

Affari Immobiliari

NEWSLETTER PERIODICA SUL MERCATO IMMOBILIARE



"Là dove sei felice, sei a casa"

PROVERBIO TIBETANO

Crisi immobiliare verità o falsi allarmi?

REDATTO DA

Michele
Bonaventura



La maggior parte dei media generalizza le informazioni che vengono riportate da autorevoli statistiche senza però analizzarne i contenuti.

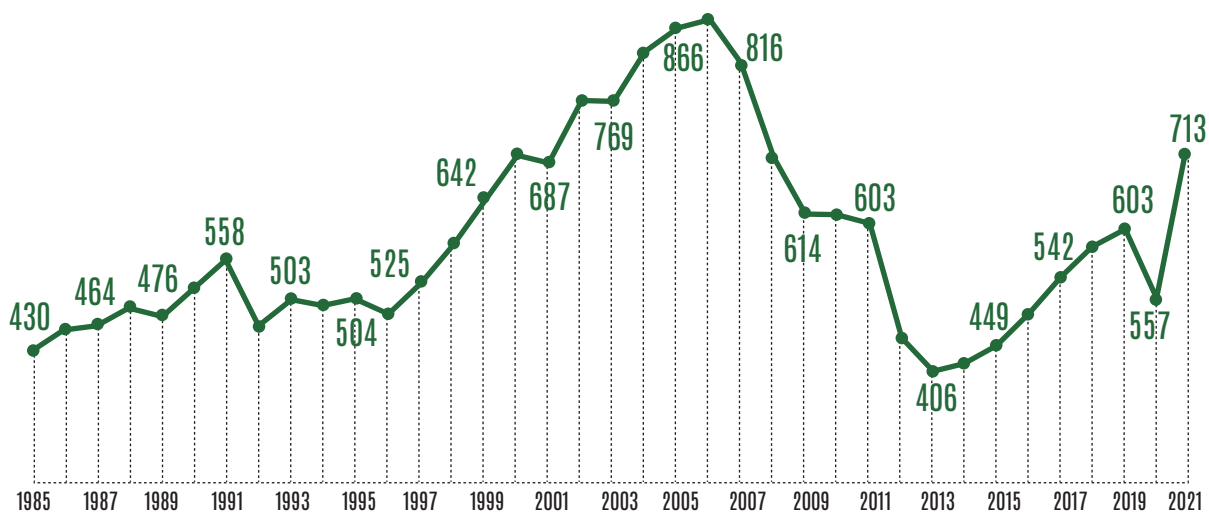
In questo periodo si continuano a sentire notizie che parlano di un mercato

immobiliare in crisi, dando la colpa a un aumento esponenziale dei tassi d'interesse, all'aumento dei prezzi, all'inflazione alle stelle o addirittura si parla di bolla immobiliare che sta per esplodere.

Questo periodo è sicuramente un momento in cui il mercato sta rallentato ma non si devono trarre conclusioni affrettate. La resilienza dimostrata in questi anni di pandemia e di guerra sono la dimostrazione che, anche un evento catastrofico non incide nel lungo periodo. Se analizziamo il post pandemia si nota che il numero delle compravendite perse per i periodi di chiusura forzati, sono state recuperate in un tempo record, addirittura superando le aspettative. Anche in questi anni nefasti in conseguenza della guerra in Ucraina si può notare che il mercato immobiliare ha

tenuto botta e se si analizzano i dati si percepisce una crescita nonostante l'aumento naturale dei prezzi. Parlo di naturale aumento dei prezzi perché molte volte si fanno paragoni sul nuovo e l'impennata dei valori al mq, confrontando i dati dell'ultimo decennio, non considerando che le case costruite 10 anni fa sono di tutt'altra concezione, con caratteristiche costruttive che avevano costi di esecuzione ben lontani dagli attuali.

Da un sondaggio effettuato da Bankitalia, Agenzia delle Entrate e Tecnoborsa si sottolinea il rallentamento del mercato immobiliare e le motivazioni vanno oltre le notizie pocanzi citate, bensì rallenta soprattutto per la mancanza di stock. Le imprese di costruzione in questi anni di incentivi fiscali si sono concentrate su 110% e bonus vari che hanno portato a



L'andamento del mercato immobiliare residenziale in Italia dal 1985 fino al 2021 (fonte Agenzia delle Entrate)

un progressivo distacco dal business del real estate. Questo ha comportato un blocco sulle nuove costruzioni per molti mesi, oggi stiamo vivendo un momento di mercato in cui non ci sono case nuove e quelle che verranno pronte lo saranno non prima di due anni.

Anche le banche in questo momento

hanno una politica restrittiva ma non si può attribuire esclusivamente ai tassi di interesse il rallentamento della richiesta di mutui. Anche in questo caso se si osservano i dati storici si potrebbe definire questo periodo come una normalizzazione dei tassi. Evidentemente il lungo periodo di tassi bassi a drogato il mercato, ma in realtà oggi siamo ad un

tasso intorno al 4% che rispetto al passato è ancora un buon tasso, basti pensare che nel 2007 un mutuo a tasso variabile era intorno al 5,7% mentre un fisso addirittura oltre al 6% e il numero delle compravendite era addirittura maggiore. Per non parlare degli anni Ottanta, quando gli interessi erano a due cifre percentuali.

2007		2022	
CASE VENDUTE	806 mila	650/700 mila	CASE VENDUTE
MUTUI EROGATI	63 miliardi €	55/60 miliardi €	MUTUI EROGATI
TASSO VARIABILE	5,70%	3,82% (-1,88%)	TASSO VARIABILE
TASSO FISSO	6,06%	3,60% (-2,46%)	TASSO FISSO
RATA TASSO VARIABILE	696€	560€	RATA TASSO VARIABILE
RATA TASSO FISSO	724€	696€	RATA TASSO FISSO
* Mutuo di 120.000 per 30 anni			

Il mercato immobiliare è vivo e vegeto e le persone tendono a puntare su di esso oggi più di ieri, dietro a questa affermazione ci sono diverse ragioni. In primo luogo va considerato che il caro vita ha un effetto ben più articolato di altri settori. Se ad esempio per l'abbigliamento e la ristorazione, avere meno soldi in tasca porta a limitare i consumi, nel caso dell'immobiliare il discorso è più articolato. Trattandosi non di una spesa, bensì di un investimento, la prospettiva cambia e proprio l'inflazione spinge molti consumatori a non rimandare nel tempo

l'acquisto per non dover sopportare un esborso ancora maggiore. C'è poi anche un altro aspetto da considerare. L'impennata dei costi energetici che ha caratterizzato i mesi passati ha spinto la domanda di sostituzione, con la ricerca di immobili più efficienti sotto il profilo dei consumi. Il 58% di compravendite nell'ultimo anno ha riguardato un immobile in classe G. Ancora basse, dunque, le percentuali di acquisti di immobili di classi più performanti come la A e la B che arrivano rispettivamente a rappresentare il 4,2% e

il 2,6% del campione esaminato. Si tratta per lo più di case di nuova costruzione. Non va poi dimenticato che gli affitti stanno crescendo più rapidamente dei costi d'acquisto e, piuttosto che pagare la locazione, in tanti preferiscono farsi carico della rata di un mutuo nella consapevolezza di abitare in una casa di proprietà. Anche quest'anno non ci saranno grandi sorprese e le tendenze di rallentamento attuali verranno superate nella seconda metà dell'anno quando ci si attende una ripresa generale dell'economia.





Comprare casa all'asta **SI o NO?**





“ Pro e contro di un sistema che può essere molto profittevole ma con rischi altissimi. ”

E' un vero affare comprare casa all'asta? Questa è la classica domanda di chi vorrebbe avvicinarsi al complesso mondo delle aste giudiziarie, sognando di aggiudicarsi l'immobile dei sogni, magari a prezzo stracciato.

Attraverso le aste giudiziarie si può acquistare un immobile a un prezzo che molto inferiore rispetto al valore di mercato, almeno all'apparenza. Un costo che può scendere ulteriormente se il tribunale è costretto ad organizzare ulteriori vendite perché alla prima non si è presentato nessuno.

Secondo gli ultimi dati, il numero delle case all'asta in Italia è visibilmente aumentato. In sei mesi l'incremento registrato è stato del 20,2%, +59,5% in un anno e mezzo. Le procedure in corso oggi sono 13.764, a fronte delle 11.444 rilevate a luglio 2021.

Ciò considerato, tra l'incognita delle spese accessorie, la sfida dei rilanci e la possibilità di accendere un mutuo, vediamo quali sono i principali pro e contro di questo tipo di compravendita e quali consigli è bene seguire con attenzione.

Comprare casa all'asta: il risparmio

Ovviamente, non possiamo esimerci dal segnalare che il principale vantaggio di acquistare casa a un'asta è il risparmio che ne deriva: in media, si riesce a ottenere l'immobile a un prezzo molto interessante rispetto al valore di mercato. Tuttavia, è bene ricordare che il potenziale acquirente deve disporre fin da subito di una somma di denaro: per partecipare all'asta, infatti, bisogna depositare presso il tribunale una cauzione, proporzionale al prezzo

dell'immobile che sarà di valore rispettivamente:

- nella modalità senza incanto pari al 10% del prezzo offerto;
- nella modalità con incanto è pari al 10% della base d'asta.

Al termine dell'esperimento di vendita dell'asta viene trattenuta solo la cauzione di chi si è aggiudicato l'asta. Quelle degli altri partecipanti vengono invece subito restituite, al netto dei tempi tecnici per riaccreditarne l'importo versato.

Comprare casa all'asta: si può ricorrere a un mutuo

Comunque, anche chi non dispone subito dell'intera somma necessaria può contare su appositi mutui.

Grazie a un accordo con l'Associazione Bancaria Italiana è oggi possibile richiedere speciali «mutui aste giudiziarie»

agevolati che vengono erogati dagli istituti convenzionati, ottenendo finanziamenti che coprono sino all'80% del valore di stima dell'immobile o del prezzo di aggiudicazione se di importo inferiore alla stima.

Il mutuo concesso per finanziare l'acquisto di un immobile all'asta avrà le stesse caratteristiche di quello con finalità di acquisto prima o seconda casa, usufruendo nel primo caso di tutti i vantaggi fiscali previsti dalla legge. Attenzione che molti istituti di credito non finanziano gli immobili con problemi urbanistici e catastali.

L'aggiudicatario dovrà poi versare il saldo entro 60 giorni, a meno che il giudice delle esecuzioni non conceda una proroga. Se l'importo erogato non è sufficiente a coprire il saldo, l'aggiudicatario, dovrà emettere un secondo assegno circolare necessario a coprire la differenza. L'accortezza sta nel prevedere di vincere l'asta, dato che la richiesta all'Istituto Bancario va inoltrata prima dell'aggiudicazione. In caso contrario, i

tempi burocratici necessari alle banche per erogare il mutuo, ci farebbero perdere la casa aggiudicata e la cauzione versata per partecipare all'asta stessa andrebbe persa. Necessario, quindi, prestare la massima attenzione.

Comprare casa all'asta: le difficoltà della procedura

Inutile, inoltre, sottovalutare la complessità dell'intera procedura, che va seguita nei dettagli. Per evitare brutte sorprese, infatti, molti interessati finiscono con il rivolgersi a consulenti esperti nel settore.

I consigli utili che possiamo elencare per comprare una casa all'asta minimizzando i rischi sono:

- Conoscere l'immobile. È importante visitare più volte e prendere informazioni su ciò che si desidera acquistare: in questo modo si potranno verificare le reali condizioni del fabbricato e capire se è libero (o se, al contrario, c'è un inquilino moroso restio ad andare via);
- Fare lo spettatore. È consigliabile anche

avvicinarsi al mondo delle aste in maniera graduale, magari come semplice spettatore le prime volte, in modo da capire bene il meccanismo delle offerte e di rilanci sul prezzo;

- Calcolare tutti i costi. Credere ciecamente che l'unica somma da sborsare sia il prezzo di aggiudicazione può rivelarsi un grave abbaglio. Al di là degli eventuali costi di ristrutturazione o ammodernamento, ci sono altri fattori ai quali prestare attenzione.

Qualche esempio? Innanzitutto le spese condominiali arretrate, che in alcuni casi possono essere davvero salate, senza contare quanto può costare, in termini di tempo e denaro, sfrattare un inquilino ancora presente in casa.

- Gli immobili arrivano all'asta da fallimenti, la casa viene messa all'asta perché è stata pignorata dalla banca o da chiunque vanti un credito, che cerca di recuperare attraverso il prelievo forzato del bene, che viene successivamente messo in vendita all'asta. Molto spesso i precedenti proprietari prima di lasciare gli



immobili fanno danni, non visibili se non una volta presi in consegna.

Punti fondamentali:

- leggere attentamente la perizia del tribunale, che viene allegata all'avviso di vendita (serve per verificare lo stato dell'immobile dal punto di vista giuridico e catastale)
- verificare a chi compete la liberazione dell'immobile
- avere la copertura necessaria entro i termini stabiliti dall'avviso stesso: chi non salda nei modi e nel giorno stabiliti perde l'affare e l'assegno versato a titolo di cauzione
- in caso di richiesta di mutuo, contattare la banca con congruo anticipo perché è necessario saldare l'intera somma in tempi brevi.

Comprare casa all'asta: le spese da affrontare

L'acquisto di una casa all'asta rientra, come già detto per la richiesta del mutuo, tra le tipologie di immobili per cui è

possibile richiedere l'agevolazione prima casa. Ci sono, comunque, delle spese importanti da sostenere e di cui è bene essere perfettamente a conoscenza prima di partecipare a qualunque asta.

Analizziamole di seguito:

- caparra, da versare prima dell'asta e che è pari ad un importo compreso tra il 10 e il 20% del valore dell'immobile. Qualora non dovessimo aggiudicarci l'asta questa cifra ci verrà, naturalmente, restituita;
 - eventuali spese di condominio non sanate dal proprietario precedente;
 - spese legate al trasferimento di proprietà, ovvero rilascio attestazione energetica, marca da bollo da 16 euro, registrazione alla Conservazione dei Registri Immobiliari, cancellazione di iscrizioni sull'immobile, spese del notaio in caso di mutuo).
 - affidarsi ad un professionista, un tecnico o un'agente immobiliare abilitato che possano approfondire la perizia dell'immobile e verificare la conformità urbanistica e catastale.
- Vanno inoltre considerate le imposte

spettanti allo Stato. Esse dipendono dalla tipologia di venditore: privato o impresa costruttrice.

Nel primo caso pagheremo un'imposta di registro al 9%, un'imposta ipotecaria di 50 euro e un'imposta catastale fissa anch'essa di 50 euro.

Se invece il venditore è l'impresa costruttrice (e la vendita ricade nei 5 anni dalla fine dei lavori) pagheremo un'imposta di registro, un'imposta ipotecaria ed una catastale da 200 euro cadauna. Dovremo, poi, aggiungere l'IVA al 22% se ci siamo aggiudicati una casa di lusso (del 10% negli altri casi).

Purtroppo comprando una casa all'asta in termini legali si ha un'assenza di garanzia per vizi di forma e per mancanza di qualità. Infatti, trattandosi di una procedura imposta all'esecutato, manca un soggetto responsabile che risponda ai vizi di forma.

___ Redatto da Michele Bonaventura





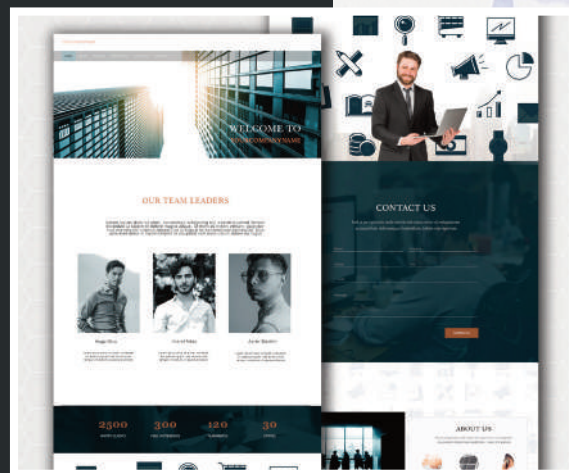
M'Art Graphic Design

DI MARTA GALLI

GRAFICA & WEB DESIGNER

CREAZIONE SITI WEB E-COMMERCE, POST SOCIAL,...

Realizzo siti web ed e-commerce personalizzati, professionali, responsive, dinamici ed ottimizzati SEO, per darti un posto di rilievo nel mondo del web, presentando la tua attività a 360°. Inoltre movimento le pagine social, con post di arricchimento organico.



PROGETTAZIONE GRAFICA BROCHURE, CATALOGHI, MENÙ,...

Creo la grafica di tutto ciò che serve per una buona comunicazione con i tuoi clienti o ancor meglio con i potenziali clienti. Dai biglietti da visita alla carta intestata, dai cataloghi alle brochure di prodotto, dai flyer alle etichette, e molto altro ancora.



WEDDING E MOLTO ALTRO...

COORDINATI DEDICATI ALL'EVENTO

Per i giorni più speciali della tua vita!

Progetto e realizzo siti web, partecipazioni, tableau de marriage, inviti, caroncini confetti, ringraziamenti, e molto altro... il tutto personalizzato, per renderer ancora più speciali ed unici i tuoi ricordi.

WWW.MARTGRAPHICDESIGN.IT

Phone 338 120 42 90 | Email info.martgraphicdesign@gmail.com

Vendere casa in 7 secondi



Ognuno di noi sa quanto sia importante la prima impressione.

Sappiamo che la 'prima impressione' avviene nei primi sette secondi

Questa decisione non è un processo conscio, anzi noi non lo 'realizziamo' nemmeno.

Le persone durante la visita ad un immobile vivono un'esperienza. La casa, è vissuta come il centro della propria vita. L'esperienza che vive il visitatore durante la visita ad un immobile ha l'obiettivo di generare delle emozioni e delle sensazioni positive.

La spersonalizzazione di una casa permette al visitatore di far correre l'immaginazione. È chiaro che non si può stravolgere l'arredamento di casa per riuscire a venderla, ma è altrettanto chiaro che una casa disordinata, mal arredata e poco valorizzata si vende con più difficoltà. Per ottimizzare, il suggerimento è quello di togliere, anche temporaneamente, tutto ciò che è

superfluo: lasciare l'arredamento ad un livello minimal, tenendo il minimo indispensabile e valorizzando con tocchi di stile e di colore. Senza strafare, insomma, la casa sembrerà più grande, moderna, luminosa ed anche di stile.. Una persona visitando la casa potrà pensare a come sarà la qualità dell'abitare per sé e per i propri cari. Rimuovendo alcuni elementi come foto della propria famiglia e alcuni oggetti personali si permette al visitatore di immaginare la propria esperienza all'interno della casa.

La luminosità è particolarmente importante. La luce rende gli spazi più grandi, belli e vivibili

L'abitazione inoltre deve essere allestita in modo che non sia caotica e gli spazi siano equilibrati.

Fare ordine all'interno di un immobile evita di mostrare una casa sporca o dove la gestione dello spazio è caotica..Concentrandosi sul rimuovere i cattivi odori e arieggiando gli ambienti si può evitare di lasciare un cattivo ricordo nella mente delle persone. Un cliente compra casa per il profumo?

Naturalmente no, ma inconsciamente è

influenzato da questi fattori, anche se razionalmente sono facilmente modificabili dal momento in cui ne diventa il proprietario.

Ogni stanza deve ricevere interventi personalizzati. L'ingresso ha una rilevanza cruciale perché è la prima stanza che il visitatore vede e ha l'obiettivo di creare delle aspettative nella persona. Le persone tendono a controllare a fondo anche i bagni e la cucina per evitare di imbattersi in futuri inconvenienti.

Giardino, balconi e terrazzi sono elementi importantissimi della casa. Non si commetta quindi l'errore di sottovalutare l'importanza degli spazi esterni o di credere che un acquirente si concentrerà solo sugli interni.

Basta davvero poco per valorizzare gli esterni. Se si possiede un giardino, grande o piccolo che sia, assicuriamoci di tagliare l'erba e di tenerla sempre ad un'altezza consona, per evitare che il prato appaia abbandonato e poco invitante. Se si ha un vialetto pedonale, raccogliamo eventuali foglie, giochi di bambini e attrezzi da giardinaggio: lasciamolo libero e facilmente praticabile.

“

Non c'è una seconda occasione
per fare una buona prima impressione

Oscar Wilde

”





La medesima attenzione si deve avere per balconi e terrazzi. Evitiamo il disordine di piante poco curate, assicuriamoci che eventuali arredi siano ben posizionati e che, nel caso la visita avvenga quando il sole è già tramontato, le luci esterne funzionino alla perfezione. Tutti amano avere uno sfogo esterno dove trascorrere le giornate di relax, una zona accogliente che non dovrà assolutamente apparire disordinata o trascurata. Ogni immobile ha almeno uno o più punti di forza da valorizzare il più possibile. Per esempio se la casa è mansardata e con un tetto con travi a vista, elemento

architettonico sempre molto apprezzato, accendiamo le luci a muro e magari anche piantane in grado di evidenziare il legno del soffitto. Se il punto di forza è nella luce naturale, evitiamo di appendere tende eccessivamente scure, si opti per modelli leggeri e con colori chiari come bianco e panna: sembrerà che passi ancora più luce e che gli ambienti siano molto più ampi. Anche la posizione di eventuali specchi favorisce questo aspetto. In sede di appuntamento è importantissimo lasciare che il nostro professionista possa muoversi e parlare

liberamente con i clienti. La presenza del padrone di casa spesso inibisce i visitatori che nel disagio cercano di ridurre il tempo di visita al minimo indispensabile. Usciamo a fare due passi, magari ne approfittiamo per fare qualche commissione o accompagnare i nostri amici a quattro zampe per un giro al parco. Grazie a queste piccole attenzioni avremo creato la situazione ottimale a che la visita al nostro immobile risulti un'esperienza positiva e soddisfacente per tutti.

___ Redatto da Enrico Carmellini

GIOVANNI CONTI

INTERIOR DESIGN



**123 anni di storia, interior design e arredamento
al servizio del cliente!**

www.contidesign.it +39.0341.451064




abitativo

Come calcolare la superficie per vendere casa

Nel mercato immobiliare è uso e costume vendere immobili basandosi sui vani e non sui metri effettivi, infatti sia nel gergo degli agenti immobiliari ma anche nella parte più formale nelle compravendite di case si parla di vani e non di mq.

Anche chi si appropria alla ricerca di una casa cerca un bilocale e non un appartamento di 50 mq, si perché se per un appartamento di piccole dimensioni può risultare facile in entrambi i casi, provate a pensare su immobili di grandi dimensioni, tipo le ville, come ti approcceresti al mercato? "Sto cercando una casa di 200 mq con 30 mq di Box, 25 mq di taverna, 40 mq di soggiorno, una camera da 15 mq una doppia da..... insomma sarebbe difficile profilare un immobile con questi parametri. Sia che vogliate vendere o acquistare un'immobile è necessario sapere come calcolare i mq di casa.

Iniziamo con capire come calcolare la superficie commerciale che è il dato principale per conoscere il valore di casa.

Superficie commerciale: cos'è e come si calcola

Per **superficie commerciale** di un immobile si intende tutto ciò che lo compone, considerando anche muri, balconi, giardini ed eventuali pertinenze ad uso esclusivo, come posti auto,

cantine, soffitte ecc.

Spesso viene anche chiamata "superficie commerciale vendibile", abbreviabile come SCV.

Scopriamo dunque come calcolare la superficie commerciale di un immobile e come essa si differenzia da superficie calpestabile e superficie catastale.

La definizione di **superficie commerciale** riportata dal "Codice delle Valutazioni Immobiliari" afferma che si tratta delle effettive dimensioni di un immobile, inclusi muri e aree scoperte esterne come balconi e giardini, ma anche posti auto, cantine e soffitte (definiti "pertinenze ad uso esclusivo").

Conoscendo il metro quadro commerciale di una casa, è possibile calcolarne il **valore economico**. Si tratta dunque di un'informazione estremamente rilevante per chi desidera vendere o acquistare un immobile.

Per fugare ogni ulteriore dubbio riguardo al metodo di calcolo delle effettive dimensioni di una casa, oltre alla superficie commerciale sono stati introdotti i concetti di superficie calpestabile e superficie catastale.

Superficie commerciale e calpestabile: la differenza

Oltre alla superficie commerciale è utile sapere cosa si intende per **superficie**

calpestabile: quest'ultima, chiamata anche **metratura netta**, è per l'appunto considerata il netto della superficie commerciale.

In altre parole, si potrebbe intendere come lo spazio che si ha effettivamente a disposizione all'interno della casa, ovvero il "pavimento". Viene da sé che il valore dei metri quadri calpestabili sia sempre minore rispetto a quello dei metri quadri commerciali.

Come calcolare la superficie commerciale

Per calcolare correttamente la superficie commerciale di un determinato immobile non è sufficiente sommare le aree dei vani e delle pertinenze, ma occorre utilizzare degli opportuni coefficienti, detti "**quote percentuali**". Per ottenere maggiori informazioni riguardo a tale conteggio, è possibile consultare l'apposita guida al calcolo della superficie commerciale sul sito dell'**Agenzia delle Entrate**.

Prima di procedere con i conteggi effettivi, è essenziale ricordare che qualsiasi immobile, a prescindere dalla sua destinazione d'uso, è formato da vani principali (es. cucine, camere da letto ecc.) e vani accessori, distinti in diretti (bagni, disimpegni corridoi ecc.) e indiretti (le cosiddette pertinenze).

Come effettuare le misurazioni di un immobile

Per calcolare i metri quadri di un immobile è innanzitutto necessario fare una distinzione tra i diversi ambienti:

• **Vani principali e vani accessori diretti:** la loro superficie viene calcolata al lordo delle murature perimetrali interne ed esterne. Nel caso di pareti in comune con altre unità immobiliari, è necessario considerarle di metà spessore. I muri devono essere considerati fino ad uno spessore di 50 cm; dunque, le pareti comuni rientrano nel calcolo fino ad un massimo di 25 cm;

• **pertinenze esclusive di ornamento dell'unità immobiliare:** terrazze e balconi vanno misurati fino al contorno esterno, mentre i giardini e tutte le aree scoperte ad uso esclusivo vengono misurati fino al confine della proprietà;

• **pertinenze esclusive accessorie a servizio dell'unità immobiliare:** anche per cantine, soffitte e simili si procede come indicato al primo punto, ovvero comprendendo nella misura i muri perimetrali esterni e i muri in condivisione fino alla loro mezzera. Si ricorda che, nel caso di unità in condominio, **il conteggio non interessa**

le aree ad uso comune, i locali tecnici e di guardiana ed i vani la cui altezza è inferiore a 1,50 metri.

Il calcolo della superficie commerciale

Una volta rilevate le misure di ogni ambiente, è possibile calcolare il valore della superficie commerciale dell'unità immobiliare. La **somma delle misurazioni** deve tenere conto di specifici **coefficienti**. Per ogni ambiente è qui riportata una tabella utile al calcolo della superficie commerciale.

SUPERFICI COPERTE (SUPERFICIE COMMERCIALE LORDA)

Tipologia di superficie	Percentuale di calcolo
Calpestabile	100%
Parete divisoria interna (non portante)	100%
Parete di confine con altre unità immobiliari	50% (fino ad un massimo di 25 cm)
Parete perimetrale	100% (fino ad un massimo di 50 cm)
Soppalco	80% (con altezza media minima 2,4 m), altrimenti 15%
Scale interne	100% (su proiezione orizzontale)

PERTINENZE ESCLUSIVE DI ORNAMENTO

Tipologia di superficie	Percentuale di calcolo
Balconi e terrazze scoperte	25% (fino a 25 mq, poi 10%)
Balconi e terrazze coperte	35% (fino a 25 mq, poi 10%)
Patii e porticati	35% (fino a 25 mq, poi 10%)
Verande	60%
Giardini d'appartamento	15% (fino a 25 mq, poi 5%)
Ville e giardini	10% (fino a 25 mq, poi 2%)

Come si evince dalla tabella, al fine di **individuare il coefficiente corretto** è necessario operare delle differenze tra superficie commerciale del balcone

scoperto e coperto e includere il calcolo della superficie commerciale del terrazzo, qualora fosse presente. Lo stesso ragionamento vale

per le differenze superficie commerciale del giardino (da appartamento e in villa) da tenere sempre in considerazione.

PERTINENZE ESCLUSIVE ACCESSORIE

Tipologia di superficie	Percentuale di calcolo
Cantina	25%
Box	40%-80%
Posto auto (coperto/scoperto)	25%-50%
Mansarde	80%
Locali interrati abitabili	60%

Al fine di scongiurare potenziali errori nel calcolo della superficie commerciale di un'unità immobiliare, è preferibile affidarsi ad **esperti** del settore.

Grazie all'utilizzo di strumenti professionali, questi ultimi sono in grado di individuare le differenze tra superficie commerciale di cantina, box,

posti auto ed altre pertinenze esclusive accessorie e, dunque, un conteggio puntuale e affidabile.

ESEMPIO DI CALCOLO DELLA SUPERFICIE COMMERCIALE

Proviamo ora a **simulare il calcolo** della SCV di un immobile, applicando le quote percentuali precedentemente elencate. Immaginiamo di voler calcolare la

superficie commerciale di una casa di **100 mq**, collegata internamente ad un piano interrato di **50 mq** dove si trova un garage di **30 mq**, un giardino ad uso esclusivo di

50 mq, un portico di **10 mq** ed un balcone di **4 mq**. Calcoliamo ora la superficie commerciale di ognuno di questi ambienti, in base ai rispettivi coefficienti:

Tipologia di superficie	Superficie lorda pavimento (SLP) in mq	Quota percentuale da applicare	Superficie commerciale parziale
Appartamento	100 mq	100% SLP	100 mq
Garage	30 mq	50% SLP	15 mq
Giardino esclusivo	50 mq	10% SLP	5 mq
Portico e balcone	14 mq (10 mq + 4 mq)	35% SLP	4,90 mq

A questo punto, per calcolare la **superficie commerciale totale**

dell'immobile è sufficiente sommare le superfici commerciali delle voci indicate in

tabella: $100 \text{ mq} + 15 \text{ mq} + 5 \text{ mq} + 4,90 \text{ mq} = 124,90 \text{ mq}$.



MedinMove

Fisioterapia | Osteopatia | Preparazione sport-specifica



FISIOTERAPIA E OSTEOPATIA



RIABILITAZIONE PAVIMENTO PELVICO



FISIOTERAPIA DERMATOFUNZIONALE
(ad indirizzo estetico)



GINNASTICA POSTURALE E PREPARAZIONE ATLETICA



ANALISI COMPUTERIZZATA DI CAMMINO E CORSA

VIA BALICCO, 109 - LECCO

0341 1581562

WWW.MEDINMOVE.IT

DIFFERENZA TRA SUPERFICIE CATASTALE E SUPERFICIE COMMERCIALE

Come stabilito dal DPR n.138 del 1998, la superficie commerciale è per legge **equiparabile alla superficie catastale**: entrambe indicano la superficie di un immobile, calcolata includendo l'unità principale, i muri e tutte le pertinenze esclusive. L'unica differenza tra questi due concetti riguarda il loro **contesto di utilizzo**: la superficie catastale viene impiegata in riferimento all'uso fiscale del calcolo, mentre quella commerciale riguarda maggiormente il mercato immobiliare. Entrambe si distinguono dal concetto di "superficie calpestabile" o "metratura netta".

POTREBBE ANCHE INTERESSARTI

Cosa significa 100 mq commerciali?

100 metri quadri commerciali indicano la superficie totale degli spazi dell'intero immobile, considerando l'unità principale e tutte le pertinenze ad uso esclusivo, muri compresi.

Che differenza c'è tra superficie e superficie commerciale?

La differenza tra superficie e superficie commerciale risiede nel fatto che quest'ultima viene conteggiata tenendo conto degli spazi dell'intero immobile, muri compresi, e applicando specifiche quote percentuali. Per essere certi di avere un valore corretto della propria casa il meglio è affidarsi a professionisti qualificati che sappiano tutte le regole del calcolo delle superfici, infatti esistono parametri e coefficienti che possono determinare una variabile importante nel calcolo. Se ti serve fare una valutazione di casa dal punto di vista commerciale puoi vedere il sito di valutazioneperfetta.com dove potrai avere a disposizione un tecnico che ti farà una valutazione al centesimo.

— Redatto da Michele Bonaventura





VALUTA GRATIS IL TUO IMMOBILE

Contattaci:

→ **0341.286839**

Ecco i nostri servizi:

- *Analisi di mercato geolocalizzato*
- *Analisi su regolarità urbanistica*
- *Rilascio di report scritto e verificato*

Come faccio a saperne di più?

Visitando il sito www.bstudioimmobiliare.it o contattandoci telefonicamente.

Come faccio a rimanere sempre aggiornato
sul mercato immobiliare?

Iscriviti alla nostra Newsletter che ti sarà inviata direttamente a casa tua.

→ www.bstudioimmobiliare.it/newsletter/

E se volessi parlare direttamente con uno di voi?

Contattaci al **0341.286839**

Se sei in procinto di mettere in vendita un immobile

o se stai già vendendo un immobile e ti interessa approfondire l'argomento ti consigliamo di consultarti con il nostro manuale per vendere casa "VALUTAZIONE PERFETTA" all'interno del manuale troverai oltre 150 pagine di trucchi, consigli, strategie che potrai applicare gratuitamente rendendo la vendita del tuo immobile molto più semplice.





una bottega di cose a Pescarenico__Lecco
 Via Corti, 12 14 Lake Como IT
 scrivi: hello@lecosse.store_ *sul web:* lecosse.store



Vendere casa in edilizia convenzionata

Per vendere una casa acquistata in edilizia convenzionata è necessario rispettare i vincoli imposti dalla legge. La vendita di case costruite in edilizia convenzionata non è semplice. Prima di vendere è bene rivolgersi ad un agente immobiliare specializzato nella vendita di immobili residenziali.

L'obiettivo di questa tipologia di edilizia popolare è quello di soddisfare le esigenze abitative nei vari comuni, offrendo soluzioni abitative più economiche ed accessibili. Ci sono vari tipi di edilizia convenzionata e in questo articolo proviamo a fare chiarezza su come svincolare la propria casa e vendere serenamente, quindi prenditi il tempo necessario per leggere e informarti di quanto sia pericoloso vendere questa tipologia di immobili senza le dovute precauzioni.

Nella speranza che tu non abbia ancora sottoscritto alcun contratto di vendita prima di aver letto qui, iniziamo subito a capire i principali vincoli:

• **vincoli sul prezzo di vendita e di**

locazione: i proprietari non hanno libertà di scelta sul prezzo, importo deciso direttamente dal Comune in cui l'immobile è ubicato;

• **vincoli sulla durata della proprietà:**

i proprietari non possono vendere l'immobile in ogni momento, ma devono

rispettare la durata imposta dagli accordi (generalmente 5 anni);

• **vincoli sui potenziali acquirenti:** i

proprietari non possono vendere l'immobile ad ogni soggetto, ma l'offerta è indirizzata alle sole categorie che hanno i requisiti che vengono indicati nella convenzione.

• **prelazione da parte del Comune o**

altri enti: prima di vendere a terzi si deve fare prelazione al comune o altro ente che detiene questo diritto.

Senza conoscere le regole del "gioco" ci si fa molto male, non puoi pensare di poter fare da solo o con l'aiuto di chi addirittura ti potrebbe incasinare ancora di più, infatti se non sono agenti immobiliari specializzati nella compravendita di immobili rischiano di far firmare preliminare di case che sono invendibili se prima non si fanno determinate azioni. Se non vengono rispettati si rischia l'annullamento dell'atto oltre a pesanti sanzioni e penali. Nel 2015 la Cassazione con la sentenza n°18135, ha dichiarato parzialmente nulle le compravendite avvenute a prezzi di mercato e i proprietari hanno dovuto risarcire la differenza tra il prezzo di mercato e il prezzo vincolato.

All'interno dei contratti stipulati per vendere una casa in edilizia convenzionata, devono essere presenti

tutti i vincoli imposti dalla normativa. Ogni amministrazione comunale stabilisce un prezzo massimo per la vendita e la locazione dell'immobile in edilizia convenzionata, sempre diverso dal prezzo di mercato della casa. Pertanto, se si è in possesso di questa tipologia di immobile e si intende procedere con la vendita, è bene informarsi sui prezzi determinati dal Comune, pena la nullità del contratto.

Dal lato degli acquirenti, invece, sono previsti requisiti reddituali, patrimoniali e di residenza, infatti, se si intende acquistare una casa in edilizia convenzionata, bisogna:

- non eccedere i livelli di reddito massimo previsti dalla convenzione;
- non avere una seconda abitazione;
- avere la residenza nel Comune dov'è ubicato l'immobile.

Inoltre, dal momento che i prezzi possono essere stabiliti solo ed esclusivamente dal Comune, è bene fare attenzione al prezzo di vendita inserito nel contratto, in modo da evitare le speculazioni da parte dei proprietari.

Come rimuovere i vincoli.

Spesso le case convenzionate sono costruite su terreno che non diventa subito di proprietà dell'acquirente, ma con diritto di superficie. La convenzione indica tutti i modi e tempi entro cui il proprietario può procedere al riscatto del diritto di







superficie, in modo da diventare pienamente proprietario del terreno. Di solito dopo 5 anni il proprietario dell'immobile può già riscattare il diritto di superficie, pagando uno specifico prezzo al Comune.

Tutti i dettagli sono scritti nella convenzione, che come detto varia da Comune a Comune, ecco perché è molto importante leggerla attentamente, anche perché se poi volessi rivendere la casa, devi considerare tutti i vincoli e gli aspetti.

Determinazione prezzo di vendita

I piani di edilizia costituiti con la Legge 167/62 hanno la finalità di vendere abitazioni a prezzi calmierati. Quindi bisogna togliersi dalla testa l'idea di comprare a un prezzo basso e poi rivendere la casa al prezzo di mercato, di fatto speculando. Proprio per questa ragione, il Comune consente la rivendita del bene solo a un certo prezzo massimo, oltre quel prezzo non puoi venderla.

Purtroppo succede che alcuni proprietari decidano di venderla al prezzo massimo determinato dalla Convenzione e si facciano poi pagare il resto, ossia la differenza con il prezzo di mercato, in nero. Operazione del tutto illegale e che comporta rischi di multe e sanzioni. Quindi se sei un proprietario evita di fare il furbo, se sei un acquirente non cascare in queste richieste.

L'immobile può essere rivenduto a prezzo di mercato solo dopo la chiusura della convenzione, ossia dopo 20 o 30 anni, a seconda di quanto scritto nella Convenzione. Per quanto riguarda il calcolo del prezzo massimo di vendita, devi sempre far riferimento a quanto scritto nella Convenzione.

Vendere

Se hai deciso di vendere la tua casa che hai comprato in edilizia convenzionata, sappi che non sarà cosa semplicissima, ma neanche impossibile. Innanzitutto

prendi la Convenzione, richiedila in Comune oppure affidati a un'agenzia immobiliare specializzata, questi professionisti verificheranno le condizioni di vendita.

Procedura: come fare

Devi considerare:

1. Se sono trascorsi tot anni, di solito infatti si può vendere la casa dopo almeno 5 anni dall'acquisito;
2. Il prezzo massimo di vendita, il metodo di calcolo di questo prezzo imposto;
3. I requisiti reddituali e patrimoniali dei nuovi compratori. Infatti le case convenzionate sono vendute a famiglie che hanno certi requisiti e se rivendi la casa, i nuovi proprietari devono rispettarli.

Affidandoti a un professionista, come un notaio o un'agenzia immobiliare, avrai tutte le risposte.

Acquistare

Se hai deciso di comprare una casa convenzionata, anche tu devi andare a leggere la convenzione e vedere innanzitutto se rispetti i requisiti reddituali e patrimoniali. Essendo tu l'acquirente, devi stare attento a un'altra cosa: che il diritto di superficie si sia trasformato in piena proprietà. Questo puoi verificarlo con il notaio o con l'agenzia immobiliare.

Ho visto persone che si sono affidate a pseudo agenti immobiliari i quali li hanno letteralmente fatti affondare nella melma, non informandoli dei limiti e vincoli che c'erano, delle comunicazioni necessarie, dei requisiti necessari ai potenziali acquirenti.

Pseudo consulenti che hanno messo nei guai le persone che gli hanno affidato la vendita della loro casa, facendo saltare preliminari che potevano essere portati a buon fine con un minimo di competenza necessaria in questi casi; ho visto gente che è andata ad acquistare una nuova casa pensando di avere venduto quella in edilizia convenzionata

per poi sapere che la loro vendita era nulla e quindi e' saltato tutto rimettendoci caparra sull'acquisto sfumato e dovendo restituire cospicue somme ai potenziali acquirenti.

Per non parlare di pseudo agenti immobiliari che fanno il preliminare (nullo), incassano la provvigione e scappano.

Fino al 2015 si sono svolte diverse compravendite a prezzi pieni di mercato, ignorando totalmente tali vincoli.

Si parla di un prezzo imposto, un periodo entro il quale la vendita non si puo' effettuare, le caratteristiche che gli acquirenti devono avere (reddito massimo, non essere proprietari di altre abitazioni, ecc.).

Queste limitazioni sono state inserite per impedire speculazioni, visto che chi e' stato il primo assegnatario del terreno su cui e' stato costruito l'immobile ha ricevuto il terreno a condizioni particolarmente vantaggiose (sia come prezzo che come oneri per la costruzione), impegnandosi a vendere gli immobili a prezzi molto vantaggiosi (si, lo so che qualcuno di questi acquirenti - magari anche tu stesso - ha dovuto cacciare una bella somma in nero, ma questo ormai non conta piu' nulla). Quindi la prima cosa che devi fare (se non incarichi un Agente Immobiliare Professionista con le contro palle) e' procurarti la Convenzione allora stipulata e leggerla in maniera approfondita: ti avviso gia' che troverai diversi richiami a leggi statali e regionali ... si, dovrai leggerti attentamente anche queste!

La bella notizia e' che la convenzione potrebbe essere scaduta : controlla bene perché in tal caso non sei più soggetto ai vincoli in essa contenuti (attenzione che se hai diritto di superficie questo comunque rimane sempre, non diventa automaticamente di proprietà).

Di massima, puoi vendere liberamente la tua casa in edilizia convenzionata

sottostando ai vincoli della convenzione, che sono solitamente : prezzo imposto, diritto di prelazione a favore del comune, caratteristiche che devono rispettare gli acquirenti.

Affrancazione edilizia convenzionata

Come abbiamo visto, quindi, sia i requisiti legati all'edilizia convenzionata che i vincoli sono piuttosto fiscali.

Tuttavia, grazie all'affrancazione dei vincoli di edilizia convenzionata si riesce, dopo un particolare meccanismo, a rimuovere tali vincoli.

L'affrancazione è concepita come un vero e proprio diritto del cittadino, che interviene principalmente su quello che è il prezzo massimo di cessione o locazione.

Dopo una sentenza del 2015 i vincoli sono stati confermati come proibitivi.

Tutte le compravendite avvenute prima hanno generato indirettamente diverse problematiche, in quanto:

- Qualcuno ha acquistato un immobile ad un prezzo basso e, dopo il giusto lasso di tempo, lo ha rivenduto ad un prezzo incredibilmente più alto.
- Qualcuno si ritrova ad aver acquistato un immobile a prezzo pieno che, dopo il 2015, è divenuto praticamente invendibile.

Oltretutto molti acquirenti hanno iniziato delle cause contro i venditori richiedendo la differenza tra quanto effettivamente pagato ed il prezzo massimo imposto dal comune.

L'affrancazione permette quindi di rimuovere i vincoli legati a questo tipo di immobili, potendo essere richiesta dietro un preciso corrispettivo (adesso abbattuto di circa il 50%).

In questo modo, l'eventuale rivendita dell'immobile può sia essere effettuato al prezzo stabilito dalla convenzione che, in maniera del tutto legale, anche a prezzo pieno di mercato (previa affrancazione).

Il diritto di affrancazione può quindi essere esercitato da tutti coloro che

hanno bisogno di rivendere o affittare l'immobile a prezzo pieno o libero, senza doversi per forza attenere alle stime obbligatorie del Comune. Basta quindi presentare una domanda di affrancazione al Comune e versare le somme richieste. Dovrai quindi chiedere al comune qual'è il prezzo massimo al quale puoi vendere (ed attendere pazientemente risposta); di seguito dovrai chiedergli se intende esercitare il diritto di prelazione (anche qui aspetta la sua risposta); fatto questo puoi iniziare la vendita facendo attenzione di verificare che gli acquirenti con cui vai in trattativa abbiano i parametri richiesti (di solito: residenza; prima casa; limite massimo di reddito).

Ovviamente questo non e' esaustivo, ma ti da' una indicazione abbastanza precisa che dovrai avvalorare con l'esame della convenzione e del tuo atto di acquisto.

La maggior parte dei comuni prevede la possibilità di svincolarsi dalla convenzione pagando una determinata somma: per fare questo e' necessario fare apposita domanda al comune, il quale provvedera' a fare l'esatto conteggio dell'importo da versare in modo da essere completamente liberi. A quel punto e' come vendere un immobile in libero mercato, senza vincoli e/o problemi collegati alle aree convenzionate.

Stai bene attento che la vendita e' nulla se non fatta nel rispetto dei limiti: per esempio se fatta a soggetti privi dei requisiti (da accertarsi preventivamente presentando una serie di documenti al Comune stesso) ed è normalmente nulla per l'eccedenza se fatta a prezzo più alto di quello imposto dal Comune. Il che significa che la parte acquirente potrebbe chiedere indietro la differenza.

Le ultime novità in fatto di affrancazione vincoli sono invece piuttosto incoraggianti. Visti i problemi che si sono accumulati in passato, dove le rimozioni dei vincoli risultava troppo onerosa.

Le metodologie di calcolo sono state semplificate, e gli importi ridotti:

- Il corrispettivo per la rimozione dei





vincoli, in vista di una rivendita a prezzo massimo, è stato abbassato del 50%.

- Tale corrispettivo ottiene un ulteriore abbassamento per chi affranca in diritto di superficie.
- Si considera inoltre il lasso di tempo in cui rimarrà valida la convenzione, e cioè la differenza tra la firma della convenzione e il tempo trascorso da questa.
- La stipulazione dell'affrancazione avviene attraverso metodologie comunali più semplici e facili da portare

a compimento. Insieme al versamento del corrispettivo richiesto, quindi, sarà necessario firmare anche una nuova convenzione con il Comune.

- Il Comune può concedere una dilazione del pagamento del corrispettivo e per fare la stipula della nuova convenzione basterà il pagamento della prima rata. Ecco perché è fondamentale affidarsi a professionisti che oltre a sapere come vendere ti garantiscono attraverso un sistema di verifiche che comprenda

anche lo stato di legittimità dell'immobile e che sappia consigliarti al meglio al fine di poter vendere serena,ente senza inciampare in problemi.

B studio grazie al passaporto immobiliare formato da diverse verifiche e controlli accerta lo stato dell'immobile e garantisce una vendita serena. Se anche tu pensi di avere la necessità di fare chiarezza sullo stato dei tuoi beni contatta lo staff di B studio all'email info@bstudioimmobiliare.it e metti al sicuro i tuoi risparmi.

Lenti progressive

Guida al prezzo e alle diversità



Anzitutto partiamo dalla base: **cos'è una lente progressiva?**

È una tipologia di lente che ti permette di vedere in maniera nitida sia gli oggetti da lontano che quelli da vicino. Nella parte alta ci sono le diottrie del lontano, ovvero quelle che ti consentono di guardare la TV o di guidare, e devono essere posizionate sulla lente alla stessa altezza di dove si trova l'occhio guardando dritti di fronte a sé. Pian piano che si scende con lo sguardo, si trovano prima le diottrie che ti consentono di vedere il monitor del PC e successivamente, nella parte più bassa della lente si trovano le diottrie che consentono di leggere supporti a circa 30 cm di distanza.

La differenza di queste diottrie avviene in maniera progressiva e per l'appunto il nome deriva da questo. Per poter costruire un tipo di lente così complessa, lateralmente si creano delle zone di raccordo che si tramutano in zone dove la visione non è nitida, anzi, se si guarda attraverso la visione risulterà distorta e sfocata. La parte nitida resterà quella centrale alla lente in senso verticale ed è per questo che viene chiamata **"canale di progressione"**. Tutto chiaro fin qui?

In pratica si può vedere a tutte le distanze facendo andare l'occhio su e giù in asse verticale ma non in asse orizzontale...o quasi. E sì, perché **qui nasce la differenza tra le varie tipologie di lenti progressive**.

Allora, come abbiamo detto la visione rimane nitida solo al centro della lente (guardando dritti si vede bene il "lontano", abbassando lo sguardo si vede bene "l'intermedio e il vicino"), perché lateralmente ci sono le zone di aberrazione descritte prima.

Queste zone sono tanto più estese quanto più la lente proposta è di vecchia generazione.

Le prime lenti progressive lanciate sul mercato risalgono ormai a più di 50 anni fa: erano una vera innovazione, ma in campo di tecnologia erano limitate.

Oggi giorno queste lenti si trovano ancora sul mercato e sono quelle che vengono proposte ai prezzi più bassi.

Normalmente con circa 200,00 € si possono portare a casa sia le lenti che la montatura (che normalmente viene proposta una di tipologia basica proprio per non aumentarne il costo).

Successivamente sono state introdotte lenti progressive di nuova generazione: queste consentono di avere delle zone nitide più ampie e vengono proposte in media intorno ai 500,00 €.

Sono sicuramente da preferire alle precedenti in quanto **l'adattamento è più veloce**.

Da circa 15 anni abbiamo avuto un'evoluzione di questa lente e sul mercato sono state lanciate le prime lenti progressive semi-personalizzabili ovvero che consentono all'ottico di individuare in quale posizione è meglio inserire la zona del vicino per permettere all'utente di trovarlo in maniera più veloce.

Il costo si aggira intorno agli 800,00 €.

Sono ottime lenti ma rimangono un ibrido tra quella precedente e quella successiva che viene definita "individualizzata".

In questo caso le lenti "individualizzate" esistono di 2 tipologie: la prima che consente all'ottico di valutare dei parametri personali del portatore come ad esempio la postura e la calzatura dell'occhiale, nel secondo caso invece vengono rilevati molti altri parametri come ad esempio quelli corporali che l'utente

fa e quelli del movimento dell'occhio in fase di lettura.

Tutte queste rilevazioni vengono elaborate e la lente che verrà realizzata garantirà un adattamento immediato, riduzione del senso di ondeggiamento, riduzione o annullamento del senso di nausea e possibilità di fare movimenti molto più fluidi. In questo caso le lenti hanno un costo che possono superare 1.000 € ma sono anche quelle che vi garantiscono una vita più "comoda".

Ecco spiegato perché le lenti progressive hanno così tanti prezzi, ma non sono le uniche varianti da considerare: le diottrie del portatore, i trattamenti richiesti (antiriflesso, fotocromatico ecc) e la qualità della lente (per trasparenza e resistenza) fanno l'altra parte di differenza nel prezzo.

Quindi, proprio come avviene le auto, **anche le lenti hanno vari prezzi** in base alla qualità del prodotto e al fattore di personalizzazione.

Ora che hai un quadro completo dei costi potrai indirizzarti meglio sulla tipologia più indicata per le tue esigenze.

Ti aspetto presto
Nadia Squicciarini



Come la pensiamo...

Molto spesso si chiede di dare fiducia

Anche quando non si conoscono bene le persone con cui interagiamo. Nel quotidiano questo ci capita molto spesso, dalle cose più banali fino a quelle più importanti. Vendere e comprare casa è probabilmente l'azione più importante della vita. Questo è quello che vogliamo trasmetterti con questa raccolta di storie e referenze che sono la nostra testimonianza di buon lavoro e passione per quello che facciamo. Nella lettura di queste storie ti renderai conto che ci sono molte persone che hanno le tue stesse esigenze ma con variabili infinite. Quando inizi un progetto di casa, che sia personale o familiare, che sia per vendere o per comprare, cerchi delle certezze. Molto spesso ti affidi a consigli di persone che prima di te hanno avuto come esperienza un'operazione immobiliare e nella maggior parte

dei casi sentirai parlare male delle agenzie; effettivamente, chi lo fa non ha tutti i torti in quanto è alta la percentuale di agenzie che sono a dir poco approssimative, semplicistiche e formate da persone che non hanno minimamente a cuore gli interessi dei clienti. Per questo che noi siamo orgogliosi quando i nostri clienti ci rilasciano le loro testimonianze, gratificandoci dei mille sforzi quotidiani. Ci sentiamo onorati di presentarti questa raccolta che potrà aprirti gli occhi su alcune delle problematiche più comuni che affliggono le persone che si affacciano al mercato immobiliare. La mancanza di competenze porta a fidarsi di persone sbagliate, facendo degli errori che poi si pagano a caro prezzo, peggio ancora, basarsi solo su quanto si legge in internet è deleterio per la maggior parte dei casi. Usando i motori di ricerca si

trovano siti che spiegano male e solo parzialmente la materia. Sono oltre 20 anni che studiamo il mercato immobiliare, l'estimo, il diritto tributario, il marketing, ogni giorno dedichiamo parte del nostro tempo alla ricerca e ad approfondire i nuovi temi che modificano le dinamiche del mercato immobiliare con l'intento di prevedere gli scenari futuri. Tutto questo lo facciamo perché, la materia immobiliare è estremamente complessa e variabile, infatti le discipline legate all'immobiliare cambiano, il mercato finanziario è instabile, le leggi mutano, fare la scelta giusta diventa un'impresa biblica. Non vogliamo spaventarti, ma solo metterti in guardia nell'affrontare un passo così importante, regalandoti quello che molti pagherebbero oro. Le esperienze dei nostri clienti.

“ Richiedici una copia, tutto quello che devi sapere sul mercato immobiliare è qui. ”



Per saperne di più:

www.bstudioimmobiliare.it/testimonianze/