



## COMUNICATO STAMPA

### IL MERCATO IMMOBILIARE OGGI A ROMA

**Scenario di riferimento, nuova domanda e nuova offerta, andamento dei prezzi, tempi di compravendita, tipologia immobili e zone della Capitale, il Superbonus: intervista a Filippo Croce' - Agente accreditato alla Borsa Immobiliare di Roma e Coordinatore del Comitato di Borsa BIR**

**Roma – 10 settembre 2020**

Il Comitato di Borsa è uno dei tre Comitati operativi presso la Borsa Immobiliare di Roma (unitamente al Comitato Stime e al Comitato Listino); nello specifico, il Comitato di Borsa, oltre a verificare i requisiti degli agenti immobiliari necessari per ottenere l'accreditamento presso la BIR e a vigilare sulle procedure e sul buon andamento dell'organismo, a tutela del mercato, è soprattutto un organo propositivo per implementare gli standard qualitativi del servizio reso alla clientela, tramite lo sviluppo dei progetti attualmente in essere o la definizione di nuovi servizi. Del Comitato di Borsa fa parte anche un legale dell'Unione Inquilini, a tutela dei diritti dei cittadini e a ulteriore salvaguardia dell'operato della Bir.

A Filippo Crocè – Agente Accreditato Bir e Coordinatore del Comitato Stime sono state rivolte alcune domande per far luce sull'attuale andamento del mercato immobiliare a Roma dopo l'emergenza Covid-19, la chiusura per il lockdown, la pausa estiva e la riapertura a settembre.

**Quale scenario si configura a Roma dopo l'estate e il persistere del rischio Coronavirus? Ci sono segnali di tenuta o piuttosto si deve parlare di una fase di stallo?**

Il 2020, alla luce dei dati di chiusura del 2019, si era aperto in maniera promettente per quanto riguardava i prezzi degli immobili; con l'avvento dell'emergenza Covid-19 e il conseguente lockdown il settore oggi conta ancora i danni per il fermo obbligato fino a 4 maggio. Tuttavia, avvalendosi del web, dei virtual tour e dello smartworking da parte degli agenti, la domanda ha resistito e chi aveva effettivamente l'esigenza di acquistare ha potuto concludere la propria transazione, una volta riaperte le visite per i sopralluoghi sul posto in piena sicurezza e nel rispetto delle norme anti-Covid. Malgrado ciò, allo stato attuale si registra un calo nel fatturato delle agenzie che si aggira sul 25/30%.

**Com'è cambiata la domanda da parte degli aspiranti acquirenti e/o affittuari? C'è differenza tra compravendite e locazioni in questo momento?**

Attualmente ci sono clienti che intendono cambiare casa anche solo per conquistare uno spazio esterno, almeno un balcone – e questo vale sia per le compravendite che per le locazioni. Inoltre, sono tornate in auge le case fuori città, non più concepite come case per le vacanze bensì come abitazione principale: zone marine e agro romano con i suoi Castelli sono dunque tornati di voga perché, nel raggio di pochi chilometri dalla Capitale, offrono ampi spazi verdi e meno toccati dall'epidemia perché più isolati.

**Quanto ai prezzi, molti sembrano attendere un probabile calo dei prezzi in autunno: lei ha riscontri in tal senso o pensa che ciò non si verificherà? E perché?**

I prezzi sono e saranno sempre più dettati dalla situazione occupazionale, dalla quale dipende direttamente la liquidità delle famiglie. Quindi, il lavoro è un fattore primario, soprattutto per i giovani, ma anche per coloro che avevano un lavoro fisso e l'hanno perso nel frattempo.

Per le locazioni si riscontra una maggiore domanda di immobili un po' più spaziosi che in passato, proprio per poter lavorare anche da casa come è accaduto di recente e tuttora si protrae in molti casi.

Invece, per quanto riguarda chi vende purtroppo non tutti si rendono ancora conto della situazione attuale e pensano di poter realizzare cifre ormai fuori mercato, allungando così i tempi di vendita fino a un anno e rischiando addirittura di non riuscire a vendere. In proposito la Borsa Immobiliare di Roma ricorda a chi intende effettuare una compravendita che si vende a prezzi di mercato – alti o bassi che siano come in questo momento – ma si ricompra anche agli stessi prezzi.

A Roma la tendenza è di un 4% in meno rispetto al prezzo iniziale, da negoziare nel corso della trattativa; del resto, lo sconto c'è sempre stato e, comunque, è inutile partire da cifre esagerate; bisogna anche tener conto del fatto che l'offerta di immobili è assai ricca, anche in zone di pregio, e gli aspiranti acquirenti fanno i propri confronti sul web e hanno già idea del mercato anche se poi si affidano all'agente immobiliare.

**In ogni caso, quali sono le tipologie di immobili su Roma che attirano più di altre?**

Le case grandi non sono più richieste come un tempo e spesso sono diventate anche obsolete. C'è invece molta richiesta per le nude proprietà perché chi vende ha bisogno di liquidità e chi compra può contare su un prezzo certamente favorevole e, molto spesso, si tratta di genitori che intervengono con un 20% per aiutare i figli ad avere un mutuo dell'80%. Attualmente vincono le cosiddette Thin house, quelle sugli 80/90 metri quadri, ma devono avere inderogabilmente uno spazio esterno. Invece, i monolocali vanno fino a un certo punto perché non c'è più molta differenza di prezzo al metro quadro rispetto ai bilocali che sono passati in testa perché offrono un po' di spazio in più per lavorare da casa.

## **Volendo suggerire dove investire nella Capitale, quali sono le zone oggi più appetibili?**

Indubbiamente fuori Roma: come dicevo prima le località marine, in campagna o ai Castelli.

## **Lei ha riscontri sul fatto che il Superbonus incrementerà' nuovi lavori di ristrutturazioni immobiliari?**

Certamente sì: già il Bonus del 50% in 10 anni aveva ampio successo e ora il Superbonus fino al 110% – ormai definito nelle modalità e nei tempi – incontra grande favore anche in molti condomini bisognosi di lavori. Inoltre, oltre agli istituti di credito, vanno costituendosi pure delle cooperative che accompagnano le procedure e supportano fino al conseguimento del Bonus.

## **Com'è cambiato il suo mestiere in qualità di agente immobiliare? Trova che le nuove modalità online siano di aiuto effettivo nell'esercizio della sua professione? Quali sono i nuovi servizi che chiede oggi la clientela?**

Il web ormai vince ovunque e indietro non si torna: da un primo appuntamento virtuale con visita guidata si passa a un secondo contatto col cliente con il conto del preventivo delle spese e, infine, si svolge la visita sul posto vera e propria; se l'immobile incontra effettivamente le esigenze dell'acquirente l'agente accreditato raccoglie la proposta di acquisto per poi arrivare all'atto notarile. Inoltre, indubbiamente il lavoro da remoto continuerà anche a emergenza rientrata, si spera, e questo si rifletterà anche nei confronti delle aziende pubblico/private che non avranno più bisogno di grandi spazi per gli uffici, che, dunque non saranno più appetibili come un tempo e questo produrrà un'offerta ulteriore di immobili che il mercato avrà difficoltà a collocare.

## **Quali sono i tempi di compravendita?**

*“Una buona vendita parte da una corretta stima”* che non sia di comodo solo per andare incontro alle richieste del proprietario – specie quando si sa già che sono fuori mercato.

Con le modalità e le tecniche sopra illustrate mediamente oggi occorrono tre mesi per effettuare una compravendita ma addirittura, qualora domanda e offerta si incontrino felicemente e secondo i consigli del mediatore, si possono effettuare transazioni ancora più veloci.



**Ufficio Stampa**

**Lucilla Scelba**

**Cell. 347.6945253 - Tel. 06.57300710 - Fax 06.57301832**

[l.scelba@tecnoborsa.com](mailto:l.scelba@tecnoborsa.com) - [www.tecnoborsa.it](http://www.tecnoborsa.it) - [www.biroma.it](http://www.biroma.it)