

Gli agenti immobiliari valutano il prezzo di un'abitazione basandosi sempre meno sull'effettiva metratura preferendo invece la sua struttura complessiva

Casa: le "misure" contano poco

Nel mercato immobiliare si impone la tendenza di valutare "a corpo" l'effettivo valore delle case

di Giulio Crocitti

Il dinamico mondo del mercato della casa ha visto imporsi negli ultimi tempi una tendenza che sta cambiando il metro valutativo per stabilire il valore delle abitazioni: non più metri quadri ma vani. O se preferite, "a corpo" e non "a misura". A renderlo noto è l'agenzia Frimm secondo la quale gli agenti immobiliari valutano ormai "a corpo" il prezzo di un'abitazione, e di conseguenza la vendono basandosi sempre meno sull'effettiva "misura" dell'immobile in metri quadri, ma preferendo privilegiare la sua struttura complessiva, l'uso pratico

«La valutazione di una casa basata sull'analisi della superficie commerciale è talmente radicata nel settore immobiliare che la dicitura "a corpo" è ormai entrata anche nel linguaggio giuridico», spiega Roberto Barbato, presidente di Frimm Holding. «Sempre più spesso, infatti, l'espressione si ritrova nei contratti e negli atti notarili»

che i suoi vani consentono, se non addirittura gli usi e i costumi che caratterizzano l'area in cui è stato costruito e senza dimenticarne l'esposizione. In altre parole, si tende a dare maggior valore alla vita stessa che scorrerà in quell'abitazione. «Una terrazza a Roma darà maggior valore all'abitazione rispetto a un terrazzo a Milano, dove i mesi del freddo sono più lunghi e l'uso familiare della terrazza non rientra nella tradizione cittadina». Si tende, dunque, a giudicare l'immobile nella sua completezza, nella sua complessità, diversamente da quanto ancora accade nel settore delle costruzioni dove il riferimento principale rimane la misurazione in metri quadri perché consente al compratore di avere un'idea di ciò che sta acquistando mentre l'edificio non è ancora completato. Distinzione queste che per essere comprese nel loro complesso bisogna aver chiaro con esattezza e in dettaglio che cosa siano la superficie calpestabile e la superficie commerciale. Secondo la Frimm non si può fare a meno di ammettere che la differenza tra superficie calpestabile e superficie commerciale giochi un ruolo basilare e indispensabile nell'attività quotidiana di qualsiasi agente immobiliare italiano. «Noi di Frimm, con circa 500 agenzie sparse sull'intero territorio nazionale, lo sappiamo bene, dato che dobbiamo fare i conti con simili valutazioni di continuo, sia quando i nostri Affiliati compilano un annuncio da pubblicare su carta, o su Internet, sia quando i clienti



vengono a trovarci presso i nostri punti vendita», afferma Roberto Barbato, presidente di Frimm Holding. Secondo Barbato il primo problema che si pone a tutti coloro che vogliono acquistare o vendere un'unità immobiliare è quello di doversi orientare nell'oceano degli annunci e dei prezzi che inonda l'intero mercato. «Il cliente - continua - confronta possibilità e relative richieste facendo visita alle agenzie immobiliari, leggendo qualche notizia sui quotidiani circa l'andamento del mercato stesso e comprando più di un periodico specializzato. Ed è proprio qui, cioè sin dall'inizio, che la differenza tra superficie calpestabile e superficie commerciale entra in gioco e si rende necessario che tra le parti, dunque, il cliente e l'agente immobiliare, si parli lo stesso linguaggio relativamente al prezzo di ciò che si desidera acquistare o vendere». È essenziale quindi individuare chiaramente in che modo venga giudicata l'ampiezza di una casa e come questo parametro influisca sul prezzo complessivo (superficie commerciabile). Ma per far ciò bisogna tener presente alcuni parametri essenziali: «La prima - continua Barbato - è la superficie lorda dell'unità immobiliare (nel caso di abitazione va intesa per il solo appartamento), compresa di tutti i muri interni; la seconda è costituita dal 50% dell'area occupata dai muri perimetrali

che confinano con altre proprietà nel caso si tratti di alloggio situato in un edificio condominiale, ma che arriva al 100% se si tratta di un altro edificio e non di un condominio». Occorre poi tener conto della voce data dai muri perimetrali, nessuno escluso, non confinanti con altre unità immobiliari. La quarta è costituita dal 50% della superficie dei balconi fino a 1 metro e 20 centimetri di larghezza, mentre la quinta e ultima voce è determinata dal 30% al 50% dell'area delle terrazze (queste variano a seconda della loro collocazione e comunque sono definite in questo modo nel caso in cui siano più larghe di m. 1,20 tali cioè da permettere di soggiornarvi). Una volta definito che cosa sia e come calcolare la superficie commerciale, resta da chiarire la differenza tra quest'ultima e la sua diretta antagonista, la superficie calpestabile, detta anche "abitabile", "utile" o "netta". Questa è di definizione molto più semplice perché si tratta esclusivamente della superficie dell'unità immobiliare senza tenere conto di muri interni, pilastri e perimetrali. «La valutazione di una casa basata sull'analisi della superficie commerciale è talmente radicata nel settore immobiliare che la dicitura "a corpo" è ormai entrata anche nel linguaggio giuridico - spiega il presidente di Frimm. Sempre più spesso, infatti, l'espressione si ritrova nei contratti».

Gli annunci integrali con eventuali perizie sono consultabili sul sito www.astepress.it