


**ISCRIVITI ALLA LETTER**

## LittleStone. L'intervista a Roberto Barbato

*Come si sta muovendo il mercato immobiliare italiano. Ma soprattutto quali potrebbero essere i consigli utili per chi si sta accingendo a comprare casa, o semplicemente per chi sta cercando un buon investimento.*

*Abbiamo provato a fare il punto della situazione con Roberto Barbato, presidente di Frimm Holding S.p.A.*

**Servizi di conservatoria**

**Protesti bilanci dossier**

**Ricerca avanzata**

**Archivio**

**Informazioni**

**Redazione**

**TROVA LA TUA CASA**  
  
 CERCA SU  caseonline

### Come si sta muovendo il mercato immobiliare italiano?

Il mattone italiano si sta muovendo in maniera erratica e, agli occhi di chi cerca e vende casa, appare sotto tono, statico e ridimensionato. C'è timore a vendere perché non è il momento giusto e se anche si possono trovare dei buoni affari in cui investire, la poca disponibilità economica dei cittadini e l'accesso al credito ormai non facile stanno rallentando l'intero settore. A ben guardare, 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 250.000 unità. Se ve lo steste chiedendo, la crescita 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. Inoltre, un recente rapporto del Censis ha evidenziato come i margini di crescita del mercato immobiliare residenziale in Italia, dove circa 8 famiglie su 10 vivono in una casa di proprietà, non possono prescindere dai bisogni abitativi delle nuove generazioni che, purtroppo, vivono una condizione di svantaggio economico che finisce inevitabilmente per riflettersi anche sul mercato immobiliare.

Vista così, la situazione non può che essere nera ma, personalmente non mi sento di giudicarla così. È vero, qualcosa è cambiato ma non per questo si deve pensare al peggio.

Anzi. L'ho già detto in passato e lo ribadisco: quello di oggi è un mercato immobiliare in pieno fermento, un mare in tempesta difficile da navigare che, però, porterà coloro che sapranno domarlo in lidi finalmente calmi e soprattutto floridi. Più che a un momento, infatti, siamo tornati a un periodo di normalità a cui è difficile abituarsi di nuovo. Basti pensare che le circa 600.000 compravendite registrate alla fine del 2010 sottolineano con forza che quello immobiliare è più che mai vivo. E poi non bisogna dimenticare che dal 1990 al 2001 l'andamento delle compravendite ha oscillato tra le 520.000 e le 620.000 per poi schizzare in alto. Erano le oltre 800.000 transazioni di metà anni 2000 a essere fuori media e non i numeri che si registrano adesso.

### Quali sono le città in cui c'è maggiore richiesta?

Basandomi sui dati registrati dal Multiple Listing Service di Frimm posso affermare che Milano, Roma, Torino, Bologna, Napoli e Salerno sono le città in cui c'è maggiore richiesta di immobili. E a questo proposito vorrei citare un aneddoto che, almeno in parte, può spiegare meglio perché ritengo che il mercato immobiliare stia tornando alla normalità.

L'anno scorso l'azienda che presiedo ha ottenuto l'incarico di vendita di 187 unità immobiliari in un complesso residenziale e commerciale a Venaria Reale, in provincia di Torino, non lontano dal nuovo stadio della Juventus. Ebbene, a oggi sono rimaste soltanto 22 unità in vendita. Con questo voglio significare che il mercato non è morto: se approcciato nel modo giusto, si comprende come esso sia vivo e vegeto. Insomma, ci sarà sempre chi ha bisogno di acquistare o di vendere un immobile, soprattutto nel nostro Paese in cui il mattone è sempre stato ed è tuttora il bene rifugio per eccellenza.

### Il mercato cosa offre?

Come dicevo poc'anzi, il mercato attuale offre parecchie opportunità per chi cerca casa e, in qualche occasione, dei veri affari. Se è vero che i prezzi non sono scesi come ci si aspettava subito dopo l'inizio della crisi del 2008, soprattutto nelle grandi città, è pur vero che sono comunque calati: un buon agente immobiliare sa come guidare il proprio cliente al buon investimento.

Detto questo, in particolare sul mercato si trovano soprattutto bilocali e trilocali che, insieme, costituiscono circa il 70% dell'offerta. La piattaforma Multiple Listing Service di Frimm, sulla quale si trovano immobili di ogni tipologia, ci restituisce chiaramente questo dato.

### Cosa cercano gli acquirenti?

Negli ultimi anni la richiesta si è comportata come l'offerta. Gli acquirenti, infatti, cercano soprattutto bilo e trilocali. I dati estrapolati dalla nostra piattaforma MLS, utilizzata da oltre 1.600 agenzie, mostrano che sono le abitazioni con tre camere sono quelle più richieste: in media, infatti, la richiesta per città si attesta sul 38% contro il 32% dei bilocali.

La motivazione per questo trend è molto semplice: il trilocale è un investimento che può durare nel tempo e, soprattutto, costa relativamente meno al mq. Scavando ancora più a fondo, le nostre più recenti analisi evidenziano come sempre più persone preferiscono spostarsi nelle periferie delle grandi città, anche in cittadine lontane 30 chilometri dalla metropoli purché complete di tutti i principali servizi, per cercare di risparmiare qualcosa. E sì, il luogo di lavoro incide ancora sulla scelta della prima casa ma rispetto al passato ci sono meno lavoratori che possono permettersi di scegliere e optano forzatamente per il pendolarismo.

Per contro, infine, gli immobili di pregio non hanno dato segni di cedimento. Il mattone continua a rappresentare un investimento sicuro e chi si è trovato di fronte alla necessità di riallocare le proprie risorse, ha scelto il settore immobiliare senza pensarci due volte.

### Quali sono le aspettative per i prossimi anni?

Il mercato smetterà di rallentare e si stabilizzerà su un certo quantitativo di compravendite,

molto probabilmente in linea con quelle registrate tra il 1990 e il 2001. E il prezzo diverrà la variabile più importante in assoluto nella riuscita di una transazione. Gli agenti immobiliari e i privati che metteranno in vendita la propria casa non potranno permettersi di sbagliare la valutazione al metro quadro e dovranno sempre specificare il prezzo congruo.

È per questo che Frimm ha recentemente lanciato il nuovo ValuCasa, l'unico strumento di rilevazione dei prezzi al metro quadro che offre esclusivamente le valutazioni in real-time degli agenti immobiliari per ogni via e numero civico d'Italia. Ho ideato io stesso il sistema che è stato poi sviluppato dal settore IT dell'azienda. Nel sistema si troveranno prezzi al mq attendibili e aggiornati perché inseriti quotidianamente da operatori con agenzia situata all'interno del C.A.P. oggetto della ricerca. Ogni agente immobiliare iscritto al sistema - gi si può iscrivere gratuitamente su [valucasa.frimm.com](http://valucasa.frimm.com) può inserire valutazioni soltanto per quegli immobili situati all'interno del C.A.P. del suo ufficio.

Le valutazioni, aggiornate in real-time e sempre accompagnate dalla data di inserimento, saranno consultabili da tutti all'indirizzo web [valucasa.frimm.com](http://valucasa.frimm.com). Il sistema funziona infatti su due fronti, quello degli agenti immobiliari e quello dell'utente web. In cambio dei dati inseriti, l'agente immobiliare otterrà visibilità sul web e pubblicherà gratuitamente la propria agenzia: ogni valutazione è accompagnata dal riferimento telematico dell'agente immobiliare che l'ha inserita. In questo modo facciamo incontrare domanda e offerta perché chi cerca o chi vende casa utilizzerà il ValuCasa per capire quanto vale il suo immobile al mq e potrà contattare senza filtri né intermediari, l'operatore che ha inserito le valutazioni più rispondenti all'idea che si era fatto o, magari, più vicine alla via e al civico specificati nella ricerca. Allo stesso modo il nostro strumento potrà essere utilizzato dai Media, dai periti delle banche e da tanti altri professionisti.

#### **Consigli utili. Alle persone che si affacciano sul mercato per acquistare, quali sono i suggerimenti?**

Il suggerimento è quello di affidarsi a un agente immobiliare che sappia come sfruttare la particolare congiuntura economica mondiale a vantaggio del cliente, scovando - magari proprio grazie a internet e alle piattaforme MLS - l'affare ad hoc per le esigenze da lui specificate.

Poi, è molto importante girare molto per appartamenti nella zona in cui si vuole acquistare, in modo da farsi un'idea chiara sui prezzi in relazione alla qualità e alla metratura dell'immobile. Infine, occorre essere precisi e pignoli su tutto ciò che riguarda la documentazione stessa dell'abitazione: la certificazione energetica, ad esempio, ormai non può essere dimenticata.

#### **E per chi sta vendendo?**

Come dicevamo più su, ogni immobile 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.

Chi vende deve sapere che 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. Perciò, anche in questo caso, affidarsi a un agente immobiliare che sappia come navigare in questo mare è a dir poco fondamentale.

Inoltre, non affiderei la vendita della mia casa a un operatore sprovvisto di piattaforma Multiple Listing Service (MLS) per la collaborazione nella compravendita.

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 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 approcciare il mercato nella maniera corretta.



**INVIA QUESTO  
ARTICOLO AD  
UN AMICO**



**STAMPA**

Testata Giornalistica Registrata presso il Tribunale di Torino n° 5985 del 28 luglio 2006  
Direttore responsabile: Pierpaolo Molinengo - Proprietario: **Ecube S.r.l.** - Software & Hosting: **Ecube S.r.l.**