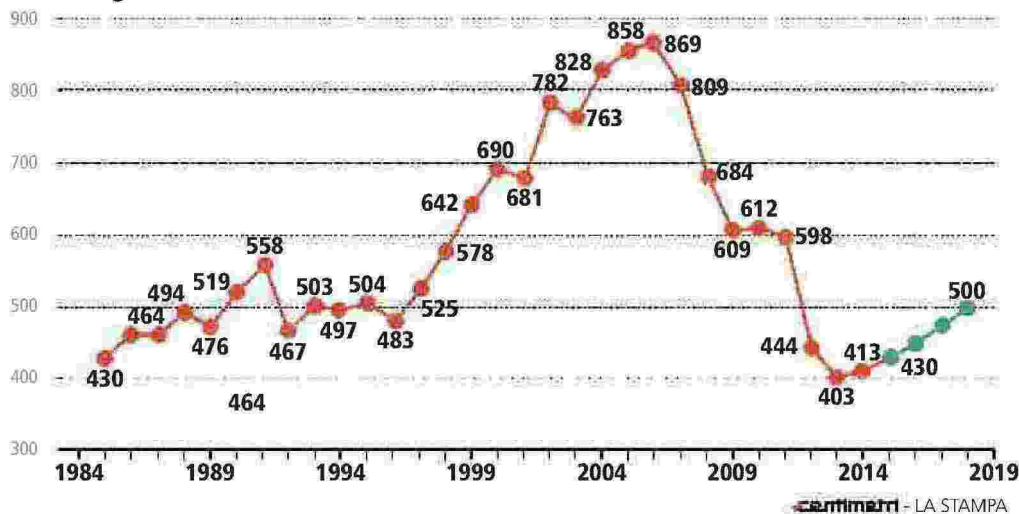
Negli anni poi la richiesta è cambiata. Oggi, in evidenza tra gli annunci di vendita, compa-

re sempre la classe energetica. Se è bassa permette di risparmiare sui costi e quindi è maggiormente ricercata. Su questo fronte si può lavorare cercando di migliorare l'immobile sfruttando i bonus fiscali (65% delle spese) per apportare migliori di efficientamento energetico. Anche i bonus del 50% per gli arredi dell'immobile ristrutturato possono aiutare a velocizzare la vendita. Questi incentivi, oltre che sostenere chi affronta le spese di acquisto e ristrutturazione, rendono più "appetibili" anche immobili datati che, così, si allontanano dal rischio svalutazione.

E chi ha un negozio in vendita, magari in periferia? «È davvero difficile che si trovino acquirenti per questo tipo di immobili che nel frattempo, vista l'alta tassazione, sono diventati un costo sempre più pesante da reggere - dice Angelo De Nicola, vice presidente nazionale Uppi, l'Unione dei piccoli proprietari -. Qualcuno inizia a cambiarne destinazione d'uso e trasforma il negozio in box auto». In questo modo alleggerisce le spese, nell'attesa che l'economia riparta.

Compravendite immobili residenziali

Dati in migliaia



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.