

Without Limits srl apre un altro punto vendita.

In un momento in cui il settore delle abitazioni sembra registrare una certa contrazione nel numero delle compravendite e nella crescita dei prezzi, la Without Limits srl, affiliato al gruppo Pirelli Re Agency, apre una nuova agenzia e lancia così una nuova sfida al mercato.

“Attualmente, le abitazioni nuove, se collocate al giusto prezzo rappresentano un comparto che non risente affatto del ridimensionamento generale di cui si parla - dice Federico Marozz (Responsabile dei Cantieri) - ma è necessario che i costruttori non aumentino il prezzo oltre il 15% rispetto ai valori medi di mercato della zona in cui insiste l'intervento edilizio.

Il segmento “nuova costruzione” come sempre attira molto interesse, anche perché oggi il costruttore è obbligato a fornire tutta una serie di impianti aggiuntivi rispetto al passato, come ad esempio i pannelli solari e/o sistemi fotovoltaici, oltre alle garanzie strutturali già previste dalla legge. Oggi acquistare un immobile appena costruito conviene - continua Marozz - e rappresenta un ottimo investimento prenotare una casa sulla carta, a patto che il costruttore garantisca l'acquirente con idonea fidejussione su tutte le somme versate, prima della consegna”.

Avete uno staff di oltre 15 collaboratori, qual è il ruolo delle risorse umane nel vostro campo?

“Noi garantiamo la possibilità di crescere e di sentirsi parte integrante del gruppo. A chi produce va garantita, oltre al normale contratto, la possibilità di partecipare attivamente nell'attività imprenditoriale vera e propria”.

Ma perché la scelta di aprire una nuova agenzia in un momento di stasi?

“Per quanto ci riguarda, il numero delle compravendite è aumentato dal 2007 al 2008 - fa sapere Ivan Stabile, (Direttore Operativo) - oggi è più difficile vendere case, ma la domanda c'è. Noi lavoriamo in modo serio, con incarico in esclusiva, garantendo al cliente il massimo della professionalità e grandi spazi sui migliori giornali del settore, riscontriamo solo successi; per noi il mercato tira, a soffrire sono coloro che pensano ancora di vendere senza investire ingenti quote del proprio fatturato. A chi vende casa con noi aumentiamo in modo esponenziale la domanda sull'immobile acquisito, garantendo la vendita sempre al picco massimo di mercato. Nella zona Appio-Tuscolano ci conoscono tutti, abbiamo conquistato la più ampia quota di mercato, ma ora dobbiamo aumentare il nostro raggio d'azione. A questo - continua Stabile - si aggiunge la garanzia totale che diamo a chi compra: non attiviamo trasferimenti di denaro fino a che non disponiamo di visure ipo-catastali aggiornate che attestino la libera commerciabilità del bene. Con noi non ci sono rischi”.

Ma allora è vero o no che il mercato sta frenando?

“Non vedo attualmente alcuna crisi - dice Andrea Bernaudo (Direttore Commerciale) - la casa è un bene insostituibile, il mattone è un investimento sicuro e a rischio zero. “L'euforia è finita -continua Bernaudo- e oggi stiamo semplicemente rientrando nella normalità, ma il mattone continua a mettere al riparo dall'inflazione i risparmi delle famiglie”.

E per il futuro?

“Gli immobili da noi acquisiti vengono venduti costantemente, per cui non vedremo nessuna contrazione del numero delle compravendite, né una diminuzione dei prezzi. Questi risultati in controtendenza rispetto al trend sono dovuti solo agli ingenti investimenti strutturali da noi effettuati negli ultimi due anni, che ci hanno consentito di anticipare l'attuale contrazione della domanda collocandoci in una posizione di leadership. Finalmente - conclude Bernaudo - oggi sul mercato immobiliare c'è spazio solo per i professionisti, il tempo del “fai da te” è concluso”.