

Il sistema offerto da Frimm è divenuto l'unico strumento che, per rivelare i prezzi al mq, utilizza i dati forniti in real time dai professionisti del mattone

## "ValuCasa" per vendere bene il proprio immobile

Vincenzo Vivo: «Il prezzo è ora più che mai la variabile che incide più di tutte sulla compravendita»

Sotto tono, statico e ridimensionato. Ecco come appare oggi il mercato immobiliare italiano agli occhi di chi cerca e vende casa. E se per i primi la situazione di crisi del settore potrebbe rappresentare l'opportunità di spuntare un prezzo migliore, per i secondi equivale ad affrontare una vera missione impossibile.

Sì, i dati non mentono: nel 2° Rapporto sul mercato immobiliare 2011 il centro studi di Nomisma sottolinea che, dal 2007 ad oggi, il numero delle compravendite è diminuito di 250mila unità. Se ve lo steste chiedendo, la crescita

**«Tutti gli agenti immobiliari possono iscriversi gratuitamente al nostro sistema. L'incentivo è che a ogni valutazione restituisce visibilità all'operatore che potrà specificare se pubblicizzare il proprio sito web o la propria email» afferma Vincenzo Vivo**

delle transazioni registrata nel primo semestre dell'anno passato non si è consolidata ma è anzi scemata velocemente, di pari passo con l'allungamento dei tempi di vendita e locazione che si sono attestati rispettivamente a 6,4 e a 3,3 mesi.

Insomma, il momento non è proprio dei più facili per chi desidera vendere casa senza volerla regalare ma si tratta davvero di un'impresa persa in partenza? «No, anche perché nel mercato del mattone l'impossibile non esiste», dichiara Vincenzo Vivo, General Manager di Frimm nel Centro Italia ed esperto del settore da oltre 20 anni. «Ogni immobile, infatti, ha un suo giusto prezzo al quale deve essere piazzato sul mercato: se è troppo alto, nessuno sarà interessato; se è troppo basso il venditore ci andrà a perdere. Il prezzo è ora più che mai la variabile che incide più di tutte sulla compravendita e la valutazione è la principale attività a cui si deve dedicare chi si accinge a mettere in vendita la propria abitazione. Proprio per questo è fondamentale affidarsi a un agente immobiliare che sappia come navigare in questo mare».

Per sottolineare la centralità del giusto prezzo e degli operatori, Frimm ha completamente rinnovato il proprio sistema di valutazioni



immobiliari: il "ValuCasa" è divenuto una vera e propria bussola del real estate accessibile a tutti, l'unico sistema di rilevazione dei prezzi al mq che utilizza dati forniti in real-time dai professionisti del mattone. «Tutti gli agenti immobiliari possono iscriversi gratuitamente al nostro sistema - continua Vincenzo Vivo - e inserire esclusivamente le valutazioni degli immobili presenti nel C.A.P. in cui è presente la loro agenzia. L'incentivo è che a ogni valutazione restituisce visibilità all'operatore che potrà specificare se pubblicizzare il proprio sito web o la propria email».

Dopo essersi fatto un'idea del valore del proprio immobile, il venditore dovrà selezionare l'agenzia a cui rivolgersi, magari tenendo presenti alcuni dettagli. «Non affiderei la vendita della mia casa a un operatore sprovvisto di piattaforma Multiple Listing Service (MLS) per la collaborazione nella compravendita», spiega Vivo che con Frimm ha importato in Italia il sistema MLS già nel 2000. «Grazie al MLS, infatti, le probabilità di vendere casa in tempi brevi aumentano esponenzialmente grazie alla forza vendita di tutti gli operatori che lo utilizzano».

Dopo aver selezionato la propria agenzia di fiducia e aver stabilito con essa un prezzo equo per il proprio immobile, il venditore dovrà tenere a portata di mano tutta

**Dopo aver selezionato la propria agenzia di fiducia e aver stabilito con essa un prezzo equo per il proprio immobile, il venditore dovrà tenere a portata di mano tutta la documentazione sui consumi e sugli apparecchi di casa e eseguire eventuali lavori di manutenzione che possano rendere più appetibile l'immobile**

la documentazione sui consumi (ad esempio: certificazione energetica) e sugli apparecchi di casa e, d'accordo col proprio agente, eseguire eventuali lavori di manutenzione che possano rendere più appetibile l'immobile. «Affidarsi a un professionista del settore rimane comunque la scelta migliore perché si ha la certezza di avvicinare il mercato nella maniera corretta», conclude Vivo. «Infine, è giusto sottolineare che nonostante la crisi si effettuano transazioni immobiliari tutti i giorni e il mattone è e rimane il bene preferito degli italiani. Vendere bene la propria casa è possibile».

GC



**Gli annunci integrali con eventuali perizie sono consultabili sul sito [www.asteypress.it](http://www.asteypress.it)**