

Il parere di**E' ancora un buon momento per chi compra casa in Europa**

di Michael Polzler, Managing director di Re/Max Europe

12/09/2011 -

Finora per noi è stato un buon anno: anche se la crisi finanziaria internazionale ha lasciato i suoi segni, le transazioni concluse dai nostri agenti sono aumentate del 28,8% circa.

Le migliori nazioni in tal senso nel 2011 sono Portogallo, Svizzera, Italia, Austria e Israele.

I nostri agenti ci segnalano un aumento della domanda di immobili situati in città.

Ad esempio, in Svizzera, il 90% degli acquirenti è alla ricerca di appartamenti nel centro della città, mentre solo il 10% preferisce una casa in campagna. Tuttavia, c'è anche un movimento in periferia.

I colleghi della Repubblica Ceca ci riferiscono di una maggiore richiesta, a Praga e a Brno, di proprietà leggermente fuori del centro, dove si possono trovare infrastrutture molto ben più sviluppate. Per i prossimi anni ci aspettiamo un'ulteriore crescita del fatturato delle vendite di immobili in periferia, ma con la preferenza sempre orientata ai centri città.

Anche se variabile a seconda dei vari mercati nazionali, la diminuzione dei prezzi continua e rispetto allo scorso anno si è attestata a circa il 5%.

Anche per quanto concerne i tempi medi di vendita, vi sono delle differenze nei vari mercati nazionali, laddove sono direttamente correlati al prezzo dell'immobile e a quanto attraente è l'immobile.

Mentre il tempo medio di vendita in Slovacchia e Repubblica Ceca varia tra uno e due mesi, in Italia si deve attendere circa sei mesi per vendere un immobile, ma in alcuni paesi si deve aspettare anche di più.

Il più delle volte il venditore non vuole abbassare il prezzo, anzi, attende che l'andamento del mercato provochi un ulteriore aumento.

Questo a volte funziona, ma sulla base della mia esperienza raccomanderei di vendere in un tempo più breve, anche se a un prezzo di poco inferiore.

Infatti, più a lungo un immobile rimane sul mercato, meno attraente diventa per i potenziali acquirenti e quindi risulta ancora più difficile da vendere.