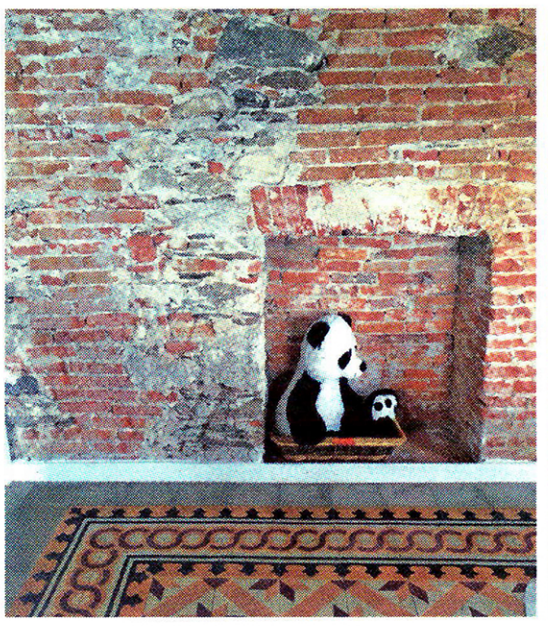
mazda
GRUPPO nuova sa.car
VIA 42 MARTIRI, 191
FONDOTOCE VERBANIA
TEL. 0323 1994998
FOLLOW US
www.grupponuovasacar.it

eco risveglio
DAL 1946
BISETTIMANALE DI INFORMAZIONE DELLA PROVINCIA DEL VCO
N. 5 - 27 GENNAIO 2021 - VERBANIA E OMEGNA
1,50 euro
Anno 19 - Poste Italiane s.p.a. - spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, CNS Novara - Iscrizione ROC 1665
Redazione 0323 497572 - Fax 0323 497773
www.ecorisveglio.it - e-mail articoli@ecorisveglio.it
Pubblicità e annunci: Crea 0323 497576 - 0324 44668
10127
9 770000 000003

mazda
GRUPPO nuova sa.car
VIA 42 MARTIRI, 191
FONDOTOCE VERBANIA
TEL. 0323 1994998
FOLLOW US
www.grupponuovasacar.it

E' POSSIBILE VENDERE UNA DIMORA STORICA AL DOPPIO DEL SUO VALORE DI MERCATO?



Hai appena ereditato la dimora storica di pregio della tua famiglia?
L'hai messa in vendita, ma non hai il riscontro che pensavi?
Tu vuoi seguire la tua strada, hai i tuoi sogni da realizzare, ma allo stesso tempo sei molto orgoglioso di possedere una dimora storica di pregio e quindi vorresti che fosse venduta al meglio.

Purtroppo hai ereditato un immobile che ha già subito dei rimaneggiamenti che ne hanno deprezzato il valore.
In tutto ciò tu non hai preso alcuna decisione, i pochi interventi che sono stati fatti negli ultimi 50 anni avevano il solo scopo di rendere la dimora più adatta alle esigenze di vita contingenti, senza un quadro completo per una rivalutazione adeguata al prestigio dell'immobile.
Ma la cosa peggiore è che lo Stato, pur proclamando l'Italia come la culla di inestimabili ricchezze architettoniche, ville pregevoli, palazzi storici, nella realtà non aiuta per nulla i possessori di queste dimore storiche, anzi li tartassa di tasse, essendo le dimore storiche beni di lusso, e li esclude da tutti i benefici fiscali sulle ristrutturazioni, compreso il bonus 110%.
Insomma è come una persona che vuole farsi bella con meriti di altri, lo Stato esalta le bellezze storiche e architettoniche, ma non da' nessun aiuto ai proprietari per mantenerle.
E oltre il danno, anche la beffa di sentirsi socialmente additato perché non si è in grado di mantenere una dimora storica: ma come? Possiedi un gioiello architettonico e lo lasci andare così?
E certo la famiglia ci ha messo del suo, sperperando la liquidità e lasciando a te l'ingrato compito di vendere la dimora di famiglia perché non c'è più la possibilità di tenerla.
Ma come? La tua famiglia ha fatto ciò che ha voluto e adesso tu devi rinunciare ai tuoi sogni o ai tuoi progetti perché l'unica cosa rimasta è un immobile che ti costa una fortuna e vale come un rudere?
Hai notato infatti che se per lo Stato la tua dimora è un castello, per gli investitori è un rudere?
Quindi tu devi fare la parte del cattivo che vende la dimora di famiglia, la parte del pezzente che la vende perché non ha più soldi, la parte di quello che non ce l'ha fatta nella vita perché per mantenere il tuo stile di vita e le tue amicizie devi avere entrate consistenti.
Beh, non c'è che dire, proprio dei bei ruoli ti hanno lasciato da ricoprire, peccato che non siamo alla notte degli Oscar e che la tua vita non sia un film!

Certo anche tu ci hai messo del tuo. Ti sei mai occupato di sapere da dove arrivavano i soldi? Come ti sei pagato l'Università prestigiosa, il Master all'estero, le vacanze esclusive?
Magari l'hai fatto, cioè qualche domanda te la sei pure fatta e ti sarai dato anche qualche risposta, il problema è che non l'hai condivisa con il resto della famiglia; sei mai andato a parlare dei tuoi dubbi e perplessità sulla gestione della casa e delle finanze coi tuoi famigliari?
Magari sì, però ti sarai accontentato della risposta classica: quando sarà tutto tuo farai ciò che vorrai!
Sì peccato che ora il tutto tuo è un immobile storico e l'inconsapevolezza sulla sua gestione, cioè materialmente non sai cosa fare, ne' come farlo.
In parte ti senti anche colpevole di non essere intervenuto prima, ma per il quieto vivere, ti sei fatto andar bene le decisioni di altri.
Visto che di fatto la proprietà non era tua, per non andare a disturbare la quiete famigliare, hai lasciato che gli eventi seguissero il proprio corso senza intervenire.

Ti hanno sempre detto che la dimora di famiglia aveva un valore inestimabile, dato dalla Storia e dalla bellezza dell'edificio.
Ma da quando l'hai messa in vendita, ti sei reso conto che le valutazioni che ne vengono fatte, trattano la tua dimora alla stregua di un bel rudere da ristrutturare completamente.
Dicendoti che il mattone ha sempre valore, che la dimora di famiglia è antica e quindi preziosa, che il valore di certi immobili è inestimabile, ti hanno convinto che avresti avuto tra le mani un inesauribile fonte di ricchezza e prestigio.
Quindi da una parte la tua famiglia ti ha esaltato raccontandoti storie di ricchezze e prestigio, dall'altra la realtà del mercato immobiliare ti ha abbattuto con le sue: è un rudere, è da ristrutturare, c'è la crisi, ecc.
E allora perché immobili come il tuo hanno mercato e si vendono?
La fascia alta del mercato non sembra molto in crisi, non lo è mai; perché a te vogliono farlo credere?
Chi ti ha mentito? La tua famiglia o il mercato?

La generazione precedente aveva un'altra mentalità, tutti la pensavano in quel modo e la tua generazione è cresciuta con la convinzione che gli avi avessero ragione.
Ma il mondo è cambiato più velocemente di quanto chiunque potesse immaginare.
E nessuno ti ha insegnato come poter gestire, oltre che mantenere, un immobile di pregio.
La famiglia ha mantenuto la dimora storica come se fosse una semplice abitazione, senza rendersi conto che così facendo l'ha deprezzata nel suo valore storico.
Poiché una dimora di pregio necessita di un proprietario che si renda conto che abitare in un immobile storico, non è solo viverci dentro, ma mantenere il prestigio e la rappresentanza dell'immobile.
Quindi non è una colpa aver creduto nelle parole della tua famiglia, perché in assoluta buona fede loro ti hanno detto ciò che sinceramente pensavano.
Il mercato immobiliare, invece, nonostante tutto, non è cambiato poi molto, i ricchi continuano a comprare proprietà da ricchi e non gli importa quante spese di ristrutturazione dovranno sostenere, ma quanto prestigio in più otterranno abitando in una dimora storica.
Quindi sei tu che devi far riconoscere al mercato il valore del tuo immobile.

E finora non l'hai fatto!
Vorresti vendere la tua dimora con un prestigio che, di fatto, è stato celato per 50 anni.
La tua famiglia l'ha fatta diventare una semplice abitazione, non si è curata di mantenerne il prestigio.
E tu, allo stesso modo, hai seguito l'andamento delle cose, forse pensando che fosse giusto così, o forse semplicemente per inerzia e quieto vivere, qualsiasi sia stata la ragione, adesso non puoi aspettarti che se tu hai trattato il tuo immobile come una semplice abitazione, chi la compra la veda come una dimora storica.
Sei tu che gliela stai presentando come una casa e non come un bene di lusso e di rappresentanza.
Se la vendi così, ottieni quello che il mercato dice, cioè che la tua è una casa da ristrutturare, come molte altre.
Se la tua dimora storica di pregio la vendi come un appartamento, otterrai valutazioni e compratori che vogliono un appartamento e non gli interessa, o non ne fanno un motivo di orgoglio, il fatto che la tua sia una dimora storica di pregio e che a vendergliela sia tu, quale orgoglioso proprietario di qualcosa di unico e prezioso.

La dimora che vuoi vendere, devi considerarla tu per primo un bene prezioso e inestimabile e come tale la devi presentare.
Tu per primo devi sentirti orgoglioso proprietario di una dimora unica, prestigiosa e di rappresentanza.
Non stai vendendo un immobile, stai vendendo uno status sociale, un simbolo, la Storia e il suo bagaglio di valori.
Devi vendere la tua dimora ai nuovi ricchi che hanno bisogno di una simbologia, di uno status sociale che solo una dimora storica di pregio può conferire.
Quindi devi dare ai compratori, non una casa, ma tutto il pacchetto di prestigio che la tua dimora ha insito in sè, nella sua storia, nelle sue mura.
Ovviamente devi mostrarglielo tu; se metti un annuncio di vendita e 4 foto, non è che il compratore può emozionarsi. Devi mostrargli tu il risultato che otterrà se entrerà in possesso della tua dimora.
Come venditore devi far sentire al compratore che non sta acquisendo solo un immobile, ma anche un prestigio e dei valori che lui vorrebbe trasmettere alla sua cerchia.
I nuovi ricchi hanno bisogno della tua dimora per autorappresentarsi come la nuova nobiltà, quindi non solo persone che possono permettersi una bella casa, ma persone che vogliono celebrare il prestigio che hanno raggiunto.
Una persona che vuole celebrare i suoi successi non chiede di avere sconti, sembrando meno ricco di quello che è, ma anzi vuole ostentare la sua ricchezza.
E' disposto a pagare molto di più le cose che desidera, vuole far vedere alle persone che frequenta che ora è in grado di comprare cose che fino a qualche anno fa non poteva permettersi.
La dimora storica di pregio diventa un pretesto per celebrare se stesso e il proprio successo agli occhi degli altri.
Una casa venduta come tale è solo una casa, una formalità che si sbriga dal notaio.
Ma una dimora storica di pregio vestita a festa, venduta con corollari ad hoc, stimata quale bene storico, avrà di sicuro più possibilità di essere venduta al massimo del valore, ad un compratore che ne apprezzi la Storia e il prestigio; e il venditore, ovvero tu, verrà stimato e ricordato anche dalla sua famiglia come un vero e proprio Lord che facendo apprezzare la dimora storica e vendendola al massimo del suo splendore, ha onorato i ricordi di intere generazioni.

Vai su www.ILBELLODELLACASADIUNAVOLTA.it e compila il "modulo contatti" per sapere se la tua dimora può essere selezionata dal nostro studio per poter essere venduta al meglio.

Architetto Francesco Antoniazza
WWW.ILBELLODELLACASADIUNAVOLTA.IT