

# Capire e interpretare l'esigenza di cambiare casa

MATTONE DOPO MATTONE - RUBRICA A CURA DI LAURA ADELE FELTRI

Come ricorderà chi ha letto il mio primo articolo di presentazione, pubblicato sullo scorso numero di novembre 2009, nel testo avevo premesso che nei miei interventi su questo mensile di natura prevalentemente economica, avrei sviluppato riflessioni e consigli per chi si muove nel mercato immobiliare. Il mio intento è quello di mettere a disposizione di chi avrà la pazienza di leggermi, la mia esperienza professionale maturata in tanti anni a contatto con le problematiche quotidiane relative all'acquisto di un immobile. La prima questione che intendo affrontare è mirata ad aiutare il lettore a meglio comprendere e gestire le motivazioni che lo spingono a cambiare casa. Nessuna dissertazione psicologica s'intende: non ne ho le competenze. L'approccio all'acquisto di un nuovo immobile dovrebbe avere basi quasi logico-matematiche: i fattori concreti che lo determinano vanno enumerati. La prima domanda che dovrete porvi è questa: quale bisogno desidero soddisfare? Le ipotesi sono davvero varie, le principali le trovate a seguire.

- Vendere o comprare un immobile è sempre un mezzo per realizzare un progetto.
- Una casa più grande e più comoda per una famiglia che cresce.
- Un capitale da investire in un immobile da mettere a reddito, per generare un capitale in attesa che il figlio vada a viverci.
- Una casa più piccola e centrale per migliorare la qualità della vita, una volta che i figli sono cresciuti.
- Una nuova sede per la propria azienda, uno studio più bello.
- Il giusto utile da realizzare con una buona opportunità immobiliare.

Vi consiglio di segnare su un foglio tutti gli elementi che ritenete importanti nel vostro processo d'acquisto, seguendo una scala di valore. Nello stilare questa classifica avvaletevi dell'apporto di chi vi seguirà in questa scelta (coniuge, figli ecc...). Prendete spunto anche dalle esperienze condivise dai vostri conoscenti o amici, che possono darvi una mano nel capire quali fasi si percorrono durante l'acquisto di una casa e le "difficoltà" che si possono incontrare. L'acquisto di una casa è un'esperienza personale e soggettiva, in quanto coinvolge la sfera emotiva e risponde a dei bisogni che sono diversi per ciascu-

no. Per questo motivo, sia in relazione al rapporto che c'è tra voi e il vostro consulente all'acquisto sia in relazione alle preferenze circa il tipo di abitazione che andrete a visionare (e in futuro a comprare), fidatevi solo di voi stessi e del vostro buon senso.

## Come cercare un'abitazione?

Se avete fatto chiarezza sui requisiti che dovrebbe avere la vostra casa ideale per realizzare il progetto che avete in mente, sarebbe uno spreco di energie cercarla seguendo schemi tradizionali superati: girare la città naso all'insù alla ricerca di cartelli "vendesi", leggere una miriade di annunci su giornali specializzati, vagare in internet tra innumerevoli siti ricchi di offerte. Alla fine vi ritrovereste al punto di partenza. Liberissimi di farlo, ma alla fine di questo peregrinare nel mare magnum dell'offerta immobiliare, fatevi guidare da professionisti del settore casa: gli agenti immobiliari iscritti all'Albo FIMAA. Dopo un'attenta indagine sul territorio, selezionate un paio di agenzie e fissate un incontro preliminare per un esame di ciò che desiderate e di ciò che il mercato può offrire. Regalatevi del tempo per farlo! Durante questo primo appuntamento esprimete ben chiari i requisiti per voi più importanti, facendovi aiutare dal professionista che vi guiderà facendovi delle domande, e non abbiate premura d'ottenere subito delle offerte. Lasciate che chi opera nel settore abbia il tempo di ricercare una serie di opportunità a voi congeniali: avere un agente di fiducia che cerca la casa per voi è un lusso che bisogna imparare ad apprezzare. Diffidate, quindi, di chi vi offre troppe soluzioni: forse sta tentando solo di vendervi un prodotto e non di rispondere alle vostre reali esigenze. Non fatevi poi sedurre dal millantato affare se state comprando la casa in cui andrete a vivere: piuttosto fate attenzione che corrisponda alla proiezione di voi stessi nel futuro. Dal mio personale punto di vista un compratore attento e oculato è colui che non parte dall'idea che acquistando casa farà l'affare del secolo, ma semplicemente che sta rispondendo a dei nuovi bisogni con razionalità analitica. Solo con questo spirito riuscirete a dare il giusto valore a un acquisto così importante e al tempo stesso altrettanto complesso.

**Ps:** nel prossimo numero parleremo del paradossale "non rapporto" tra chi progetta e costruisce case e

chi, invece, ne realizza l'arredamento. Indagheremo sulle cause di questa estraneità dissonante con due imprenditori d'eccellenza, che al tempo stesso ricoprono cariche di primissimo rilievo nei supremi Enti che governano il mondo dell'arredamento: il Presidente di FederlegnoArredo **Rosario Messina** e il Presidente di Cosmit **Carlo Guglielmi**.

## La scheda



VICEPRESIDENTE FIMAA BERGAMO (FEDERAZIONE ITALIANA MEDIATORI AGENTI D'AFFARI), AGENTE IMMOBILIARE DAL 1988 E MEDIATORE CREDITIZIO DA SOTTOLINEARE ANCHE IL RUOLO DI DOCENTE PER BERGAMO FORMAZIONE NEL CAMPO IMMOBILIARE

**CASAFELTRI**  
VIA CUCCHI, 3  
BERGAMO  
TEL. 035 4220053  
WWW.CASAFELTRI.IT