

**Informativa:** questo sito o gli strumenti terzi da questo utilizzati si avvalgono di cookie necessari al funzionamento ed utili alle finalità illustrate nella cookie policy. Se vuoi saperne di più o negare il consenso a tutti o ad alcuni cookie, consulta la [cookie policy](#). Chiudendo questo banner, scorrendo questa pagina, cliccando su un link o proseguendo la navigazione in altra maniera, acconsenti all'uso dei cookie.

Forex per neofiti



MERCATO IMMOBILIARE

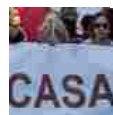
# Immobiliare, tre trucchi per accelerare la vendita della casa

23 maggio 2016, di **Mariangela Tessa**



ARTICOLI A

TEMA



CASA

Italia ancora in bolla immobiliare. A Milano casa costa triplo che a Berlino



Italia, immobiliare è veramente in ripresa



Immobiliare: ripresa disomogenea, è questo il settore che fa meglio

NEW YORK (WSI) – Il mercato immobiliare inizia a dare segni di ripresa, grazie alla ripresa della domanda. Nel primo trimestre, secondo l'ultima rilevazione di **Bankitalia – Tecnoborsa – Agenzia delle Entrate** la percentuale di operatori che ha venduto almeno un'abitazione è cresciuta (al 79,9% dal 77,8%). Detto questo, anche se ridotte rispetto agli scorsi anni, persistono le difficoltà per chi sta cercando di cedere l'appartamento.

Per dare una spinta giusta alla vendita, qualche suggerimento arriva da **Carlo Giordano, amministratore delegato di Immobiliare.it**, che, sentito dalla **Stampa**, suggerisce una serie di trucchi per attirare i compratori, che stanno tornando sul mercato.

Il primo suggerimento è quello di **valutare in modo oggettivo il valore dell'immobile**, tenendo conto che "Sarà difficile, perlomeno nel breve periodo, che i prezzi di vendita tornino ai valori precedenti alla crisi del settore" dice Giordano alla Stampa.

*"Oggi, larga parte dell'invenduto, è legata a un'errata valutazione dell'immobile, che spesso viene sopravvalutato, col risultato di non trovare un compratore" ha aggiunto.*

Va inoltre considerato che, come ricorda Giordano, che negli anni la richiesta è cambiata. Tra gli annunci di vendita, oggi e' sempre piu' importante **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 migliorie di efficientamento energetico. Anche i bonus del 50% per gli arredi dell'immobile ristrutturato possono aiutare a velocizzare la vendita".*

Alla luce dell'alta tassazione, più difficile appare la vendita di un negozio, magari in periferia. Secondo 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"

Ricevi aggiornamenti su **Mercato Immobiliare** Lasciaci la tua e-mail:

Inserisci la tua mail

ISCRIVITI

Sì  No Ho letto e acconsento l'[informativa sulla privacy](#)

Sì  No Acconsento al trattamento di cui al punto 3 dell'[informativa sulla privacy](#)



TAG:



TREND



Mercato Immobiliare

685 CONTENUTI