

ROMA IL PUNTO DI VISTA DI GABETTI AGENCY

# Cucina grande e secondo bagno «Necessari per vendere bene»

## ■ ROMA

«**IN BASE** alle richieste di oggi in Italia si dovrebbe abbattere gran parte dei palazzi. Quanti ce ne sono di inizio 900 o anche degli anni '50-60-70?», dice Luca Blasi Toccacelli, direttore generale di Gabetti Agency.

### Ma visto che non si può fare?

«Bisogna pensare al nostro appartamento come a qualcosa che va gestito e adattato, se lo vogliamo valorizzare e vendere».

### Esempio: abbiamo un appartamento degli anni Settanta di 100 metri quadri, uguale a come fu costruito...

«Prima cosa, se non c'è, costruire un secondo bagno. Anche cieco. Meglio cieco piuttosto che niente. Se le camere sono grandi, valutiamo se si può ricavare un bagno in stanza oltre a una cabina armadio, così da trasformarla in una junior suite».

### Secondo passaggio?

«La cucina. Oggi la famiglia vive lì, se ne fa un uso diverso dal passato. Meglio abbattere una parete, allargarla e sistemare gli impianti. Costa poche migliaia di euro ma la casa si valorizza».

### Capitolo impianti per il risparmio energetico.

«La prima cosa da fare è cambiare gli infissi, montando quelli più moderni e isolanti che abbattano la dispersione termica. L'investimento finale può costare sui 10mila euro per circa 100 metri quadri, ma ci sono i bonus energetici confermati anche per il 2018 al 50%».

### Pannelli solari e fotovoltaici per aumentare il valore?

«Sì, servono, come il cappotto isolante esterno all'edificio, ma sono interventi che richiedono accordi condominiali. Intanto pensiamo ad adattare il nostro appartamento all'interno facendo quello che possiamo decidere da soli».

### Di quanto aumenta il valore?

«Difficile stabilire percentuali, però è certo che se un cliente è indeciso questi interventi fanno la differenza».

### Nel caso di un alloggio grande, meglio frazionarlo?

«Dipende dalle esigenze, ma se abbiamo la possibilità di ricavare un mini appartamento con bagno da affittare a turisti con Airbnb, nelle città come Milano, Roma, Bologna, Firenze, ma anche centri minori, diventa una fonte di reddito ulteriore».

### Poi, come si vende?

«I cambiamenti vanno mostrati. E quindi o si portano a termine le modifiche prima di vendere oppure si mostra al potenziale acquirente i progetti già preparati. È un passo fondamentale».

**Davide Nitrosi**

