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

Riflessioni "immobiliari" di un anno ormai agli sgoccioli...

L'edizione di fine ottobre del nostro *CasaLab News*, è -come di consueto- l'ultima dell'anno solare. Per la nostra Agenzia, è una delle uscite più importanti, perché coincide con i giorni che anticipano la tradizionale Fiera cittadina, uno degli eventi *clou* dell'anno per Monselice.

Tra pochi giorni, la nostra città si vestirà a festa: la Fiera dei Santi rappresenta un momento di aggregazione unico, per una festa popolare che viene tramandata di generazione in generazione. Le bancarelle lungo le vie del centro, la fiera agricola, le giostre già arrivate, il sorriso di grandi e piccini... per chi come noi è nato e cresciuto a Monselice, questi due giorni di festa sono l'occasione giusta per uscire di casa, per ritrovare gli amici di un tempo, per bere qualcosa in compagnia, per ricordare i vecchi tempi andati.

Da qualche anno, per noi di *CasaLab*, l'1 e 2 Novembre non rappresentano più solamente la festa del paese, ma una *chanche* unica per incontrare tutti insieme i nostri clienti, quelli passati, quelli che hanno già avuto a che fare con noi, e quelli che lo diventeranno, adesso -tra poco- o più in la nel tempo.

Fiera dei Santi 2011. L'Agenzia prende in prestito per la settimana di Fiera il negozio di piazza Vittoria, proprio di fronte il municipio. Successivamente, riuscirà ad affittare questo spazio all'Enoteca Caveau, tuttora uno dei locali di punta del centro storico di Monselice.

Quante trattative di vendita sono nate in Fiera, tra una chiacchera e l'altra, un panino in compagnia, due risate davanti la vetrina del nostro negozietto in piazza.

Abbiamo preso del "ridicolo" da gran parte della *concorrenza* in questi anni, per il nostro modo di proporci nel mercato. Noi, gli ultimi arrivati, a lanciare iniziative nuove, a diffondere una "cultura immobiliare" diversa, a promuovere metodi innovativi per rilanciare il settore residenziale. Aver completamente stravolto l'immagine classica dell'agente immobiliare tutto *impettito*, dal linguaggio *forbito*, l'occhio *birbo* di quello che sotto sotto trama alle spalle del cliente, ha rotto *le uova nel paniere* a moltissimi "colleghi".

Siamo stati per questo, criticati e derisi, per il modo *easy* di stare tra la gente. Ma quale abito elegante e cravatta, ma quali *tailleur* e tacchi vertiginosi da non riuscire nemmeno a camminare?! Una *polo* veloce, un paio di scarpe comode, e via andare... non c'è tempo di badare al look, quando la priorità è quella di soddisfare al meglio le esigenze dei clienti!

Ovviamente siamo andati avanti per la nostra strada, badando ben poco alle critiche della concorrenza, ai loro modi di farci *ostruzionismo*, certi e convinti che il cliente finale –alla lunga- avrebbe apprezzato meglio la nostra schiettezza, gli argomenti affrontati in maniera semplice, l'onestà e le cose dette dritte in faccia.

Se siamo qui dopo 10 anni, dopo aver passato una crisi di mercato che pareva senza fine, se con una semplicissima agenzia immobiliare di provincia riusciamo a "sfamare" 4 famiglie, quando la maggior parte -a malapena- una o due al massimo, qualcosa di buono è sicuramente stato fatto in tutto questo tempo. I momenti di difficoltà non sono certo mancati, e se leggerai nelle prossime pagine la nostra storia ti racconteremo anche di quelli… ciò che non è mai mancata è la voglia di lavorare, lo *sbattersi* quotidianamente per accontentare il più possibile i nostri clienti, l'impegno per trovare sempre una soluzione alle necessità di coloro che decidono di affidare a noi la loro "esigenza immobiliare".

A proposito. Giusto per spiegare una volta per tutte come mai il nostro primo pensiero quando trattiamo con le persone è rivolto al cliente stesso, alle sue motivazioni personali, e non al prodotto, alla sua casa, alle caratteristiche tecniche, ai soldi, dell'abitazione che deve vendere o comprare. Non siamo certo degli *psicologi*, come qualcuno simpaticamente ci ha definiti. Ce ne sono -e tanti- di bravi, persone che si sbattono anni per laurearsi e formarsi in una professione delicata, che aiuta moltissima gente a superare le difficoltà che la vita ci pone dinanzi.

Noi siamo dei semplicissimi Consulenti immobiliari, che magari esercitano la loro professione in un modo diverso rispetto a quello canonico delle altre agenzie immobiliari, ma con l'unico obiettivo di raggiungere il miglior risultato possibile per i nostri clienti, per le persone con cui abbiamo a che fare.

Per spiegarci meglio... durante questi anni, chi è riuscito a riflettere sulle *reali motivazioni* che lo spingevano a vendere o cambiare casa, ha completato l'operazione più velocemente, realizzando –nel 99% dei casi- una cifra superiore rispetto a chi è partito un po' *alla cieca*, mettendo in vendita per provare un po' come va, affidandosi ad agenti che lo accontentavano in tutto e per tutto, dalle idee di prezzo, ai modi di gestire la trattativa.

Siamo d'accordo che, se c'è un modo per realizzare una cifra migliore, se esiste un modo per arrivare in fondo più rapidamente, un sistema che garantisca al cliente di affrontare con più serenità un'operazione così delicata, un agente immobiliare ha l'obbligo 'professionale' di seguirlo...

ascoltando le possibili perplessità del cliente, ma cercando il modo giusto per spiegargli le cose come stanno… concordi su questo?!

Spiegato in parole semplici, un Consulente che ha davvero a cuore i suoi clienti, ha il dovere di aiutarli a ragionare, prima sulle esigenze personali, poi sul fattore economico. Chi si limita a condividere le idee del cliente, senza dare un parere personale onesto e concreto sulla vicenda, non è un Consulente, ma una persona messa lì per vendere, punto e basta! Non è una persona che si prenderà cura dei tuoi interessi, ma avrà come unico obiettivo il suo profitto finale!

Ehi, stiamo sempre e comunque discutendo di affari, questo è chiaro! La parte economica della trattativa è fondamentale, ci mancherebbe. **Quello che abbiamo riscontrato nel tempo, e che volevamo porre alla tua attenzione, è che quando cliente e agenzia si focalizzano unicamente sul lato economico dell'operazione, rischiano di commettere degli errori che ne pregiudicano *di molto* il risultato finale.** Ci sono svariati articoli sul nostro blog *www.vendocasaoggi.com* che parlano di questo. Uno in particolare scritto l'anno scorso *"Scopri come non farti fregare quando metti in vendita la tua casa"*, ha riscosso un successo enorme, con clienti

Fiera dei Santi 2014. Come nella più classica delle edizioni, due giornate di freddo e nebbia fitta quelle dell'1 e 2 Novembre 2014. Per l'Agenzia, sarà una delle edizioni di maggior successo, con 3 vendite concluse la settimana seguente.

che ci hanno scritto e chiamato da ogni parte d'Italia, per sapere come comportarsi con l'agenzia alla quale avevano affidato la propria casa in vendita.

Anche per questo siamo stati criticati e attaccati dalla concorrenza. Aver scoperchiato *il vaso di Pandora*, aver portato a galla certi metodi poco etici di lavorare, ha dato fastidio a molti. Ma, in tutta onestà, che si tengano pure il loro fastidio, il loro astio nei nostri confronti… se il mercato immobiliare è caduto nel baratro qualche anno fa, se ancora ne stiamo pagando le conseguenze, se tu stesso hai comprato una casa 10/15 anni fa pagandola il doppio del suo attuale valore di mercato, è anche grazie a questi personaggi, a questo tipo di agenzie immobiliari, a tutti quelli che sono rimasti fermi sui modi di lavorare di 10/15 anni fa.

Noi continueremo a fare il nostro, i clienti lo stanno apprezzando, e questo a noi basta e avanza!

Ci vediamo in Fiera!

Filippo, Davide, Elena, Leo

ULTIM'ORA!!!

MONSELICE, APPENA FUORI DAL CENTRO, ABITAZIONE ACCOSTATA E ANNESSO RUSTICO.

Ho acquisito ieri l'incarico di questa proprietà. Sono andata immediatamente a fare le foto, perché volevo a tutti i costi inserirla all'interno del magazine di questo mese. Sono riuscita a ricavare questo trafiletto in prima pagina, giusto per dare un'idea generale di cosa si tratta.

L'intero servizio fotografico, lo trovi nel nostro sito *www.casamonselice.com*

Ti lascio anche alcune anticipazioni sulle caratteristiche, così da valutare immediatamente se si tratta dell'affare giusto per te.

- ✓ CASA 125 MQ, ABITATA FINO A POCHE SETTIMANE FA
- ✓ RUSTICO 80 MQ, IDEALE COME RICOVERO ATTREZZI
- ✓ SCOPERTO ESTERNO 600 MQ, CON ULTERIORI ANNESSI CONDONATI
- ✓ ZONA TRANQUILLA, AD 1 ½ KM DAL CENTRO STORICO
- ✓ **PREZZO 85.000 €**

Per fissare una visita, contattami al numero 3459943687. Le mie disponibilità sono limitate ai giorni di Martedì e Giovedì pomeriggio, possibilmente nel primissimo pomeriggio 14.30-15.30 per sfruttare le ore di luce.

TI ASPETTIAMO IN FIERA A MONSELICE L'1 E 2 NOVEMBRE!

Ci trovi nel punto vetrina di via Zanellato
affianco l'ufficio postale

Come tutti gli anni, saremo aperti dal mattino fino a sera.
Sarà l'occasione per fare due chiacchiere insieme, per conoscerci meglio, e -se vorrai- per iniziare a prendere informazioni sul nostro sistema di lavoro, soprattutto se stai maturando l'idea di vendere o comprare casa.
Non mancheranno anche quest'anno i gadget gratuiti per i nostri clienti, dove -per la prima volta- comparirà il nuovo marchio CasaLab.
Segna in agenda l'appuntamento… ormai manca davvero pochissimo!

L'OCCASIONE GIUSTA PER CHI VUOLE ABITARE IN CENTRO A MONSELICE

Le case in vendita in centro, sono diventate merce rara. Quantomeno, quelle proposte al giusto prezzo di mercato! Il motivo è abbastanza semplice: Monselice è tuttora un centro che tira parecchio, dove abbiamo un po' tutto a portata di mano. Ci sono i negozi, i servizi utili per la vita quotidiana, c'è la ferrovia, c'è il casello autostradale. Per chi ha dei figli, ci sono le scuole, i campi sportivi, i patronati, i ritrovi per i ragazzi.

Trovare una soluzione abitativa che soddisfi le esigenze della famiglia media, è diventata un'impresa davvero ardua! Soprattutto per chi non vuole dar fondo a tutti i risparmi che ha, per l'acquisto della casa.

Se ti rispecchi su quanto letto finora, è consigliabile per te soffermarti attentamente su quest'annuncio. Dopo tanto cercare, questa casa potrebbe tramutarsi ben presto nella soluzione ideale alla tua esigenza d'acquisto.

Vediamo insieme di cosa si tratta...

Siamo in via Araldo e Monte, a due passi da quello che era l'ingresso dell'ospedale cittadino. Dentro ad una strada privata chiusa, troviamo questo fabbricato edificato negli anni '70. In quegli anni, indubbiamente una delle residenze più signorili del centro.

L'abitazione in vendita, è quella all'ultimo piano di questo edificio. Si tratta di un attico davvero spazioso, liberato da poco, e quindi immediatamente disponibile per i nuovi proprietari.

Dentro troviamo un corridoio centrale che divide la varie stanze. Oggi questa soluzione è stata messa da parte nelle nuove progettazioni, a favore di ambienti unici, dove l'entrata avviene direttamente nel salotto. Personalmente considero il corridoio un elemento funzionale alla vita domestica, soprattutto per chi vuole mantenere un po' di privacy tra le varie stanze della casa.

Il soggiorno è il centro focale dell'abitazione: gran parte della vita quotidiana della famiglia, si passerà all'interno di questa stanza. Per questo, meglio avere un ambiente separato dalla cucina, grande, spazioso, dove poterci mettere un bel divano per i momenti di relax, dove i tuoi bimbi potranno giocare in tutta tranquillità nel tappetone disteso davanti la tv, dove potrai riunire amici e parenti nei giorni di festa.

Affianco c'è la cucina. Come hai intuito, è un ambiente separato. Ci sta tranquillamente anche un tavolo per mangiare. Di bello c'è la portafinestra che esce sul terrazzo: capita di cucinare qualcosa che fa odore, o di friggere in casa... avere la possibilità di spalancare una porta per cambiare aria, è un vero lusso. Inoltre, non dovrai tenerti i bidoni della spazzatura in casa, ma potrai posizionarli lì fuori: sembra una cavolata, ma nella quotidianità si fa caso un po' a tutto, e le comodità non dispiacciono a nessuno.

Il reparto notte è formato da tre stanze da letto. E' questo il motivo principale per cui ho descritto all'inizio questo immobile, come la soluzione ideale per la famiglia... tre camere da letto, ti daranno l'opportunità di dividere maschietto e femminuccia, o di dedicare la terza stanza alla zona studio, agli armadi, all'angolo stireria.

C'è un bagno, forse un po' poco rispetto agli appartamenti più moderni. Ovviamente, ne ho tenuto conto in fase di valutazione. E' anche vero che poi il secondo bagno non viene sfruttato un gran ché, soprattutto quando è cieco. Se per te è assolutamente fondamentale, se tra le tue priorità c'è il secondo bagno, e arrivi a rinunciare a tutte le altre comodità per quello, allora non è l'appartamento che fa per te. In caso contrario, metti sul piatto della bilancia un po' tutto, e valuta effettivamente se è così importante per la tua scelta...

Infine, il garage. E anche questo, trovarlo in centro Monselice, non è proprio semplicissimo. Tra l'altro, il garage in questione è al piano terra, non ci sono problemi di allagamento, non ci sono rampe d'accesso scomode, hai lì a portata di mano un locale dove riporre l'auto, le bici, i motorini, o tutto quello che in casa non ci sta proprio.

Ora, se sei arrivato fin qui, sicuramente ti sei fatto un'idea abbastanza concreta di questa soluzione. **Se la tua priorità è quella di acquistare in centro, ti conviene affrettarti, prima che qualcun'altro ti soffi l'occasione.** Le mie disponibilità per fissare una visita sono per il Martedì o Giovedì nel primissimo pomeriggio. Chiamami con un po' d'anticipo: ora che le compravendite sono ripartite, ho l'agenda piena di settimana in settimana.

A presto!

Filippo 3459947284

La nostra storia

DA TECNORETE A CASALAB: QUANDO SONO LE PERSONE A FARE LA DIFFERENZA...

La nostra Agenzia apre i battenti nel Maggio del 2008, grazie all'iniziativa imprenditoriale di persone che già operavano nel settore immobiliare da parecchio tempo.

Erano gli anni del *boom* economico, della corsa sfrenata all'acquisto ad ogni costo, del mutuo "facile", dell'impennata vorticosa dei prezzi delle case. Un'epoca in cui, i Gruppi di agenzie in *franchising*, spingevano oltre modo l'apertura di nuovi punti vendita, certi di un mercato in continuo fermento, anche per gli anni a venire.

La nostra Agenzia nasce sull'onda lunga dell'entusiasmo delle oltre 800.000 compravendite residenziali annue, concluse in Italia nel triennio 2005/2007. Nasce per mano di un gruppo di agenti che facevano capo ad uno dei *franchising* più diffusi in Italia nel settore della mediazione immobiliare. Prese il nome di *Tecnorete*, il marchio "giovane" del *Gruppo Tecnocasa*. Un marchio che, secondo i proclami iniziali, sarebbe arrivato ad eguagliare -nel giro di pochi anni- il *brand* principale in termini di capillarità nel territorio, e che -invece- risulta tuttora semisconosciuto ai più.

Maggio 2008. L'agenzia allestita e pronta per l'apertura ufficiale.

Estate 2011. Foto di gruppo dello staff dell'Agenzia, rilevata l'anno prima da Davide e Leo. Fanno ancora parte del team Erika Martin e Fabio Ruffin, che usciranno qualche anno più tardi, per problemi personali extra-lavorativi.

dai predecessori, ma riescono immediatamente a dare una sferzata d'aria nuova all'ambiente.

Davide è alla prima esperienza da titolare di un'Agenzia immobiliare. Ha fatto la gavetta a Battaglia Terme, dove ha iniziato a lavorare nel 2004. *Leo* ha già aperto e avviato tre punti vendita in provincia, e torna a confrontarsi col mercato immobiliare di Monselice, da dove era partita la sua carriera nel 2001.

L'Agenzia di Monselice, diventa per loro l'occasione giusta per misurarsi con la città dove sono nati e cresciuti: una "sfida" stimolante, da vincere ad ogni costo! Si circondano fin da subito di persone fidate, sulle quali poter contare nel medio-lungo periodo, per garantire un servizio efficace e duraturo ai clienti dell'Agenzia. Persone sulle quali investire tempo e denaro per la loro crescita/formazione professionale, con la certezza che, un Consulente cresciuto in un momento di mercato fortemente complicato come quello, avrebbe ripagato con gli interessi -negli anni a venire- gli sforzi fatti.

I primi due anni furono di enormi difficoltà. Un'agenzia da avviare da zero, in una città dove i mediatori storici la facevano da padrone.

Un mercato notevolmente ridimensionato, rispetto i bagordi degli anni precedenti. Uno staff di persone incapace di adattarsi alle mutate dinamiche del settore immobiliare. Possiamo pur dire che i presupposti di questo inizio, facevano intendere ben altro, per quella che sarebbe poi diventata -negli anni a venire- l'Agenzia di riferimento in zona, nel segmento delle compravendite residenziali.

Come nel più classico degli *sliding doors*, nel 2010, ad un passo dalla probabile chiusura definitiva, l'Agenzia passa di mano. Il gruppo di soci che aprì l'ufficio appena due anni prima, cede il testimone ad una nuova società -*Rete 5 srl*- formata da due Consulenti immobiliari di Monselice, *Davide Rosa e Leonida "Leo" Todaro*, già colleghi e collaboratori per un altro studio immobiliare. Decidono di mantenere la precedente denominazione -*Tecnorete*- in virtù dei contratti stipulati

Diventano punti cardine dell'Agenzia, proprio in quegli anni, *Elena Rosa* e *Filippo Molon*. Sono gli anni del crollo del mercato immobiliare, della chiusura di migliaia di agenzie immobiliari in tutta Italia, delle erogazioni di mutuo serrate a doppia mandata dagli istituti di credito.

Sono gli anni in cui l'Agenzia Tecnorete di Monselice si fa largo nel mercato cittadino, nonostante questo sia stravolto dalla crisi più profonda mai vista dal dopoguerra ad oggi. Sono gli anni in cui vengono testate e applicate nuove metodologie di lavoro, sia in ambito tecnico, sia in ambito pubblicitario e commerciale. Sono gli anni in cui l'Agenzia investe ogni centesimo d'utile prodotto, per la promozione delle sue attività, del suo staff, dei suoi metodi innovativi di approcciare il mercato immobiliare, e –ultimo ma non ultimo- per la sponsorizzazione delle abitazioni che gli vengono affidate in vendita *esclusiva*.

Di lì a qualche anno, si farà viva l'idea di abbandonare il franchising, Tecnorete, un marchio, un nome distintivo, che aveva accompagnato sin dall'inizio le

Bonus casa 2019, il punto sulle agevolazioni

LEGGE BILANCIO 2019, BONUS MOBILI: PROROGA AL 2019. CONFERMA ANCHE PER ECOBONUS

Un anno di proroga per il bonus mobili del 50%, che quindi slitta a fine 2019. E, allo stesso modo, un anno di rinvio anche per il bonus verde. Con la conferma di tutto il blocco delle altre detrazioni per la casa, senza particolari novità: sopravvivono, quindi, sia il bonus ristrutturazioni del 50% che l'ecobonus, con il doppio binario del 50% e del 65%.

È quanto emerge dalla lettura del Documento programmatico di bilancio del 2019, che anticipa i contenuti del disegno di legge di bilancio per la parte che riguarda gli sconti fiscali per la casa.

Ristrutturazioni semplici

Non si annunciano rivoluzioni, quindi, ma alcune conferme importanti. A partire dallo sconto base del 50% per le ristrutturazioni. Sarà prorogato fino al 31 dicembre 2019 e resterà identico all'assetto attuale: detrazione al 50% per tutti gli interventi di ristrutturazione edilizia, da suddividere in dieci quote annuali.

Ecobonus

Slitta di un anno anche l'ecobonus, la detrazione per gli interventi di efficienza energetica. Anche questa resterà nell'assetto attuale. Quindi, sconto diviso in dieci quote annuali e alcune operazioni con aliquota ridotta

Maggio 2017. Gli attuali componenti della squadra di Consulenti CasaLab. Foto di gruppo sulla salita delle 7 Chiesette, per la promozione del blog www.vendocasaoggi.com e delle successive iniziative di marketing dell'Agenzia. Da sinistra, Elena, Filippo, Leo, Davide. Sullo sfondo, panoramica della città di Monselice.

Con il marchio CasaLab arriva anche un restyling completo dell'Agenzia. Nuovi colori e una ventata di freschezza, per il punto di riferimento nel mercato delle compravendite residenziali.

vicissitudini della nostra Agenzia immobiliare.

Un *franchising*, un Gruppo di lavoro, che non rispecchiava più i nostri valori, i nostri ideali, ora che la situazione di mercato stava ritrovando un minimo di serenità. Troppo concentrato nel tornare ad essere quello dei fasti di un tempo, anziché attento alle richieste, alle necessità, alle paure, del "cliente immobiliare", sia esso venditore o acquirente.

Un cambiamento che sarebbe diventato indispensabile per poter rispondere alle esigenze di vendere o comprare casa, anche di quelle famiglie residenti fuori Monselice, nei comuni direttamente limitrofi, che in maniera sempre più insistente chiedevano il nostro intervento, ma che, per le ferree regole imposte dal *franchising* di appartenenza, ci era impossibile soddisfare.

Una trasformazione per cui si è reso necessario un enorme sacrificio in termini di tempo, da dedicare alla formazione e alla ristrutturazione dei ruoli aziendali, ora più snelli e vicini alle esigenze dei clienti finali. Una metamorfosi obbligatoria, per uno *staff* di lavoro il cui obiettivo è quello di consolidare il suo *status* di riferimento nel territorio, per il segmento residenziale, nel mercato delle compravendite immobiliari tra privati.

Il marchio *CasaLab* subentra a *Tecnorete* nel Maggio del 2018, a 10 anni esatti dall'apertura dell'Agenzia. Un evento che ha riscosso un notevole successo tra i nostri clienti, soprattutto tra coloro che già da un po' ci incoraggiavano in questo senso. Le titubanze iniziali, per un cambiamento che avrebbe potuto danneggiare l'avviamento e l'immagine che avevamo costruito della nostra Agenzia sul territorio in tutto questo tempo, immediatamente rimpiazzate dagli attestati di stima delle moltissime persone che ci conoscono, e che hanno fatto affari con noi durante questo decennio.

Ora più che mai, possiamo affermare a gran voce che, qualsiasi sia il nome in vetrina, qualsiasi sia il marchio esposto, la differenza la fa sempre (così come in tutti i lavori) il *team* di lavoro che opera al suo interno, e i risultati saranno sempre la somma delle qualità umane, professionali, di dedizione al lavoro, delle persone che lo compongono!

CasaLab, la nostra Agenzia immobiliare, ne è la riprova concreta!

Maggio 2018. L'Agenzia cambia volto, scegliendo il nuovo marchio CasaLab. La sede rimane fissa in via Cristoforo Colombo 71, vicino al Centro Commerciale Airone.

al 50%. Si tratta della sostituzione di infissi, delle schermature solari, degli impianti di climatizzazione invernale tramite biomassa e tramite caldaie a condensazione ad efficienza più bassa. Dovrebbero restare al 65%, stando alla lettura del documento, interventi come le caldaie a condensazione ad alta efficienza, la riqualificazione globale degli edifici o le coibentazioni.

Bonus mobili e bonus verde

La novità più rilevante, però, riguarda due sconti che finora erano rimasti sullo sfondo. Si annuncia, allora, la proroga per tutto il 2019 «per la detrazione per l'acquisto di mobili e di grandi elettrodomestici di classe energetica elevata finalizzati all'arredo dell'immobile oggetto di ristrutturazione». Si tratta del bonus mobili al 50% che, quindi, guadagna un altro anno di vita. Allo stesso modo, viene rinnovata per un altro anno la detrazione al 36% per interventi di cura, ristrutturazione e irrigazione del verde privato. È il bonus verde, inaugurato lo scorso anno.

(articolo tratto da Il Sole 24 Ore del 16-10-2018)

VUOI ENTRARE A FAR PARTE DEL NOSTRO TEAM?

Non ci poniamo limiti quando si tratta di risorse umane. Siamo consapevoli che, per consolidare la posizione di riferimento conquistata in questi anni nel settore delle compravendite residenziali, confermandola per i prossimi decenni nell'area territoriale di nostra competenza, dovremo ampliare il nostro organico lavorativo.

Anno dopo anno, i clienti che ci contattano per chiedere il nostro intervento, per programmare con noi le attività da fare per vendere al meglio la propria abitazione, per individuare l'immobile perfetto da acquistare, aumentano in maniera esponenziale. Questo, grazie al ruolo di *leadership* che ci siamo ritagliati in questo determinato segmento di mercato.

Per continuare ad offrire un servizio di alto livello, rispondendo in tempi rapidi alle richieste di Consulenza immobiliare dei nostri clienti, siamo alla ricerca di nuovi *talenti* da inserire nel nostro staff. Non abbiamo fretta, siamo alla ricerca dei profili giusti, perché – per mantenere uno standard elevato- servono persone intraprendenti, vogliose di imparare, equilibrate dentro e fuori l'ambito lavorativo.

Il nostro, non è un lavoro per tutti! La nostra selezione, non terrà in considerazione il titolo di studio (basta un semplice diploma di scuola secondaria superiore per l'abilitazione alla professione), l'età, il sesso, le precedenti (ed attuali) esperienze lavorative. Non precludiamo a nessuno, la possibilità di affermarsi all'interno della nostra azienda.

Valuteremo le caratteristiche personali di ciascun candidato, e le sue ambizioni future, durante un primo colloquio di selezione, col responsabile delle risorse umane. Solo se troveremo affinità di idee, basi caratteriali solide, disponibilità all'apprendimento ed al lavoro di squadra, procederemo con il secondo colloquio di selezione, direttamente col *tutor* che affiancherà in azienda il neo-inserito.

Se reputi di avere le caratteristiche giuste per entrare a far parte della nostra squadra…

se ritieni la possibilità che ti stiamo offrendo, una di quelle da cogliere al volo, la potenziale svolta definitiva nella tua carriera lavorativa…

se credi di poter dare un contributo importante, per consolidare il ruolo di *leader* nel mercato, acquisito negli anni dalla nostra Agenzia di Consulenza immobiliare…

…non perdere altro tempo!

INVIACI IMMEDIATAMENTE
IL TUO CURRICULUM ALL'INDIRIZZO
monselice@casalab.info

CORREDATO DA UNE BREVE DESCRIZIONE DELLE TUE CARATTERISTICHE PERSONALI E FUTURE AMBIZIONI LAVORATIVE!

Mi chiamo ***Filippo Molon***, e faccio parte del team dell'Agenzia dal 2012. Sono il più giovane, anche se ho passato i 30 da un pezzo anch'io! Conoscevo già da prima i miei attuali colleghi, perché collaboravo con loro come consulente esterno per alcuni clienti in comune: prima di entrare in *CasaLab* difatti, lavoravo per una società di intermediazione creditizia, che si occupava di reperire i mutui migliori, per le persone che desideravano acquistare casa.

Già da fuori, ero rimasto colpito da due aspetti in particolare, che avevano attirato la mia curiosità: l'indirizzo assunto dall'Agenzia, che già allora aveva l'intenzione di differenziarsi dalla massa di agenzie presenti sul territorio, specializzandosi nel ramo delle compravendite residenziali tra privati (tralasciando il mercato degli affitti, le compravendite di negozi, capannoni, uffici, ecc, le transazioni di immobili da impresa, ecc.), e la gestione dei rapporti con la clientela, dove al primo posto venivano messi i valori di *trasparenza* ed *equità tra le parti*, cose che non riscontravo nelle operazioni che seguivo in collaborazione con altre agenzie immobiliari del territorio.

Sono entrato a far parte di questo gruppo di lavoro in punta di piedi, cercando nei primi anni di apprendere il più possibile dai miei colleghi più 'anziani'. **All'inizio della mia avventura, ho dedicato gran parte del mio tempo, a far conoscere il nostro sistema di lavoro nelle zone di mia competenza, Costa Calcinara, San Giacomo, Marendole su tutte.** Ho apportato idee nuove, frutto della mia precedente esperienza lavorativa, che hanno permesso di affinare il metodo di lavoro applicato dall'Agenzia, con il risultato di accelerare i tempi medi di vendita degli immobili.

Mi sono ritagliato uno spazio importante nel panorama immobiliare di Monselice, e questo non lo dico io, ma i risultati ottenuti negli ultimi anni. Ovviamente vado fiero di questo, anche se le soddisfazioni più grandi per me, derivano dalle parole di stima e ringraziamento da parte dei clienti. **Sentirsi apprezzati per avere aiutato una famiglia a cambiare casa, è il mio risultato più bello... sapere di esserci riusciti tramite un metodo di lavoro che ho contribuito a creare, lo è ancor di più!**

Tel. 3459947284

Mail filippo@casalab.info

Sono ***Davide Rosa***, titolare dell'Agenzia, nonché mediatore immobiliare dal 2004. Ho 'incrociato' questo settore quasi per caso, quando avevo poco più di vent'anni. Per me, che provenivo da esperienze lavorative di altro genere, è stata una vera e propria fulminazione. **L'idea di poter essere d'aiuto ad una famiglia, nella realizzazione di un sogno così importante come comprar casa, è tuttora per me uno stimolo incredibile.**

Ho fatto tutta la "gavetta" per un'agenzia immobiliare di Battaglia Terme. Sono stato collaboratore, "segretario", addetto alla pubblicità, *tutor* e formatore per le *new-entry*. Dopo un paio d'anni, i titolari dell'agenzia mi avevano affidato la responsabilità generale di quel punto vendita. Per certi versi, un vero e proprio azzardo (l'agenzia diventerà, nel successivo triennio, l'ufficio numero 1 del gruppo immobiliare di appartenenza, gruppo che contava oltre 30 punti vendita sparsi in Veneto, *ndr*).

Nel 2010, l'opportunità della vita. La possibilità di misurarmi con la città dove sono nato e cresciuto, Monselice. Un'agenzia aperta appena un paio d'anni prima, che stentava a decollare. Quale occasione migliore, per fare il definitivo salto di qualità?! Il resto, è storia nota a tutti, già raccontata nelle pagine precedenti.

In *CasaLab* mi occupo in particolare della promozione di tutte le attività dell'agenzia, e degli immobili che ci vengono affidati in vendita esclusiva. Curo personalmente tutti i testi degli annunci immobiliari, tutte le iniziative pubblicitarie, tutti i materiali informativi che vengono pubblicati e diffusi dalla nostra agenzia. Sono inoltre il responsabile delle risorse umane, col compito di coordinarne le attività quotidiane e controllarne il percorso di crescita.

Dal 2014 sono iscritto al *Ruolo dei Periti ed esperti* della provincia di Padova, specializzato nel ramo "Stima e valutazione di immobili". Sono infine autore del blog immobiliare *VENDOCASAOGGI.COM*, tuttora uno dei siti più cliccati da chi cerca informazioni per vendere casa, e del libro *STRATEGIE PER VENDERE CASA* (di freschissima pubblicazione).

Tel. 3459904715

Mail davide@casalab.info

ph: Giancarlo Soncin

Sono ***Elena Rosa***, ho 33 anni, e sono la collaboratrice più anziana dell'Agenzia. "Anziana" non per l'età, ma per il tempo che ho passato qui dentro! Sono stata la prima collaboratrice ad essere assunta, quando l'Agenzia aprì i battenti nel Maggio 2008: a pensarci bene, sono più di 10 anni che mi occupo solo ed esclusivamente delle compravendite residenziali di Monselice... un bel pezzo di vita dedicato alla mia città!

Amo Monselice, anche se non vivo più qui: da quando mi sono sposata, mi sono trasferita a Legnaro, nel paese di mio marito. **"Vivo" comunque Monselice grazie al mio lavoro, grazie ai miei genitori che abitano qui, grazie a tutte le persone che qui conosco e con cui ho stretto legami d'amicizia.**

I primi 2/3 anni di lavoro sono stati piuttosto difficoltosi per me, ed in generale per l'Agenzia appena aperta. Percepivo una certa diffidenza da parte delle persone che incontravo, e sinceramente non riuscivo a darmi una spiegazione. Col tempo ho capito che non era un problema mio, ma la conseguenza di anni ed anni dove a Monselice le agenzie immobiliari avevano pensato più al loro profitto personale, che alle esigenze della gente.

Ho avuto la pazienza di 'aspettare' il mio momento. Ho iniziato, una zona per volta, a farmi conoscere personalmente dalle famiglie di Monselice. Dal Carmine a San Cosma, da San Bortolo al Marco Polo, ho raccontato alle signore, ai pensionati, alle future mamme a casa col pancione, chi sono, cosa faccio, perché lo faccio. **Ho passato gran parte del mio tempo tra la gente di Monselice, fuori dall'ufficio, primavera estate autunno inverno. Ho trovato persone disponibili ad ascoltarmi, ad aiutarmi, a darmi suggerimenti.**

Ne è valsa la pena! La diffidenza pian piano si è trasformata nella curiosità di scoprire realmente se il nostro sistema di lavoro funzionava davvero. **I clienti che dapprima mi evitavano come la *peste*, per il semplice fatto di far parte della categoria degli 'agenti immobiliari', adesso mi cercano, cercano una dritta, il consiglio giusto, per capire se è arrivato davvero il momento ideale per loro di vendere casa.** I venditori che dapprima volevano arrangiarsi, adesso mi chiamano per fissare una consulenza, e programmare insieme a me i passaggi più consoni per vendere al miglior prezzo di mercato.

So di avere ancora moltissimi margini di miglioramento, so che una perfezionista come me non riuscirà comunque mai ad accontentare tutti o a piacere a tutti, ma so anche che lavoro quotidianamente dando il 100% per contribuire alla soddisfazione finale dei miei clienti!

Tel. 3459943687

Mail elena@casalab.info

Sono ***Leonida Todaro***, *"Leo"* per tutti, amici e clienti. Sono il titolare, insieme a Davide, dell'Agenzia *CasaLab*. Faccio questo lavoro da sempre praticamente (nel settore dal lontano 2001, è attualmente uno dei Consulenti più longevi nel panorama immobiliare della Bassa Padovana, *ndr*). 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 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.

In quel momento, 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*!

Sono il responsabile unico dell'area tecnica. Mi occupo del controllo della documentazione, dei contatti con gli studi notarili, dei rapporti con geometri, periti, avvocati, professionisti in genere. In affiancamento ai colleghi dell'area commerciale, seguo tutte le trattative per la conclusione di un contratto, dal semplice incarico di mediazione, fino al preliminare, garantendo il miglior supporto tecnico possibile ai nostri clienti.

Se ti affiderai a noi per la vendita o l'acquisto della tua casa, prima o poi avrai a che fare con me! Suona come una minaccia, ma non lo è... in *CasaLab* ci teniamo a tutelare i nostri clienti fin dalle primissime battute, per evitargli tutte le "rogne" a cui sono soggette operazioni commerciali di questo calibro!

Tel. 3486991798

Mail leo@casalab.info

MONSELICE. VILLA A SCHIERA CON TRE STANZE DA LETTO. RECENTE COSTRUZIONE.

La casa proposta in vendita, è la porzione di testa di un edificio trifamiliare edificato nel 2009.

L'abitazione si sviluppa su due piani, ed è circondata dal giardino privato.

Sono proprio gli spazi esterni, uno dei punti di forza dell'abitazione: il giardino piantumato, la siepe, la tettoia in legno, l'angolo barbecue... elementi che -messi tutti insieme- rappresentano quello che considero un "biglietto da visita perfetto", per quella che potrebbe diventare la tua futura residenza.

Guardando l'abitazione da fuori, nel suo insieme, si possono notare particolari tipici delle case rurali venete, molto apprezzati per l'eleganza e il calore che riescono a trasmettere: i cornicioni lavorati con mattoni rossi, gli scuri e le finestre in legno, il porfido per terra, le piante di ulivo in giardino... caratteristiche estetiche proprie del nostro territorio, che resistono al tempo che passa, ed al superarsi delle mode.

Internamente, la casa dispone degli ambienti adatti per una famiglia di 4 persone: il soggiorno/sala da pranzo separato dalla cucina (abitabile!), le tre stanze da letto, i due bagni, il ripostiglio. Gli spazi sono quelli classici delle villette di recente costruzione, pensati per la famiglia che vuole vivere "comoda" "alla larga", senza però diventare "schiava della casa".

Le finiture interne, scelte all'epoca dagli attuali proprietari fuori dal 'capitolato' proposto dall'impresa, continuano in maniera armonica col resto della casa: la sensazione di eleganza e calore trasmessa di primo acchito da fuori, prosegue anche dentro, dove spiccano alcuni dettagli più moderni, che regalano ulteriore prestigio a questa abitazione.

Se davvero sei interessato a comprare casa, non perderti l'opportunità di valutare un'abitazione come questa.

Il numero per contattarmi e fissare un appuntamento è questo -> 3459947284 (Filippo).

Le disponibilità per la visita sono per i giorni di Martedì o Giovedì nel primissimo pomeriggio, 14.30-15.30 al massimo: l'ideale è che ti organizzi già con tutte le persone che potrebbero darti un consiglio, oltre che col tuo compagno/fidanzata/marito/moglie... un parere in più è sempre utile, quando di mezzo c'è quella che potrebbe diventare la casa dei prossimi trent'anni di vita!

Specialisti nelle compravendite residenziali tra privati

L'EVOLUZIONE DELL'AGENZIA, PER GARANTIRE UN SERVIZIO AI MASSIMI LIVELLI

L'agenzia immobiliare è -per definizione- un'impresa che svolge attività di mediazione, *per la vendita o la locazione*, di case, uffici, negozi, capannoni, ecc. Può gestire inoltre, le stesse transazioni a livello aziendale, o per quanto riguarda terreni agricoli ed edificabili.

In parole povere, un agente immobiliare può trattare un po' di tutto. La sua attività di mediazione, può spaziare dalla compravendita della villa singola da centinaia di migliaia di Euro, fino all'affitto dell'appartamento al mare per la settimana di vacanze, dalla trattativa per la cessione di un'azienda da milioni di fatturato, alla locazione del campo di terra del contadino ormai in pensione.

Questo è quello che avviene, tra l'altro, nel 90% delle agenzie italiane. Ti basterà dare un'occhiata ai loro siti, alla loro pubblicità, per avere la conferma che la maggior parte degli agenti immobiliari italiani, sono un po' dei *"factotum"* dell'intermediazione. Qualsiasi sia la tua "esigenza immobiliare", loro riusciranno a risolverla!

O almeno, così scrivono *<<ci occupiamo della compravendita, locazione, permuta, di qualsiasi tipologia immobiliare>> <<devi vendere casa? vuoi affittare il tuo appartamento? pensiamo a tutto noi!>> <<i nostri servizi: compravendite, affitti, locazioni commerciali, stime per divisioni, successioni, cessioni d'azienda>>* …e chi più ne ha, più ne metta!

La realtà, spesso e volentieri, è però ben diversa.

Le dinamiche commerciali che regolano una trattativa di vendita, sono ben diverse da quelle per l'affitto, o da quelle per la cessione di un'attività. I clienti stessi sono diversi, e con aspettative completamente differenti.

I criteri di scelta, le insicurezze, le domande, della famiglia alle prese con la prima casa da acquistare, non hanno nulla a che vedere con quelle del cliente *scafato*, proprietario di decine di appartamenti da affittare, tanto per citare un esempio.

Per non parlare della parte puramente tecnica, normative, documentazione, contrattualistica. Senza scendere troppo nel dettaglio, basti pensare che i trasferimenti immobiliari, quando sono definitivi come nel caso delle compravendite, sono gli unici in cui è obbligatoria per legge la figura di un pubblico ufficiale (solitamente, il notaio) per garantirne la regolarità. Questo per tutelare i cittadini, sulle migliaia di norme che regolano il nostro settore.

Ora, come può un agente immobiliare, muoversi con la stessa sicurezza, con le necessarie competenze, con i dovuti accorgimenti tecnico-legali, in tutti gli ambiti del nostro settore? Come può gestire indifferentemente la vendita di una casa, l'affitto di un appartamento, la cessione di un'attività? Come può trattare allo stesso modo clienti con esigenze così diverse le une dalle altre?

La risposta è piuttosto semplice É assolutamente impossibile! E questo, purtroppo, è uno dei motivi per il quale, la professione dell'agente immobiliare -in Italia- ha tuttora una scarsissima valenza sociale. L'agente *factotum*, quello che fa un po' di questo, un po' di quello, un po' di quell'altro, giusto per sbarcare il lunario, quello che si occupa sia di vendita che d'affitto, quello che gestisce il ramo residenziale allo stesso modo del commerciale, o del direzionale, o dell'industriale, è una delle principali cause della bassissima considerazione che il cliente medio italiano ha di questa professione.

Immagina se domani mattina un medico ortopedico si trovasse ad operare a cuore aperto in sala operatoria, o viceversa. Per carità, un medico è un medico, meglio lui di qualcun altro, ma se fossi tu quello da operare?

Se hai letto la nostra storia, l'evoluzione che ci ha accompagnato in questi 10 anni, riguarda innanzitutto questo aspetto. Partiti come la maggior parte delle agenzie immobiliari italiane, trattando di tutto di più, ci siamo accorti nel tempo che, **per diventare un punto di riferimento nel nostro territorio, per garantire un servizio di alta qualità ai clienti che ci avrebbero contattato, avremo dovuto scegliere un ramo specifico del nostro settore, e su quello -di lì in poi- impiegare ogni minuto della nostra giornata lavorativa, affinando competenze, metodi di lavoro, strategie commerciali** (non è poi così diverso, da quello che fa un medico neo-laureato: specializzarsi in una specifica disciplina, e su quella investire l'intera carriera).

Oggi –*CasaLab*- è la prima Agenzia di tutta Padova e provincia, specializzata nelle compravendite residenziali tra privati.

La scelta di intraprendere questa strada, in controtendenza rispetto a quella imboccata dai nostri *competitor*, che anzi -durante la crisi- hanno ampliato la gamma dei loro servizi, con gestioni condominiali, servizi di cambio utenza, assicurazioni, ecc., si è rivelata azzeccatissima! **Focalizzandoci esclusivamente su questo segmento specifico di mercato, riusciamo a garantire risposte più rapide ed esaurienti ai nostri clienti, siano essi venditori o acquirenti.**

Da noi, non esisteranno mai *clienti di serie A* e *clienti di serie B*: trattiamo esclusivamente con il 'privato'; non abbiamo a che fare con società immobiliari, non dobbiamo vendere intere lottizzazioni di case nuove, non ci sono multiproprietari da agevolare o che richiedono un trattamento di favore. La tua abitazione da vendere, la tua richiesta di cambiare, la tua prima casa da acquistare, sono le nostre priorità 10 ore al giorno 6 giorni alla settimana.

In *CasaLab* troverai professionisti preparati e specializzati esclusivamente nella consulenza, assistenza e gestione, delle compravendite residenziali tra privati.

Perché non provare la differenza?!

Leo e Filippo alle prese con la verifica della documentazione di un incarico di vendita appena acquisito. Specializzarsi significa garantire risposte più rapide, in particolare nell'ambito tecnico dell'operazione di compravendita.

facebook®
RECENSIONI

Sonia Bolli consiglia CasaLab Monselice.
17 settembre alle ore 18:26 ·

ho avuto il piacere di conoscere soprattutto Elena e Leo , i quali hanno aiutato mia mamma per la vendita di un abitazione. , posso confermare veramente la loro serietà, affidabilità e disponibilità nel seguire il tutto fin dall'inizio. Grazie per la vostra disponibilità.

Elena Rosa — Commenti: 1

CasaLab Monselice Grazie Sonia, siamo contenti di aver portato a casa questo risultato per la vostra famiglia, dove altri non c'erano riusciti! Un salutone alla mamma! Quando passate per Monselice, fermatevi a salutarci... A presto

Mi piace · Rispondi

Maria Franchin consiglia CasaLab Monselice.
29 agosto ·

ho contattato l agenzia per la vendita di una casa, ho trovato il personale molto disponibile e competente grazie ancora per quello che avete fatto

Adriana Cavaliere — Commenti: 1

CasaLab Monselice Grazie mille Maria! Il nostro compito è più semplice, quando si ha a che fare con persone squisite come voi... A presto! Filippo, Davide, Elena, Leo

Mi piace · Rispondi

Martina Turatto consiglia CasaLab Monselice.
26 agosto ·

Io ed i miei genitori ci siamo fatti affiancare da questo staff di grandi professionisti per l'acquisto di un immobile. Oltre all'estrema disponibilità lungo tutto il percorso, dalla ricerca all'acquisto, abbiamo trovato persone competenti, pronte ad ascoltare per realizzare un piccolo sogno sempre in base alle nostre richieste. Grazie ancora a tutti, consiglio con gioia!

Luca Rosa e Adriana Cavaliere — Commenti: 1 Condivisioni: 2

CasaLab Monselice Grazie Martina, siamo orgogliosi di averti aiutato a realizzare questo piccolo sogno. Queste sono le soddisfazioni vere del nostro lavoro! A presto, saluta mamma e papà! 😉

Mi piace · Rispondi · 1

LE TESTIMONIANZE DEI NOSTRI CLIENTI

Ciao Elena,
Io ho acquistato da te, nel 2013, un lotto di terreno a Monselice su cui ho realizzato una casa, e da giugno 2016 ci vivo con la mia famiglia. Grazie a te, a voi, ho realizzato un grande sogno.
Ritengo indispensabile rivolgersi ad un'agenzia e non fare direttamente vendita-acquisto di immobili per riuscire a garantire-tutelare entrambe le parti. Inoltre trattandosi di importi elevati, è indispensabile che le cose vengano fatte bene e da chi le sa fare per riuscire ad essere sereni, cosa che tu sei riuscita a fare con me.
Ho avuto a che fare con altre agenzie "storiche" del centro per la vendita di un immobile a Pozzonovo (zona in cui voi non potete esserci*) e ti assicuro con grande delusione: è importante che tra agenzie e cliente si instauri un rapporto confidenziale, ci si conosca, non trattare con freddezza. Ottima la scelta di specializzarsi, indispensabile da fare in tutti gli ambiti del mercato: sarà per voi un successo.

Piva Davide *acquirente terreno edificabile a Monselice, zona Carmine*
*da Maggio 2018 possiamo gestire le compravendite in tutti i comuni limitrofi a Monselice

---

Ciao Filippo, ho acquistato la mia casa grazie a voi esattamente un anno fa.
Io e mia moglie Elena siamo davvero felici per la scelta fatta, ringrazio te e tutto lo staff dell'Agenzia per la pazienza e la professionalità dimostrata in ogni momento. Continuate così, con entusiasmo nel vostro lavoro e sicuramente raccoglierete grosse soddisfazioni, più a livello umano che economico, ma è pur sempre una grande conquista.
Grazie ancora per l'ottimo lavoro svolto, ti aspetto Pippo per un caffè, lo sai dove abitiamo. Saluta tutti, Davide, Elena, Leo e chiunque mi sia dimenticato. Un abbraccio.

Albertin Davide *acquirente appartamento a Monselice, zona "Piscine"*

grafica e stampa futuramaonline.com

L'analisi di mercato

VENDERE O AFFITTARE? DIPENDE DA...

di Elena Rosa

Una delle principali attività di un buon Consulente, è quella relativa l'analisi attuale e la futura *programmazione*, della prossima operazione immobiliare del suo cliente. In sostanza, un professionista del settore, deve aiutare i suoi clienti a capire *cosa gli conviene* fare, *quando* farlo, *quali sono i passaggi corretti* da compiere, per realizzare per la loro casa un risultato soddisfacente, sotto il piano economico e non solo.

C'è un quesito a cui ho dovuto rispondere spesso negli ultimi anni, e riguarda la scelta tra la *vendita* e l'*affitto* di un immobile chiuso, o comunque di una casa che non verrà più utilizzata direttamente dal suo proprietario. Mi vengono in mente quelle famiglie in procinto di cambiare casa, quelli che hanno avuto la capacità e la fortuna di acquistare, senza dover vendere la precedente abitazione. Ma anche coloro che hanno ricevuto la disdetta dall'inquilino, o quei malcapitati che hanno dovuto cacciarlo fuori dopo i mancati pagamenti, e che cercano una risposta se proseguire col prossimo *«e che Dio me la mandi buona!»* o disinvestire tutto ed evitare *rogne* per il futuro. O ancora, quelli che hanno ereditato un appartamento, la casa dei genitori, una proprietà a cui sono in qualche modo legati, che non sanno ancora se tenerla e metterla a reddito, o se cederla subito per non vederla deperire nel tempo.

Ti anticipo già che non c'è una risposta uguale per tutti. Ci sono situazioni in cui conviene vendere, ed altre in cui conviene affittare. In assoluto, l'unica scelta da evitare, è quella di tenere l'immobile fermo troppo a lungo, senza prendere in tempi brevi una decisione sulla strada da intraprendere.

Ma da cosa dipende una scelta piuttosto che l'altra? Quando ti conviene vendere la tua casa, e quando ti conviene affittarla? Se stai riflettendo in questi giorni sull'argomento, questo articolo arriva per te *come manna dal cielo*. Qui troverai le risposte che stavi cercando, e potresti fare già per conto tuo un'analisi preliminare della situazione, di quale sia la scelta migliore per te, salvo poi confrontarla con quella del tuo Consulente di fiducia.

Innanzitutto, sono due i fattori determinanti per prendere una decisione definitiva tra la vendita e l'affitto di una casa, di un appartamento, di un qualsiasi immobile a destinazione residenziale: le tue abilità, la tua esperienza, le tua capacità personali/commerciali in quanto proprietario, ed i tuoi progetti immobiliari per il futuro. Per darti un'idea generale, se sei una persona brava a trattare con la gente, capace di imporsi nelle decisioni, con una certa solidità economica e caratteriale, che ha il tempo necessario per seguire i suoi affari, potresti prendere in considerazione l'affitto del tuo immobile. Al contrario, se non hai tempo e voglia di sbatterti con la gente, se preferisci vivere serenamente quelle poche ore libere che hai durante la settimana, se un *cuscinetto economico* in banca per te è meglio di un capitale investito, l'unica strada da percorrere è quella che conduce alla vendita definitiva di questa abitazione.

Voglio addentrarmi fino in fondo la questione, per non lasciare nulla al caso, in modo da farti una panoramica generale su due ambiti così differenti tra loro, che implicano considerazioni importanti, da fare anche in relazione all'attuale situazione di mercato.

L'affitto è la forma di investimento immobiliare più diffusa, sopravvissuta a tutte le fasi di mercato, sia quando le cose andavano bene, sia quando siamo sprofondati nel baratro, sia adesso che siamo tornati a respirare una certa stabilità. L'affitto dà un reddito costante mensile, con un utile maggiore rispetto ai principali investimenti bancari a basso rischio. L'affitto dà la possibilità di *tergiversare* sulla vendita, soprattutto per chi non ha ancora le idee chiare sul futuro di quell'immobile (può interessare a qualcuno in famiglia?!). **Purtroppo in questi anni, moltissimi proprietari hanno scelto di affittare il proprio immobile, senza un vero e proprio progetto, semplicemente convinti fosse una situazione momentanea in attesa che i prezzi delle case risalissero ai valori pre-crisi.** Se anche per te, questo è il motivo per cui stai *indugiando* sulla decisione definitiva di vendere, ti basti pensare che -da 3 anni a 'sta parte- le compravendite sono decisamente aumentate in Italia, mentre i prezzi sono ulteriormente scesi… quanto si è svalutato –nel frattempo- il tuo immobile affittato a gente che non conosci, a famiglie che potrebbero rovinarlo, a persone che non lo gestirebbero con la stessa cura che hai impiegato tu finora?!

L'affitto va benissimo per chi ha già altre proprietà affittate, per chi sa già come si fa, per chi ha già trattato in passato con inquilini che non pagano, o per chi ha il tempo e la voglia di imparare, e nei progetti futuri l'ambizione di continuare ad investire nel mercato immobiliare. Se questo immobile rimarrà a lungo *l'unico* che avrai in affitto, non ha nessun senso imboccare questa strada: troppe sarebbero le spese accessorie (non solo le tasse da pagarci sopra…), e troppo il tempo da dedicarci, in relazione al guadagno finale! Ripeto, prendere la decisione di affittare un immobile semplicemente perché vendendolo non realizzeresti ciò che avevi in mente, è una scelta che potrebbe ritorcersi contro. Quanti ne ho visti di proprietari in questi anni, pentirsi della scelta presa, ed offrire una *buonuscita* all'inquilino pur di liberarsene…

Capisco benissimo coloro che mi dicono *«per comprarlo ho speso tot. 10 anni fa, e adesso devo abbassare del 40%... piuttosto lo affitto!»* o ancora *«4-5 anni fa prendevo tot., adesso abbassare la cifra non ci penso proprio, aspetto che i prezzi salgono, nel frattempo affitto… almeno guadagno qualcosa, e c'è qualcuno che tiene aperta la casa!»*. Chi poteva prevedere, 10 anni fa, 5 anni fa, che i prezzi sarebbero scesi così tanto?! **Chi poteva prevedere che, nonostante l'aumento delle compravendite dell'ultimo triennio, i prezzi non sarebbero in alcun modo risaliti, anzi..?!** Capisco il dispiacere di rimetterci dei soldi, ma prima di prendere una decisione avventata sul futuro di questo tuo *"immobile in più"*, è giusto riflettere seriamente su tutti i pro e contro che comporterebbe.

Ogni situazione merita un'analisi approfondita, e se sei alla tua prima esperienza, se questo è il primo immobile sul quale prendere una decisione del genere, un confronto di persona con un Consulente di cui ti fidi, potrebbe risolvere ogni dubbio. Ma fai in fretta... il tempo che passa, quando si tratta di scelte così importanti, purtroppo non gioca dalla tua parte!

REALIZZARE IL SOGNO DELLA CASA SINGOLA? ORA E' POSSIBILE!

Scopriamo insieme la soluzione che ti permetterà di coronare il tuo sogno nel cassetto, senza dar fondo a tutti i tuoi risparmi.

Siamo a Pozzonovo, periferia sud-est di Monselice. Da qui, il centro dista circa 6 km, la zona industriale appena 4. Pozzonovo è una piccola realtà comunale, ideale per tutti coloro che vogliono uscire dal caos, che desiderano staccare la spina quando sono a casa.

Pozzonovo è la dimensione ideale per la famiglia media italiana, quella dove mamma e papà lavorano entrambi, quella dove sono i nonni a crescere i nipoti, quella dove sabato e domenica è l'unico momento per tirare un po' il fiato, lasciando tutti i casini fuori dalla porta di casa.

A Pozzonovo ho scovato un'opportunità che fa proprio al caso loro, una soluzione che definirei "perfetta" per tutte quelle famiglie che di vivere in appartamento, di vivere con dei vicini attaccati muro con muro, non ne possono più.

Si tratta di un'abitazione indipendente, molto grande, oltre 230 mq, con un bel pezzo di giardino privato tutto attorno. E' una casa che è stata parzialmente ristrutturata vent'anni fa, che però necessita di qualche intervento per essere riportata agli antichi splendori.

Le case come questa, sono andate letteralmente a ruba negli ultimi anni: le agevolazioni fiscali legate alla ristrutturazione e al miglioramento energetico degli edifici, hanno dato una grossa mano a tutte quelle famiglie desiderose di cambiare casa, che coltivavano da tempo il sogno di averne una tutta per sé. Agevolazioni che verranno prorogate anche per il prossimo anno, nel tentativo di aiutare la ripartenza definitiva del mercato immobiliare.

Il consiglio, se deciderai di venirla a vedere, è quello di organizzarti fin da subito con qualcuno che può darti una mano a quantificare i lavori da fare, in modo da avere immediatamente una cifra chiara sulla quale ragionare per la scelta definitiva.

Per fissare un appuntamento, chiamami al numero 3486991798 (Leo). Ti anticipo già le mie disponibilità, il Mercoledì e il Venerdì nel primissimo pomeriggio, 14.30/15.30 al massimo.

A presto!

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