



Scelte Non vogliamo chiedere un aiuto economico ai nostri ragazzi, vogliamo arrangiarci come sempre

L'appartamento per il figlio, che ora ha cinque anni. Sarà lui a decidere, quando diventerà un adulto, se sarà il caso di continuare vivere a Bologna, dove è nato. In caso contrario i suoi genitori opteranno per la locazione. «I nostri figli ormai sono grandi - spiega Renato - e non vogliamo chiedere un aiuto economico a loro, vogliamo arrangiarci come abbiamo sempre fatto.

Abbiamo lavorato tutta una vita: useremo i soldi della vendita della casa per pagarci la badante e far fronte a tutte le nostre spese senza doverci preoccupare più».

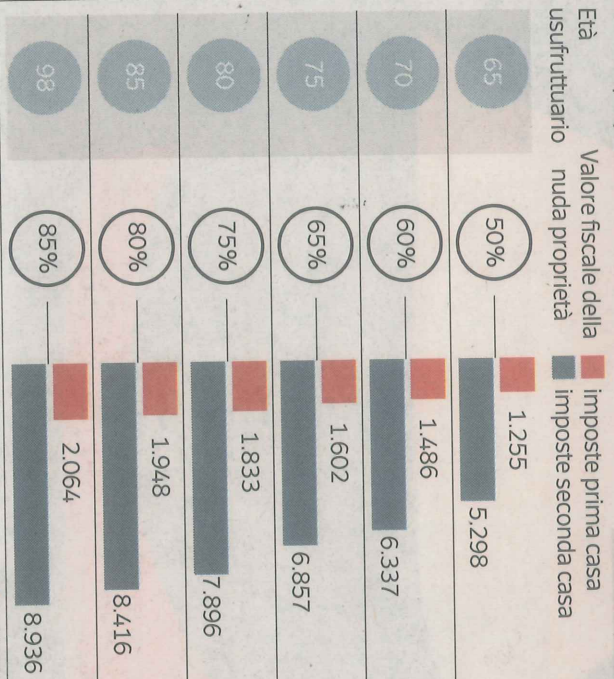
L'appartamento è stato venduto per circa 145 mila euro, e in questo modo i nuovi proprietari hanno risparmiato un buon 20% in meno rispetto all'effettivo valore dell'immobile, che si aggira attorno ai 175 mila euro. «È stata una scelta sofferta, ma non voglio farmi mantenere dai miei figli, ed è per questo che appena ho scoperto questo tipo di contratto mi sono attivato subito. Dopo tanti anni di sacrifici, vogliamo goderci ciò che ci rimane da vivere. È una questione di orgoglio personale».

F.C.
a © RIPRODUZIONE RISERVATA

Fonte: Tecnocasa * coppia coniugi

Il peso delle tasse

Il trattamento fiscale: ipotesi acquisto di nuda proprietà di un'abitazione



Strategie È in una bella zona, la mia idea è rivenderlo Se non ci riuscirò opterò per la locazione

potrebbero aumentare. Se non riuscirò a rimettere quest'appartamento sul mercato, opterò per la locazione. E comunque un investimento a lungo termine, ma che sicuramente mi frutterà». Il tempo stimato dall'agenzia immobiliare, a cui si è rivolta Chiara, per appropriarsi dell'immobile è di circa dieci anni. «Non è il massimo dover aspettare che una persona muoia per entrare nella propria nuova casa. L'attuale usufruttuaria non l'ho mai incontrata, so che viveva lì con il marito e so anche che tiene l'appartamento molto bene. Anche lei come molti anziani voleva provvedere da sé al proprio mantenimento, quindi ha optato per questo tipo di contratto».

F.C.
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Spunta un nuovo lavoro, il cacciatore di proprietà Incontrano tutta la famiglia, annotano i desideri e cercano una soluzione. Anche per mesi

Cacciatori di case che camminano il paradigma della vendita immobiliare. Se per acquistare una casa il passaggio, quasi obbligatorio, è sempre stato quello delle agenzie e delle loro offerte, sotto le Due Torri sempre più acquirenti si affidano, invece, ai «property finder». Una persona che incontra tutta la famiglia, ascolta i «desideri» di ognuno dei componenti e in base al budget a disposizione si mette alla ricerca. Una ricerca che può durare anche tre mesi e che difficilmente fallisce.

Il property finder è un professionista, che spesso ha la



Altri sguardi
Fiorenza Renda

Frontiere
«All'estero funziona da decenni. E nulla ripaga più della soddisfazione del cliente»

o che ci lavora ancora oggi. È proprio da San Lazzaro che sono partiti i primi cacciatori di case. Una sorta di personal shopper, ma di immobili. Lo studio di Luigi Benedetti è accontente, con uno stile newyorkese e un team di professionisti tra ingegneri, designer, architetti, agenti e un notaio. «Per molti anni ho lavorato in agenzie immobiliari — spiega —. Poi un giorno, prima di concludere una trattativa, il cliente che avrebbe acquistato l'immobile mi ha detto: «aiutami, mi raccomando». In quel momento ho capito che bisognava partire dai

vorare così. Ho ottimi rapporti con le agenzie immobiliari, perché non sono competitor, ci completiamo. Molte volte gli immobili posso trovarli tra i loro annunci».

C'è anche una persona che controlla le aste. «Ogni ricerca è diversa — conclude Benedetti —. È importante instaurare un rapporto di fiducia con il cliente e metterlo da subito al centro della ricerca, nel senso che noi ascoltiamo cosa vorrebbero, dove e come. E le richieste possono superare l'immaginario: una ragazza tedesca mi ha chiesto un immobile che assomigliasse alla casa di Peppa Pig. Quando siamo



Diverso stile
Luigi Benedetti

Metodi
«Noi ascoltiamo: cosa vuole, dove e come. Poi cerchiamo, e ogni ricerca è diversa»

riusciti a trovarle qualcosa di simile, le abbiamo regalato una miniatura della casa di Peppa Pig».

Un lavoro fatto di appuntamenti, consultazione di annunci, contatti di costruttori. E anche di un team di architetti, designer e ingegneri per fare una proposta per eventuali modifiche. Il prezzo da pagare per un property finder è il 5% sulla commissione che va a buon fine. «Per sopravvivere in questo settore — spiega Fiorenza Renda, un'altra property finder e agente immobiliare — bisogna guardare al mercato e alla clientela da una prospettiva diversa. All'estero funziona da decenni. E nulla ripaga più del cliente soddisfatto dopo mesi di ricerca».

Maria Centuori
© RIPRODUZIONE RISERVATA