

La casa ai tempi del Covid: la parola ad un esperto del settore

venerdì, 27 agosto 2021



di *Fabrizio Federici*

Come, e quanto, ha inciso, la pandemia da Covid - 19, sul mercato immobiliare, in tutta Italia e in particolare a Roma, per quanto riguarda sia le compravendite che gli affitti? Ci sono segnali di ripresa? A un giovane, conviene scegliere la strada dell'agente immobiliare? E a un cittadino in genere, oggi, conviene sempre investire nel mattone? Su questi temi ascoltiamo la testimonianza di un diretto operatore del settore immobiliare, il giovane Valerio Tamburello. In attesa di acquisire, dal nuovo anno, la qualifica formale di agente immobiliare (col relativo tesserino), a soli 20 anni si è già fatta un'importante esperienza sul campo, collaborando con le 2 agenzie immobiliari di Roma "Etica Sì" e "GT Immobiliare".

Valerio, tu che operavi nel campo immobiliare già prima del Covid. che cambiamenti hai notato, in Italia, con la pandemia?

La pandemia ha inciso molto negativamente sul fronte soprattutto della compravendita degli immobili, a scopo sia commerciale (con la grave contrazione di tante attività economiche) che abitativo. Per gli immobili commerciali, ovviamente, il discorso è più semplice e prevedibile: il Covid, purtroppo, ha imperversato un po' ovunque, e a Roma, in particolare, non ha fatto altro che acuire una crisi delle compravendite (come degli affitti) di negozi, studi professionali, ecc.. in corso già da anni, per tanti fattori. Per gli immobili a scopo abitativo, la cosa è più complessa.

Cioè?

La presenza della pandemia, oltre a ridurre, anzitutto, la domanda di case (col Covid "scorrazzante", in tutto il Paese tante coppie han rimandato matrimonio e ricerca della casa, tanti altri utenti hanno rimandato progetti di cambio abitazione, ecc...), e mettere quindi in difficoltà l'offerta, ha anche modificato il tipo di domanda. Nel 2020 - '21, infatti, pur nel generale calo della domanda, è aumentata la richiesta di case con terrazzi e spazi aperti (ideali, logicamente, le case con giardino), o, quantomeno, di appartamenti ai piani alti, ritenuti più al sicuro dal virus. La casa, quindi, in Italia ha acquisito un valore aggiunto: certo non sul piano economico (i prezzi di vendita, infatti, per la prima volta dai mitici anni '60, sono caduti del 20- 25%), ma come bene "di rifugio": in tutti i sensi, è il caso di dire. A questo s'è aggiunto poi, in molti casi, un errato comportamento dei venditori.

In che senso?

Spesso i proprietari di case che volevano vendere, nel 2020 - '21, senza considerare quanto la situazione era cambiata si son intestarditi a non modificare quasi per nulla gli alti prezzi di vendita che avevano fissato sulla base di stime fatte in passato, quando il mercato era più florido : col risultato che molte case, anche non particolarmente di pregio, a Roma restano tuttora invendute. E in tutta Italia i tempi di vendita degli alloggi si son fortemente allungati (180 gg., in media: 6 mesi): con l'inevitabilità, per i proprietari, di abbassare il prezzo almeno del 10-15%. Ma anche prima, in tempi normali...

In tempi normali...?

Anche prima, voglio dire, il prezzo piu' alto possibile, per una casa in vendita, si poteva mantenere al massimo entro i primi 40 gg. di trattativa: ma dopo, era inevitabile scendere. Questo "trend", ovviamente, oggi s'è anche aggravato. Allora, oggi, il consiglio che posso dare sia a venditori che ad acquirenti di case, prima di mettere in moto una trattativa, è informarsi bene su quelle che sono state, nei dettagli, le condizioni di vendita degli immobili nella zona che interessa: specie sui livelli dei prezzi, appunto per formulare un prezzo corretto. Questo, al giorno d'oggi, si può vedere, senza troppe difficoltà, usando un software, costoso ma utilissimo, che permette di controllare tutti i rogiti di compravendita effettuati nella zona in questione, negli ultimi anni

Come affrontano, tutte queste situazioni, le agenzie immobiliari con cui lavori?

Cerchiamo di pubblicizzarci il più possibile, ma in modo intelligente e mirato: il che significa essere sì presenti su Internet (nei tanti siti immobiliari esistenti, ecc...), ma anche ricorrere all'antica - ma sempre valida - tecnica del "passaparola", facendoci conoscere nei quartieri dove dobbiamo operare (grazie ai contatti con collaboratori vari ed anche altre agenzie, nonche' portieri, negozi, bar, ecc...).Tecnica cui ricorrono da sempre, del resto, sull'altro fronte, sia venditori che acquirenti di case, informandosi, domandando in zona, ecc. E dico subito che il lavoro di agente

immobiliare, specie oggi, non è facile. Ad esempio a Roma ne esistono, di regolari, circa 40.000 (facendo un paragone con altra categoria professionale, gli avvocati, che a Roma e Provincia son già tanti, circa 25.000, capiamo subito le dimensioni del fenomeno, N.d.R.), quindi la competizione è molto forte. Le statistiche ci dicono che il 90% di essi guadagna uno stipendio medio, mentre solo il restante 10% ha introiti di alto valore.

Alla domanda se a un giovane, oggi, convenga intraprendere il lavoro di agente immobiliare hai già risposto, precedendomi; ma ti domando, ora, se al cittadino in genere conviene ancora investire nel mattone..

Tutto sommato sì, nonostante la crisi che ora sta vivendo il mercato (che non dovrebbe essere irreversibile, chiaramente): perchè davvero non si vede cosa potrebbe sostituire gli immobili, soprattutto come abitazione. Però attenzione: oggi, una volta comprata una casa, data la situazione che dicevamo, non conviene più investirci ulteriormente in ristrutturazioni (spesso molto costose), con l'obbiettivo poi di guadagnare rivendendola. Conviene, invece, comprarla per affittarla: perchè, diversamente che per le compravendite, i prezzi degli affitti, un po' in tutta Italia, non sono calati molto, anche con la pandemia...

Come? Possibile?

Posso assicurare che il calo degli affitti c'è stato, sì, ma in misura molto minore che per le compravendite. E soprattutto, ora, a un anno e mezzo dall'esplosione della pandemia, gli affitti iniziano a risalire: per esempio, col ritorno degli studenti universitari, perchè varie Università stanno riprendendo i corsi in presenza. Certo, così come accaduto con le compravendite, la domanda si è modificata: ormai chi cerca casa in affitto, in generale, cerca i tagli più piccoli, cioè monocalci o bilocali (anche qui, possibilmente con qualche spazio aperto e giardino).

Concludendo, i passi essenziali da fare, nell'affittare una casa a qualcuno?

Per gli affitti ad uso abitativo (per quelli ad uso commerciale, il discorso è anche più complesso), sono tre:

- 1) farsi dare una caparra per l'affitto alta (pari, diciamo meglio, a 3 mensilità);
- 2) fare un contratto assolutamente regolare, per assicurare adeguate garanzie ad ambo le parti;
- 3) informarsi adeguatamente, all'inizio della trattativa, sulla situazione personale del possibile affittuario (vedere se ha subito sfratti in passato, se figura nelle liste nazionali dei "cattivi pagatori", ecc...).

Uno sguardo oltreconfine, sugli altri Paesi dell'UE?

Beh, non sono informato sull'esatta situazione dell'estero, su come il Covid abbia influito, anche là, su vendite e affitti. So per certo, comunque, che in una grande capitale come Parigi, tuttora si vendono, in zone centrali, case anche a 20.000 e. al metro quadro. Prezzi superiori anche a quelli del centro di Roma: dove siamo, per quantificare, agli 8-10.000 euro. Ovviamente, la situazione in tutte le grandi città d'Italia cambia molto, passando dal centro cittadino alle zone intermedie, e poi alla periferia.