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

Editoriale
di Filippo Molon

news

CASA LAB

CONSULENTI IMMOBILIARI

L'autunno "CALDO" del mercato immobiliare

Con l'inizio di Settembre, entriamo nel momento cruciale dell'anno, per quanto riguarda il comparto immobiliare. **Gli ultimi mesi dell'anno, sono notoriamente quelli dove si concludono il maggior numero di transazioni, nel settore delle compravendite residenziali.** I motivi credo siano riconducibili in particolar modo a due aspetti: il *desiderio* di portare a termine un'operazione iniziata molti mesi prima, che si unisce al *timore* per le sorprese inattese che il nuovo anno può riservare.
Penso a quei clienti che da un po' stanno cercando la loro prima casa da comprare, a quei fidanzatini col desiderio di trovare il loro nido d'amore, a quelle famiglie stanche di gettare i loro stipendi in affitti onerosi, che hanno iniziato la loro *ricerca immobiliare* da qualche mese, finora con scarsi risultati.
Penso anche a tutti quei proprietari che si sono avventurati nella vendita della loro abitazione, spinti dai proclami colmi d'entusiasmo d'inizio anno di alcuni operatori del settore per un mercato in forte ascesa, che tuttora si trovano senza risposte, ma soprattutto senza acquirenti!
Penso a loro, e penso che da qui a Dicembre, chi vuole davvero vendere o comprare casa entro fine anno, non può più permettersi ulteriori passi falsi. Gettare alle *ortiche* i prossimi 3 mesi, 3 mesi e mezzo, sarebbe deleterio, per chi desidera fortemente portare a termine la propria operazione immobiliare di vendita o acquisto.
Cosa devono fare quindi, tutte quelle persone che si ritrovano in questa situazione? Quali consigli dare, a coloro che hanno l'intenzione di concludere la questione-casa entro Natale? Quante possibilità hanno, quelle famiglie che si stanno accingendo solo adesso a compiere questo passo?
In primis, il consiglio è sempre quello di affidarsi a qualcuno che possa essergli veramente d'aiuto. Qualcuno che affianchi queste persone e gli prospetti un piano chiaro e dettagliato delle prossime mosse da fare. **Un professionista con un metodo collaudato, in grado di programmare le fasi chiave di un'operazione così importante qual è la compravendita di un immobile.**
Provarci da soli, quasi sempre comporta un dispendio economico e di tempo maggiore, che non affidando la propria "questione immobiliare" a qualcuno che lo fa di mestiere ogni santo giorno. E anche se ti sembrerà un ragionamento molto *"di parte"*, i dati ci stanno dando ragione: sono sempre di più infatti, quei clienti che, tramite un percorso programmato, riescono a realizzare più agevolmente il proprio obiettivo, conseguendo un risultato finale qualitativamente superiore alle aspettative.
La parola d'ordine, per noi di *CasaLab*, è sempre e solo una: PROGRAMMAZIONE. Che sia una vendita o che sia un acquisto. A Gennaio, con tutto l'anno davanti, così come a Settembre, nel momento *clou* delle trattative.

***Sangue freddo* e PROGRAMMAZIONE, questo il *diktat* per conseguire risultati d'eccellenza nel nostro mestiere.**
Ma cosa significa effettivamente, "programmare" un'operazione di questa portata? Sono sempre di più i clienti o potenziali tali, che ci rivolgono questa domanda, che passano in Agenzia, che ci scrivono via *mail* o sui *social*, per avere il nostro parere, per avere un'idea concreta sulla loro "situazione immobiliare", per capirne qualcosa in più sui passaggi cruciali da pianificare. Questo *editoriale* mi dà la possibilità di far luce sull'argomento, e dare alcune *dritte* a questo proposito a tutti i nostri lettori.
***Programmare* una vendita, *programmare* un acquisto, significa innanzitutto prendere consapevolezza di ciò che rappresenta realmente vendere la propria casa o comprarne una.** Riflettere in maniera approfondita sulle motivazioni che ci spingono a prendere una decisione del genere. Capire se si tratta di ragioni fondate, di un desiderio personale profondo o di un'esigenza familiare concreta, e non di una semplice idea campata in aria.
Significa trovare un accordo comune tra i comproprietari di un immobile da vendere, o l'appoggio di un genitore, di un figlio, di una compagna, nel momento in cui si decide di cercare una nuova casa da acquistare. Avventurarsi in solitaria o -peggio ancora- con tutti che remano contro, non solo è deleterio, ma persino controproducente economicamente parlando. **Una programmazione sana, passa obbligatoriamente per il confronto con tutti coloro che potrebbero *metter bocca* alla questione!**
Significa vagliare nel dettaglio l'aspetto finanziario dell'intera faccenda. **Valutare la convenienza economica, sia immediata sia nel medio-lungo termine.** Se si tratta di una vendita, considerando esclusivamente una perizia basata su dati concreti, reali e dimostrabili, e non la valutazione "un tanto al metro", o –ancor peggio- fatta "a braccio" da qualche pseudo-agente immobiliare. Se si tratta di un acquisto, ottenendo le dovute garanzie bancarie per far fronte all'eventuale mutuo, ancor prima di cominciare la ricerca.
***Programmare* significa infine, anticipare gli inconvenienti che potrebbero palesarsi durante il percorso, risolvendo eventuali problemi alla fonte.** Prima di concretizzare un accordo economico tra venditore e acquirente. Prima di cacciare nei guai una delle parti. Prima di mettere a repentaglio una trattativa e la possibilità di realizzare il sogno ad entrambi.
Questo è ciò che intendiamo per "programmazione" in *CasaLab*. Questo è l'unico sistema di lavoro che conosciamo. L'ho raccontato qui in poche righe, solo per un'infarinatura generale. Se vorrai approfondire l'argomento, sai dove trovarci. *Quest'Autunno sarà molto "caldo", ma se non ti sbrighi, in un attimo arriverà Natale!*

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!

Filippo Molon, 32 anni, collaboratore dell'area commerciale, fa parte del team di lavoro dell'Agenzia di Monselice dal 2002. Negli anni, è diventato il punto di riferimento per le compravendite residenziali nei quartieri di San Giacomo e Costa Calcinara.
«In questi 6 anni ho avuto la fortuna di conoscere e fare amicizia con parecchie persone che abitano in questi quartieri. Con me si sono sempre dimostrati disponibili e accoglienti. E' anche grazie a loro, alle loro informazioni, alle dritte che mi hanno dato, che mi sono ritagliato un ruolo importante nel mercato immobiliare di Monselice. **Sono fiero di essere diventato un punto di riferimento per loro, per qualsiasi esigenza di natura immobiliare.**»
Come hai vissuto il passaggio da Tecnorete a CasaLab?
«A Maggio è cambiato solamente il marchio, il colore delle pareti, il nome dell'agenzia quando rispondo al telefono o quando devo presentarmi ai clienti. Per il resto, eravamo già fuori da Tecnorete da un po'. **Metodi di lavoro e obiettivi del franchising, non rispecchiavano più le esigenze dei nostri clienti, e tantomeno le nostre.** Loro puntavano ad aprire agenzie, noi a migliorare il servizio. Loro puntavano ad avere un sacco di case da vendere, *"qualcosa sul mucchio si combina sempre"*, noi a pubblicizzarne poche ma buone, per avere un tasso di soddisfazione più alto da parte del cliente finale. Quindi bene, molto bene, non potevamo prendere decisione migliore, sia per noi, sia per i clienti che continuano a darci fiducia!»
Telefono 3459947284 - Mail filippo@casalab.info

LE TESTIMONIANZE DEI NOSTRI CLIENTI

Alla spett.le Agenzia immobiliare
Contraccambiamo la gentilezza di Davide ed Elena, agenti immobiliari, per la professionalità dimostrata con cui ci hanno seguiti per l'acquisto della casa. Quello che ci ha colpito del vostro lavoro è l'ampia disponibilità e quel senso di familiarità che ci avete manifestato, quando ad esempio si chiedevano dei chiarimenti su un argomento che non si aveva ben compreso, oppure a delle domande seguivano risposte esaurienti.
Quasi subito si stabiliva con voi una certa confidenza, mettendoci a nostro agio, dando luogo così ad un rapporto più sereno, che in certi momenti ci faceva dimenticare del vostro ruolo.
Abbiamo considerato oltre a ciò che Davide ed Elena sono stati pronti ad ascoltare le nostre particolari necessità economiche, trovando soluzioni opportune per venirci incontro; di questo ed altro dobbiamo esservi riconoscenti.
Per l'occasione i nostri più sentiti saluti e auguri e mi raccomando per i prossimi anni mantenetevi sempre così.
Zanardi Gianni e Novello Mauro
acquirenti casa singola Monselice

Cara Elena,
volevo ringraziarvi per quello che avete fatto per me, per la vendita della casa di mia mamma. Avete cercato di non impegnarci più del dovuto, sapendo che avevo poco tempo da dedicarvi; e avete fatto tutto senza problemi, avete saputo agire con semplicità ed efficacia.
Se dovessi avere ancora bisogno, saprei da chi andare senza problemi. Grazie per tutto.
Giora Antonietta
venditore appartamento a Monselice

Sono stata soddisfatta dell'assistenza da parte di Filippo, e di tutto il personale dell'agenzia di Monselice, per l'assistenza presso l'ufficio Tecnico di Tribano, per i documenti reperiti, e per l'affiancamento nella vendita.
La disponibilità e la gentilezza non hanno prezzo. Vi ringrazio tutti di cuore.
Antonello Livianna
venditore casa a schiera a Tribano

Istruzioni pratiche

(articolo tratto dal blog VENDOCASAOGGI.COM del 02 Luglio 2018)

VENDERE PRIVATAMENTE,
pro e contro di una scelta azzardata

di Davide Rosa

Mettere in vendita la propria casa, è un gioco da ragazzi!
Sicuramente, è quello che pensa la maggior parte dei proprietari, quando iniziano quest'avventura. C'è il cartello da attaccare, il prezzo da decidere, le foto e l'annuncio da pubblicare su internet, le visite dei clienti. Alla fine, qualche santo sarà… *"Qualcuno di interessato, sicuramente si farà vivo, prima o poi!"*
C'è la tendenza diffusa (purtroppo) a prendere un po' alla leggera, quantomeno all'inizio, un passaggio così importante della propria vita.
Si inizia con l'idea di provarci, di fare un tentativo, di vedere come va, e difficilmente con le idee chiare, con dei progetti definiti, con una programmazione stabilita in partenza, di ciò che si vuole ottenere. Parecchi proprietari, non riescono a guardare "oltre" questo affare, cosa vorrebbe dire per loro portarlo a termine. Non si rendono conto che in ballo non ci sono solo i soldi, *quattro muri*, una casa da vendere, ma anche dei sogni da coronare, delle esigenze da soddisfare, dei progetti di vita da realizzare.
Con la stessa facilità, e senza ragionarci troppo sopra, prendono decisioni che si riveleranno poi cruciali nel proseguo delle trattative. Una delle prime scelte che deve fare chi decide di mettere in vendita, è se procedere privatamente o appoggiandosi ad un'agenzia immobiliare.
La scelta di vendere direttamente la propria casa, senza avvalersi del servizio di un agente o di un consulente immobiliare, è una scelta più che legittima. Basti pensare che, in Italia, le uniche figure obbligatorie per completare una compravendita, sono queste tre: il venditore, con la sua casa, l'acquirente, con i suoi soldi, e il notaio, col suo ruolo da *pubblico ufficiale*. Da nessuna parte c'è scritto che l'agenzia immobiliare è fondamentale in questa operazione.
Ti dirò di più. Circa la metà delle compravendite che si concludono ogni anno in Italia, avvengono privatamente, senza che venditore e acquirente sborsino un solo Euro di provvigione.
Probabilmente penserai che sono un po' scemo a darti questi dati. Anziché tentare di convincerti che l'agenzia è la miglior soluzione per vendere casa, ti sto addirittura incentivando a provarci da solo.
Invece di elencarti i motivi per cui dovresti scegliere l'agenzia, ti sto facendo capire che privatamente hai le stesse identiche probabilità di concludere l'affare.
Prima di procedere, voglio però sottolineare un concetto, per non rischiare di essere frainteso. **Non ho scritto da nessuna parte che, un venditore su due, riesce a realizzare un guadagno superiore, risparmiando i soldi dell'agenzia. Ho detto semplicemente che, numeri alla mano, in Italia c'è un venditore su due che si arrangia per conto suo, risparmiando il costo della provvigione.** La differenza è sottile, ma ci tengo a ribadirla, per non far passare un messaggio sbagliato, soprattutto per coloro che devono ancora prendere questa decisione.
La domanda da porsi, in questi casi, è la seguente:
"Scegliendo di arrangiarmi, realizzerei un guadagno finale superiore, al netto di qualsiasi spesa?"
Un quesito da un milione di dollari. Per il quale, trovare una risposta valida per tutti, è praticamente impossibile.
L'unica risposta valida, in questi casi, è *"..dipende"*. *Dipende* da tanti fattori. *Dipende* dalle tue conoscenze in materia immobiliare. *Dipende* dal tempo che hai a disposizione per seguire la vendita della tua abitazione. *Dipende* dalla tua propensione agli altri, dalla tua capacità di trattare con le persone, dalle tue abilità comunicative.
Dipende moltissimo anche dalle alternative che ti propone il mercato. Quali agenzie ci sono, se -e in che modo- potrebbero esserti d'aiuto. O se conviene arrangiarsi, anche dovessero chiederti due spicci di provvigione. Anzi, diffida di chi chiede poco o nulla, o di chi prova a conquistarti con la storiella dello sconto perché gli stai simpatico.
Il tuo obiettivo, non è risparmiare in partenza, ma guadagnare il più possibile alla fine!
Solo ponendoti le domande giuste, potrai arrivare alla scelta definitiva:
Quale alternativa mi permette di realizzare un guadagno maggiore?
Vendere da solo, oltre a farmi risparmiare il costo dell'agenzia immobiliare, mi permette di ricavare una cifra maggiore dalla vendita della mia abitazione?…
…o un bravo Consulente, grazie ad un metodo di lavoro collaudato, potrebbe farmi ottenere un prezzo migliore, al netto delle sue competenze?
Come ho già detto, *dipende* da moltissimi fattori. Proviamo ad analizzarne alcuni per semplificarti la vita, per quella che potremo definire la prima decisione "*tecnica*" fondamentale (quando si vende casa, ndr).
1) CI SONO ACCORDI CHIARI IN FAMIGLIA SULL'ARGOMENTO? C'È UN'INTESA COMUNE TRA I COMPROPRIETARI DELLA CASA?
Sei da solo a decidere? Buon per te! Moglie, marito, figli che ci mettono la bocca non ce ne sono?! Ottimo. 1-0 per la vendita da privato. Negli anni ho risolto un sacco di questioni legate a progetti di vita diversi, ad idee discordanti tra genitori e figli, a litigi di qualsiasi natura tra gli eredi di un'abitazione. Se sei da solo a prendere una decisione così importante, buon per te! In caso contrario, un Consulente che sappia mediare, ancor prima che con l'acquirente, con la parte venditrice, giocherà a tuo favore. Soprattutto se ti trovi coinvolto in una situazione dove ti pare di non trovare *il bandolo della matassa*. Alla fine dovrai pagarlo, per carità, ma pur di convincere gli altri, pur di *non rovinarti il fegato* bisticciando su argomenti futili, ben venga! 1-1 palla al centro.
PS Se devi comunque arrangiarti da solo a parlare con gli altri, e questo agente nemmeno si preoccupa di sentirli tutti, di sentire cosa pensano, di risolvere di persona eventuali dubbi o titubanze, lascia perdere. Non è la persona giusta che può aiutarti! Anzi. Oltre al danno, la beffa. Ti troverai al centro delle critiche di tutti, se qualcosa dovesse andare storto *"…l'hai scelto tu, ci hai parlato tu, ti arrangi tu a sistemare adesso"*
2) HAI A DISPOSIZIONE I DATI NECESSARI PER VALUTARE COMMERCIALMENTE IL PREZZO DI MERCATO DELLA TUA CASA?
Una valutazione approssimativa fatta "in casa", basata sui dati poco attendibili recuperati in internet, sul passaparola di amici e conoscenti *"secondo me potresti prendere tot."* *"ho sentito che quello ha venduto a X"* *"meno di quello non ti conviene vendere"* ecc., è una valutazione poco attendibile, che non ti darebbe alcuna garanzia sul prezzo finale. **A meno che tu non disponga dei dati certi relativi alle ultime compravendite**

Abitazione al primo piano, 90 mq più garage. Zona tranquilla, ideale per famiglie.

Questo appartamento si trova a Vanzo. Per chi non conosce benissimo le nostre zone, Vanzo è una frazione del comune di San Pietro Viminario, la più vicina a Monselice, tanto per intenderci. Da qui, il casello autostradale, dista appena 4 km. Il centro di Monselice, appena un paio in più.
Vanzo è una frazione piccolissima, dove tutti -o quasi- si conoscono. Il quartiere dove è stata edificato questo fabbricato, è nato a cavallo tra gli anni '70 ed '80, ed intorno la prevalenza è di villette singole o bifamiliari. **Per questo il contesto circostante è tranquillo, ideale per una famiglia con l'esigenza di trascorrere serenamente le ore passate a casa.**
L'abitazione si sviluppa interamente al primo piano, e dispone di ampi spazi interni. L'ingresso dà direttamente nel corridoio, dal quale si accede alle varie stanze. Ci sono il soggiorno, la cucina separata ed abitabile, due stanze da letto, un bagno. C'è il terrazzo esterno. C'è ovviamente il garage, che potrebbe tranquillamente essere utilizzato come magazzino/deposito, dato che il quartiere dispone di ampi spazi destinati a parcheggi pubblici.
C'è anche un vero e proprio parco verde a circondare il fabbricato. **Uno spazio che potrebbe diventare utile per chi ha dei bimbi piccoli, che non vedono l'ora arrivi la bella stagione per divertirsi all'aria aperta.**
Il vero punto di forza è rappresentato ovviamente dal *prezzo*. Una cifra che potrebbe far gola a moltissime persone. **Una cifra in linea con i valori di mercato, che tiene conto dei lavori di ammodernamento interni, necessari per far tornare a splendere questo immobile.** Lavori che potrai decidere di delegare a ditte esterne, usufruendo del *bonus ristrutturazione*, o di fare per conto tuo, un po' alla volta, con l'aiuto di qualcuno.
Per fissare una visita, è necessario organizzare un appuntamento con me, contattandomi al numero 3459947284 (Filippo). Ti anticipo già, in caso di reale interesse a procedere con l'acquisto, i passaggi da fare successivamente la visita. Per bloccare l'immobile, sarà necessario sottoscrivere una *proposta impegnativa*, corredata da un assegno di 5.000 €, parte integrante del prezzo d'acquisto. Successivamente, si procederà con la firma del preliminare, dove entrambe le parti si vincoleranno reciprocamente al buon fine dell'affare, e dove verrà versata la *caparra* (anche questa parte integrante del prezzo) al venditore. Infine, avverrà il *saldo prezzo*, entro la data massima accordata col proprietario per il rogito notarile, dove finalmente diverrai pieno proprietario dell'immobile.
Ti aspetto in agenzia,

Filippo

fatte in zona, e di una lista di persone interessate all'acquisto della tua casa, difficilmente riuscirai a farti un'idea reale del valore della tua abitazione. Le supposizioni, i più o meno, l'*"intanto provo, ad abbassare si fa sempre in tempo"*, non valgono.
Attenzione. Non è che il consiglio sia tanto diverso se hai a che fare con un'agenzia che non sa nemmeno di cosa stiamo parlando. In quel caso, tanto vale che ti arrangi. Un'agenzia che ti da *il contentino* sul prezzo, un'agenzia che non esprime la sua opinione, un'agenzia che non ti da una valutazione chiara basata sui dati concreti delle compravendite effettuate, un'agenzia che non ti da un'idea chiara di quanti clienti potrebbero essere interessati alla tua casa, di quanto sarebbero disposti a spendere, è un'agenzia che non vale niente.

3) CONOSCI GLI ASPETTI BUROCRATICI DI UNA COMPRAVENDITA? HAI A DISPOSIZIONE TUTTI I DOCUMENTI DA CONTROLLARE? SAI COME RECUPERARLI?

Un geometra, un avvocato, un professionista con *le mani in pasta* nell'ambito immobiliare, probabilmente conoscono benissimo l'aspetto burocratico legato ad un'operazione di compravendita. Sanno quali documenti servono, sanno quali carte guardare, conoscono le nuove leggi uscite, sanno se l'immobile che stanno vendendo è apposto con tutto. In questo caso, non c'è dubbio. *"Perché pagare un professionista esterno che controlla per me questi documenti?"* C'è chi lo fa per avere un'ulteriore garanzia. Due teste, ragionano meglio di una. Ma indubbiamente, in questo caso, potresti pensare di risparmiare sull'agenzia.
Però c'è anche chi, di certe cose, non ne sa davvero nulla. E non è ignoranza, tutt'altro. Ogni anno vengono fuori cose nuove che, anziché semplificare la parte burocratica, la complicano. **La questione è: *vendere da solo e far controllare le carte ad un professionista esterno, o dare in mano tutto all'agenzia*? In entrambi i casi, avrai qualcuno da pagare.** Che sia un amico, un parente, un conoscente, in qualsiasi caso dovrai dargli qualcosa per questo servizio. Se vorrai essere certo che guarderà a fondo la tua pratica, non puoi davvero pensare che il suo tempo ti sia dovuto. Qui non parliamo di una sfogliata ai documenti e via. Qui bisogna approfondire ogni singolo decreto legge richiamato nell'atto notarile, ogni nuova normativa in ambito immobiliare uscita negli ultimi anni. Non del lavoro di cinque minuti.
Perché rischiare di trovarsi con delle spiacevoli sorprese, a carte fatte, a preliminare firmato, dopo essersi impegnati con un'acquirente che ti ha già girato una caparra? Ora, non ti sto dicendo che tutte le agenzie garantiscono su questo servizio. Conosco "colleghi" –si fa per dire- che non chiedono nemmeno la piantina della casa. Ma indubbiamente, se hai a che fare con un'agenzia che chiede tutti i documenti sin dall'inizio, che li controlla prima di pubblicizzare la vendita, che ha una persona che ti elenca tutte le cose da sistemare a priori, prima di prendere accordi con l'acquirente, la provvigione che dovrai versargli sarà davvero meritata!

4) HAI DIMESTICHEZZA CON INTERNET, SOCIAL, FOTO, ANNUNCI, MARKETING? SAI CREARE UN ANNUNCIO ACCATTIVANTE CHE COLPISCA IL GIUSTO *TARGET* DI ACQUIRENTI?

La pubblicità è il motore dell'economia. Chi sa vendersi bene, fa i soldi. Non a caso, un prodotto ben pubblicizzato, diventa ben presto l'oggetto dei desideri dei consumatori. Potrei citare l'*IPhone* tanto per darti un'idea. Non me ne vogliano i fan sfegatati: come può un telefonino, il cui costo di produzione è pari a qualche decina di dollari, essere rivenduto sul mercato a 10/15 volte tanto?! Come può, ad ogni nuova edizione, scatenare il delirio di così tanti ragazzi (soprattutto in America), appostati dalla sera prima davanti le vetrine dei centro commerciali, per essere tra i primi ad acquistarlo il mattino seguente?! La risposta è piuttosto semplice. *Apple* (l'azienda proprietaria, ndr) ha prima studiato il target di mercato, i suoi clienti ideali, e poi li ha colpiti con un piano di marketing eccezionale. Ha invaso in questi anni internet, social network, facciate dei palazzi, giornali, tv, con la sua pubblicità. Si è venduta benissimo al giusto *target* di acquirenti, e ha fatto i soldi.
L'*IPhone* è solo un esempio, ciò che conta è il concetto. Ne tu, ne qualsiasi agenzia immobiliare, avete le capacità economiche di pianificare una campagna pubblicitaria del genere. Ma sicuramente, ciò che potreste fare, è ambire a qualcosa in più di un annuncio striminzito, due foto sfocate, un cartello attaccato al poggiolo e via. Se questo è quello che ti propone l'agenzia, lascia perdere. Da solo, hai tutti i siti immobiliari più famosi dove puoi pubblicizzare senza spendere un Euro.
Pagare un'agenzia, per fare le stesse cose che puoi fare anche da solo, non ha alcun senso.
Ma hai presente se trovassi un'agenzia che analizzi per te le caratteristiche dell'acquirente ideale, che crei per te un piano marketing strutturato su più strumenti, che lancia in vetrina un annuncio di quelli che colpiscono dritti al cuore?! Hai presente cosa vorrebbe dire per le tue tasche trovare l'acquirente giusto, quello che stava aspettando proprio una soluzione del genere, quello che *si metterebbe in fila la sera prima* per non lasciarsela scappare?!

5) HAI MAI VENDUTO QUALCOSA DI IMPORTANTE? A TRATTARE CON LA GENTE CI SAI FARE? O SEI QUELLO CHE CI RIMETTE SEMPRE?

Su questo punto devi fare una riflessione personale importante. Non mi interessa cosa fai nella vita. Non ti ho chiesto se fai l'operaio o la segretaria o il rappresentante o il capo. Non dare per scontato che quello che fai nella vita per gli altri, riesci a farlo anche nei tuoi affari personali. Ho conosciuto imprenditori che si fanno svuotare le tasche ogni qualvolta debbano acquistare un nuovo macchinario per la loro azienda, e operai con la faccia tosta che non mollano i 100 Euro quando devono vendere la macchina.
Quando vendi casa, non centra nulla ciò che fai. Non centra nulla se tutto il giorno tratti con i clienti per lavoro. **Quando vendi casa, subentrano delle emozioni personali che possono fregarti. Subentra il parere della moglie, del marito, della fidanzata.** Quando sei al lavoro, no. Quando sei al lavoro non stai vendendo casa tua. Per quello mi vien da ridere quando mi trovo davanti il *Responsabile commerciale estero della multinazionale da tot. milioni di Euro*, che mi viene ad insegnare come si tratta con i potenziali acquirenti. Fallo nel tuo lavoro! Non nel mio! Un discorso è vendere per gli altri, un discorso è vendere la roba tua. Dentro ci sono ricordi, emozioni, momenti belli vissuti, ma anche progetti futuri da realizzare. E questo, per quanto tu sia *un figo della madonna* nel tuo mestiere, alla fine l'emozione ti frega!
Per questo un Consulente esterno potrebbe aiutarti. Devi misurarlo, capire se è uno che ci sa fare, se ha un piano di lavoro chiaro che potrebbe aiutarti, se non è un *pappamolla* o un ragazzino alle prime armi. Puoi dare un'occhiata sul sito, sulla sua pagina *Facebook*, cosa dicono di lui i clienti. Se riesci ad individuare quello giusto, ti do per certo che il guadagno finale sarà maggiore. Gli pagherai volentieri la provvigione, anche dovesse essere la più alta in circolazione. Tanto ciò che conta è quello che sei riuscito a metterti in tasca!

Davide Rosa, 35 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area marketing/risorse umane.
Dopo aver mosso i primi passi come collaboratore e responsabile in un'agenzia immobiliare di Battaglia Terme, ha rilevato nel 2010 l'Agenzia in franchising *Tecnorete* di Monselice. Nel Maggio di quest'anno, la svolta definitiva: l'abbandono del brand *Tecnorete*, e l'avvento del marchio indipendente *CasaLab-consulenti immobiliari.*
«Una scelta che abbiamo maturato nel tempo. Una scelta condivisa con tutto lo staff. C'era un po' di timore all'inizio. Per quasi 8 anni, abbiamo investito tutti i guadagni dell'Agenzia, nella sponsorizzazione del marchio *Tecnorete*, un marchio che sentivamo nostro, in cui i clienti a Monselice si identificavano, apprezzandone schiettezza ed onestà nella gestione degli affari**. Ma non potevo scendere a compromessi sui miei valori e sugli obiettivi da perseguire con la mia Agenzia.**»
«Mi sono accorto, seppur siano passati appena quattro mesi, che i clienti apprezzavano sì *Tecnorete*, ma perché *Tecnorete* era Davide Rosa, Leo Todaro, Elena Rosa, Pippo Molon. **Al cliente non interessa assolutamente il marchio che hai fuori in vetrina, al cliente interessano le competenze e il valore umano del Consulente con cui hanno a che fare, in un momento delicatissimo della loro vita.** Quelli che ci sceglievano prima, hanno continuato a farlo, quelli a cui non andavamo a genio prima, non gli andiamo bene neppure adesso. Ma va bene così, è impossibile stare simpatici e andare bene a tutti. E' lo stimolo per migliorare anche dopo tanti anni!»
Telefono 3459904715
Mail davide@casalab.info

Attenzione! Non si tratta del solito appartamento in vendita. Scopri come mai, e perché conosci sicuramente qualcuno a cui potrebbe interessare.

L'appartamento che ti propongo in questo annuncio, è un bilocale inserito al piano terra di un fabbricato condominiale formato da 8 unità abitative. E fin qui, niente di strano… quanti ne sono stati costruiti di appartamenti del genere, sia a Monselice sia nei comuni limitrofi, negli ultimi 20 anni!
Questo però, ha alcune peculiarità che lo differenziano da tutti gli altri, e che lo identificano come una soluzione davvero rara nel mercato immobiliare cittadino.

Innanzitutto per la zona dove si trova: siamo nel quartiere di San Giacomo, da tutti conosciuto come quello *dei Frati*, vicino al Boschetto, comodo ai servizi del centro, dove non mancano le attività commerciali di cui una persona potrebbe aver bisogno quotidianamente. Vicino al centro, ma nel contempo pratico per chi deve muoversi in auto, con la statale lì vicino, o per chi deve recarsi al lavoro nella zona industriale di Monselice, poco distante da qui.

Poi per la presenza del giardino, una delle caratteristiche più difficili da trovare nei condomini più recenti, dove la superficie dei terreni viene sfruttata al massimo delle potenzialità, a discapito proprio del verde esterno. Particolarità questa che, oltre a regalare uno sfogo esterno ai futuri proprietari dell'appartamento, garantisce una sorta di mantenimento nel tempo dell'investimento: tra dieci anni che volessi rivenderlo, quanti appartamenti ci saranno a Monselice col giardino?! Probabilmente sempre meno, dato che i terreni edificabili vengono *spremuti* al limite dalle imprese costruttrici, per racimolare il massimo guadagno possibile.

Infine per il contesto nel quale si colloca. Non il solito quartiere residenziale, dove il via vai di persone è continuo, dove vengono a *girarsi* anche macchine che non si conoscono, dove chiunque può parcheggiare senza problemi, dove tutto è *bene* pubblico e tutti hanno il diritto di sfruttarlo (e distruggerlo ahimè!). **Questo è un piccolo residence privato, chiuso da una sbarra all'inizio, dove i residenti si conoscono tutti, e tutti contribuiscono al mantenimento del decoro e dell'ordine.** Un po' come quei residence al mare, con l'unica pecca che manca la piscina in mezzo!

Ora, non so se hai letto questo annuncio perché ti interessa direttamente, o perché non avevi altro da fare e le foto ti hanno incuriosito. Sono certo però, che sicuramente -se ci rifletti un secondo- ti verrà in mente qualcuno a cui potrebbe interessare moltissimo una soluzione del genere. **Un amico coi figli in età giusta per uscire di casa, un collega di lavoro coi genitori anziani da avvicinare al centro di Monselice, un conoscente che sta cercando un investimento sicuro dove spendere i suoi soldi. Sai che potresti essergli d'aiuto, e far da tramite per quest'acquisto *più unico che raro*?!**
Basta che prendi il tuo cellulare, scatti una foto all'articolo, e lo invii su *WhatsApp* a questa persona. Se ti risponde che gli potrebbe davvero interessare, ti lascio il mio numero di telefono dove contattarmi 3459947284.
Poi magari ti aspetto in Agenzia per un *colloquio* di lavoro! ☺
Un nuovo Consulente che ci dia una mano, ci farebbe davvero comodo adesso!!

Filippo

Valutazione immobiliare

QUANTO VALE AL METRO QUADRATO?

Errori (ed orrori) di un dato utilizzato troppo spesso con leggerezza

di Elena Rosa

Uno dei passaggi cruciali quando si tratta di vendere -ma ultimamente anche di comprare- casa, è conoscerne realmente il *valore commerciale*. Il motivo è piuttosto semplice: a nessuno piace svendere qualcosa di sua proprietà, figuriamoci quando si tratta di una casa dove sono stati investiti un sacco di soldi, di sacrifici, di rate di mutuo pagate, ecc. E lo stesso succede quando si compra: ti farebbe piacere pagare una cifra superiore al reale valore di mercato? Se una cosa magari ti interessa davvero tanto, anche sì… ma non di certo *strapagandola*, o –peggio ancora- prendendo un'enorme fregatura!

Il problema, nel nostro settore, è che vengono -spesso e volentieri- utilizzati sistemi di valutazione completamente inesatti. Metodi che utilizzano dati alquanto approssimativi, assolutamente inefficaci per conseguire un risultato soddisfacente. Il problema nasce sicuramente dall'inesperienza di quei clienti che preferiscono arrangiarsi, piuttosto che affidare un'operazione economicamente rilevante come la vendita o l'acquisto di un immobile, ad un professionista serio. **Ma anche dalla leggerezza con cui alcuni agenti immobiliari affrontano la loro professione, non rendendosi conto che il nostro mestiere ha un'altissima *rilevanza sociale*, oltre ad essere *determinante* nel percorso di vita dei nostri clienti.**

Uno dei sistemi più diffusi per valutare il prezzo di un'abitazione, è quello che tiene conto del *valore al metro quadrato* nella zona di riferimento. Sono abbastanza certa che persino chi non ha mai avuto l'esigenza di vendere casa -almeno una volta nella vita- si è informato sui valori "al metro" nella sua zona. Anche solo per curiosità personale. E finché questi valori rimangono confinanti alla pura e semplice curiosità di sapere, nessun problema! 10.000 € in più, 10.000 € in meno, *chissenefrega*, tanto mica devi vendere!

Il problema nasce proprio quando uno vuole vendere davvero, quando uno vuole comprare davvero, e quel famoso *valore al metro* viene utilizzato per determinare il prezzo di quella casa. *Ti piacerebbe realizzare 10.000 € in meno? Ti piacerebbe pagarla 10.000 € in più?* Perché succede anche questo, quando l'agenzia alla quale ti sei appoggiato, utilizza un metodo di valutazione al metro quadrato. E poco importa se quella valutazione al metro è tutta *figa*, condita da chissà quali *paroloni* o tecnicismi, rilegata in una bellissima brochure e sottoscritta dal titolare dell'agenzia: sono le stesse che *gira e volta* vengono utilizzate un po' per tutti. Cambia la superficie della casa, può cambiare il valore al metro -dipende se si trova in centro o in periferia- ma il risultato è sempre e comunque lo stesso: inattendibile!

E sai il motivo?! Perché quel dato, quel valore al metro quadrato utilizzato per la moltiplicazione coi metri effettivi della tua casa, è un dato calcolato in maniera alquanto approssimativa. E adesso ti svelo perché!

Prendiamo i valori al metro quadrato che compaiono nel sito dell'*Agenzia delle Entrate*. Vengono calcolati su un campione di compravendite, prese in esame solamente da un punto di vista tecnico, senza aver visto lo stato di manutenzione o il contesto circostante gli immobili presi in esame. E' la stessa *Agenzia delle Entrate*, a mettere in allerta chi utilizza questi valori, scrivendo nel suo sito *"Si avverte che, nell'ambito dei processi estimativi, le quotazioni non possono intendersi sostitutive della stima puntuale, in quanto forniscono indicazioni di valore di larga massima. Solo la stima effettuata da un tecnico professionista, può rappresentare e descrivere in maniera esaustiva e con piena efficacia l'immobile, e motivare il valore da attribuirgli"*.

Tanto per capirci, nemmeno una fonte autorevole come l'Agenzia delle Entrate, fornisce garanzie sull'affidabilità di questo parametro. Definito addirittura di "larga massima"… sì ma, *quanto larga?!*

Poi ci sono i valori estrapolati dalle pubblicazioni dei famosi *Osservatori Immobiliari*, compilati dalle associazioni di agenzie immobiliari, o dai gruppi di agenzie in franchising. E qui so bene cosa troviamo dentro, dato che fino a qualche mese fa facevamo parte di un marchio in franchising. Io li chiamavo *"valori a sentimento"*. Il sistema in sé, non era nemmeno così sbagliato. La sede centrale impartiva ai suoi affiliati istruzioni chiare per la compilazione di questa pubblicazione annuale. L'affiliato aveva qualche settimana di tempo per controllare le compravendite effettuate, e fornire un dato medio sul valore al metro quadrato, suddiviso per ciascuna zona di competenza. Se ci tenevi a procurare un dato corretto, ed eri un'agenzia di quelle che vendevano, potevi impiegarci anche due giorni interi a completare questo lavoro. Tempo che si rivelava inutile, quando, come accadeva sempre più frequentemente, le agenzie dei comuni limitrofi, inviavano un dato approssimativo, calcolato in base a come *gli girava* al titolare. Negli ultimi anni, la mia agenzia non ha più fornito alcun dato. **Ci vergognavamo delle evidenti discrepanze sui prezzi, tra chi compilava correttamente l'Osservatorio, e chi era lampante volesse indirizzare i valori della sua zona per un tornaconto personale.**

Tanto per darti un'idea, ho ancora una delle copie dell'*Osservatorio Immobiliare Tecnocasa* dello scorso anno. Come puoi vedere nella tabella qui a fianco, un immobile delle medesime caratteristiche (usato finiture medie) a Monselice, in centro, vale (secondo chi ha compilato questa pubblicazione) 1000€ al mq, in periferia

"Qui ho lasciato un pezzo del mio cuore!"

La casa proposta in vendita in questo annuncio si trova nel quartiere del Carmine. Mi occupo delle vendite in questa zona fin da quando è stata aperta la nostra Agenzia. Mi sono "presa" questa zona, perché ci ho abitato da quando sono nata, e fin prima di sposarmi.

Del *Carmine* conosco praticamente ogni angolo, le case potrei indicarle a memoria, e durante la mia carriera è stata una zona che mi ha sempre dato parecchie soddisfazioni. Chi ci abita, ne apprezza la comodità ai servizi, seppur si tratti di un quartiere al di là della rete ferroviaria: in un attimo però, a piedi o in bicicletta, si arriva in centro.

Qui ci sono le scuole, c'è il patronato, c'è un supermercato. C'è il Montericco quando si vuole fare una passeggiata in tranquillità, c'è la ferrovia per i pendolari che si muovono in treno. Quando vivevo qui, non mi mancava davvero nulla, e in un attimo avevo tutto a portata di mano. **Per una famiglia con dei ragazzi in età scolare, il Carmine è il giusto compromesso: comodi a Monselice, tranquilli come un paesino di campagna. I figli potranno liberamente muoversi in maniera autonoma, dato che non hanno statali, semafori, incroci pericolosi da attraversare.** In questo quartiere, *ci ho lasciato davvero un pezzo del mio cuore* per fortuna, i miei genitori abitano ancora lì!

L'abitazione in questione, ha gli spazi giusti per la classica famiglia italiana, marito, moglie, due figli. Il contesto è quello della casa singola suddivisa in due appartamenti, uno sotto e l'altro sopra. Quello che propongo adesso in vendita, è quello al primo piano. **Ha il soggiorno, la sala da pranzo, la cucina abitabile. Ma anche, due stanze da letto matrimoniali e due bagni.** Ad onor del vero, devo dirti che inizialmente era nato con la terza camera da letto, ma una volta che i figli sono cresciuti, gli attuali proprietari hanno deciso di ampliare il soggiorno. Questo per dirti che, se vorrai separare i due ragazzi, basterà ripristinare lo stato originario dei locali, in modo da garantire ad ognuno i suoi spazi.

Il vero punto di forza di questa proposta, è rappresentato dagli accessori esterni. C'è la corte privata proprio sotto l'appartamento, da dove si accede all'ingresso. I proprietari hanno messo qui sotto un tavolo per le cene estive all'aperto, l'altalena per i nipotini, un dondolo. Uno che ama gli animali potrebbe piazzare la cuccia del cane. Qui c'è anche l'entrata del garage: se non ti serve, ecco lo spazio dove ricavare un cucinino, o dove mettere il tuo banco da lavoro.

Infine, c'è un pezzo di terreno, uno spazio verde posizionato affianco la stradina privata d'accesso, il luogo ideale per piantare qualche albero da frutto o per creare il tuo *orto-"bio"*. A vederlo, sempre un'oasi di relax, dove mancano solo le palme e la piscina al centro. Magari col tempo, potresti farci un pensierino…!

Se la proposta ti stuzzica, perché non contattarmi per fissare una visita sul posto?! Il prezzo, come puoi notare, è in linea coi parametri commerciali di Monselice: se ti dimostrerai realmente interessato a procedere con l'affare, non avrò alcun problema a mostrarti la perizia fatta, che -vorrei precisare per l'ennesima volta- segue criteri di calcolo che nulla hanno a che vedere con le valutazioni *al metro quadro,* di cui si servono la maggior parte delle agenzie immobiliari (dai un'occhiata al mio articolo qui sopra per maggiori info).

Dimenticavo, ecco il numero dove chiamarmi 3459943687.

Ci vediamo in Agenzia

Elena

	Zona	Signorile Usato	Medio Usato	Economico Usato	Signorile Nuovo	Medio Nuovo	Economico Nuovo
Abano Terme	C	1150	1450	1300	2000	1750	1500
Baone	C	Nd	800	400	2500	1600	Nd
Cartura	C	Nd	650	550	1000	900	800
Casalserugo	C	1150	1000	900	1250	1200	1100
Due Carrare	C	Nd	800	700	1100	950	850
Este	C	1250	830	420	2000	1430	850
Granze	C	Nd	450	400	Nd	800	700
Lozzo Atestino	C	Nd	650	380	Nd	1260	720
Monselice	C	1200	1000	350	1500	Nd	Nd
Monselice	P	Nd	750	Nd	Nd	1000	Nd
Pozzonovo	C	Nd	500	450	Nd	800	700
San Pietro Vim.	C	Nd	550	500	Nd	800	700
Sant'Elena	C	Nd	700	600	Nd	950	900
Solesino	C	Nd	700	600	Nd	950	900
Stanghella	C	Nd	500	450	Nd	900	850
Tribano	C	Nd	700	Nd	Nd	950	Nd

Legenda: C= Centro - P= Periferia, Nd = Non disponibile - I valori sono espressi in euro al mq
Estratto osservatorio immobiliare Gruppo Tecnocasa - Edizione 2017

750€ al mq… possibile che ci sia un 25% di differenza tra i prezzi del centro e i prezzi della periferia?! E poi c'è Baone, dove una casa nuova dalle finiture signorili ha un valore di 2500€ al mq, contro i 1500€ al mq di Monselice… ok Baone è bella, sei nei Colli, ma è davvero possibile che lì le case nuove valgano un 60% in più?! O ancora, prendiamo un immobile usato, finiture base, economiche, possibile che ad Este valga come a Granze, come a Pozzonovo, meno di Sant'Elena o Stanghella?! C'è qualcosa che non torna…

Il problema, non mi stancherò mai di ripeterlo, è che questi dati continuano ad essere utilizzati dalla maggior parte degli agenti immobiliari, dei geometri, dei periti di turno, quando vengono incaricati di stimare il prezzo di una casa. **Moltissime persone, tuttora, si fanno abbindolare dalle valutazioni "al metro quadro". Convinte che, riferimenti importanti come l'Agenzia delle Entrate o pubblicazioni a livello nazionale come quelle dell'Osservatorio Tecnocasa, non possano sbagliarsi.**

Come fare quindi, a stimare correttamente un immobile, e conoscere precisamente il suo attuale prezzo di mercato?! Qualcuno ne avrà le scatole piene di sentirlo ripetere, dopo aver letto gli articoli del nostro blog *www.vendocasaoggi.com*, le pubblicazioni sulla rivista , dopo averci incontrato di persona o tramite il passaparola dei nostri clienti. **Ma l'unico sistema che conosciamo, quello che ci ha permesso di raggiungere una percentuale di attendibilità sulle nostre valutazioni commerciali superiore al 90%, è quello basato sull'analisi di dati concreti e dimostrabili: la comparazione con le case realmente vendute nella zona di riferimento, con caratteristiche oggettive e contesto di edificazione similari, e la disponibilità economica accertata dei clienti effettivamente interessati all'acquisto di una certa tipologia di immobile.**

Un lavoro del genere, richiede tempo ed esperienza. Non è il lavoro di 10 minuti, prendi un valore al metro quadro, misuri la superficie, condisci il tutto con vari tecnicismi, ed ecco impacchettata la valutazione per il prossimo cliente. Tutt'altro! Devi analizzare caratteristica per caratteristica gli immobili venduti recentemente, per individuare quelli più similari al nostro; devi mettere sul piatto della bilancia questi dettagli, e verificare quali sono quelli che attirano l'interesse di chi sta effettivamente cercando una casa di questo genere da comprare. Quali quelli determinanti per la scelta finale del cliente, a cui attribuire un valore importante, e quali quelli che -anche non ci fossero- farebbe lo stesso.

E' questo il motivo per il quale *CasaLab* non offre più il servizio di valutazione gratuita degli immobili. *Vuoi davvero vendere casa?!* Ci contatti, ci conosciamo, rispondiamo a tutte le tue perplessità, ti spieghiamo nel dettaglio come lavoriamo, buttiamo giù un programma chiaro dei passaggi da fare, se ti va bene, procediamo con la valutazione commerciale. Se lo scopo è solamente quello di soddisfare la curiosità del momento, se tanto tu sai già quanto vuoi prendere, perché te l'ha detto l'amico geometra, perché hai già sentito più di qualcuno, perché le altre agenzie ti hanno fatto una valutazione al metro, buon per te, ma sicuramente adesso non potremo esserti d'aiuto!

A presto.

Elena Rosa, 33 anni, consulente alle vendite ed esperta di valutazioni commerciali. Collaboratrice storica dell'agenzia di Monselice, fa parte dello staff sin dall'apertura del Maggio 2008. La sua attività si concentra in particolare nelle frazioni del Carmine, dove Elena è nata e cresciuta, di San Cosma e San Bortolo. Gestisce inoltre le compravendite residenziali nel quartiere Marco Polo.

«La parte più impegnativa del lavoro di consulenza che svolgo, è proprio quella di far percepire ai clienti desiderosi di vendere o di cambiare casa, quali sono i parametri da prendere in considerazione per determinare un valore di mercato corretto. Quando uno vende, ha sempre l'impressione che il prezzo sia troppo basso. Chi compra, al contrario, ha la sensazione che tutto costi troppo. E questo, è il frutto di decenni di valutazioni fatte "a braccio", di stime date "a sentimento", di perizie che non tengono conto che il prezzo di mercato è determinato dall'incontro tra domanda ed offerta, e che questo può essere determinato a priori, analizzando il prodotto che si offre, e le caratteristiche ricercate da chi è disposto a spendere una certa cifra per accaparrarselo.»

«Non ho paura delle sfide, e con i colleghi dell'Agenzia ci siamo posti un obiettivo ambizioso per gli anni a venire. Smascherare questi metodi antiquati di "fare agenzia immobiliare" ancora diffusissimi sul territorio di nostra competenza, mettendo in campo azioni concrete e sistemi di lavoro innovativi, cercando di diffonderli il più possibile tra i nostri clienti e non solo. **Una gestione sana e accorta, nel settore delle compravendite residenziali di prime case, potrebbe contribuire a risollevare definitivamente le sorti del mercato immobiliare, evitando di precipitare nuovamente nel baratro di una crisi come quella che da pochissimo ci siamo lasciati alle spalle!**»

Telefono 3459943687 - Mail elena@casalab.info

Esigenza di spazio? Dove abiti adesso non sai più dove mettere la roba? Ecco la soluzione che fa per te!

Pare che le case grandi siano diventate una rarità ai giorni nostri. Negli ultimi vent'anni infatti, le imprese edili, sempre più attente al massimo ricavo dalle loro operazioni immobiliari, hanno commissionato progetti al limite della vivibilità. Ci siamo riempiti le città di appartamenti sempre più piccoli, di villette a schiera con tre stanze *mignon*, di abitazioni senza garage perché nel garage era meglio ricavare un ripostiglio, una lavanderia, un posto dove mettere uno scaffale e nascondere quello che in casa proprio non ci sta!

In questo contesto, ci sono famiglie che fanno davvero difficoltà a trovare una casa da comprare. Penso a coloro che sono abituati a vivere nelle enormi case anni '60-'70. Penso a quelle famiglie con i figli grandi, che hanno bisogno dei loro spazi, per avere un po' di privacy quando studiano o per passare un po' di tempo in compagnia dei loro amici. Ma penso anche a quelle coppie che non vogliono arrendersi all'idea di vivere in 70/80 mq, e che sono alla ricerca di una casa grande, dove realizzare i loro progetti futuri.

Per tutte queste persone, oggi c'è una proposta in vendita da non lasciarsi sfuggire per nulla al mondo! La casa in questione è talmente grande, da poter risolvere le esigenze di spazio anche di una famiglia di 5/6 persone adulte.

Ti descrivo nel dettaglio questa proposta, prima di organizzare un appuntamento e fartela vedere dal vivo. Si tratta di circa 210 mq calpestabili, disposti su due piani. E' la porzione di testa di un edificio quadrifamiliare.

Al piano terra si sviluppano tutti quei locali "accessori" alla residenza principale. Affianco l'ingresso c'è la taverna. Più in là, il cucinotto, ideale per chi utilizzerà spesso questo spazio. **Dalle cene in compagnia del sabato sera, ai pranzi di Natale e Pasqua coi parenti, dalla partita in tv con gli amici, alla festicciola di compleanno dei figli, le possibilità di godere di questo ambiente saranno sicuramente innumerevoli!** C'è anche una stanza di disbrigo. Ora è occupata dagli scatoloni e da un sacco di altre cose, ma tu potresti organizzarla per ricavare la stireria, per posizionare un armadio, l'asse da stiro, lo stendino.

Il garage poi è davvero enorme! Misura 40 mq. Non è al piano interrato e quindi non ci sono rischi di allagamento. É finestrato, è pavimentato, dispone di attacchi dell'acqua. Potrai mettere al coperto una o due auto, ma anche tenere al sicuro bici, moto, sacchi di pellet o cataste di legna, utili se vorrai utilizzare una fonte alternativa di riscaldamento.

E' al piano superiore che si sviluppa la residenza principale. Dall'ingresso si sale la scala interna. Un ampio disimpegno divide la zona giorno dal reparto notte. La cucina è a

vista sul salotto. Un tempo i due locali erano separati, poi i proprietari hanno deciso di aprire i due ambienti e tenerli divisi solo da un muretto basso, d'appoggio per una madia o per il divano. Entrambi gli ambienti danno su una terrazza esterna, ed entrambi sono esposti al sole per gran parte della giornata.

Il reparto notte conta su ben tre camere da letto. Le due camere più grandi dispongono di un poggiolo esterno. Non manca la luce nemmeno qui, con finestra e portafinestra per ciascuna delle stanze. La camera più piccola potrebbe venir buona per la cameretta singola di uno dei bimbi, piuttosto che per ricavare la loro cabina armadio e il loro angolo-studio, con scrivania e pc.

Ora la palla passa a te! Se stai cercando una casa veramente grande, non dovrai tergiversare a lungo. Abitazioni di questo genere, sono parecchio appetibili sul mercato, proprio perché stanno diventando merce rara. Soprattutto quando, il prezzo è davvero accattivante!

Ti aspetto! 3459943687

Elena

RECENSIONI

facebook

Mauro Menandro ha recensito CasaLab Monselice — 5★
15 maggio ·

Ciao Elena sono passati 7 anni da quando ci siamo conosciuti.
Questo è l'unico modo x farmi leggere da chi vorrai tu (ti firmo la legge sulla privacy)
Conoscervi è stato un colpo di fulmine .....vi vogliamo bene
Ci siamo presentati da voi con una valigiona di dubbi, problemi e voi con umanità (quella che ci ha tranquillizzati e conquistati e un po' sbalorditi) ci avete accolti con professionalità e un bel sorriso.
Volevamo una casa in campagna ,avete esaudito il nostro desiderio e x questo vi ringraziamo /ringrazieremo sempre
Quando qualcuno mi chiede io spedisco tutti dalla Elena
Congratulazioni in bocca al lupo

CasaLab Monselice — Commenti: 2

Mi piace · Commenta · Condividi

CasaLab Monselice Wow, grazie Mauro e Francesca!!!
Elena Rosa vedi qui la stima che nutrono i clienti per te!!!
Mi piace · Rispondi · Commento di Davide Rosa · 14 s

CasaLab Monselice Grazie Francesca e Mauro...siamo contenti di sapere che voi siete contenti...e che a distanza di tempo voi siete nei nostri pensieri e noi nei vostri...questo è il bello del nostro lavoro..il rapporto col cliente che continua anche a distanza di tempo! Un abbraccio
Mi piace · Rispondi · Commento di Elena Rosa · 14 s

Scrivi un commento...

Lindita Ballaqeni ha recensito CasaLab Monselice — 5★
16 ottobre 2017 ·

Per me siete eccellenti nel parlare di tutto sono stata bene con voi e se ho bisogno di chiedervi di aiutarmi per una casa voi siete pronti per aiutarmi a trovare per me non finisce mai di ringraziarvi di cuore anche se sono passati tanto tempo dalla vendita di casa mia a marendole voi vi ricordate su di mi grazie a tutti da parte mia.

Lindita Ballaqeni — Commenti: 1

Mi piace · Commenta · Condividi

CasaLab Monselice Grazie a te Lindita per averci dato fiducia in una vendita tutt'altro che semplice, con molti parenti/eredi da accontentare. A presto!
1
Mi piace · Rispondi · Commento di Davide Rosa · 44 s

Scrivi un commento...

Lorenzo Laguaragnella ha recensito CasaLab Monselice — 5★
2 aprile ·

Ci siamo trovati benissimo anche per altre operazioni. Serietà Competenza ed affidabilità, oltre ad un clima molto familiare. Sicuramente se avremo bisogno torneremo a rivolgerci alla loro professionalità.

Commenti: 1

Mi piace · Commenta · Condividi

CasaLab Monselice Grazie Lorenzo!
Avere a che fare con persone squisite come voi, è stato (e sarà sempre) un piacere.
Aver finalizzato il vostro desiderio di vender casa, una grossa soddisfazione!
Al prossimo "affare" immobiliare 😉
Mi piace · Rispondi · Commento di Davide Rosa · 20 s

Scrivi un commento...

Casa propria è il posto dove l'ospitalità è per molti, ma dove due persone ostili starebbero a disagio.
Casa propria è là dove ogni vostro pensiero può liberamente giocare come un fanciullo
sulle ginocchia del padre, dove alla vostra voce risponde l'eco di una voce amica,
dove i capelli si imbiancano senza che ve ne accorgiate.

(H. IBSEN)

Il prossimo proprietario di questo appartamento a San Bortolo?! Scommettiamo che...

Giovani coppie, attente! Questo è l'appartamento giusto per voi! L'affitto è ormai superato, con i prezzi bassi che ci sono attualmente, e gli interessi sul mutuo ai minimi storici, comprar casa, anche per due ragazzi giovanissimi, è la miglior soluzione possibile. E questo non lo dico io, lo dicono i numeri.

Ho fatto un rapido conto proprio su questa proposta in vendita: con un anticipo del 20% e circa 250€ al mese, questa casa potrebbe essere vostra da subito.

Se ci pensate bene, molto meno di una rata d'affitto mensile! Dove lo trovate un appartamento recente, con due camere da letto, a 250€ al mese?! Neanche se vi spingete a Stanghella o a Lendinara o in qualsiasi altro paese disperso in campagna!

Se vi manca il 20% iniziale, potete sempre pensare di chiedere un prestito ai genitori, e restituirglieli un po' alla volta, come stanno facendo la maggior parte degli *under 30*. Non c'è nulla di male... anzi spesso e volentieri, sono i genitori stessi a proporsi di dare un contributo, piuttosto che vedere i propri ragazzi gettare i soldi dalla finestra, senza costruirsi un futuro concreto.

Ora, non che debba diventare la soluzione definitiva e per tutta la vita. Ma sicuramente è una base di partenza molto più solida del semplice affitto. Un domani, quando avrete messo su famiglia, quando avrete racimolato qualche risparmio in più, quando il mutuo sarà sceso e avrete la possibilità di spendere una cifra superiore, vi chiamerete *"fortunati"* ad aver azzeccato il miglior affare della vostra vita. **Avrete un vantaggio di 10 anni rispetto a tutti i vostri amici che saranno andati in affitto! Tra 10 anni, voi sostituirete il vostro appartamento con una casa a schiera, con una bifamiliare, con una villetta singola. Loro partiranno da zero con l'acquisto della loro prima casa.**

Se leggete l'articolo di *Leo* qui a fianco, c'è un passaggio-chiave che potrebbe interessare anche le persone che sono al loro *primo* acquisto.

Questi ultimi mesi dell'anno, l'anno prossimo, forse l'anno dopo ancora, poi non sarà più così conveniente comprar casa come adesso. Non perché i prezzi siano destinati a salire, questo non sapremo nemmeno se avverrà tra un decennio: ma perché non appena le banche si saranno liberate di tutti gli immobili che hanno in proprietà, i tassi di mutuo saranno destinati a salire. Giusto per tua informazione, la *mossa* di ribassare così tanto i tassi d'interesse sui mutui, è stata fatta per liberarsi di tutte le case all'asta che le banche avevano, e che non sapevano più come fare per riuscire a venderle. Finite quelle, col cavolo che le banche continueranno a "regalare" i propri soldini

Pensaci… e magari non dormirci troppo sopra!

Quando ci vediamo per un appuntamento? (3459947284)

Filippo

L'analisi di mercato

PREZZI GIÙ E MUTUI AI MINIMI STORICI.

Il mix giusto che ha riacceso la voglia di cambiare casa delle famiglie italiane

di Leonida Todaro

Il mercato immobiliare, già da un paio d'anni, è tornato a respirare quell'aria frizzantina che da troppo tempo mancava. L'enorme ridimensionamento dei prezzi, unito alla maggior disponibilità bancaria nella concessione di mutui e prestiti, hanno riacceso l'entusiasmo di tante famiglie, di tanti giovani, che per troppo tempo avevano rimandato le decisioni sul loro "futuro immobiliare".
C'è un particolare segmento di mercato, che aiuta noi *addetti ai lavori* a valutarne lo stato di salute generale. E' quello relativo alle compravendite "per sostituzione", quello alimentato dalle famiglie che necessitano di vendere la casa dove abitano attualmente, per acquistarne una più adeguata alle attuali esigenze, quello delle giovani coppie che sognano di cambiare l'appartamento dove vivono adesso, con una casa a schiera più grande, dove poter godere di una maggior privacy ed indipendenza, quello dei pensionati che vorrebbero avvicinarsi al centro, ai servizi, ai nipotini, vendendo l'enorme casa singola fuori, dove hanno vissuto gran parte della loro vita.
Il senso di disorientamento e forte incertezza che ha gettato nel baratro l'Italia durante la crisi economica, aveva letteralmente fatto sprofondare questo segmento di mercato. Le esigenze abitative delle famiglie, ridimensionate su standard qualitativi inferiori. I sogni di gloria delle giovani coppie, a fare i conti con una realtà economica che non lasciava trasparire grossi margini di crescita. Il desiderio di molte persone di migliorare la propria situazione abitativa, destinato ad un ruolo di secondo piano nell'elenco delle priorità da conseguire negli anni a venire.
Già da un paio d'anni, ma in maniera evidente soprattutto nella prima parte di questo 2018, si sono riaffacciati nel mercato proprio questo genere di clienti. **Solo quest'anno, contiamo almeno una dozzina di compravendite per *sostituzione*, clienti che hanno venduto tramite la nostra agenzia la loro casa, per acquistarne una diversa, rimanendo in zona, o trasferendosi in altri paesi.** E' un dato sintomatico della rinnovata fiducia nel futuro da parte di una buona fetta di famiglie italiane, e della fase di "normalità" che sta attraversando il settore delle compravendite residenziali.
Soprattutto in questi casi, una *programmazione* preventiva delle operazioni, è di fondamentale importanza per conseguire un risultato soddisfacente, sia dal punto di vista economico, dato che si tratta di una doppia operazione immobiliare, sia dal punto di vista emotivo, dato che un cambiamento di questa portata, potrebbe arrecare una sensazione iniziale di smarrimento.
Se stai coltivando questo desiderio, se ti è recentemente balenata in testa l'idea di cambiare casa, questo è il momento più propizio per avventurarti nella doppia operazione commerciale di vendita e acquisto. Questi ultimi mesi del 2018, l'anno prossimo, quello dopo ancora (forse!), saranno sicuramente buoni, quantomeno sotto l'aspetto finanziario, per portare a termine questo cambiamento. Più in la, soprattutto per chi deve farsi un nuovo mutuo per acquistare, difficilmente troverà condizioni così vantaggiose.
Come fare quindi?! Quali sono i passaggi da affrontare per pianificare al meglio la sostituzione della tua prima casa? Da dove cominciare?!
Il primo passo fondamentale è quello di analizzare in maniera approfondita le reali motivazioni che ti spingono a voler cambiare la tua casa. C'è una gran confusione sull'argomento, e moltissime persone, tendono a fare un'analisi troppo oggettiva dei motivi che li spingono a cercare una casa diversa da quella attuale. Troppi confondono quella che noi definiamo come *"reale motivazione"*, con le spiegazioni oggettive che vengono raccontate agli altri per descrivere il proprio desiderio di cambiamento. Il giardino, la camera in più, la villetta a schiera al posto dell'appartamento, sono le spiegazioni oggettive. Sentirsi "realizzato", sentire di aver fatto qualcosa di importante per la propria famiglia, ricevere l'"approvazione" degli altri, sono le *vere motivazioni* che spingono un essere umano a fare qualcosa di importante, e CAMBIARE CASA è una di queste.
Individuare la *vera motivazione*, ti permetterà di affrontare con serenità l'intero percorso. Ti darà la grinta per affrontare gli ostacoli che sicuramente troverai sulla tua strada. Avendo chiaro il tuo focus soggettivo, ti orienterai alla ricerca di soluzioni, e non ti affosserai sui problemi che sopraggiungeranno durante il cammino.
Il secondo passo indispensabile da compiere, è quello di confrontare le proprie idee in famiglia, con le persone con cui dovrai condividere questo cambiamento, per verificare se tutti la pensano come te. Per appurare se c'è unione d'intenti, o se le tue sono idee campate in aria, non condivise dalle persone che dovresti avere al tuo fianco durante questo percorso. Devi accertarti che tua moglie/tuo marito/i tuoi genitori siano altrettanto motivati a vendere la casa dove abitate, per acquistarne una nuova.
Dovrai ritagliarti del tempo per parlarne con loro, discuterne insieme, anche *animatamente* se serve, e giungere ad una conclusione unanime. Ti faccio un esempio. Se la tua idea di comprare una casa più grande, di appagare il tuo *ego* con una casa nuova da far invidia ad amici e parenti, si scontra con la volontà di tua moglie

Leonida *"Leo"* Todaro, 41 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.
«Ho attraversato almeno tre 'cicli' immobiliari. Ho vissuto "da dentro" il periodo del boom economico, della folle corsa al rialzo dei prezzi, del mutuo facile a tutti e a chiunque; quello della crisi credo più profonda dal dopoguerra, dei prezzi praticamente dimezzati e della chiusura dei rubinetti bancari; infine questo, quello della lenta risalita, della ripresa a singhiozzo delle compravendite, dei prezzi che non accennano a risalire. Ognuno di questi momenti, mi ha permesso di acquisire competenze e formare una base solida di esperienze, che ho messo al servizio del progetto CasaLab.»
«Il nostro, è un progetto davvero ambizioso, che rimette al centro di tutto il Cliente, inteso come Persona, ancor prima che come proprietario o acquirente. Il lavoro di un Consulente immobiliare, differisce da quello del normalissimo agente immobiliare, proprio su questo aspetto: il Consulente non ha il semplice compito di intermediare l'aspetto tecnico ed economico di una compravendita immobiliare, ma ha soprattutto il dovere di programmare nel dettaglio questa operazione, affinché entrambe le parti conseguano il miglior risultato possibile. Il lavoro di un Consulente non è solo quello di vendere una casa, ma quello di aiutare le Persone coinvolte a realizzare il loro sogno!»
Telefono 3486991798 - Mail leo@casalab.info

grafica e stampa futuramaonline.com

di *non scombussolare* la vita dei vostri figli con un trasloco, non credo hai molte *chanches* di portare a termine in tempi brevi questa doppia operazione.
Dovrete darvi il tempo per valutare insieme pro e contro di una decisione così importante, trovando dei compromessi tra le vostre diverse idee, lasciandovi reciprocamente il tempo per riflettere sull'argomento.
Ti racconto un *aneddoto* a questo proposito: spesso è proprio questo il momento in cui i clienti ci contattano per intervenire! Quando non ne vengono fuori, quando -nel tentativo di imporre la propria idea in merito- rischiano di mandare in fumo quell'unica possibilità di convincere la controparte. La prima attività di mediazione che facciamo -spesso e volentieri- è propria quella per conciliare le idee contrastanti che sopravvengono in famiglia quando si tratta una decisione così importante per il futuro.
Solo dopo, la questione può scendere ad un livello più "tecnico", se così vogliamo chiamarlo. **Solo dopo aver affrontato le motivazioni personali, e allineato gli eventuali pareri discordanti, puoi iniziare a concentrarti sugli aspetti *oggettivi* del cambiamento.**
In primis, analizzando la situazione di partenza, quali sono le caratteristiche che apprezzi maggiormente della tua casa attuale, quali cambieresti all'istante, quali non devono assolutamente mancare nella nuova casa da comprare.
Il consiglio è quello di fare una lista, dove mettere dentro tutte queste indicazioni oggettive, assegnando poi un ordine d'importanza ad ognuna. «Le tre stanze devono per forza esserci, i due bagni sarebbero graditi ma non essenziali, il garage dev'essere grande almeno come quello che ho adesso» Per aiutarti, dai un'occhiata in Internet alle proposte in vendita nel comune dove stai cercando. Non focalizzarti sui prezzi. Spesso sono completamente sballati, frutto di valutazioni errate, dato che la maggior parte delle Agenzie immobiliari non ha ancora adottato un metodo valutativo basato su dati concreti e dimostrabili. Intanto dai solo uno sguardo alle caratteristiche, se c'è qualcosa che ti potrebbe piacere e a cui non avevi pensato, e aggiungilo alla tua lista.
Ora, non ti resta che rivolgerti ad un professionista, che possa analizzare per te la situazione attuale, vagliando *probabilità di vendita e potenzialità d'acquisto* sul mercato, per decidere insieme da quale delle due operazioni partire. Mi spiego meglio. Non sempre, e non per tutti, vale l'antico motto *"prima si vende e poi si compra!"* Se la tua è una casa vendibilissima, che avrebbe parecchio "mercato" una volta piazzata in vendita, e -dall'altro lato- ciò che cerchi è una soluzione davvero rara, probabilmente bisognerà partire dalla ricerca della nuova casa, lasciando in *stand-by* la vendita. Lo so, tra le due è l'opzione più rischiosa, ma un bravo Consulente saprà programmare i tempi, e offrirti le necessarie garanzie, per affrontare con serenità una scelta di questo genere.
Come sceglierlo?! Come scegliere il professionista giusto da contattare per analizzare il tuo caso?! A chi affidare il tuo desiderio di cambiare finalmente casa? Sarebbe troppo scontato farti presente che sia io, sia i Consulenti che lavorano con me, facciamo proprio questo dalla mattina alla sera. Se fossi il proprietario di un ristorante, sarebbe come dirti che da me si mangia divinamente, e che non potresti scegliere ristorante migliore per fare bella figura a cena stasera. Per questo esistono le recensioni, esiste il passaparola, esistono siti come *TripAdvisor* o *Booking.com* (per ristoranti e alberghi, *ndr*), l'unico sistema per il cliente di verificare effettivamente la realtà dei fatti, senza andare allo sbaraglio, o -peggio ancora- affidando alla provvidenza, dalla semplice cena di una sera, alla realizzazione del sogno di una vita, qual è la vendita e l'acquisto di una nuova casa.
Quando l'hai individuato, affidati senza remore al suo metodo di lavoro. Affidagli l'incarico di vendita o l'incarico di cercarti la nuova casa, in esclusiva. Avrai un unico referente, per tutta la durata delle trattative. Un'unica persona con la quale interfacciarti in uno dei periodi più delicati della tua vita. Se avrai scelto con cura la persona giusta, affidandogli l'incarico in esclusiva, avrai fatto *bingo*: fin da subito, ce la metterà tutta per raggiungere l'obiettivo che vi sarete prefissati, e quello che all'inizio ti pareva un sogno quasi irrealizzabile, si tramuterà ben presto in realtà!
Provare per credere!

Questo è il momento più vantaggioso per cambiare casa! Soprattutto per chi desidera acquistare una casa più grande o in una zona di maggior pregio. **Questo, a prescindere da quanto avevi pagato l'abitazione dove vivi tuttora**. E questo, nonostante i prezzi si siano fortemente ridimensionati negli ultimi 10 anni (le statistiche parlano di oltre 40% in meno).
Il perché è piuttosto semplice. La diminuzione percentuale dei prezzi, ha interessato l'Italia intera, e mediamente tutte le tipologie immobiliari. Per questo, se oggi vendi ribassando il prezzo rispetto a quanto potevi realizzare anni fa, anche il nuovo immobile che andrai ad acquistare avrà un prezzo ribassato di una percentuale identica. E per questo, se l'immobile che vorresti acquistare aveva un importo economicamente più alto, il risultato della percentuale applicata sarà più conveniente.
Senza incasinarti la testa, ti faccio un esempio pratico. E' quello che è capitato ad una delle famiglie che ho seguito quest'anno nella loro vendita "*per sostituzione*". Già nel 2012 erano passati in agenzia con questa idea di cambiare casa. Poi, l'incertezza lavorativa e qualche dubbio sul futuro, si sono messi di traverso. Quest'anno, dati alla mano, hanno realizzato la miglior operazione immobiliare della loro vita… vediamo nella tabella qui sotto perché!

	2012		2018
APPARTAMENTO DA VENDERE	100.000 €	- 30%	70.000 €
BIFAMILIARE DA ACQUISTARE	250.000 €	- 30%	175.000 €
DIFFERENZA ECONOMICA DA AGGIUNGERE TRA VENDITA E ACQUISTO	150.000 €		105.000 €
RISPARMIO EFFETTIVO NEL 2018		**45.000 €**	

Hanno atteso 6 anni per questo cambio. **Mi sembra ne sia valsa la pena!** 45.000 € di risparmio effettivo, gli permetteranno di fare tutti i lavori di ammodernamento che vorranno nella nuova casa. Gli consentiranno di acquistare i nuovi mobili. O semplicemente, faranno comodo in tasca per tutte le evenienze future!
Se sei ancora indeciso, chiamami per organizzare un appuntamento conoscitivo. Il mio numero è il 3486991798 (Leo). Vediamo se posso esserti d'aiuto nel programmare un passo di vita così importante!

Desideri una casa per conto tuo? C'è una nuovissima proposta che potrebbe permetterti di coronare il tuo sogno, senza dar fondo a tutti i tuoi risparmi.

Ho "inseguito" a lungo questi clienti. Sapevo che la loro casa sarebbe stata perfetta, per parecchie famiglie che cercano qui a Monselice. Le caratteristiche oggettive di questa casa, sono tra le più ricercate in questo momento di mercato. Tra queste, la tipologia stessa dell'immobile, una porzione di bifamiliare, circondata da un ampio spazio privato esterno. **Negli ultimi due anni, a Monselice sono state vendute appena 5 abitazioni di questo genere -tutte in tempi piuttosto brevi- lasciando l'amaro in bocca a molti clienti arrivati troppo tardi!**
Poi c'è la zona, che dista appena un paio di km dai servizi del centro di Monselice. Una via poco trafficata, dove fanno avanti e indietro solo i residenti, e qualche trattore nel periodo in cui si lavora la terra. Questa zona potrei definirla come il *giusto mix* per chi cerca la *comodità*, e avendo una famiglia, un lavoro, dei figli, diventa una priorità sempre più diffusa tra i clienti, e chi cerca la *tranquillità*, anche questa sempre più ai primi posti tra le richieste degli acquirenti.
Gli spazi interni, che sono quelli ideali per un pubblico piuttosto ampio. **Le tre stanze, appetibili sia dalla giovane coppia, che non ha nessuna intenzione di *"passare"* dall'appartamento, sia dalla famiglia con figli, che desidera finalmente una casa più grande, uscendo dall'appartamento *striminzito* dove sono rimasti a vivere finora.** Ma anche il garage grande, l'ambiente giusto sia per chi vuole uno spazio dove mettere i suoi attrezzi da giardino, dove mettere un banco da lavoro, dove tenere biciclette da corsa o mountain bike, sia per coloro che la macchina deve per forza stare al coperto.
Infine, lo stato di manutenzione della nostra casa. Un'abitazione dei primi anni '80, abitata fino a qualche tempo fa, ma che necessita di alcuni lavoretti. Un vantaggio enorme per tutti coloro che vogliono spendere qualcosa meno in partenza, usufruendo poi delle agevolazioni fiscali per la ristrutturazione, oltre alla propria manodopera, o a quella di amici e parenti, per i lavori di ammodernamento che decideranno di apportare.
Il consiglio, se davvero sei interessato ad una soluzione del genere, è quello di sbrigarti.
Una casa del genere, soprattutto quando viene proposta ad un valore equo, che rispecchia la valutazione commerciale, potrebbe far gola a diverse persone. Il problema è che è solo una, che è una soluzione rara sul mercato, e che qualcuno rimarrà sicuramente deluso per essere arrivato troppo tardi.
Se non vuoi essere tu, chiamami al numero 3459943687 (Elena) e fissiamo un appuntamento.
Ti chiederò di venire immediatamente con tutte le persone che possono aiutarti nella decisione, così da poterci riflettere sin dal primo appuntamento, concretamente e tutti insieme. Se devi organizzarti un attimo col lavoro o far coincidere gli orari di tutti, ti anticipo già le mie disponibilità per la visita, che sono per il Martedì o Giovedì nel primissimo pomeriggio 14.30/15.30.
Ultimissima cosa, ma non meno importante, se devi farti un mutuo, fai un passaggio veloce in banca, giusto per avere una conferma in più dal direttore, e poter ragionare serenamente sull'acquisto!

Elena

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