



VITERBO - Un nuovo appuntamento alla scoperta del mondo immobiliare, stavolta incentrato prettamente sulle giuste professionalità da coinvolgere per ottenere un'equa valutazione del proprio immobile. A rispondere ad alcune domande Gian Paolo Pingitore, Tecnorete di Bagnai.

Chi è il professionista giusto per farsi valutare casa? Quanto è importante ai fini della vendita?

"Tante persone hanno casa in vendita da molti anni, perdendo soldi per via del costante abbassamento dei prezzi che, seppur ora sia lieve, avanza ormai dal 2007 e non da segnali di stabilità. Studi recenti infatti dimostrano come, nel primo semestre del 2017 i prezzi delle case abbiano perso ancora un buon 4% ed in alcune zone anche un 5% rispetto al 2016. Il comportamento più ricorrente che osservo tra le persone che hanno bisogno di avere una valutazione è quello di chiamare un tecnico di fiducia per farsi effettuare una perizia. Per tecnico intendo un geometra o, alcune volte un architetto o un ingegnere.

D'altronde anche i tribunali affidano le stime delle case ai geometri, dunque consultare un professionista di questo tipo sembra la soluzione più sicura per conoscere il vero valore di casa tua e capire in breve quanti soldi hai in tasca. Credo che questa sia una delle convinzioni più sbagliate e distruttive che si possa avere quando si parla di attribuire un valore reale a casa tua. Sempre se non si voglia tenere casa sul mercato per anni o illudersi in merito ad un prezzo non reale, semplicemente perché stimato con parametri non commerciali".

La valutazione rischia quindi di rimanere sterile senza un'opportuna verifica di mercato?

"Ovviamente nella testa delle persone è presente la convinzione che il parere di un tecnico abbia più rilevanza rispetto a quello di un agente immobiliare, questo perché l'agente immobiliare è associato alla categoria dei venditori, che in Italia rischiano di essere incasellati nella categoria che incanta le persone con la parlantina ed ha come unico interesse quello di far firmare un contratto celando dietro chissà quale tranello o sotterfugio.

Sono convinto che la responsabilità di queste credenze ovviamente sia la nostra, la mia categoria non è famosa per chiarezza e trasparenza dunque non ci possiamo lamentare se le persone la pensano così. Però esiste qualcuno che crede veramente in questo lavoro e applica la vendita con chiarezza ed onestà; ecco, quel qualcuno tra gli agenti immobiliari dovrebbe arrabbiarsi e rivendicare una cosa molto semplice: siamo noi che vendiamo le case e dunque soltanto noi sappiamo qual è il prezzo di vendita esatto".

Questa preparazione vale per tutti gli agenti?

"In realtà non esiste agente immobiliare che non conosca i prezzi, la differenza sta nel fatto che quelli onesti lo dicono chiaramente, i mercanti no, per paura di non scontrarsi con il proprietario cercano un prezzo più alto per poi fare leva su tante cose e, sperare di abbassarlo.

Non nego che una parte della mia categoria (e ovviamente in passato anche io) commette errori di valutazione, ma questo non credo sia un buon motivo per affidare le sorti della vendita di una casa nelle mani di persone che non hanno la benché minima idea di quali siano i veri valori di mercato.

Un tecnico (un geometra o un architetto) può dare semplicemente una valutazione tecnica, in base ai materiali, ai valori medi di zona ed al costo di costruzione reale, l'errore di questo tipo di approccio sta nel fatto che il mercato dipende da alcuni fattori che non sono per niente connessi con queste cose.

Altrimenti non si spiega perché, in una città come Viterbo, nei centri storici si vendono case a 300 / 400 euro al mq (vedi Bagnaia o Vitorchiano dove tra l'altro lavoro nello specifico) e fuori dalle mura ci sono interi cantieri invenduti, nei quali i costruttori alcune volte sono costretti ad abbassare i prezzi scendendo talvolta addirittura quasi sotto il prezzo di costruzione".

Quali sono i parametri giusti da verificare?

"La realtà è che per valutare le case bisognerebbe conoscere almeno la metà di questi fattori:

- 1) Disponibilità di spesa reale di un target di richieste specifiche per la zona e soprattutto per la tipologia della casa in questione;
- 2) Prezzi reali di case simili vendute negli ultimi 3 mesi (e dico 3 mesi perché in un periodo come questo le variazioni dei prezzi possono anche trimestrali);
- 3) Differenza tra case in buono stato e case da ristrutturare (molti 'fenomeni' per valutare quelle

fatiscenti tolgono il costo della ristrutturazione rispetto ad una in ottimo stato non sapendo che le case da ristrutturare sono poco richieste a meno che non abbiano prezzi molto più convenienti rispetto ad una pronta);

4) Quantità reale di richieste presenti per zona per tipologia abitativa;

5) Quantità reale di richieste presenti per fascia di prezzo (ad esempio a Viterbo sopra 200.000 ci sono quasi un ventesimo delle richieste presenti per fasce di prezzo tra le 150.000 e le 180.000);

6) Differenza tra case di piccolo taglio e case di grosso taglio, a livello di mercato hanno una vendibilità completamente diversa, non si può assolutamente fare il rapporto al mq, ovviamente il tecnico se in una

zona si vende a 1500 al mq sarà pronto a valutare una casa di 300 mq con lo stesso valore".

E' quindi necessario avere fare una serie di valutazioni commerciali?

"Il tecnico ha una mente tecnica, le case si vendono con strategie che derivano da fattori puramente commerciali, non tecnici.

Le conseguenze di affidare la valutazione di casa ad un tecnico sono disastrose:

1) Prezzo completamente sballato molte volte anche quasi il doppio dei valori aggiornati;

2) Casa in vendita per 2 o 3 anni con i venditori che se la prendono perché ci sta la crisi e odiano gli acquirenti perché si approfittano (nessuno gli spiega che i tempi sono cambiati, le persone hanno

meno soldi e, da una parte, onestamente ammetto che in alcuni casi, la casa può non essere più un buon investimento);

3) Credenza che gli agenti immobiliari svalutano le case mentre invece noi non facciamo altro che comunicare il prezzo (che non dipende da noi) aggiornato, lavorando nel commercio delle vendite

immobiliari conosciamo le dinamiche di mercato molto meglio di un tecnico".

Quali rischi si corrono sbagliando la valutazione?

"L'unica conseguenza di tutto questo sta unicamente nel fatto che la casa non viene venduta e, più passano gli anni più perdi i tuoi soldi. Negli ultimi 10 anni i prezzi si sono praticamente dimezzati, grazie a valutazioni sballate, dunque c'è chi ha perso in 2 anni oltre il 20 % del prezzo di casa".

Esiste però la soluzione?

"Nel marasma degli agenti immobiliari va scelta l'agenzia più radicata nel territorio, senza per forza dare l'incarico di vendita, parlo semplicemente di un servizio di valutazione, poi si sceglie se vendere da solo o con altre agenzie, però per la valutazione è necessario affidarsi a chi opera nel territorio da tempo e soprattutto è specializzato in quel tipo di mercato. Questo per due motivi principali. Chi opera nel territorio dove è presente l'immobile conosce bene le persone che acquistano, la vendita dipende dalla loro disponibilità di spesa. Inoltre chi opera nel territorio conosce le mille sfaccettature tipiche del mercato di zona, ogni zona ha delle caratteristiche e dei valori, in alcuni casi, puramente soggettivi ed anche all'apparenza poco logici".

Quindi la professionalità si tramuta in conoscenza?

"Il mercato immobiliare non segue delle regole logiche, questa è una credenza assolutamente sbagliata, i rapporti al mq non funzionano, i valori dell'Agenzia delle Entrate possono servire a farsi un'idea approssimativa.

Questo accade perché le case si comprano con la pancia, non con la testa, l'acquisto di una casa va a colmare un bisogno ed un'esigenza puramente emotiva, le persone acquistano per risolvere un problema o per migliorare una situazione, i bisogni emotivi non tengono conto del 'qui si vende a 500 euro al mq perché l'agenzia delle entrate dice così'. Se conosci il mercato di zona, conosci i bisogni e le problematiche degli acquirenti, perciò puoi essere in grado di valutare la casa con i valori giusti senza illudere nessuno.

Se stai vendendo casa e non hai idea dei documenti che ti occorrono ti faccio un regalo: vai su www.guidapervenderecasa.it e scarica la mia guida gratuita con tutto ciò che ti serve per non rischiare fregature e brutte sorprese".

T. P.