RETE 5 S.r.l.
Via Cristoforo Colombo, 71
35043 Monselice (PD)
(vicinanze C.C. Airone)
Telefono: 0429 767302
www.casamonselice.com

news CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

Alziamo il sipario sul progetto CasaLab

Due persone che si stringono per mano, sollevandole al cielo, in segno di vittoria. Venditore e acquirente che esultano, alzando le braccia, arrivati al traguardo di una delle gare più importanti della loro vita.
In mezzo, quella casa che li unirà per sempre. I momenti passati, i ricordi indelebili di vita del primo, che si intrecciano con i sogni, le aspettative future, del secondo.
Lì con loro, affianco a loro, ci siamo noi, c'è ***CasaLab***, c'è un progetto che ha tutta l'intenzione di sconvolgere quel *vecchio modo di fare intermediazione immobiliare,* ancora fortemente radicato nel nostro territorio.
Il marchio ***CasaLab*** nasce proprio da qui. **Una concezione d'agenzia immobiliare che, in primis, deve fornire un servizio di Consulenza alle persone che vorrebbero vendere o comprare casa, ascoltando le esigenze personali di coloro che decideranno di rivolgersi a noi, prima di arrivare a consigliarli da un punto di vista tecnico-pratico sulle operazioni da eseguire per concludere l'affare nel miglior modo.**
I **Consulenti *CasaLab*** saranno col Cliente, affianco al Cliente, per programmare insieme il percorso più agevole, per arrivare al traguardo con la certezza di aver fatto la miglior operazione immobiliare possibile!
La nostra Agenzia è sempre stata una sorta di ***LAB****oratorio*. Fuori dalle vetrine più "*in*" del centro, lungo una statale, a ridosso della zona industriale. Siamo a due passi dal *cuore produttivo pulsante* di Monselice, da quelle aziende importanti che danno lavoro a centinaia di persone. Da lungo tempo abbiamo riposto le cravatte nel cassetto, per sporcarci le mani nel nostro ***LAB****oratorio*: ***CasaLab***, da oggi, vuol diventare il ***LAB****oratorio* di riferimento per coloro che vorrebbero vendere o comprare casa, ma hanno bisogno di una buona idea per partire!
Noi ci metteremo tutta la passione, la forza, l'amore (ecco perché la scelta del colore è ricaduta sul ***rosso***), che ci ha sempre contraddistinto in questi 10 anni! Forse, da oggi, ancor di più!

Maggio 2018. E' ufficialmente iniziata l'era *CasaLab-consulenti immobiliari*. Con enorme soddisfazione prende vita il "nostro" progetto d'Agenzia in quel di Monselice.
Per noi, cresciuti all'interno del più importante *franchising* immobiliare italiano, si tratta di un cambiamento radicale. Avevamo anticipato nel primo editoriale del 2018 che, questo nuovo anno, sarebbe stato per noi quello della svolta definitiva. Il progetto *CasaLab*, parte però molto prima. Un'idea nata e coltivata negli ultimi 2 anni, che ha richiesto un importante sacrificio in termini di tempo dedicato alla formazione, da parte di tutti i componenti della nostra Agenzia.
Ma perché abbandonare il marchio Tecnorete e, di conseguenza, il Gruppo in franchising del quale facevamo parte? Per i più maliziosi: non l'abbiamo fatto per soldi! Fortunatamente, e questo grazie all'enorme dispendio di energie di tutto lo staff dell'Agenzia, abbiamo sempre navigato in acque tranquille, seppur negli ultimi 10 anni il mercato immobiliare non ha di certo passato il suo periodo più florido. Con noi però, i fornitori hanno sempre dormito sonni tranquilli!
Non a caso utilizziamo il termine "fornitore", per descrivere il marchio che ci ha accompagnato nei primi 10 anni d'attività. Un soggetto che ci ha fornito beni e servizi, utili allo svolgimento della nostra attività imprenditoriale. Alla pari dell'Enel per la corrente elettrica, tanto per intenderci.
Dal canto nostro, eravamo convinti di intraprendere quest'avventura con un "*partner*". Un'azienda che ci avrebbe fornito non solo il marchio, un'insegna, dei moduli prestampati, ma anche assistenza, innovazione, formazione di qualità per stare al passo coi tempi. Un partner con cui condividere valori comuni, per rivalutare una professione, quella dell'agente immobiliare, dall'altissima valenza sociale.
Purtroppo (o per fortuna) la crisi economica ha fatto emergere i limiti di un sistema che non poteva durare a lungo. Un numero elevatissimo di agenzie immobiliari in *franchising,* spazzato via dalla crisi di settore.

fonte *Idealista* - crollo del numero di agenzie in franchising 2008 - 2017

Ragazzi giovanissimi, che avevano iniziato come noi questo mestiere nei primi anni 2000, costretti a chiuder bottega e cambiare lavoro. Dall'altra parte della strada, le agenzie *"di paese"* storiche, saldamente al loro posto. *Com'era possibile?*
Abbiamo cominciato ad "ascoltare davvero" le Persone. A capire cosa ci "chiedevano tra le righe". Di cosa avessero bisogno quando si rivolgevano ad un agente immobiliare. **Ecco che le competenze, la trasparenza negli affari, le risposte chiare e all'occorrenza *dirette senza tanti giri di parole*, erano ben più importanti di quale marchio ci fosse in vetrina, del sito internet più figo al mondo, della giacca e cravatta.**
Abbiamo condiviso le esigenze della gente lì fuori, con il nostro "fornitore". Solo col tempo ci siamo resi conto che il nostro obiettivo, cambiare quel "vecchio modo di Fare agenzia immobiliare", era ben distante dal loro. Solo due anni fa, quando il mercato immobiliare ha dato i primi segnali di leggerissima ripresa, abbiamo aperto definitivamente gli occhi, e capito che eravamo ad un bivio.
Da un lato noi, io, Leo, Elena e Filippo, ma anche il buon Fabio che poi per problemi di salute ha dovuto abbandonare, il nostro impegno per migliorare il servizio erogato dall'Agenzia e per diventare un punto di riferimento nel mercato immobiliare di Monselice e dintorni.
Dall'altro, Tecnorete, il Gruppo Tecnocasa del quale facevamo parte, ed il loro obiettivo di ricominciare ad aprire agenzie a destra e a manca nel territorio italiano, tramite l'inserimento di ragazzi giovanissimi con poca, se non pochissima, esperienza nel settore. Proprio adesso. Proprio adesso che c'è bisogno di professionisti con un elevato bagaglio di competenze. Proprio adesso, dopo anni dove le persone hanno completamente perso la fiducia nel nostro settore. Proprio adesso rimettiamo nelle mani di giovanissimi poco più che ventenni, allo sbaraglio più completo, le necessità di vendere casa o il sogno di comprarne una, di un popolo, quello italiano, che a stento è sopravvissuto ad una delle crisi più lunghe e drammatiche della sua storia.
In quel momento si è fatta viva l'idea di abbandonare un marchio che, a Monselice, avevamo diffuso e fatto conoscere a tantissime persone. Un marchio, ***Tecnorete*, che sentivamo nostro, e in cui i clienti si identificavano, apprezzando la schiettezza e l'onestà nella gestione degli affari.**
Per chi ha un'azienda, un negozio, una qualsiasi attività commerciale, sa perfettamente l'importanza del *nome* o del *marchio* sopra la testa, per farsi riconoscere dai suoi clienti. Soprattutto dopo 10 anni dove questo *nome* è apparso su un quintale di volantini distribuiti, sugli striscioni appesi in tutte le sagre di Monselice, sulle bacheche in piazza, all'Ospedale, all'Airone, raggiungendo in maniera capillare le case di tutti i nostri concittadini e non solo.
I nostri valori erano più importanti! A costo di dover rinunciare ad un marchio su cui l'Agenzia aveva pesantemente investito in questi 10 anni, per farlo conoscere nel territorio di nostra competenza. **Abbiamo pensato che *Davide Rosa, Leonida "Leo" Todaro, Elena Rosa, Filippo Molon*, i nostri nomi e cognomi, fossero il miglior investimento fatto in questi anni, e che nessun marchio ci avrebbe impedito di portare avanti il nostro progetto.**
Abbiamo riunito sotto *CasaLab-consulenti immobiliari*, le nostre competenze, la nostra esperienza pluriennale, il "nostro modo di Fare agenzia immobiliare", lo stesso che le persone hanno visto e apprezzato in tutti questi anni, dove professionalità e trasparenza nella gestione degli affari sono -e saranno- sempre ai primissimi posti d'importanza.

Davide Rosa, 35 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area marketing/risorse umane. Inizia la sua carriera nel settore immobiliare nel lontano 2004, come collaboratore per un'agenzia in franchising a Battaglia Terme.
<<Ho incrociato l'inserzione di lavoro per questa Agenzia quasi per caso. Dopo un paio di mesi dal primo colloquio ero già dentro. In tutta onestà, non riuscivo a capire come i titolari, potessero affidare alla mia più totale inesperienza, la gestione di trattative di compravendita da decine e decine di migliaia di Euro. Nel tempo ho capito che era la prassi. Le cose al tempo, andavano così bene, che se mandavi in fumo un affare, il giorno dopo sarebbero arrivati altri clienti interessati all'acquisto!>>
<<Era come lavorare in catena di montaggio, solo che al posto delle macchine, c'erano persone in carne ed ossa. Persone che riponevano in me la loro esigenza di vendere casa. Persone che mi affidavano i loro sogni, i loro progetti di vita legati all'acquisto della nuova abitazione. **La crisi, seppur drammatica e dolorosa, mi ha permesso di capire la vera essenza di questo lavoro. Smisi per sempre i panni del venditore, dell'agente immobiliare giacca e cravatta, tutto numeri, calcolatrice, mq, senza un minimo di comprensione umana e personale per i suoi clienti.** A Monselice, quando rilevai l'ufficio dalla primissima gestione, decisi di affiancarmi solo ed esclusivamente persone che condividessero i miei stessi valori e principi, da crescere a stretto contatto, che percepissero fin da subito la valenza sociale del nostro mestiere.>>
I risultati ti stanno dando ragione…
<<Lascio alle Persone valutare il nostro operato. Certo, gli attestati di stima sono gratificanti, le testimonianze sul nostro blog, le recensioni sulla nostra pagina Facebook, fanno estremamente piacere. **Ma sono consapevole di essere appena all'inizio: ribaltare quel "vecchio modo di Fare agenzia immobiliare", consolidato da tempo nelle agenzie dei principali competitor, marchi famosi, presenti da anni ed anni sul territorio italiano, richiede uno sforzo incredibile da parte di tutti…** anche da parte della gente lì fuori, che dovrà farsi trovare preparata nel momento di decidere a quale "partner" affidare la vendita della propria casa!>>
Telefono 3459904715
Mail davide@casalab.info

Il "rent to buy" immobiliare, un percorso a ostacoli per il venditore inesperto

di Elena Rosa

LE TESTIMONIANZE DEI NOSTRI CLIENTI

La mia esperienza con la vostra Agenzia è stata come "UN RAGGIO DI SOLE"!
Noi venditori di Pavia e Milano, che dovevamo vendere una casa nel Veneto, cosa impossibile e invece… ora sono qui a scrivervi e a dirvi GRAZIE!!
Ricordo la gentilezza, le attenzioni, la disponibilità che ci avete dedicato, non dimenticando la vostra SUPER professionalità.
Ci siete venuti a trovare a Milano per accordare le trattative!
Abbiamo venduto una casa piena di ricordi, emozioni e tanti sacrifici, ma ne è valsa la pena.
Ora è abitata da una splendida coppia piena di sogni ed energia, che riuscirà a ridare valore ai nostri ricordi.
Mi piace però ricordarvi pensando che la mia mamma da lassù, in qualche modo vi ha avvicinato a noi. Da anni la casa era in vendita, ma nessuno era mai venuto.
A novembre la perdita della mia mamma (proprietaria di un 50%)… a febbraio il nostro incontro!
Grazie di cuore da Pavia e da Milano!

Brigato Sara, Lorenza, Silvano, Sette Antonio e Boro Luigina, venditori

Cara Elena, Davide e Filippo, quando abbiamo deciso di comprare casa, devo dire la verità, ero molto scettica ad affidarmi ad un'agenzia immobiliare.
Devo ricredermi, sono stata seguita in tutto e per tutto.
Siete dei ragazzi con la "R" maiuscola.
Elena, che dire di te, sei una ragazza solare, sempre disponibile, chiara e schietta.
Di Filippo, o "Pippo" come lo chiamo io, cosa dire, il mio terzo figlio e il fratello dei miei figli.
Ne avete fatta di strada, siete cresciuti sia fisicamente sia professionalmente.
Grazie di cuore. In bocca al lupo.

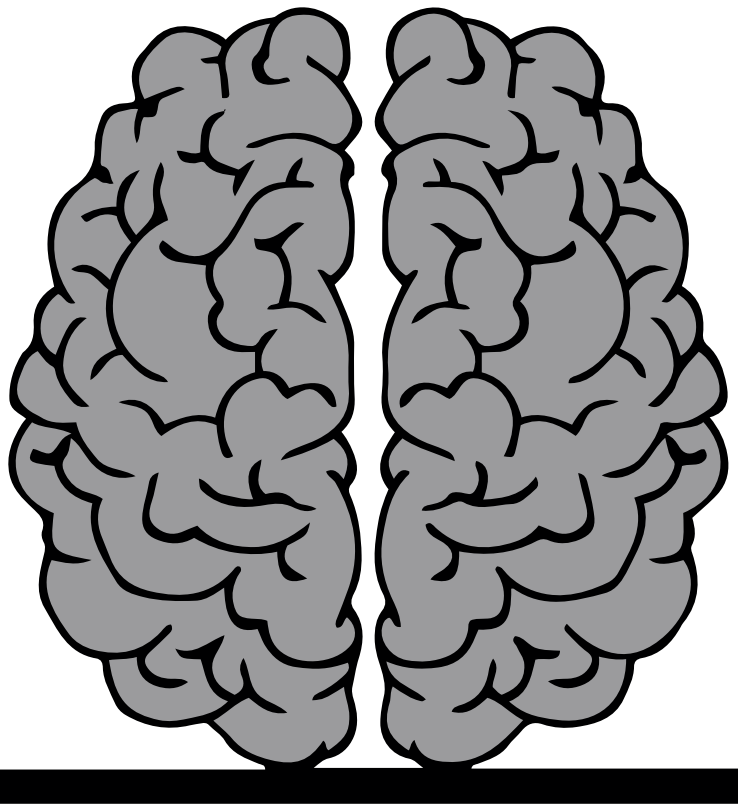
PS. Se dovessi ricomprare casa mi rivolgerei senza ombra di dubbio a voi

Temporin Patrizia, acquirente

Il "*rent to buy*", o più semplicemente "*affitto con riscatto*", è una formula contrattuale importata nel sistema immobiliare italiano qualche anno fa, all'apice della crisi di settore. La contrazione delle compravendite, dovuta in particolare alla chiusura dei "rubinetti" bancari, e all'elevato tasso di disoccupazione, ha spinto venditori e professionisti immobiliari, a ricercare "stratagemmi" contrattuali che favorissero queste forme di acquisto differite nel tempo.
Con l'espressione "*rent to buy*" vengono indicati per l'appunto, quei contratti di locazione finalizzati al successivo acquisto dell'immobile. Un contratto che consente all'inquilino di entrare immediatamente in possesso dell'immobile, pagando una sorta di canone d'affitto, che -in parte- verrà scalato dal prezzo finale d'acquisto**.**
Già qui è necessaria una dovuta precisazione, su cui verte l'intera struttura di questa forma contrattualistica: il canone versato mensilmente, non va ad abbattere per intero il prezzo pattuito. È elemento essenziale del contratto di *rent to buy* che il canone pagato sia determinato mensilmente in due parti: la prima, a corrispettivo del godimento del bene (un affitto vero e proprio), la seconda, recuperabile quale parte del prezzo d'acquisto fissato.
La determinazione della quota percentuale per l'una o per l'altra parte, è rimandata agli accordi privati tra venditore e potenziale futuro acquirente, ma è pur vero che non è possibile azzerare o quasi, la quota destinata a corrispettivo del "momentaneo" affitto.
Faccio un esempio per rendere pratica questa situazione. Venditore e acquirente decidono di accordarsi per un contratto di *affitto con riscatto*, pattuendo un prezzo di vendita di 100.000 Euro, che dovrà essere saldato per intero tra 3 anni. Nel frattempo l'acquirente può entrare ed utilizzare l'immobile, a fronte di una rata annuale per l'affitto di 5.000 Euro. L'inesperienza e i consigli fuorvianti di alcuni agenti immobiliari, portano a pensare l'inquilino/futuro acquirente di poter scalare per intero la somma pagata annualmente dall'importo finale: tra tre anni, saldando i residui 85.000 Euro al venditore, la casa sarà sua!
Niente di più sbagliato! **Il canone versato nei tre anni, andrà sì a coprire parte del prezzo, ma anche parte dell'affitto.** In quale percentuale, è uno dei punti più delicati dell'intero accordo tra le parti. Da un lato, il venditore avrà tutto l'interesse di spingere per una quota percentuale alta per la parte che funge da "affitto", che, in caso di mancato acquisto finale, potrà essere trattenuta del tutto. Dall'altro, il potenziale acquirente punterà per una quota-parte più alta per il corrispettivo legato al "prezzo", così da abbattere quanto più possibile il saldo finale all'atto conclusivo dal notaio. **E, particolare di non poco conto, poterla interamente recuperare nel caso decidesse di non procedere più con l'acquisto al termine dei tre anni.**

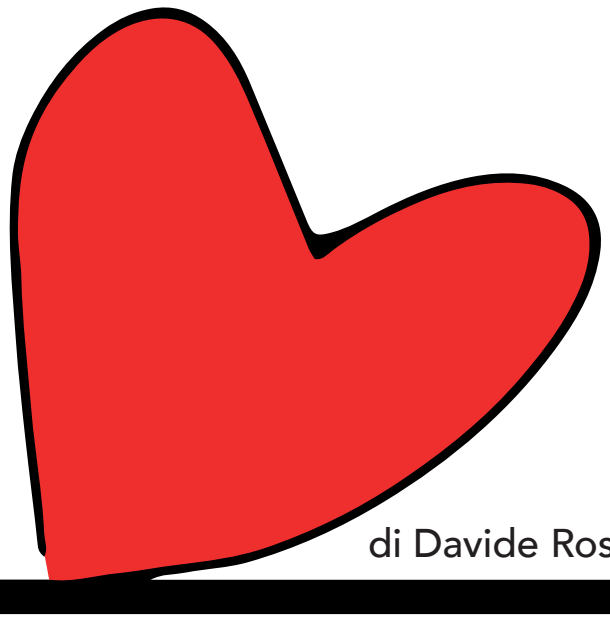
Perché, caro venditore, quando si stipulano questi contratti a lungo termine, si deve essere assolutamente coscienti che le situazioni e le volontà, negli anni, possono cambiare. L'esempio più frequente, due fidanzati, due neo-sposi, che entrano con la formula dell'*affitto con riscatto*, e che a distanza di tempo si lasciano, decidendo di uscire da quella casa dove sognavano di costruire la loro famiglia. Un contratto stipulato sulle parole incentivanti del tuo agente immobiliare di fiducia, che ti offriva la possibilità di realizzare una cifra finale superiore alle aspettative di mercato, prevedendo però una rata mensile con un valore percentuale legato al "prezzo" altissimo. **Vederti costretto a restituirla in toto, tenendo gli spiccioli della quota-parte d'"affitto" legata all'occupazione dell'immobile. Un immobile ancora sul groppone, il pensiero di dover ricominciare da zero con la vendita, la svalutazione legata al tempo che passa e all'utilizzo dell'immobile da parte dell'affittuario…**
Senza contare i rischi connessi ad un immobile che potrebbe *non-liberarsi* con la stessa semplicità con cui ho descritto questa situazione. Trattasi pur sempre di un contratto d'affitto di base, con un patto specifico per la futura vendita, ma con un inquilino dentro, col quale il venditore trattiene un rapporto contrattuale vincolante, che, sappiamo bene tutti, agevola in tutto e per tutto colui che occupa l'immobile, non il proprietario! Se ci sono minori di mezzo figuriamoci… in questi casi serve incrociare le dita e sperare nella buona fede di chi è dentro la tua casa!
Per quale motivo, quindi, sempre più agenzie propongono ai proprietari di immobili da vendere, questa formula contrattuale?
La risposta è piuttosto semplice, e sta nell'assoluta incapacità di far percepire ai loro clienti la reale situazione di mercato in Italia. Preferendo indirizzarli su un affare altamente rischioso, pur di arrivare all'agognata provvigione, anteponendo l'interesse personale, ai valori di chiarezza e trasparenza essenziali in un momento come questo, crocevia tra *definitiva ripresa* o nuova *discesa nel baratro.*
La mia Agenzia ha deciso proprio per questo di prendere una posizione netta nel mercato immobiliare di nostra competenza, scegliendo di non prospettare a nessuno questa formula contrattualistica. Abbiamo valutato, dati di fatto e casistica analizzata in mano, che i rischi sono decisamente maggiori dei benefici. **Il *rent to buy* cozza col nostro obiettivo di riportare quella fiducia necessaria nel settore immobiliare, fondamentale per far ripartire l'economia generale. Una scelta drastica, di cui raccoglieremo i frutti tra qualche anno, quando il *rent to buy* sarà un lontanissimo ricordo nel settore delle compravendite residenziali tra privati.**

Elena Rosa, 33 anni, consulente alle vendite ed esperta di valutazioni commerciali.
Incrocia il settore immobiliare nella primavera del 2008, in concomitanza con l'apertura dell'agenzia di Monselice. **La sua esperienza decennale la porta ad essere una delle consulenti di riferimento nel panorama immobiliare monselicense.**
Di lei si apprezzano in particolare i valori di umiltà e trasparenza, oltre a una grandissima forza di volontà negli obiettivi da perseguire ed una forte propensione al cliente.
<<Come tutti, lavoro anch'io per guadagnare e dare un contributo economico alla mia famiglia, a mio figlio. Ma credo fortemente che il guadagno debba essere conseguito in maniera chiara e trasparente nei confronti dei miei clienti. Troppi "colleghi" hanno approfittato dell'inesperienza di venditori e acquirenti, per trarne maggior profitto.>>
<<Il caso del *rent to buy*, di cui alcuni "colleghi" fanno largo abuso, è solo l'ennesima dimostrazione. La fiducia nel nostro settore e nei confronti della nostra professione, può essere alimentata solo portando a galla determinate situazioni, e spiegando chiaramente ai clienti come stanno le cose, in modo che possono avere in mano tutti gli elementi necessari a decidere il da farsi. **Estensione ci sta dando l'opportunità di fare proprio questo, far emergere la realtà dei fatti. Questa partnership crediamo possa dare una mano concreta al settore immobiliare della Bassa!>>**
Telefono 3459943687
Mail elena@casalab.info



Vendere casa

Sei davvero sicuro di volerlo fare?



di Davide Rosa

L'analisi della reale motivazione come passaggio chiave

Il mercato immobiliare si è largamente ridimensionato negli ultimi anni. A meno di catastrofi economiche impreviste ed imprevedibili, questa è la situazione a cui gli italiani dovranno abituarsi, almeno per il prossimo quinquennio.

Chi è rimasto in attesa di "tempi migliori" per vendere la propria casa, deve decidere se tenerla per sempre, o scegliere finalmente di buttarsi!

Il titolo è piuttosto provocatorio, me ne rendo conto, ma se davvero vuoi vendere casa, la prima domanda da porti è proprio questa *<<…sono davvero sicuro di volerlo fare?!>>*. Ti sembra assurdo? Ti sembra normale che chi mette fuori un cartello di vendita o chiede una valutazione ad un agente immobiliare, vuole certamente vendere casa? Sarò sincero. Agli inizi della mia carriera, credevo anch'io fosse così.

Mi sbagliavo! La maggior parte dei clienti che mette in vendita la propria casa, non si è mai posto questa domanda, o, se l'ha fatto, ha valutato in maniera superficiale cosa significa essere davvero convinti di vendere o cambiare casa. Nel tempo ho imparato a riconoscere questo genere di potenziali venditori, coloro che nascondono dietro ad affermazioni quali *<<dipende da quanto prendo>>* *<<voglio vendere, ma non svendere>>* *<<se realizzo ciò che voglio, allora vendo>>*, le loro insicurezze al riguardo.

Il consiglio, in questi casi, è sempre quello di fare un passo indietro. Bisogna fermarsi e riflettere esattamente sullo scopo che ci spinge a vendere o cambiare casa. Senza sottovalutare l'importanza di rispondere chiaramente, fin da subito, a questi quesiti: *<<sono sicuro di voler vendere casa?>>*, e, subito dopo, *<<…cosa mi spinge davvero a farlo?!>>*.

L'argomento è cruciale ai fini della vendita. Sviscerato per bene, ti permetterà di evitare una serie di errori commessi dalla maggior parte dei proprietari, costretti poi a "svendere" pur di concludere l'affare.

Per farlo, ho analizzato centinaia di appuntamenti che ho seguito personalmente o confrontandomi con i Consulenti dell'Agenzia. Spesso e volentieri, il problema di fondo, è la confusione che fanno i potenziali venditori tra *"presunta"* motivazione e *"reale"* motivazione alla vendita.

Entrambe queste Motivazioni derivano da uno specifico Evento, che potremo definire *"scatenante"*. Tra gli *eventi scatenanti* più frequenti

la nascita di un bimbo, con la casa che diventa un po' stretta per tutta la famiglia;

un parente che viene a mancare, la sua casa -di punto in bianco- vuota ed inutilizzata;

una promozione al lavoro, qualche possibilità economica in più in famiglia, l'opportunità di spendere mensilmente un po' di più per la rata di mutuo;

il trasferimento per lavoro in un'altra città, la possibilità di portare con sé tutti gli affetti, anziché fare la spola avanti-indietro tutti i week-end;

l'incontro con l'anima gemella, la convinzione di rimanere soli tutta la vita che crolla, l'appartamento piccino comprato da single che non combacia più coi nuovi progetti di famiglia;

la fine del matrimonio, l'esigenza di dividere tutto con l'ex-moglie o l'ex-marito;

una malattia, un incidente, l'età che avanza, i problemi alle gambe, l'esigenza di avere determinati servizi a portata di mano.

Quando questo succede, prima di prendere in mano la situazione, passa un po' di tempo. Mamma e papà si godono i primi mesi del nuovo arrivato in casa, gli eredi attendono di completare la successione, le prime buste paga più alte vengono utilizzate per fare un regalo inaspettato alla moglie, e così via.

In questo periodo più o meno lungo, si fanno spazio nella testa vari pensieri.

<< se avessimo una camera in più, non sarebbe niente male >>

<< lasciarla chiusa è davvero un peccato, prima che vada giù del tutto sarebbe meglio far qualcosa >>

<<…ora che ho sistemato mia moglie, potrei togliermi qualche soddisfazione anch'io: ho sempre sognato una casa con un grande giardino attorno, adesso potrei anche permettermela!>>

O ancora…

<<…con tutti questi acciacchi, se almeno avessi tutto a portata di mano…>>

<< una casa così grande che siamo rimasti solo in due, cosa vuoi che ne facciamo >>

ecc. ecc.

Pensieri che *via via* si fanno sempre più ricorrenti. All'inizio capita di pensarci qualche volta al giorno, quando vai in discorso con tua moglie o con tuo marito, quando la domenica riunisci la famiglia a pranzo, quando esci e trovi l'amico che c'è già passato, a cui cerchi di spillare qualche informazione su come fare. Più passa il tempo, maggiori saranno le occasioni di incrociare certi discorsi con le persone che conosci.

Ad un certo punto, il rischio è quello di sentirsi come accerchiati. Come diventasse un'ossessione. Qualsiasi cosa intorno inizierà a parlarti della tua esigenza di trovare una casa più comoda, o di quanti soldi stai bruciando tenendo un immobile lì fermo, o ancora, di quanto sarebbe bello possedere una casa più grande, con un giardino più grande, nuova, in centro, o dovunque sogneresti di andare a vivere.

Ecco, questo è il momento esatto in cui una persona, di solito, decide di fare il primo passo per vendere o cambiare casa. Chi di getto passa in cartoleria per acquistare il cartello *Vendesi* da attaccare alla ringhiera, chi va a rovistare tra i documenti per recuperare il biglietto da visita dell'agente immobiliare dal quale aveva comprato quella casa, o ancora, chi prende in mano il suo nuovissimo smartphone per scattare le foto dell'appartamento e pubblicarle in internet.

Il problema vero è che spesso e volentieri, queste persone sono mosse da quella che definiamo "presunta" motivazione di vendere o cambiare casa. Senza minimamente aver riflettuto sulla "reale" motivazione che li sta spingendo a compiere questo importante passo di vita (quante volte capiterà ancora?).

La differenza è sottile, ma di fondamentale importanza per rispondere alle domande iniziali *<<sono sicuro di voler vendere casa?>>*, e *<<…cosa mi spinge davvero a farlo?!>>*. Per rendere più comprensibile possibile il ragionamento, proverò a spiegare con un esempio pratico le diversità che esistono tra "reale" e "presunta" motivazione alla vendita.

Lo faccio con una delle situazioni che più frequentemente capitano nel nostro lavoro. Quante famiglie ho seguito in questi anni, che chiedevano il mio intervento per vendere la loro casa e trovarne una più grande perché *<< dove abitiamo adesso, non ci stiamo più dentro!>>. O che <<maschietto e femminuccia insieme nella stessa stanza meglio di no, sarebbe meglio trovare qualcosa con una camera in più >>*.

Perché una volta tanti di noi hanno dormito in camera col fratello o con la sorella, e quasi nessuno si poneva il problema che *<<maschio e femmina in camera insieme proprio no!>>?!* Come mai, nel 2018, due figli che dormono in camera insieme, pare sia diventato un problema da risolvere?!

La camera in più, la casa più grande perché la famiglia è cresciuta, *<<vorrei con il giardino per far giocare i bimbi>>*, sono tutte quelle che io chiamo "presunte" motivazioni di cambiar casa.

Sono spiegazioni che ci raccontiamo un po' tutti, ma soprattutto che raccontiamo agli altri, per motivare un *desiderio* o un *bisogno* personale ben più profondo.

Qual è quindi la *"reale"* motivazione delle famiglie che *<<cerco una casa con una stanza in più>>?!*

In primis, l'esigenza di sentirsi "accettati" dal *gruppo dei pari*. Il *"gruppo dei pari"* è la cerchia di amicizie, di conoscenti stretti, di colleghi di lavoro, l'insieme di tutte quelle persone con cui passiamo gran parte della nostra vita. Se in questo gruppo di persone, sono l'unico che fa dormire i suoi ragazzi insieme nella stessa camera, prima o poi farò di tutto per non sentirmi lo "sfigato" della compagnia. Andrò a raccontare in giro che mi serve per forza una stanza in più, ben consapevole che *non muore nessuno* se maschietto e femminuccia dormono insieme, e che effettivamente lo sto facendo per non sentirmi inferiore a nessuno.

O ancora, il desiderio incontrollabile di essere "il migliore" all'interno del *gruppo dei pari*. Sono sempre stato il primo, il primo ad avere la patente, il primo a conquistare le simpatie delle ragazzine in discoteca, il primo ad avere un lavoro "figo" e ben retribuito: devo essere il primo ad avere una casa più grande! All'agente immobiliare racconto che mi serve perché i figli stanno crescendo e hanno bisogno dei loro spazi, ma *sotto sotto* devo essere il primo tra tutti a potersi permettere di vendere l'appartamento per avere la villetta a schiera grande col giardino!

Infine, il bisogno di "appagamento". Sentire di aver fatto qualcosa di grande per la propria famiglia. Poter dire, riempiendo il petto d'orgoglio tra trent'anni, di aver sacrificato parte della vita, per dare un futuro migliore ai propri figli. Un motivo nobilissimo, ma che ancora una volta riguarda l'*"io"* interiore, un *"io"* assetato di appagamento, di cui alla lunga ne gioverà l'intera famiglia, ma che in primis deve soddisfare me stesso.

E' qui, in una di queste tre opzioni, che si cela la *"reale"* motivazione di ciascun proprietario che decide di vendere o cambiare casa. Cambia l'*evento "scatenante"* alla base del progetto, cambiano le motivazioni che si raccontano agli altri, non l'esigenza di farlo per sentirsi *"accettati"*, o sentirsi *"i migliori"*, o finalmente *"appagati"* degli sforzi fatti nella propria vita.

Ora, cosa ti spinge *"realmente"* a vendere la tua casa?!

Conselve.
Ecco la soluzione per l'inquilino stanco di gettare soldi dalla finestra.

Sei in affitto con la tua famiglia… ormai da un po'! Finora, hai sempre rimandato l'acquisto della casa definitiva… con tua moglie, con la tua compagna, ogni tanto ne avete parlato, senza mai giungere ad una conclusione! Eri in attesa che le cose al lavoro si sistemassero, che arrivasse un piccolo aumento di stipendio, o "più semplicemente- che l'azienda tornasse ad assumere, anziché licenziare!

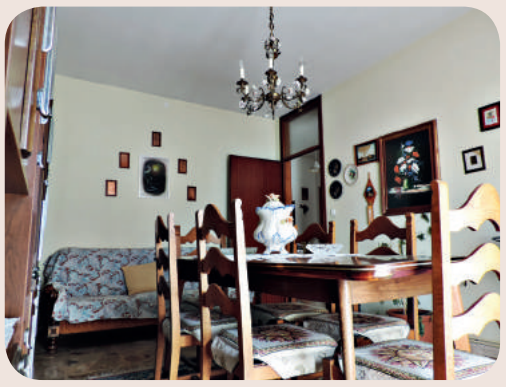
Magari confidavi anche nei prezzi… col tempo, sarebbero scesi un altro po'!

In tutta sincerità, hai fatto benissimo ad aspettare fino adesso! Qualche certezza in più al lavoro, i prezzi ampiamente ridimensionati negli ultimi anni, il tuo progetto di vita che -passando gli anni- matura La scelta dell'affitto, fino ad oggi, è stata quella più azzeccata per te!

Oggi però, è arrivato il momento di fare un salto di qualità! Abbandonare l'abitazione dove hai vissuto finora, per impegnare i tuoi risparmi e i prossimi anni di lavoro, sull'acquisto della casa definitiva.

Se ci segui da un po', se leggi i nostri magazine, gli articoli sul nostro blog *www.vendocasaoggi.com*, la rubrica immobiliare che gestiamo su Estensione (la trovi qui -> *estensione.org/tag/vendo-casa-oggi*), sicuramente hai capito che questo è il miglior momento per mettere a frutto i tuoi sacrifici, impegnandoti con un mutuo che ti regali, fra qualche anno, un appartamento di tua proprietà!

Ti basterà dare un'occhiata alla tabella qui sotto, per capire l'enorme occasione che butteresti alle ortiche, non approfittando del momento per comprare casa. Le banche stanno cercando in ogni modo di far ripartire le cose, a costo di abbassare drasticamente il tasso (ergo, il loro guadagno) sui mutui erogati. Perché così tanto interesse delle banche per il mercato immobiliare?! Devi sapere che le banche hanno sempre avuto un occhio di riguardo per l'immobiliare. Il nostro è sempre stato un settore che ha portato forti guadagni agli istituti di credito. Farlo ripartire, significherebbe incrementare i loro introiti, e liberarsi di tutte le case



che gli sono arrivate sul groppone, frutto dei tanti clienti che non sono più riusciti a pagare quei mutui al limite dell'usura, concessi dieci anni fa!

Non appena si saranno sistemate un attimo, non appena torneranno a soffiare venti favorevoli per l'economia, ecco che i tassi d'interesse schizzeranno alle stelle. E tu rimarrai col classico "cerino in mano" come si suol dire! Se non vuoi correre questo rischio, ecco la soluzione giusta al momento giusto. Un appartamento su 4 unità, tre stanze da letto, pochissime spese condominiali, poco più di 100 € all'anno, ma –soprattutto- libero da subito. Vieni a vederlo, lo fermi con preliminare e caparra, mandi la disdetta al proprietario dove abiti adesso (magari potremo aiutarlo a trovare qualcuno che entri al posto tuo prima dei 6 mesi di disdetta), corri in banca a fermare il tasso d'interesse conveniente, e sei finalmente proprietario della tua nuova casa.

C'è il garage, c'è la cucina separata dal salotto, un bel poggiolo che dà aria e luce alla zona giorno. Sei all'ultimo piano, nessuno sopra la testa a rompere le scatole, sei vicino a tutte le scuole, al centro, al campo sportivo.

Nel nostro sito, trovi qualche foto in più. Ma ti consiglio di venirlo a vedere dal vivo, di toccare con mano i tuoi sacrifici che potrebbero concretizzarsi o vuoi davvero continuare a gettare i tuoi soldi dalla finestra anche quest'anno?!

A presto!

Leo 3486991798

«Gran parte del carattere di ogni uomo, può essere letto nella sua casa.»
(John Ruskin)

	2012	2017
PREZZO MEDIO	€ 100.000	€ 70.000
DISPONIBILITA' NECESSARIA	€ 20.000	€ 14.000
QUOTA MUTUO (80% massimo)	€ 80.000	€ 56.000
TASSO MEDIO (Bankitalia)	3,69%	1,97%
DURATA MASSIMA	25	25
RATA MEDIA	€ 410	€ 237
COSTO TOTALE	€ 143.000	€ 85.000
RISPARMIO EFFETTIVO	-€ 58.000	-40%

Realizzare il sogno della casa singola? Ora è possibile! Scopriamo insieme la soluzione che permetterà di coronare il tuo sogno nel cassetto, senza dover dar fondo a tutti i tuoi risparmi.

Siamo a pochi minuti da Monselice, e più precisamente nella frazione di *Vanzo* di San Pietro Viminario. Il casello autostradale dista appena 4 km, la *Monselice-mare* è ancora più vicina.

La fetta più cospicua di residenti, è rappresentata da giovani famiglie che hanno scelto questa zona perché abbina la comodità ai maggiori centri, Monselice e Conselve, con la tranquillità tipica del *paesello di campagna.*

Le sere d'estate, non avrei problemi a lasciare le finestre aperte. Qui, gli schiamazzi tipici dei centri, quelli che "non fanno dormire la notte", non saranno mai un problema.

E' in questo contesto che, la nostra Consulente alle vendite Elena, ha scovato un'opportunità davvero interessante, soprattutto per coloro che sognano di tornare a casa la sera, staccando completamente la mente dal *caos* e dai pensieri quotidiani, per dedicarsi a pieno alla propria famiglia.

La casa di cui ti parlo, è un'abitazione singola, attualmente occupata da ben due nuclei famigliari. Sotto i genitori, sopra uno dei figli con la famiglia, con i suoi 200 mq calpestabili, questa casa si presta a varie soluzioni.

Entrambi i piani sono formati da quattro stanze, oltre ai locali di servizio e al corridoio centrale: la suddivisione classica delle abitazioni edificate a cavallo dei primissimi anni '70.

Particolare di non poco conto, per l'ipotetico acquirente che ha l'esigenza di creare un appartamento per i genitori al pian terreno, è la presenza della scala sia internamente, sia esternamente al fabbricato.

Quella interna, di servizio, piccolina, da utilizzare per le "emergenze",

la sera se serve qualcosa per non fare il *giro* da fuori, il mattino per lasciare i piccolini ai nonni, ecc.

Quella esterna, che poi sarebbe quella principale, l'ingresso vero e proprio dell'appartamento sopra,

garantisce la necessaria privacy a chi occuperà il primo piano: da qui potrai far salire gli amici che vengono a trovarti, oltre ad utilizzarla quotidianamente per entrare ed uscire di casa.

Una gestione degli spazi che ovviamente potrebbe essere stravolta a piacimento dell'acquirente, in particolar modo se si trattasse di un unico nucleo famigliare.

Qui si aprirebbe un ventaglio di soluzioni piuttosto ampio,

dalla zona giorno interamente ricavata al pian terreno con reparto notte sopra,

alla zona studio/ufficio/hobby sotto mantenendo l'appartamento principale al primo piano,

fino alla possibilità di mantenere le due unità separate, sistemandosi però solo su un piano, in attesa che uno dei ragazzi cresca e decida sul suo futuro.

Se l'idea di "casa" proposta in questo annuncio rispecchia i tuoi progetti, non devi far altro che contattare Elena per organizzare un appuntamento. Il numero dove puoi trovarla direttamente è il 3459943687 (meglio chiamarla per le 12.00 o per le 19.00, per essere più sicuri di trovarla libera dai suoi appuntamenti).

I giorni disponibili per organizzarsi sono per il Martedì o Giovedì pomeriggio, meglio nelle primissime ore, 14.30/15.30.

Se c'è qualcuno che può aiutarti nella scelta, o che hai piacere di portare con te per un consiglio, da noi è il benvenuto! L'unica raccomandazione che ti facciamo, è di acquisire le dovute certezze economiche per sostenere l'investimento, prima di contattarci: in questo modo, non avrai alcun problema a bloccare l'acquisto, prima che qualcun'altro possa soffiarti l'occasione!

«Essere felici a casa è il massimo risultato dell'ambizione»
(Samuel Johnson)

RECENSIONI
facebook

<< Ci sono appartamenti e appartamenti! >>

Ci sono appartamenti nuovi, che sembrano già vecchi, le ragnatele agli angoli dei muri e quell'odore di chiuso che pervade le narici appena varchi la porta. Una cifra pazzesca richiesta dall'impresario di turno, e la necessità di metterci mano ancor prima di entrare.

Poi ci sono appartamenti recenti, che non sarebbero neanche poi così male, ma lasciati andare dai proprietari, che poco si curano di quell'enorme investimento economico fatto anni prima. Il prezzo non sarebbe neanche poi così male, ma le brutte sorprese lì in agguato ad aspettare il futuro acquirente.

O ancora, ci sono quegli appartamenti vecchi, che gli anni li dimostrano tutti, e che non sapresti nemmeno da dove iniziare per rimetterli in sesto. La cifra alquanto interessante, ma quanto tempo ci vorrà per tutti quei lavori da fare?!

Infine ci sono gli appartamenti che entri, è tutto in ordine, pulito, arieggiato, gli occhi si illuminano e ti senti davvero "A CASA TUA"!

Appartamenti che, anche se non sono proprio nuovi di palla, sono più belli di tanti altri che hai visto finora!

Sono rari, sempre più rari ai giorni nostri, dove chiunque pare abbia sempre meno tempo per la cura della propria casa.

Quello che ti propongo oggi, in questo annuncio, fa però parte di quest'ultima categoria… Qui sotto, ti riporto qualche riga della descrizione che ho fatto nel nostro sito internet *www.casamonselice.com*, dove, se vorrai, potrai andare a sbirciare molte altre foto collegate a questa proposta:

"…è una soluzione UNICA nel suo genere. Si, hai capito bene, è un appartamento "unico" nel ventaglio di opportunità attualmente in vendita nella nostra città.

Ti sfido, visionando i migliori siti internet di settore, a trovarne uno simile,

con la bellezza di tre poggioli esterni, uno per ciascuna stanza principale, con due bagni, entrambi finestrati, con il garage doppio, con ben tre lati di esposizione al sole,

su una palazzina di appena 6 unità...

E' tenuto in maniera quasi maniacale dagli attuali proprietari. Curato, pulito, tutto ben sistemato, ogni cosa al giusto posto. Quel valore aggiunto anche per i futuri acquirenti, una sorta di garanzia sullo stato di manutenzione della loro prossima casa.
Tutto questo, ad un prezzo assolutamente in linea con i valori di mercato di Monselice. Un prezzo calcolato su dati concreti, reali, e -soprattutto- dimostrabili."

Cosa aspetti a chiamarmi per fissare un appuntamento?!

Ecco il mio numero 3459943687

A presto!

Elena

Annuncio riservato a fidanzati e giovani coppie. La villetta che stavate aspettando, è finalmente realtà! Un vero e proprio ago nel pagliaio, in un mercato complicato come quello di Monselice.

Sei giovane, hai due risparmi da parte, vuoi comprare una bella casa con la tua ragazza, progettare con lei un matrimonio, dei figli, una famiglia felice…

Lavori dalla mattina alla sera, sei in auto gran parte del tuo tempo, ma, almeno nel week-end, sogni di scordarla in garage, di indossare le scarpette da running o saltare in sella alla tua bici…

Per giunta, non sei nemmeno avvezzo alla vita di condominio, al casino di quei quartieri-dormitorio con le case una attaccata all'altra o, ancor peggio, vicino a qualche locale o alla zona industriale…

Per te –oggi- arriva una proposta formidabile, di quelle da cogliere al volo immediatamente! Perché, amico mio, devi sapere che a Monselice, trovare soluzioni del genere, è davvero un'ardua impresa. Soprattutto negli ultimi anni, dove le imprese, prima di piantare un nuovo cantiere, ci hanno pensato un milione di volte, gettando la spugna nella maggior parte dei casi!

E invece, fortunatamente, la giovane famiglia proprietaria della casa fotografata in questo annuncio, ha deciso di trasferirsi vicino ai genitori, mettendo in vendita quella che è stata il loro "nido d'amore" per 9 lunghi anni.

Non ti servirà un occhio sopraffino, per individuare con che tipo di persone ha avuto a che fare la tua futura casa, per tutto questo tempo. Già dall'esterno, noterai il giardino perfettamente curato, le piante potate e maestose nella loro bellezza, la tettoia in legno per le cene d'estate in compagnia, il camino sempre pronto all'uso.

Entrando poi in casa, avrai davvero la certezza che sarà la dimora ideale dove costruire la tua famiglia.

Ti accoglie immediatamente la sala da pranzo ed il salotto. Tavolo in cristallo, madia, divano con penisola. Non sembrano nemmeno passati 9 anni dal primo giorno. Le tonalità fredde dei pavimenti, delle pareti e degli arredi vengono sferzate dai colori vivaci dei quadri e dei soprammobili. Un mix tuttora di forte impatto e di tendenza anche nel design contemporaneo.

La scala, rivestita in legno e dotata dei faretti ad illuminare il gradino, fa bella mostra di sé all'ingresso. Più in la, il bagno a servizio della zona giorno. Giusto a metà strada tra salotto e cucina, una vera comodità anche solo per lavarti le mani prima di pranzare.

La cucina è il vero pezzo forte, ma solo se ami cucinare! (tranquillo che, quando abiterai senza mamma e papà, ti toccherà imparare) La vetrata ad alzante scorrevole dà sul giardino davanti casa; nelle giornate soleggiate godrai della luce naturale che pervade l'ambiente però, so che i proprietari amano cucinare il sabato pomeriggio, per il pranzo domenicale, nelle giornate di pioggia: un autentico relax!

Al piano superiore si comporrà il tuo desiderio di famiglia. La stanza matrimoniale, con la travatura in legno e le finestre basse a mo' di mansarda, accoglierà la tua prima notte di nozze. Il pavimento in rovere naturale, ti regalerà quella sensazione di calore necessaria prima di infilarti sotto le coperte col partner.

La seconda camera ospiterà i tuoi bimbi. E' giusto affianco a quella matrimoniale, li sentirai piangere nella culletta da piccolini, o litigare tra loro per un giocattolo quando saranno un po' più grandi.

C'è poi la terza stanza, quella che, gli attuali proprietari, hanno destinato a cabina armadio, locale stireria, studio. Potrai scegliere di dividere il maschietto dalla femminuccia quando saranno un po' più grandi, e, nel frattempo, mantenere questa soluzione.

Ovviamente non può mancare il bagno. Che tra l'altro è stato reso comodissimo dall' abbinamento vasca da bagno-doccia. Il mattino una doccia veloce prima di vestirsi per andare al lavoro, la sera riempi la vasca d'acqua calda e stai a mollo per mezz'ora!

Sono però curioso di fartela vedere dal vivo. Per organizzare un appuntamento basta che mi chiami al numero 3459947284 (Filippo). Vieni ovviamente con la tua futura moglie/marito, ma, se vorrai portare anche qualcun'altro che può darti un consiglio nella scelta, ben venga! **Sono convinto che la parola positiva o negativa di un genitore o un parente stretto, sia determinate per farti scegliere serenamente.**

<<Mi sembrava davvero che quella casa ci stesse aspettando. Perché anche le case aspettano i loro inquilini, sopravvivono anni lontano da noi, e poi aprono le loro braccia di porte e di persiane a una giovane coppia, a due "scemi" che tremano di felicità.>>

(Margaret Mazzantini)

Fermarsi all'apparenza, o saper guardare oltre? Solo un occhio sopraffino saprà riconoscere le potenzialità di questa proposta in vendita

Prima di descriverti per bene la casa in questione, voglio affrontare il problema sollevato da alcuni clienti, che mi hanno già contattata prima di andare in stampa con questo magazine: la zona. Questa casa è a Pozzonovo! Chi vive o conosce bene Monselice, sa esattamente dov'è Pozzonovo, piccolo comune ai confini sud-est della nostra città. Il centro di Monselice si trova a 6 km di distanza, la zona industriale ad appena 4 km. Ci sono frazioni di Monselice, più distanti di Pozzonovo, che per recarsi in centro, tra incroci e semafori, passaggi a livello e orari di punta, ci si può impiegare un buon quarto d'ora per arrivare al supermercato in piazza. Sì, per carità- siamo a Pozzonovo, che non è il centro del mondo, e a Monselice non ci vai di certo a piedi comunque, ma i servizi, al giorno d'oggi che l'auto non manca a nessuno, sono comunque a portata di mano. Anche perché, a dirla tutta, se questa casa fosse in centro a Monselice, in centro a Conselve, in centro a qualsiasi grosso comune della provincia, non sarebbe di certo proposta a quel prezzo che trovi lì sotto! Nulla di strano, quando alla base viene fatta una valutazione commerciale, che tiene conto non dei *mq*, ma dei dati riguardanti le ultime compravendite effettuate in una determinata zona, e le disponibilità di spesa accertate delle persone che vorrebbero effettivamente comprar casa in quel posto. Da questi ragionamenti, nascono i 59.000€. Un prezzo che -d'impatto- avrà fatto strabuzzare gli occhi anche ai clienti dal sangue freddo! **Un'occasione che però verrà colta solo dal cliente più arguto, quello che saprà guardare oltre lo stato attuale delle cose, colui che avrà l'occhio lungo per immaginarla sistemata a suo piacimento tra qualche tempo.** Te la descrivo brevemente, così da valutare se gli spazi sono quelli che stavi cercando. Come vedi dalle foto, si sviluppa su due piani: tre locali grandi sotto (cucina, sala da pranzo, salotto) e tre locali grandi (le camere da letto) sopra. Dietro c'è anche un deposito/magazzino di oltre 50 mq. E poi cortile e giardino, 400 mq dove poter fare un pezzetto d'orto, mettere un tavolo e delle sedie per il tuo salotto estivo o la piscina gonfiabile per far divertire i tuoi bimbi e i loro amichetti. Se vuoi, nel nostro sito internet *www.casamonselice.com*, trovi altre foto delle stanze interne. **I lavori da fare ci sono, e non potrebbe essere altrimenti a questa cifra ma nulla di straordinario o sconvolgente, non dovrai di certo buttar giù tutto e rifarla da capo, magari dovrai darti un ordine di priorità ai lavori da fare, decidere quali poter fare da solo e quali farti affiancare da un'impresa.**
Starà poi a te, alle tue esigenze ed alle tue possibilità economiche, decidere quanto spendere subito per la ristrutturazione, quali lavori sono urgenti, e quali poter rimandare più avanti. Il tempo, giocherà un ruolo fondamentale per l'acquirente che vorrà cogliere al volo questo "affare"!
Chiamami per fissare una visita. Il mio numero è 3459943687 (Elena). Organizzati già con tua moglie/tuo marito, o con chiunque possa darti un consiglio su un acquisto così importante. L'unico consiglio, è di venire con le idee chiare: *"So che è a Pozzonovo, so che ci sono dei lavori da fare, so che devo aggiungerci dei soldi prima di entrare a viverci, so che devo averli o so con certezza che la banca me li presta, so che sto facendo un affare incredibile perché con gli stessi soldi non mi comprerei manco un appartamento!"*

Leonida "*Leo*" Todaro, 40 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area tecnico/commerciale.
Nel settore dal 2001, è attualmente uno dei Consulenti immobiliari più esperti nell'intero panorama immobiliare della Bassa.
<<Come tantissimi colleghi, ho mosso anch'io i primi passi per un noto marchio immobiliare in franchising. All'epoca si viveva un mercato vivacissimo, frutto del "credito facile" concesso dalle banche a chiunque intendesse comprare casa. In quel momento, anche un ragazzino poco più che ventenne, poteva concludere diverse operazioni nell arco di un mese. Mi sono ritrovato, nel giro di pochi anni, ad aprire ben tre punti vendita per quel marchio, e a diventare un punto di riferimento per l'azienda a Padova e provincia.>>
<<**Ad un certo punto, mi sono sentito come un pesce fuor d'acqua. L'azienda che avevo sposato, aveva ripreso a caldeggiare l'apertura di nuovi punti vendita, a costo**

Valutazione immobiliare

Il valore COMMERCIALE della tua casa.

Testato un sistema unico, per calcolare il prezzo di vendita degli edifici residenziali

di Leonida Todaro

<<Quanto vale la mia casa?>>
É il tarlo che qualsiasi proprietario ha in testa, ancor prima di porre ufficialmente in vendita la sua abitazione. Conoscere il valore di ciò che si possiede, in taluni casi diventa quasi un'ossessione. Nella mia carriera, conto di aver risposto a questa domanda qualche migliaio di volte. Agli inizi, per farmi conoscere, la ***valutazione gratuita*** della casa, era il modo migliore per farmi aprire la porta da tutti quei clienti che avevano mezza intenzione di vendere. O almeno, così avevo appreso dai colleghi con più esperienza…
Nel tempo, ho capito che in quella maniera avrei semplicemente perso un sacco di tempo. Anzi, avrei trovato la strada sbarrata dalla maggior parte di quelle persone, quando effettivamente avrebbero deciso di mettere in vendita la loro casa.
Il *perché* è piuttosto semplice: spesso e volentieri, la mia valutazione, per quanto corretta fosse, arrivava troppo presto. Il cliente non era pronto a vendere (dai un'occhiata all'articolo di Davide per capire cosa voglio dire…), e per questo, qualsiasi fosse la cifra, era sempre sotto le sue aspettative. Quando sarebbe giunto il momento di vendere davvero, probabilmente ero l'ultima persona che avrebbe interpellato.
Il tempo investito durante la mia carriera per farmi conoscere tramite le valutazioni gratuite, non è stato del tutto vano. Anzi!
Questa attività mi ha permesso di visitare migliaia di case, di consultare migliaia di planimetrie catastali, di valutare *pro* e *contro* di una potenziale vendita su ciascuna di queste abitazioni. Analizzando quali fossero i limiti del metodo valutativo utilizzato dalla stragrande maggioranza degli agenti immobiliari o di quei geometri "provetti venditori". **Contribuendo a creare un sistema unico nel suo genere, per la corretta valutazione commerciale degli immobili residenziali. Un metodo testato negli ultimi due anni da tutti i Consulenti dell'Agenzia, con dati sull'attendibilità superiori al 90%.**
Prima di approfondire l'argomento, e darti in pasto quali sono i dati fondamentali da conoscere per calcolare il valore della tua proprietà, è dovuta un'importante precisazione tecnica. Tutti i riferimenti al significato di "valutazione" o "valore immobiliare", verranno sempre considerati da un punto di vista puramente "*commerciale*". Che nulla ha a che vedere, con stime o valutazioni di tipo "*tecnico*". Fare l'opportuna distinzione tra questi due modelli di calcolo, e sulla loro finalità, ti permetterà di capire quando utilizzare l'uno o l'altro sistema.
Da una parte, la valutazione "tecnica", che consiglio caldamente richiedere ad un geometra o ad un perito. Viene utilizzata per le divisioni del patrimonio ereditato, per la richiesta di autorizzazione legale di disporre di un immobile cointestato con un minore o con un'incapace di intendere e volere, per la concessione di un mutuo ipotecario dalla banca. Una valutazione che tiene conto essenzialmente della superficie da valutare (i mq per intenderci) e di un valore approssimativo per la zona in cui si colloca l'immobile, solitamente stimato dall'Agenzia delle Entrate su parametri di calcolo alquanto complessi, ma che poco hanno a che vedere col reale prezzo di vendita. Basti pensare, a questo proposito, l'inadeguatezza dei valori catastali italiani, sulla base dei quali vengono calcolate le imposte sulla proprietà, che, in taluni casi, superano il reale valore di mercato dell'immobile stesso.
Dall'altro lato, la valutazione *"commerciale"*, quella che (dovrebbe!) determinare con esattezza il valore di "scambio" sul mercato dell'immobile, individuando il punto d'incontro più probabile tra domanda ed offerta. Un sistema di calcolo ancor più complesso e complicato, della semplicissima sequenza di moltiplicazioni e addizioni tipica della valutazione "*tecnica*", ma che purtroppo, affidato all'incapacità di taluni "professionisti", sembra assomigliargli sempre di più.
Purtroppo, in questa categoria di "professionisti", ricadono anche moltissimi "colleghi" agenti immobiliari, che maneggiano quella che considero una vera e propria *Scienza*, in modo piuttosto superficiale. **Diffida di coloro che azzardano un valore al primo incontro, dopo aver visto sommariamente la tua proprietà, o, ancor peggio, che affidano alla *"loro esperienza"* il prezzo di casa tua.**
Vediamo quindi insieme, quali sono i dati essenziali da conoscere, per calcolare esattamente il valore commerciale della tua proprietà immobiliare, se decidessi, oggi- di posizionarla in vendita sul mercato.
A) Le caratteristiche oggettive.
Fanno parte di questa gruppo, le proprietà intrinseche della tua abitazione: quanti metri quadri, lo stato degli impianti, il valore di accessori quali -ad esempio- zanzariere, climatizzatori, impianto d'allarme, ecc., il costo per eventuali lavori di manutenzione da sostenere, l'anno di costruzione, le spese condominiali deliberate.
Solitamente questi, sono gli stessi parametri che vengono citati anche nella valutazione "*tecnica*", la quale attribuisce uno specifico valore economico a ciascuna

di gettare nella mischia ragazzini inesperti, da selezionare su profili giovanissimi. Non considerando che le cose lì fuori, erano ben diverse rispetto ai primi anni 2000: un mercato completamente cambiato, segnato dalla più grave crisi economica dal dopoguerra, un mercato che richiede profili esperti e capaci, soprattutto per trattare ambiti così delicati come quello delle compravendite immobiliari.>>
<<Il progetto *CasaLab* è arrivato come manna dal cielo. **Davide, Elena e Filippo avevano tracciato la strada per un progetto davvero ambizioso in quel di Monselice, un progetto che rimetteva al centro il Cliente, un progetto che mi avrebbe permesso di tornare al 100% a fare quello che amo, il Consulente immobiliare per coloro che desiderano vendere o comprare casa.** Per questo ho deciso di cedere tutte le agenzie in franchising che avevo, e tuffarmi a capofitto nel progetto CasaLab!>>
Telefono 3486991798
Mail leo@casalab.info

voce di questo elenco. Sono dati fondamentali, ma che devono essere presi in considerazione, per una corretta valutazione di "mercato", solo in relazione a quelli che ti elencherò in seguito.
Sarò ripetitivo, ma il passaggio è fondamentale: **se la valutazione è basata unicamente su una serie di caratteristiche oggettive del tuo immobile, sommate tra loro per ottenere un risultato economico complessivo, si tratta esclusivamente di una valutazione *"tecnica"*, che nulla centra con il valore *"commerciale"* del tuo immobile.**
B) Lo stato di salute del mercato locale.
Qui la riflessione si amplia, ed è necessaria una buona conoscenza del settore immobiliare, seppur si tratti di una fetta locale dello stesso. **Bisogna entrare in possesso dei dati reali sul prezzo di vendita e sulle caratteristiche oggettive, di tutte le abitazioni similari compravendute negli ultimi 12 mesi in zona.** Solo così potrai mettere sulla bilancia *pro* e *contro* della tua abitazione, rispetto agli immobili realmente venduti nell"ultimo periodo, gli unici che davvero possono far testo quando si tratta di avvicinarsi al più probabile valore di mercato.
Ma ancora, caratteristiche, prezzo, tempi di vendita, di tutte le case simili attualmente proposte sul mercato nella tua zona. Dati che devono essere presi in considerazione, non tanto per definire il più probabile valore di mercato, quanto per capire l'effettiva commerciabilità dello stesso in quel determinato periodo storico.
C) La disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti.
Per completare il ragionamento, e dare ulteriore attendibilità al risultato finale, è necessario valutare quanti potenziali acquirenti sul mercato stanno cercando un immobile con determinate caratteristiche, e quanto sono disposti, adesso, a pagarlo.
É vero che, se qualche mese fa, ne è stato venduto uno simile ad una determinata cifra, probabilmente il valore non si discosterà di molto, ma è necessario capire fin dall'inizio, quante sono effettivamente le possibilità che questo avvenga.
Quanti clienti effettivamente stanno cercando una casa con queste caratteristiche? Quanto sono disposti a spendere? Ma soprattutto, hanno le necessarie certezze economiche per procedere nell'operazione?
Mi spiego meglio a chi non piacerebbe sgommare con una fiammante Ferrari?! Poi però, estratto conto o direttore di banca, invitano ad accontentarci di un'auto decisamente più modesta. La stessa cosa vale per le case. É inutile far conto su potenziali acquirenti che "*vorrei ma non posso*", quelli che girano senza aver ottenuto le necessarie certezze economiche, *<<tanto poi quando ho visto la casa che mi piace, vado in banca a sentire…>>*. Non funziona così, e non puoi permetterti il lusso di valutare il tuo immobile con parametri fondati sull'incertezza di terzi soggetti.
Ecco perché, nell'elenco di papabili acquirenti, devi tener conto solo ed esclusivamente di coloro che dispongono già di risparmi personali o della delibera di mutuo. Tutto il resto, rischierebbe di fuorviare qualsiasi ragionamento legato al prezzo effettivo che sarebbero disposti a pagare.
***
Solo mettendo insieme questi tre ambiti, riuscirai a chiudere il cerchio, avendo un quadro chiaro della situazione, che ti permetta di ottenere il valore di mercato più probabile. Per rendere ancora più pratico questo concetto, provo a descriverti un paio di situazioni diametralmente opposte.
La prima, un'abitazione con caratteristiche intrinseche davvero interessanti, "uniche" per la zona in cui è collocata. Potremo pensare ad una casa singola con giardino, nel centro storico di un'importante cittadina di provincia, una casa come non se ne vedevano da anni in vendita. Un elenco di acquirenti che attendevano una soluzione del genere, piuttosto lungo e che promette battaglia, disposti a tutto per accaparrarsi quell' occasione "unica". Ecco che il valore sarà prossimo alle maggiori disponibilità di spesa, di questi potenziali compratori.
Al contrario della seconda abitazione, con caratteristiche oggettive opposte, il classico appartamento bicamere per intenderci. Uno dei tantissimi costruiti nel corso dell'ultimo ventennio, la tipologia più frequentemente in vendita che "*visto uno, visti tutti*", "*fatti con lo stampino*" tanto per capirci. L'elenco di acquirenti, ridotto all'osso. Per il proprietario che davvero vuol vendere, l'unica soluzione possibile quella di determinare una cifra altamente competitiva, rispetto a tutti gli immobili similari invenduti. Una cifra che risica la "svendita" in taluni casi, l'unico sistema per riuscire a piazzarlo a quei pochi, pochissimi, acquirenti interessati. Ben consapevoli di avere il coltello dalla parte del manico. Purtroppo…
"Immobile, contesto di mercato, disponibilità accertate di spesa dei reali clienti interessati: i tre cardini su cui verte la valutazione "commerciale" di qualsiasi proprietà."

Una casa da cucire su misura. Un po' di manualità, e l'aiuto di qualche amico che ci sa fare: il mix giusto per chi non si accontenta della solita casa "fatta e finita".

Siamo a San Bortolo, periferia sud di Monselice, frazione comodissima alla zona industriale della città. Questa è una delle zone più ambite dalle giovane coppie/famiglie che si trasferiscono a Monselice. I motivi sono molteplici, ma in particolare sono correlati ai prezzi, decisamente interessanti, ed alla praticità delle vie di comunicazione e dei principali servizi per i propri figli piccoli (scuole, parrocchia, campetti sportivi).
Ho "inseguito" questo immobile a lungo, prima che i proprietari decidessero di venderlo. Chi conosce il mercato immobiliare di San Bortolo, può intuire al volo il motivo: un mercato caratterizzato per lo più da appartamenti recenti, villette a schiera già pronte e finite, un mercato dove trovare una soluzione da ristrutturare a proprio piacimento è davvero difficile.
Soprattutto da quando le case da ristrutturare sono ambite da una larga fetta di clienti, agevolati dal bonus* concesso dallo Stato sugli interventi di ristrutturazione e miglioramento dell'efficienza energetica dei fabbricati stessi.
*bonus recentemente prorogato fino a fine anno
L'abitazione in questione è una porzione di bifamiliare, divisa in verticale, due stanze grandi sotto, due stanze grandi sopra. Non è una casa enorme, e oserei dire *<<per fortuna!>>*: le spese di ristrutturazione saranno contenute alle esigenze effettive di una famiglia media, così come i costi successivi per bollette, manutenzione, ecc. Fuori c'è il suo giardino privato, dove trova posto anche il box auto. Oggi è un semplice garage di lamiera, ma grazie al condono effettuato negli anni passati, potrebbe essere ricostruito in muratura, nel corso del tempo. E' inutile che mi dilunghi nella descrizione di un immobile come questo: una casa che dovrai "cucire su misura" in base alle tue esigenze. Le foto allegate a quest'annuncio, già ti fanno capire molto sullo stato di questa abitazione; sul nostro sito *www.casamonselice.com* potrai trovarne molte altre per "raccontano" meglio anche la situazione interna.
Il consiglio è di organizzarti -fin da subito- con chi può darti un parere professionale sugli interventi da realizzare, prima di entrare a viverci. Potrai delineare così un quadro chiaro della spesa da sostenere, e, perché no, di quanto andrai a risparmiare sui lavori che riuscirai a fare da solo, o in compagnia di qualche amico con le mani in pasta su certi tipi di lavoro. Senza scordare l'enorme vantaggio economico di cui potrai usufruire se ti sbrighi, e cominci i lavori prima della fine di quest'anno!
A presto.
Filippo 3459947284
PS Le "basi di partenza" (ergo, *il prezzo di vendita*) sono ottime, valutate in base alle compravendite già concluse nell'ultimo anno nel territorio comunale di Monselice; per una maggior garanzia, la nostra Agenzia non ha alcun problema, in fase di definizione della proposta d'acquisto, a mostrarti nel dettaglio i dati utilizzati per la valutazione commerciale dell'immobile stesso (questo vale per tutti gli immobili proposti qui e nel nostro sito internet).
<<Ci vogliono le mani per costruire una abitazione, ma solo il cuore può costruire una casa.>> (Anonimo)

grafica e stampa futuramaonline.com

Vendere casa

Esclusiva, questa sconosciuta!

Scopri i tre principi che regolano l'accordo di mediazione tra proprietario e agenzia.

di Filippo Molon

Senza ombra di dubbio, il settore immobiliare è l'unico al mondo dove il termine "*esclusiva*" incute terrore. Associato ad altri ambiti della nostra quotidianità, fa l'effetto esattamente contrario. Spesso viene utilizzato negli spot pubblicitari, quando le aziende lanciano offerte irrinunciabili per un gruppo di loro prodotti: le famose "*offerte esclusive*" che attraggono i clienti più affezionati nel negozio di riferimento, per non farsi scappare quell'occasione unica di comprare un determinato articolo. O ancora, se abbinato al nome di un locale o di un evento particolare, rappresenta quella garanzia in più di trovare un ambiente ricercato, riservato a pochissimi privilegiati. Per non parlare delle "*notizie esclusive*" sponsorizzate dai programmi di gossip, che incollano davanti la tv decine di migliaia di telespettatori ogni domenica pomeriggio!

Poi incontri un'agenzia immobiliare, che ti propone l'"*incarico in esclusiva*" come condizione essenziale per pubblicizzare sul mercato la tua abitazione, gli fai la *faccia schifata*, e cerchi qualsiasi scusa per chiudere quanto prima l'appuntamento. Tra le giustificazioni più in voga del momento, quella che va per la maggiore è «*il mio amico è stato fregato dall'agenzia a cui aveva dato la casa in esclusiva*». Il che può anche starci: se vai nel nostro blog *www.vendocasaoggi.com*, abbiamo scritto innumerevoli articoli che pongono l'attenzione su queste tematiche, descrivendo con dovizia di particolari, i "trucchetti" utilizzati da certi "agenti immobiliari" senza scrupoli.

Ma ti dirò di più. Se davvero questo amico, questo conoscente, la persona con cui hai parlato, si sente vittima di una *fregatura*, puoi fargli presente che la Legge italiana tutela ampiamente i diritti dei consumatori: tra l'altro, ci sono tantissime Associazioni di categoria, alle quali rivolgersi per far valere le proprie ragioni.

Solitamente, quando ricevo questo tipo di risposte, cerco sempre di capire se realmente l'amico è stato vittima di un *raggiro*, o se è un modo per *tagliare corto* l'appuntamento. Per questo chiedo ai clienti di raccontarmi nei particolari, quello che è capitato. Di solito, la fantasia supera di gran lunga la realtà. Persone che ci hanno rimesso un sacco di soldi per due firme, persone che non sapevano quello che firmavano, i contratti scritti in piccolo che non si leggevano, gente che ha dovuto pagare comunque l'agenzia solo per aver messo fuori il suo cartello, eccetera.

Anche le agenzie immobiliari dovrebbero recitare un *mea culpa* sull'argomento. Spesso sono gli stessi agenti immobiliari a generare confusione nella testa dei clienti. Agenzie che «*faccio due foto e proviamo a vendere*». Agenzie che «*se mi dai l'esclusiva ti faccio il 3%, altrimenti senza ti chiedo il 4%*». Agenzie che non spiegano chiaramente diritti e doveri dei clienti e dell'agente.

Questo articolo serve per fare definitivamente chiarezza sull'argomento "*incarico in esclusiva*" nel settore immobiliare. Ti servirà, non solo se un giorno vorrai vendere casa, per capire il modo più efficace per farlo; ma anche per contestualizzare le parole dell'amico fregato, e capire effettivamente se ha ragione, se può rivolgersi ad un legale per tutelare i suoi diritti di consumatore, o se sta solo *sparando letame* sul lavoro onesto di un professionista, consapevole di aver commesso qualche errore.

Vorrei andare dritto al punto, senza girarci troppo intorno, e discutere immediatamente dei "doveri" del cliente che affida la propria casa "*in esclusiva*" ad un agente immobiliare. Sono essenzialmente tre, quelli più importanti, quelli che, in alcuni casi, generano diatribe tra venditore e agenzia. Vediamoli insieme.

1. Accettare una proposta d'acquisto al prezzo (e alle condizioni) concordate

Insieme con l'Agente si fissa un prezzo per la vendita della casa. Solitamente prima si analizzano le motivazioni che ti spingono a vendere oggi, e discutete il più probabile valore di mercato. Ti sei convinto che sia il momento giusto per vendere, e che il prezzo, seppur non si parli più delle cifre di 10 anni fa, comunque ti soddisfa. Magari arrivasse un'offerta di pari importo, che ti permetta di realizzare il maggior guadagno dalla vendita della tua abitazione: il tuo agente avrà fatto un lavoro spettacolare!

Aggiungo un particolare di rilievo, soprattutto quando la casa proviene da un'eredità, **e la comproprietà è di più parenti. Avere un incarico in esclusiva firmato da tutti, servirà a garantire il buon fine dell'affare.** Il rischio di dover pagare una penale se uno degli eredi dovesse rifiutare una proposta a prezzo, diminuisce le probabilità che questo accada (n.b.: se dovesse succedere, l'unico a dover pagare la penale per il lavoro dell'agenzia, sarebbe l'erede inadempiente).

2. Divieto di vendita tramite altra agenzia immobiliare

La sola parola "*divieto*" ti fa rizzare i capelli. Ma preferisco utilizzare dei termini schietti, senza divagare troppo intorno i concetti. Durante il periodo d'incarico, non avrai la possibilità di affidare la vendita ad altri agenti immobiliari.

Divieto, "*non avrai la possibilità…*", sembrano tutte limitazioni alla tua libertà di fare ciò che vuoi della tua casa. Fortunatamente esistono dei "*divieti*" fatti apposta per il bene delle persone: basti pensare al divieto di superare una certa velocità in strada, al divieto di somministrare alcolici ai minori, al divieto di fumare nei locali pubblici.

È il caso anche del "divieto" in questione: appoggiandoti ad una sola agenzia immobiliare, non darai l'impressione agli acquirenti di avere una fretta pazzesca di vendere (pensiero, al contrario, assolutamente plausibile, se la tua casa fosse pubblicizzata in più "*vetrine*" immobiliari). I potenziali clienti non si faranno l'idea (sbagliata) che vendi per esigenza economica, disposto quindi ad abbassare di molto la cifra. E non avranno nemmeno la possibilità di girarle tutte, per trovare quella dove poter spuntare il prezzo migliore dalla vendita.

***«E se un'altra agenzia ha il cliente giusto per casa mia?»*. Può starci, ci mancherebbe. Innanzitutto se il cliente è davvero interessato alla tua casa, credo non abbia alcun problema a contattare l'agente che la sta trattando. Ma se *proprio proprio* da questo agente non vuole andarci perché gli sta davvero sulle scatole, ti confesso un segreto: le agenzie collaborano tra loro!** Quasi tutte, per carità. Ci sono agenti che hanno il *paraocchi* e vanno avanti dritti per la loro strada (senti cosa ti dicono quando gli chiedi della collaborazione): avranno vita breve e saranno agenzie che andranno a scomparire. Ci sono moltissimi agenti che tra di loro collaborano, soprattutto quando trovano valori di professionalità e correttezza nel collega dell'altra agenzia, e metodi di lavoro in linea con le attuali esigenze di mercato. Anche perché «*… meglio prendere la provvigione da una parte, che da neanche una!*».

3. Divieto di vendita diretta tra privati

Altro "divieto", ma questa volta dovresti prenderlo un po' più a cuor leggero, visto che non tutti i divieti vengono per "*nuocere alla salute*". Ma è quello che "*tocca*" maggiormente l'umore dei proprietari: «*Com'è possibile che se trovo da vendere per conto mio devo pagare comunque la provvigione all'agenzia?*».

Questa volta, il *paraocchi* devi toglierlo tu. Succede davvero di rado che l'acquirente viene a sapere della vendita di casa tua, suonando i campanelli del quartiere alla ricerca di una casa da comprare. Probabilmente, la pubblicità dell'agenzia alla quale ti sei affidato, è stata efficace. **Devi sapere che, solo se hai affidato la tua casa in esclusiva, un'agenzia impiega tutti i suoi sistemi pubblicitari e** investe economicamente **in maniera importante, per la sua promozione.** Questo agevola anche gli acquirenti che «*…non voglio passare per l'agenzia*».

Se fatalità ti capitano a casa, dopo qualche giorno o qualche settimana da quando hai affidato la tua casa in vendita ad un agente immobiliare, dove potranno averla vista secondo te? Ora, ci sta che uno voglia risparmiarsi il costo dell'agenzia. Soprattutto quando, per acquistare casa, deve dar fondo a tutti i risparmi personali suoi, dei suoi genitori e di altre tre generazioni prima (*è il costo dell'agenzia il vero problema, o il timore di non riuscire a far fronte ad un acquisto del genere?*). **Quello che è davvero assurdo, è che un** proprietario non voglia tutelare la sua vendita **tramite un professionista del settore. Soprattutto quando l'agente si impegna, nero su bianco, a seguire comunque tutta la pratica burocratica per arrivare al** rogito notarile**, percependo metà di ciò che avrebbe portato a casa se avesse trovato lui direttamente l'acquirente.**

Sì, hai capito bene. Un professionista serio non ostacolerà mai la vendita di un suo cliente, a costo di rimetterci metà del suo compenso (la provvigione dell'acquirente), anzi: si offrirà di seguirlo fino al rogito, tutelando i suoi interessi per il buon fine dell'affare. Leggermente diverso dalla "*fregatura*" di cui parlava quel famoso amico, se affidi l'"esclusiva" di vendita ad un'agenzia…

***

Se vuoi approfondire l'argomento, se l'agenzia alla quale ti sei rivolto per la vendita di casa tua è stata poco chiara, se hai dubbi e perplessità o pensi di aver subito una "*fregatura*", sai dove trovarmi!

A presto!

Filippo Molon, 31 anni, collaboratore dell'area commerciale, figura di riferimento per le compravendite residenziali nei quartieri di San Giacomo e Costa Calcinara.

Fa parte del team da oltre 6 anni, seppur già da prima collaborava con l'Agenzia come intermediario creditizio.

<<Ho conosciuto gli attuali colleghi, seguendo clienti comuni. Loro si occupavano di trovargli la casa ideale, io dovevo garantirgli fin da subito la disponibilità bancaria di erogare un mutuo. La figura di un buon partner che sapesse "parlare" con le banche, era fondamentale per accorciare i tempi di vendita, ottenendo una risposta sicura ed immediata da chi doveva erogare il finanziamento. **Sfatiamo un mito… le banche, a chi vogliono loro, danno risposte certe in tempo *zero*. Vincolare un'offerta all'ottenimento del mutuo, è la prassi di chi non vuole assumersi alcuna responsabilità.**>>

<<Ci sono tantissimi proprietari e potenziali acquirenti che attendono settimane per avere una risposta dalla banca?.. Mi dispiace dirlo, ma credo si siano appoggiati all'Agenzia sbagliata. **Le Agenzie serie, e per fortuna in giro ce ne sono, mai e poi mai terrebbero in sospeso un venditore, nell'attesa che il potenziale compratore ottenga le dovute risposte dalla sua banca: lo inviterebbero caldamente ad ottenere le garanzie necessarie, ancor prima di portarlo a vedere quell'immobile…** se poi non dovesse piacergli, nessun problema, avrà la garanzia in tasca che quando troverà quello giusto, potrà fermarlo all'istante, senza farsi scappare l'opportunità!>>

Telefono 3459947284
Mail filippo@casalab.info

CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

Monselice Via C. Colombo, 71 (vicino al C.C. Airone)
Tel. 0429 767 302 - CasaLab Monselice
www.casamonselice.com
www.vendocasaoggi.com