



## Mercato immobiliare europeo: prezzi in calo, preferenza per centri città

POSTED BY ERIKA ON SETTEMBRE - 14 - 2011 0 COMMENT



“E' ancora un buon momento per gli acquirenti”. Ad affermarlo Re/Max Europe nell'analisi sugli ultimi sviluppi del mercato immobiliare europeo caratterizzato da prezzi in leggera caduta e preferenza per i centri città. E anche se la crisi finanziaria ha lasciato i suoi segni, Re/Max ha registrato un aumento del 28,8% delle transazioni.

**I numeri Re/Max.** Nonostante il settore immobiliare abbia vissuto alti e bassi negli ultimi anni, RE/MAX non solo è riuscita ad affrontarli e superarli con serenità, ma è rimasta anche davanti ai suoi concorrenti. Ancora al numero 1 con uffici in 33 paesi, RE/MAX Europe continua il suo percorso di rafforzamento della leadership di mercato e forte del suo posizionamento ha incrementato il numero di transazioni del 30% rispetto allo scorso anno. Non incrementano solo le transazioni ma anche gli affiliati: “nel giugno 2011 il numero degli agenti immobiliari RE/MAX in tutta Europa ha toccato quota 11.415,” commenta Michael Polzler, Managing Director di Re/Max Europe.

**I centri città rimangono i più ricercati, ma le zone limitrofe li stanno raggiungendo lentamente.** I professionisti RE/MAX in tutta Europa stanno assistendo a un aumento di richiesta di immobili nei centri città: “la domanda di immobili in città è in aumento. 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 notevole movimento in periferia. I nostri 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”, aggiunge Michael Polzler. Per i prossimi anni RE/MAX si aspetta un'ulteriore crescita del fatturato delle vendite di immobili in periferia, ma con la preferenza sempre orientata ai centri città.

**Prezzi ancora in diminuzione e tempo di vendita variabile.** 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. Michael Polzler spiega così il motivo delle lunghe attese nelle vendite: “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.”

**30% in più di transazioni per RE/MAX Europe.** Finora è stato un buon anno per RE/MAX Europe. Anche se la crisi finanziaria internazionale ha lasciato i suoi segni, le transazioni di RE/MAX sono aumentate del 28,8% circa. Le migliori Nazioni in tal senso nel 2011 sono state fino ad ora: Portogallo, Svizzera, Italia, Austria e Israele.