



In che modo va scelta la casa?

L'acquisto di casa è tra gli investimenti più importanti della vita. Spesso è un acquisto effettuato con grandi sacrifici e mutui trentennali. Sebbene la scelta debba scaturire da una valutazione razionale dei bisogni attuali, delle reali possibilità economiche e delle prospettive di vita personale e professionale, la componente emozionale gioca un ruolo molto importante. Durante la visita presso l'immobile si cerca la sintonia con l'ambiente circostante, dove i nostri sensi vengono coinvolti: alcuni odori ci riportano all'infanzia o a esperienze vissute. Arredi, colori e luminosità stimolano ricordi e fantasie, ci respingono "chimicamente" o ci fanno sentire "naturalmente" a casa.

Ogni esigenza abitativa è unica e a seconda dei casi ci si orienta verso soluzioni urbane, periferiche ma indipendenti oppure, nei casi più fortunati, dopo aver soddisfatto l'esigenza abitativa primaria, si parte alla ricerca della seconda casa al mare, al lago o in montagna. Qualunque sia la destinazione dei nostri bisogni e desideri immobiliari, la scelta deve essere dettata da due criteri essenziali: la reale possibilità di spesa e il posizionamento dell'immobile. Il primo aspetto, quello economico, è fondamentale per far sì che l'esperienza di acquisto non si

trasformi in un incubo. Un indebitamento sproporzionato comporta una riduzione della qualità di vita. Rinunciare alla cena al ristorante o al fine settimana fuori porta perché altrimenti non si riesce a pagare il mutuo a fine mese, non è una scelta saggia. Senza contare gli imprevisti della vita. Quindi il consiglio è di acquistare ciò che realmente ci si può permettere e non ciò che il nostro cuore desidera. Acquistare un immobile in una posizione comoda a negozi e servizi, semplificherà sia la successiva rivendita che l'eventuale messa a reddito. Da valutare con molta attenzione l'acquisto del prodotto "nuovo" che di solito si colloca in zone periferiche. Deve valerne davvero la pena in termini di spazio, di qualità dell'edificio, di vivibilità della zona e di prezzo.

Quali sono i rischi dietro all'acquisto e alla vendita di immobili?

I rischi nell'immobiliare sono sempre calcolati. In Italia, poi, esercitando un minimo di prudenza e diligenza, il sistema immobiliare fornisce molte garanzie. Quando leggiamo sui giornali notizie legate a truffe nell'immobiliare o ascoltiamo racconti su disavventure accadute, di solito a monte si nascondono superficialità e avventatezza. Quando si acquista un immobile usato, le visure ipotecarie e catastali ci rivelano se esistono difformità o pregiudizi che mettono a "rischio" la vendita. Una verifica urbanistica condotta presso l'ufficio tecnico comunale ci fornirà ulteriori garanzie di conformità. Nel caso di acquisto di un

immobile di nuova costruzione occorrerà verificare la regolarità dei permessi di costruire e pretendere la fideiussione bancaria a garanzia degli importi versati prima dell'atto notarile (l'impresa è obbligata per legge a rilasciarla). Le casistiche sono molteplici, tuttavia facendosi assistere da un agente immobiliare preparato ed un notaio scrupoloso si possono prevenire sgradite sorprese; questo a partire dalla proposta di acquisto, la cui accettazione da parte del venditore (proprietario di casa) fa sorgere obbligazioni reciproche.

Quali accortezze bisogna avere in caso di accensione di un mutuo?

Un primo consiglio è quello di rivolgersi ad un consulente del credito in regola, che opera sotto l'egida di una società di mediazione creditizia iscritta presso l'OAM (<http://www.organismo-am.it/elenco-mediatori-creditizi>). Il consulente del credito è in grado di proporre una molteplicità di prodotti finanziari di molte banche anziché di una sola. Sa identificare il miglior mutuo a seconda del profilo reddituale del potenziale acquirente. Inoltre, guadagnando solo se il mutuo viene erogato, il consulente del credito è un valido "alleato" dell'acquirente. A prescindere dal fatto che ci si rivolga alla propria banca oppure ad un consulente del credito, è bene farsi rilasciare preventivi scritti che indichino il tasso a regime ed i costi accessori (istruttoria, assicurazione, spese di incasso) che possono incidere significativamente sulla rata finale. Altro

aspetto è quello di verificare le tempistiche di erogazione rispetto agli impegni che si assumeranno in fase contrattuale. Molto spesso i 20-30 giorni promessi per l'erogazione del mutuo possono diventare anche 60-90 giorni per passaggi burocratici "inattesi". Quindi attenzione a cosa si scrive sulle proposte di acquisto.

Agenti immobiliari: ci si può fidare?

Si, purchè ci si affidi ad agenti immobiliari abilitati e iscritti in Camera di Commercio. Il fenomeno dell'abusivismo è diffuso, quindi bisogna verificare che il professionista sia in regola. È sufficiente richiedere all'agente una visura camerale aggiornata dove saranno indicati il numero di iscrizione e l'abilitazione a svolgere l'attività di mediazione immobiliare. L'agente immobiliare è obbligato a sottoscrivere una polizza contro i rischi professionali e a sottostare, al pari di banche e notai, alla severa normativa antiriciclaggio, oltre a svolgere una costante e scrupolosa attività di monitoraggio sui soggetti che "compravendono" e di verifica sulla trasferibilità dell'immobile. Nel caso l'agente immobiliare si manifesti gravemente negligente ed il suo operato comprometta la compravendita, è bene segnalare la cosa alla locale Camera di Commercio. Qualora l'agente aderisca ad una delle principali associazioni di categoria (FIMAA, a cui aderisce la Soimm, FIAP, ANAMA), è consigliabile inoltrare la segnalazione anche a loro. Aspetto importante è che non è dovuta alcuna provvigione a soggetti che non abbiano i requisiti

previsti dalla legge per svolgere l'attività di mediazione pur avendo prestato la loro opera in tal senso. La Camera di Commercio è l'organismo a cui segnalare ogni anomalia.

Come sta evolvendo il marketing dell'intermediazione immobiliare?

Come in altri settori, la carta ha lasciato spazio al digitale, quindi al web dei contenuti. L'inserzione testuale è diventata un racconto corredato da fotografie, video e virtual tour. L'agente immobiliare è dovuto tornare sui banchi di scuola a studiare ed imparare nuovi modi di comunicare per arrivare al cliente. C'è tanto lavoro da fare sui professionisti dell'intermediazione perché mettano a frutto tutte le tecnologie disponibili che stanno migliorando l'esperienza di chi cerca e vende casa. Cosa ancora più importante, l'agente immobiliare deve imparare a comunicare con la persona ancora prima che questa diventi cliente. Il blog, per esempio, sta entrando nell'architettura di comunicazione dell'intermediario perché è il modo migliore per fornire soluzioni, informazioni e rispondere alle domande più comuni di chi sta valutando di acquistare e vendere casa. Questa attività, se resa costante, crea credibilità, autorevolezza e fiducia.

Quali cambiamenti ha portato il web nel mercato immobiliare?

L'informazione commerciale è diventata pubblica e non più appannaggio di pochi addetti ai lavori, lo si vede anche nel mercato delle aste immobiliari dove la quantità di materiale consultabile e scaricabile è davvero significativo rispetto a qualche anno fa. L'esperienza del cliente è più interattiva e i tempi di consultazione e decisionali più rapidi. Per contro si deve affrontare un overload informativo che richiede una grande capacità di selezione. Vendere e comprare casa è una strada più facile da percorrere, ma che non esclude a priori l'intervento di professionalità che possano accompagnare la persona nella scelta e consigliarla nelle decisioni.

Che consigli dare a chi si appresta a comprare o vendere casa?

Chi desidera vendere in questo momento di mercato deve essere davvero motivato. L'offerta presente sul mercato è enorme e gli acquirenti non sono così numerosi. Il primo consiglio è di individuare il prezzo corretto, in linea col mercato attuale. Il secondo consiglio è di affidarsi ad un agente immobiliare preparato e con una buona reputazione che possa garantire investimenti promozionali adeguati. Il terzo consiglio è di preparare l'immobile alla vendita: tinteggiare le pareti, ripristinare ciò che è danneggiato o usurato, liberare gli spazi dall'eccesso di mobilio e laddove possibile riposizionarlo. Sono ancora troppe le case che non si vendono perché impresentabili.

Un piccolo investimento può massimizzare il prezzo e tagliare i tempi di vendita.

A chi desidera acquistare il primo consiglio che diamo è quello di prequalificarsi da un punto di vista creditizio. Farsi fare un checkup finanziario da un consulente del credito o dalla propria banca significa sapere esattamente cosa ci si può permettere, quindi non si perderà tempo nel cercare la casa che non potremmo mai comprare e non se ne farà perdere agli altri. Il secondo consiglio è quello di fissare un tempo da dedicare alla ricerca. Di solito in 4/6 mesi si vedono sufficienti case per decidere, anche qui serve la giusta motivazione. Il terzo consiglio è quello di valutare la possibilità di farsi aiutare nella ricerca da un agente immobiliare o da un property finder (un agente immobiliare che segue esclusivamente chi cerca casa). In questo modo, dopo un primo dialogo conoscitivo il professionista presenterà solo quelle opportunità che coniughino desideri/bisogni/budget dell'acquirente.