

settegiorni

Rho Sergio Di Tommasi: «Consigli ai venditori e agli acquirenti. Se devi vendere chiamami!»

Casa, è il momento giusto: non temere di fare la tua offerta!

I numeri della crisi immobiliare; la situazione nel Rhodense; l'italiano crede nell'investimento immobiliare

RHO [ces] La crisi del mercato immobiliare inizia nel 2007, dove si sono evidenziate le prime riduzioni sul numero delle compravendite, e continua ancora oggi, per capire meglio la situazione in cui ci troviamo, facciamo parlare i numeri: dall'inizio della crisi ad oggi le compravendite sono scese da oltre 800.000 nel 2006, alle 600.000 di oggi, con una riduzione di circa il 25%, siamo ritornati, come numero di compravendite, al livello del 1999.

Ma noi Rhodensi viviamo in un'isola felice, infatti nel primo trimestre 2011, e ancora prima, negli ultimi mesi del 2010, il nostro mercato immobiliare è stato in controtendenza col mercato nazionale, voglio dire che nella nostra zona abbiamo avuto un incremento (anche se modesto) delle vendite immobiliari, inoltre, i valori immobiliari delle nostre case hanno tenuto abbastanza bene i colpi della crisi. Ci sono state anche delle concause a determinare questa tenuta, cause locali e nazionali; la Fiera di Rho, l'Expo, le infrastrutture legate a questi due eventi, le banche hanno cominciato ad erogare qualche mutuo in più, la sensazione positiva che siamo alla fine della crisi, i prezzi degli immobili che in ogni caso si sono ridotti in modo sensibile, i tassi d'interesse con caratteristiche positive eccezionali (al di là del piccolo ritocco appena stabilito dalla BCE, 0,25%), la grande disponibilità di immobili in vendita, tutti segnali che portano ad avere un mercato immobiliare interessante, soprattutto per gli acquirenti. C'è anche da dire che il mattone rimane sempre il miglior investimento, infatti da un'indagine condotta dal Censis, in collaborazione con Confcommercio, risulta che il 31,7% degli italiani crede che l'investi-

mento immobiliare sia il migliore in assoluto!

In questo momento tra l'acquirente ed il venditore è in atto una guerra di trincea; infatti da una parte ci sono i venditori che non si rassegnano ad ade-

guare il prezzo al nuovo mercato, e sono lì che aspettano "l'amatore", dall'altro lato ci sono gli acquirenti che aspettano che i prezzi si riducano ancora un po'. Questo porta ad un blocco di mercato che non favorisce nessuna delle due parti.

A fronte di quanto sopra vorrei fornire alcuni consigli ai protagonisti del mercato immobiliare:

AI L'ACQUIRENTE:

1. La prima cosa che un acquirente deve sapere è quanto può spendere.

Prima di cercare la tua casa rivolgiti prima ad una banca o ad un broker finanziario e chiedi dettagliatamente: quanto puoi ottenere come mutuo, i tempi, i costi, ecc.. Inoltre devi anche capire quanto costa comprare casa in termini di spese accessorie: il notaio, la tassa di registro, l'agenzia, il trasloco, i lavori di ristrutturazione ecc.

2. Se l'acquisto è subordinato alla vendita della casa, bisogna assolutamente prima vendere, ritirare la proposta d'acquisto, fare il preliminare e, con i soldi in mano e con la certezza della data di consegna della tua casa, andare a fare il nuovo acquisto. Muoversi prima di aver venduto è tempo perso!

3. Quando hai trovato la tua nuova casa, quella che ti piace, quella che emozionalmente risponde di più alle tue esigenze, fai la tua proposta, non aver paura di offrire quello che trovi giusto, e se posso darti un consiglio, accompagnala anche da due righe scritte in cui

spieghi i motivi della tua con-trofferta, insomma umanizza la tua proposta d'acquisto, potresti avere una felice sorpresa!

4. Cercare casa con una agenzia immobiliare oggi dà maggiori sicurezze: Gli agenti conoscono bene la situazione dell'immobile, anche dal punto di vista ipotecario e catastale, conoscono bene anche le motivazioni del venditore e ti possono dare ottimi consigli, considera che l'agente immobiliare guadagna quando ha venduto per cui farà di tutto per farti chiudere al meglio la tua proposta.

AI VENDITORE:

1. Metti la casa in vendita al giusto prezzo. Non è vero che oggi non si vende, il mercato c'è, è cambiato ma c'è; devi adeguare il prezzo alla nuova situazione di mercato, esistono dei limiti invalicabili che determinano il valore del tuo immobile. Non si possono vendere case di 25 anni ad un prezzo uguale o superiore al nuovo, è follia allo stato puro, non le comprerà mai nessuno. Eppure tanti venditori sono ancora lì dopo due/tre anni a domandarsi perché non riescono a vendere.

2. Prima di rifiutare un'offerta pensaci bene. Confrontala con le altre proposte se ci sono state, perché se sono due anni che cerchi di vendere e nessuno ti ha mai fatto un'offerta, prima di rifiutare quella che hai di fronte, pensaci dieci volte, domani potresti pentirti di averla rifiutata e trovarti costretto ad accettarne un'altra ancora più bassa. In ogni caso vai in trattativa, fai la tua controfferta, insomma discutila e se hai un buon agente immobiliare... fidati di lui!

3. Il mercato immobiliare è variabile. Se hai in vendita la tua casa da oltre un anno fatti fare una nuova stima da un agente immobiliare; cerca di capire con che agente immobiliare stai lavorando, la stima di oggi deve tener conto di una analisi comparativa di mercato,

non si può solo dire il valore, ma un buon agente immobiliare farà delle comparazioni con il nuovo, l'usato e con i vari listini a sua disposizione. E' la somma di tutto questo che produce il nuovo valore di commercializzazione dell'immobile e che ti permetterà di vendere.

4. Prepara la tua casa per le visite. Il principio fondamentale è: non ci viene mai concessa una seconda possibilità di fare una buona prima impressione, ci sono alcune cose che si possono fare per avere un vantaggio sugli altri proprietari che cercano di attirare l'attenzione degli acquirenti. Si chiama "HOME STAGING", ed è appunto l'arte di valorizzare le proprietà immobiliari migliorando l'immagine della casa, in modo da favorire la vendita o la locazione in tempi più brevi. È strano che, quando devo vendere la mia automobile, la porto a lavare, do la cera sulla carrozzeria, cambio i tappetini, metto il profumo, e così via! E' normale, lo fanno tutti. Invece quando vendo la casa non faccio nulla... L'acquisto della casa è un'emozione, dobbiamo far sì che l'emozione si manifesti.

Per ogni e qualsiasi problematica immobiliare, non esitate a contattarci, la **Remax LOSE-RIMM** mette a tua disposizione **GRATUITAMENTE** un **perito immobiliare** per la valutazione e per capire i tempi di vendita; **20 agenti immobiliari** in grado di soddisfare ogni tua necessità, un **geometra** per le pratiche catastali le certificazioni energetiche, le successioni; un **avvocato** per tutte le problematiche legali inerenti l'immobile; e per finire un **broker finanziario** che ti può indirizzare sul tipo di mutuo che fa per te. **Tutto questo a costo zero!**

E se desideri vendere la tua casa, parla con chi di case se ne intende, chiamami allo **02 93500859**, oppure passa a trovarmi, i miei uffici sono in **Rho** Piazza San Vittore al n. 23, chiedi di **Sergio Di Tommasi**, sono agente immobiliare dal 1982!