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

www.casamonselice.com

Agenzia Tecnorete Monselice

TECNORETE® FRANCHISING IMMOBILIARE news

Editoriale

I NOSTRI PRIMI 10 ANNI A MONSELICE BENVENUTO 2018!

di Elena Rosa

L'inizio di un nuovo anno è un evento da sempre tanto atteso, desiderato, festeggiato. Porta con se un carico di aspettative, di desideri da realizzare e di nuova speranza. L'augurio più frequente che ci si scambia è quello che *"…sia un anno migliore di quello appena passato!"*. Questo però accade tutti gli anni, e prontamente, tutti gli anni, questa speranza viene in parte disillusa dagli eventi naturali che la vita ci pone davanti.

Ho letto un articolo qualche tempo fa, che parlava dell'importanza di **cambiare prospettiva, e anziché fare gli auguri, *farsi augurio* per gli altri**. Non chiedendo al nuovo anno cosa possa donare, ma impegnandosi personalmente a renderlo più bello, portando qualcosa di buono agli altri.

Mi è stato affidato il compito di aprire con questo editoriale, la prima edizione del 2018 della nostra rivista. **Quest'anno la nostra Agenzia spegne le prime 10 candeline**. 10 anni di presenza costante in un mercato difficile come quello di Monselice. 10 anni dove il settore immobiliare ha subito stravolgimenti importanti. 10 anni che ci hanno portato a diventare un punto di riferimento per le compravendite residenziali, nel territorio dove operiamo.

Gli auguri in tal senso si sprecheranno. Ma nonostante non abbia niente di cui rammaricarmi per questi primi 10 anni, decido per questo nuovo anno di cambiare prospettiva, e di *"farmi augurio"*, nel mio lavoro, per gli altri. Gli *altri* sono i miei clienti, quelli già acquisiti e quelli che lo diventeranno. Gli *altri* sono coloro che stanno vendendo casa e quelli che la cercano per acquistarla. Gli *altri* sono le persone che *"l'agenzia non serve a niente, mi sono sempre arrangiato da solo"*, ma coi quali conservo sempre un filo di speranza per fargli cambiare idea. Gli *"altri"* sono quelli come te, che, per un motivo o per l'altro, hai ricevuto e stai leggendo la nostra rivista.

Quindi, *benvenuto 2018*!

Benvenuto ad un anno che, per me e la mia Agenzia, sarà un anno di forti cambiamenti.

Una trasformazione radicale che, se ci segui da un po', ha già iniziato a prendere forma nel corso dell'anno appena trascorso. Un rinnovamento delle metodologie di lavoro, per una professione, quella dell'agente immobiliare, ancora troppo legata a sistemi superati e poco efficaci per il mercato attuale delle compravendite residenziali. Un cambiamento che si pone lo scopo di mettere un freno alla *guerra dei prezzi* tra venditore, acquirente e mediatore.

Un servizio che vorrà essere *in primis* **trasparente**, nei confronti di ambedue le parti in causa, garantendo la necessaria tranquillità a chi si trova ad affrontare operazioni così importanti come la compravendita di un'abitazione.

Chiudo con un saluto, ed un **ringraziamento particolare**.

A quei clienti che in questi 10 anni ci hanno scelti, preferendo le cose dette *dritte in faccia*, ai mille giri di parole dei venditori vecchio stampo. A quelle persone che ci hanno accolto in casa e risposto sempre gentilmente al telefono, anche quando avevano la pentola sul fornello acceso o i nipotini da guardare. A chi ha preferito appoggiarsi ad altre agenzie per vendere o comprare casa, che ci sta, mica siamo perfetti e possiamo andar bene a tutti.

E' grazie a queste persone che siamo maturati e cresciuti professionalmente in questi 10 anni, alla fiducia che ci hanno accordato in molti, e agli errori commessi con altri.

Per loro *vogliamo essere il miglior augurio*, quando ci incontreremo in questo 2018!

Elena Rosa, 33 anni, consulente ed esperta di valutazioni immobiliari commerciali.
Gli studi artistici e le prime esperienze lavorative, gli permettono di sviluppare una forte propensione al cliente. Incrocia il settore immobiliare nella primavera del 2008, in concomitanza con l'apertura dell'Agenzia di Monselice.
"Fin da subito ho concentrato il mio lavoro in alcune zone specifiche di Monselice: Carmine, San Cosma, Marco Polo tanto per citarne alcune. I primi tre anni sono stati difficoltosi, la gente ci scambiava per i rappresentanti di un marchio immobiliare dal nome molto simile. Ci è voluto del tempo, e tante porte sbattute in faccia, per far comprendere la differenza di modi e valori professionali messi in campo."
Il 2017 per Elena è stato un anno di transizione, con la nascita del suo primo figlio, Matteo, ed impegni lavorativi sempre più pressanti.
Sui progetti per il nuovo anno ci racconta "... l'obiettivo è quello di consolidare la mia figura di Consulente immobiliare, affinando al meglio i metodi di lavoro innovativi che ci differenziano dagli altri operatori del settore. Ciò che più mi sta a cuore, è far comprendere al cliente l'importanza di ragionare su dati reali e dimostrabili, sia quando deve valutare il prezzo di vendita della sua abitazione, sia per quotare la giusta offerta al momento di acquistare casa."
Telefono 3459943687
Mail elena@vendocasaoggi.com

35.000 Euro **Può una vecchia casa di corte trasformarsi nel tuo punto d'appoggio sui Colli Euganei?**

Una casa piccolina, il vecchio camino dove un tempo si riuniva la famiglia nelle fredde serate invernali, ambienti dove si respira ancora il sapore delle tradizioni. Un'abitazione che potrebbe diventare la tua prima "seconda casa" sui Colli.
Un posto dove poter staccare la spina dopo una settimana di duro lavoro. Il tuo personalissimo punto di partenza per le escursioni lungo i sentieri del nostro Parco.

Per capire di cosa si tratta hai due possibilità:
- Vedere qualche foto in più, scoprire come è fatta, avere alcune informazioni tecniche, entrando sul nostro sito www.casamonselice.com e selezionando l'unico annuncio a 35.000€
- Chiamare al volo Elena, al numero 3459943687, per fissare immediatamente un appuntamento!

PS: Sei un po' in ritardo, ma potrebbe diventare il tuo "regalo di Natale" inatteso!

VENDO CASA oggi

Vendo Casa Oggi è finito su *Estensione*, il giornale on-line più letto della Bassa Padovana.

Con oltre 70.000 visualizzazioni al mese, ed un bacino di utenti piuttosto trasversale, Estensione, nato nel 2012 dall'idea di due giovanissimi autori, Giacomo Visentin e Davide Permunian, si sta ritagliando uno spazio importante nell'informazione locale della nostra provincia.

La collaborazione nasce lo scorso mese di Novembre. "Ho letto il vostro libro e ho trovato una sorta di *fil rouge* che unisce i nostri progetti" ci racconta il direttore Visentin "… **mi è piaciuta la schiettezza e il modo comprensibile col quale vi rivolgete alle persone che si trovano ad affrontare il mercato immobiliare, per vendere o comprare la propria casa, in un momento così delicato**. Credo i vostri consigli possano essere d'aiuto a moltissime persone, tra cui i numerosissimi lettori di *Estensione*!".

La rubrica immobiliare, curata direttamente dal nostro staff, esce a cadenza quindicinale, il martedì pomeriggio.

"Ho colto al volo l'opportunità di scrivere per *Estensione*!" spiega Davide Rosa, titolare dell'Agenzia, che continua "…svolgo una professione che ritengo 'socialmente utile', di supporto alla compravendita di un bene materiale frutto di enormi sacrifici: la casa! Troppe persone ancora adesso vengono raggirate da colleghi poco seri, che pensano unicamente al loro guadagno personale.

La rubrica su *Estensione* ci darà la possibilità di raccontare "da dentro" il mercato immobiliare, portando a conoscenza di migliaia di lettori quali errori evitare e i consigli da seguire, per concludere serenamente una compravendita immobiliare"

Appuntamento quindi ogni martedì su www.Estensione.org

LEGGI TUTTI I NOSTRI ARTICOLI
fotografa il QR code con il tuo smartphone

.Estensione

HOME CRONACA POLITICA CULTURA EVENTI SPORT OPINIONI SAPERI PR

Home › Promo › "Vendo Casa Oggi", un nuovo modo di fare agenzia immobiliare

Promo Saperi

"Vendo Casa Oggi", un nuovo modo di fare agenzia immobiliare

Un progetto partito due anni fa a Monselice: «Dovevamo trovare un modo per parlare ai clienti in maniera diversa, troppi colleghi sono poco trasparenti». Ogni due martedì la rubrica su Estensione

Da: **Redazione Estensione** - 14 novembre 2017 1.487 0

Condividi su Facebook Tweet su Twitter Mi piace 18 Tweet

Vendere Casa

L'errore più grave commesso dal 63% dei proprietari che ha deciso di vendere casa nel 2017.

di Filippo Molon

Da poco è terminato un anno piuttosto intenso sul fronte immobiliare. Un 2017 che ha confermato i **segnali di ripresa sui numeri complessivi delle compravendite** residenziali concluse, a fronte, ahimè, di un ulteriore ribasso sui valori medi degli immobili venduti. Una svalutazione, le cui principali cause sono state analizzate e discusse in centinaia di interviste, rilasciate dai più illustri economisti ed esperti di settore. Basta fare una rapida ricerca su *Google* per trovare decine e decine di articoli sull'argomento.

Il 2017 ha palesato una presa di coscienza importante in materia. Soprattutto da parte dei venditori, **più propensi ad incontrare le richieste dei potenziali acquirenti**, e più favorevoli a concludere l'accordo finale.

Purtroppo si denota ancora un errore fondamentale, commesso da una larga fetta di proprietari interessati a vendere la propria casa.

Un errore che compromette da subito la percezione sul mercato della loro abitazione, ma soprattutto delle motivazioni personali che lo stanno spingendo a vendere.

Accade quando si decide di appoggiarsi a più agenzie immobiliari. Nel 2017, ben il 63% di coloro che hanno deciso di mettere in vendita casa a Monselice, ha deciso di farlo, quantomeno in una fase iniziale, affidando la vendita alla *libera concorrenza sul mercato*.

In maniera piuttosto onesta ti dico che, svestendo i panni del Consulente immobiliare, se un giorno dovessi vendere la mia casa, troverei decine di motivazioni plausibili ad avvalorare una scelta del genere. Avrei non solo una, ma 3 o 4 agenzie che corrono per me, investendo tempo ed energie alla causa; 3 o 4 agenzie che *muovono il culo* per arrivare prima degli altri con l'acquirente giusto! Dando la possibilità a più agenzie di pubblicizzare la mia casa, aumenterei le possibilità di venderla e di farlo in tempi piuttosto brevi.

Fermandomi a queste affermazioni, pare proprio non ci sia alcuna controindicazione sul fatto di affidare la vendita di una casa a più agenzie immobiliari.

Perché quindi si sta rivelando un errore così clamoroso, tale da compromettere il prezzo finale della vendita, e che sta addirittura alimentando la *deflessione* dei prezzi in Italia?

Una ricerca condotta lo scorso anno, su un campione di oltre 100 potenziali acquirenti, ha rilevato le seguenti considerazioni in merito alle abitazioni proposte da più agenzie immobiliari contemporaneamente.

- Il proprietario ha necessità di vendere in fretta
- Il proprietario vende per esigenza economica, quindi è una persona predisposta ad abbassare il prezzo
- L'abitazione ha qualche problema di natura tecnica o legale
- L'abitazione è poco interessante e difficilmente rivendibile in futuro
- C'è il rischio di pagare la provvigione a due o più agenzie se decido di comprarla

Le conclusioni, in tutti questi casi, sono due:

- l'acquirente decide di vederla e, se interessato, farà un'offerta al limite dell'indecente, cavalcando la *presunta* necessità di vendere del proprietario
- l'acquirente rinuncia in partenza anche solo a fissare un appuntamento; troppo il rischio di trovarsi imbrigliato in situazioni poco trasparenti

Il rischio di dover ribassare la cifra, in queste situazioni, è molto elevato. Così come il pericolo che rimanga invenduta per lungo tempo.

In queste circostanze, il consiglio è sempre quello di fermarsi un attimo a riflettere prima di prendere una decisione. Certo, rimediare in corsa è sempre possibile. Se stai vendendo casa, e finora non avevi mai pensato alle considerazioni poco felici degli acquirenti vedendola pubblicizzata da più parti, puoi bloccare tutto e decidere di proseguire solo con una di queste agenzie.

Se però hai la possibilità di scegliere fin dall'inizio, mi raccomando di valutare tutti i pro e contro di una scelta così importante.

Non prendere sottogamba la fase iniziale della vendita del tuo immobile, forse la più delicata dell'intera trattativa: giocherà un ruolo fondamentale per un realizzo economico in linea con le aspettative di mercato.

PS anche se non devi vendere casa a Monselice, sono disponibile a rispondere a qualsiasi domanda in merito all'argomento; trovi tutti i miei recapiti qui sotto, contattami senza farti troppi problemi!

Filippo Molon, 31 anni, collaboratore dell'area commerciale, la sua attività si concentra principalmente nei quartieri di Costa Calcinara e San Giacomo, oltre ad alcune frazioni periferiche di Monselice.

"Lavoro in Agenzia a Monselice dal 2012. Ho conosciuto gli attuali colleghi tramite alcuni clienti in comune. Precedentemente difatti collaboravo con un'agenzia che si occupava di intermediazione creditizia. In poche parole, dovevo dare le dovute certezze ai clienti in termini di mutuo, ancor prima che questi iniziassero la loro ricerca per trovare la casa ideale. Da fuori, mi aveva colpito la determinazione messa in campo per aiutare davvero il cliente che doveva comprar casa, per farlo nella maniera più serena possibile. Era un valore che condividevo, ma che purtroppo non sempre trovavo negli altri agenti immobiliari con cui avevo a che fare!"

Per Filippo, il 2017 appena trascorso è stato l'anno della conferma definitiva. Con dei risultati in costante crescita, si è ritagliato un ruolo importante nel panorama immobiliare di Monselice.

"Sono davvero contento di quanto ho ottenuto lo scorso anno. Questo lavoro mi sta permettendo di togliermi grosse soddisfazioni, soprattutto sotto l'aspetto personale. Le ricompense più grandi sono le parole di stima e di ringraziamento da parte dei clienti accontentati. Il guadagno economico è solo la conseguenza di un lavoro fatto bene!"

Telefono 3459947284

Mail filippo@vendocasaoggi.com

€115.000

Villa a schiera di testa, con spazi abitativi introvabili. Scopri questa nuova proposta in vendita a Monselice!

La casa proposta in vendita è la porzione di testa di un edificio *quadrifamiliare*.

La caratteristica principale di questa abitazione sono gli ampi spazi abitativi interni. Se confrontata con una delle tante ville a schiera nuove in vendita a Monselice, questa casa supera di gran lunga la superficie calpestabile di ognuna.

I locali residenziali si sviluppano per lo più al piano superiore.

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 realizzare uno *studio*, anche se spazio ce né a sufficienza anche per un letto ed un armadio.

E il piano terra il vero plus di questa casa!

Affianco il locale d'ingresso c'è la **taverna**, dove trova posto un *enorme camino*. Il cucinotto è ideale per chi utilizzerà spesso questo spazio: dalle cene in compagnia del sabato sera, alle feste di compleanno dei ragazzi, le possibilità di godere di questo ambiente non mancheranno di certo!

Più in la c'è una stanza di disbrigo. Ora è occupata da scatoloni e da tutto quello che in casa non ci sta proprio; ma tu potresti organizzarla per ricavare la **stireria**, dove posizionare un armadio, l'asse da stiro, lo stendibiancheria.

Il garage è enorme. Misura 40 mq. Aggiunto alla casa fanno ben 210 mq calpestabili coperti. Non è al piano interrato e quindi non ci sono rischi di allagamento. E' 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 come la stufa.

Stavo per scordarmi dei bagni. Ce ne sono due, uno sotto e uno sopra. Quello al pian terreno ha la doccia, ideale per lavarsi velocemente la sera di rientro dal lavoro, o nel week-end dopo un giro in mountain-bike. Sopra invece c'è la vasca: potrai rilassarti con più calma, in quelle rare occasioni in cui la famiglia ti concede un attimo di tregua dai mille impegni quotidiani.

Per fissare una visita, puoi contattare direttamente la Consulente che si occupa della vendita di questa abitazione, sig.ra Elena, al numero 3459943687.

Un consiglio che rivolgiamo a tutte le persone interessate davvero a comprare casa: organizzati fin dalla prima visita con tutti i possibili "consiglieri" (i genitori, un parente che ha esperienza di case, un amico che è nel settore, ecc.).

Due occhi in più, son sempre utili e graditi durante l'appuntamento: ti aiuteranno a cogliere dettagli interessanti che a te potrebbero sfuggire, e, perché no, darti una mano a scegliere la tua prossima casa!

Valutazione immobiliare

VIETATO SBAGLIARE

Ecco i rischi che si corrono quando si pubblicizza una casa ad un prezzo fuori mercato

di Elena Rosa

Uno dei punti cruciali del nostro metodo operativo, riguarda la *Valutazione commerciale su dati reali e dimostrabili*. L'intero staff dell'Agenzia dedica a questa attività buona parte della settimana lavorativa: basti pensare che, ciascuna abitazione che ci viene affidata in vendita, è stata sottoposta in anticipo a questo tipo di valutazione, che impiega tutti i Consulenti, per un confronto che dura 2/3 ore a seconda della complessità dell'immobile.

Il punto però oggi, è un altro. *Cosa succede quando si inizia a proporre la vendita della propria casa, ad una cifra fuori mercato?*

Nella mia carriera, mi sono confrontata spesso con proprietari che sottovalutano l'importanza di presentare -fin da subito- la propria casa, al giusto prezzo.

In alcuni casi, addirittura consapevoli che questa situazione potrebbe ritorcersi contro, minimizzando però gli effetti che comporta *nelle loro tasche*.

Ho notato che questa mal comprensione è frequente tra i proprietari che hanno già avuto esperienze nel settore, persone che hanno comprato o venduto casa durante il periodo di mercato più favorevole, quando, per farlo, non si dovevano adottare tutti gli accorgimenti necessari adesso. La frase tipica utilizzata in questi casi è *"…meglio mettere in vendita a 10 in più che a 10 in meno, tanto ad abbassare si fa sempre in tempo!"*.

Quelle stesse persone considerano me, ed i colleghi dell'Agenzia, dei *perfetti idioti*; pensano che non dovremo sprecare il nostro tempo dietro l'analisi della corretta *Valutazione di mercato*, ma dedicarci a portare *avanti-indietro* gente, fino a trovare quello giusto che compra.

Ciò che più mi preoccupa, è che spesso queste teorie vengono avvallate dai *colleghi di "agenzie vecchio stampo"* (come li definisco io). Gli stessi che poi devono star lì a motivare continui ribassi sul prezzo, o trattative incredibili per chiudere l'affare con l'unico cliente che fa un'offerta economica, anziché dedicare un minimo di sforzo all'inizio, per definire un corretto valore di mercato.

Ma quali sono davvero i pericoli che si corrono *cannando* il prezzo di partenza iniziale?

Il primo, il più pericoloso se la casa non viene analizzata su dati concreti e dimostrabili, ma solo sull'esperienza dell'Agenzia, è quello di **svenderla**. Si, hai capito bene! Potresti commettere l'errore di mettere in vendita ad una cifra di mercato più bassa, di quello che potresti davvero realizzare. Assicurando un vero affare (*solo*) al tuo acquirente!

Strano che un Agente immobiliare consideri il *"sottocosto"* un pericolo?! Per logica, dovrei giovarne da una situazione del genere… probabilmente, entro una settimana al massimo, intascherei la mia provvigione. Se non fosse che, il mio obiettivo, è ben diverso dall'arricchimento immediato sulle spalle della gente… per rivalutare la mia professione (spesso, in termini generali, vista come "*un costo inutile all'interno di una compravendita*"), devo cambiare tutti i sistemi legati ad un "*vecchio modo di fare agenzia immobiliare*", ancora piuttosto diffusi in Italia, le cui fondamenta poggiano sulla *poca chiarezza*, su *la pacca sulle spalle*, sulla *presunta esperienza*, anziché su **trasparenza**, **dati concreti**, **risultati tangibili**.

Il secondo errore, quello più diffuso, è di **sopravvalutare** la propria abitazione. Per una persona inesperta, è un errore piuttosto comune. Solitamente la formula utilizzata è data da *prezzo reale+legame affettivo+orgoglio personale*. Ripeto, ci sta, ed è un errore comprensibile se commesso dal proprietario.

Ciò che diventa inaccettabile è la condivisione di queste idee, da chi invece dovrebbe dare un parere distaccato e professionale: gli Agenti immobiliari! Si, sempre loro! O meglio, quella fetta di *colleghi* che, in maniera piuttosto diplomatica, assecondano il parere del proprietario e si propongono di aiutarlo facendo *due foto* e mettendo l'*annuncio* nella loro vetrina.

Non puoi nemmeno immaginare il danno che ti procurerebbero se la casa in questione fosse la tua, mettendo in piazza, sulla bocca di tutti, un prezzo di vendita non corretto. Innescando così un *chiacchiericcio da bar* sui motivi che ti spingono a vendere casa, e a vendere a certe cifre, che, prima o poi, verranno all'orecchio anche dei papabili clienti interessati all'acquisto.

Nel frattempo, ne gioverà qualcun altro.

Se sei *fuori* con un prezzo troppo alto, non venderai casa tua, ma aiuterai a vendere le case degli altri.
Mai sentito parlare di "*vendita negativa*"?! <<*Gli faccio vedere questa casa con un prezzo alto, per poi vendergli la seconda, molto simile, proposta al giusto prezzo!*>> Il "*vecchio modo di fare agenzia immobiliare*" insegna questo.

Non ti nascondo che, all'inizio della mia carriera, ho seguito anch'io dei corsi di formazione imposti dall'Azienda, su queste "tecniche di vendita". Con Davide, Leo e Filippo, abbiamo però scelto di intraprendere una strada diversa… voglio continuare a girare per Monselice a testa alta, per i prossimi 30/40 anni!

Purtroppo, anche se ti *da* (e mi *da*) fastidio, il mondo gira così. Il mondo delle Agenzie immobiliari gira così. Non tutte, per l'amor di Dio… fortunatamente stiamo tracciando una strada, cercando di ribaltare questo "*vecchio modo di fare agenzia immobiliare*", che sta avendo un discreto successo anche tra i colleghi di altre agenzie immobiliari.

"Bene, ho capito tutto… ma come faccio a calcolare esattamente il valore di mercato della mia casa?"

L'unico sistema in grado di restituirti un valore preciso, che ti permetta di pubblicizzare fin da subito la tua casa al prezzo corretto, evitando tutti i rischi appena descritti, è quello basato su *3 parametri fondamentali*:

1) REQUISITI OGGETTIVI.

Superficie, età dell'immobile, lavori fatti e lavori da fare, spese condominiali eventuali, esposizione, classe energetica, ecc.

2) CONFRONTO CON IMMOBILI VENDUTI, CONSIDERAZIONI SUL MERCATO LOCALE.

Analisi delle caratteristiche oggettive degli immobili venduti recentemente in zona, dei requisiti soggettivi degli acquirenti, delle tempistiche di vendita;

Analisi del posizionamento di mercato che otterrebbe l'immobile se pubblicizzato immediatamente: *andrebbe a saturare ulteriormente un mercato già affollato?!* L'esempio classico è quello dell'appartamento bicamere in un quartiere già pieno di cartelli *Vendesi* appesi alle recinzioni dei condomini; o, viceversa, *sarebbe l'unica opportunità di acquistare una casa con certe caratteristiche?!* Come successo per una villa singola che ho venduto qualche settimana fa in centro a Monselice…

3) MARGINI DI SPESA DEI POTENZIALI CLIENTI INTERESSATI ALL'ACQUISTO.

Verifica delle disponibilità economiche effettive dei potenziali compratori, per un immobile con determinati requisiti, in una specifica zona. Solo così di evita il *paradosso* di prezzare alcuni immobili sulla base di un valore al mq, che nessuno poi si sognerebbe di acquistare. E' il caso classico delle case singole anni '70-'80, 250/300 mq di casa, che però contano nel parco-acquirenti, un numero sempre più ridotto di famiglie interessate all'acquisto. Solo valutando questo dato, può essere attuata una strategia pubblicitaria di vendita adatta fin dall'inizio, senza screditare l'immobile sulla piazza.

La somma di questi 3 elementi, fa si che la *Valutazione commerciale su dati reali e dimostrabili* abbia una percentuale di attendibilità, sul prezzo finale di vendita, di oltre il 90%. Solo così eviterai di dover svendere, prima o dopo, il frutto dei tuoi sacrifici di una vita!

LE TESTIMONIANZE DEI NOSTRI CLIENTI

Cara Elena, Davide e tutto il personale dell'agenzia Tecnorete, vi ringraziamo tanto di tutto quello che avete fatto per la nostra famiglia. E' stata davvero una cosa meravigliosa per noi avervi incontrati, e aver ricevuto quello che desideravamo da tanto tempo "La Nostra Casa".

Ci avete aiutato davvero tanto con la vostra professionalità, la vostra gentilezza e le vostre conoscenze. Stiamo davvero bene nella nostra casa che ci avete aiutato a comprare.

Grazie Elena anche per il regalo di Natale e per le calde parole.

Scusami per il mio italiano non tanto corretto, spero di migliorare vivendo qua in Italia!

Ciao! Un bacio grande e un abbraccio da tutta la mia famiglia: Lilia, Igor, Vasile, Magdalena.

I LOVE YOU TECNORETE

Copatino Lilia e Igor,

acquirenti appartamento Monselice, giugno 2016

Spesso ci torna in mente il periodo di Natale 2015, quando abbiamo fatto la nostra "proposta", ed eravamo in attesa di risposta dagli ex-proprietari della casa. Pensare che dopo aver girato tante agenzie, tu volevi farci vedere la nostra casa (che poi lo sarebbe diventata intendo!), e noi eravamo molto disillusi e rassegnati, pensavamo che non sarebbe stata comunque una casa "alla nostra portata", al di là di quanto era invece, tra l'altro, carina!

Sei stato "testardo", cosa che è servita: la perseveranza nel lavoro -quando si pensa che ne valga la pena- premia, e difatti così è stato.

Il tuo è un lavoro in cui ci vuole passione e determinazione, ma anche comprensione e pazienza. Saper ascoltare le esigenze dei clienti è importante e tu lo hai saputo fare. Scegliere una casa non è facile, se si pensa di volerci passare più o meno TUTTA LA VITA. Ci sono persone che cambiano casa ogni 2-3 anni magari, e, da un lato, le ammiriamo. Noi però siamo tendenzialmente delle persone stabili e cercavamo per questo UNA CASA DEFINITIVA e, grazie al tuo aiuto, ci siamo riusciti.

Abbiamo trovato un'abitazione che ci soddisfa e ci completa e, se tornassimo indietro, sicuramente ritorneremmo a rivolgerci alla tua Agenzia.

Grazie di tutto, a presto.

Sartori Damiano e Feniello Marina,

acquirenti casa singola Monselice, gennaio 2015

Una casa da cucire addosso...

Può una casa trasformarsi in un vero e proprio *abito sartoriale*, cucito su misura per il suo proprietario?

Può una casa rispecchiare i gusti di chi la abita, così come un *bel vestito* la prima volta che lo indossi?

Puoi scegliere spazi, finiture, arredi di una casa, così come decidere *tessuto*, *modello*, *accessori* di un abito?

La risposta è SI!

Ma hai solo due opzioni:
- Costruirti una nuova casa
- Ristrutturare una casa già esistente

La prima opzione, costruirti casa, di questi tempi è come prendere il primo aereo e fiondarti a *#Londra*, a *#SavileRow*, la strada delle più importanti sartorie inglesi… un'operazione decisamente "*costosetta*" e che solo i più fortunati riescono a permettersi.

La seconda opzione, ristrutturare casa, potrebbe invece risultare decisamente interessante per chi non si accontenta della classica *casa fatta, bella e finita*...

Quindi, perché ristrutturare oggi potrebbe essere la miglior soluzione possibile anche per te?

> Perché di solito la via di mezzo è sempre la MIGLIOR SOLUZIONE (solita frase fatta, vero?): prova a pensarci, costruire casa ci vuole *un botto* e tutti ti spingono a scegliere *il meglio* su ogni cosa; mentre acquistarne una già fatta devi accontentarti su tutto

> Perché i prezzi delle case da ristrutturare sono scesi talmente tanto che con un po' di manodopera tua personale, *acquisto+ristrutturazione* ti costerà come comprare un appartamento *già fatto* e *finito*

> Perché le soluzioni da ristrutturare si trovano di solito in posizioni piuttosto centrali, con tutte le comodità che ne conseguono per te e la tua famiglia: prova a trovare (se mai ci riuscirai!) un lotto libero dove costruire *da zero* in centro a Monselice

Ovviamente ho già la soluzione che fa al caso tuo! La palla da prendere al balzo la trovi nell'annuncio qui sotto!

Prepara ago e filo, la tua *#casasumisura* aspetta solo te!

Abitazione a schiera centrale, disposta su due piani. Siamo in centro a Monselice, e l'entrata principale, direttamente dalla via pubblica, dà sul **giardino recintato**.

L'ampio ingresso serve da disimpegno per la zona giorno, e come spazio da dove partono le scale che conducono al primo piano. Il piano terra è formato da due locali, utilizzati da **soggiorno** e **sala da pranzo**, oltre al **cucinotto** ed al **bagno.**

Il piano superiore è composto da **tre stanze da letto**, di cui due matrimoniali, e dal **secondo bagno**.

Sul retro della casa è posizionato un **box** in lamiera, per riparare l'auto o per tenere al sicuro bici, moto o qualsiasi altra cosa possa *dormire* fuori. Inoltre, sempre dal retro, si entra in **cantina**, posizionata subito sotto la sala da pranzo.

Questa è una breve descrizione di come si presenta attualmente questa casa che proponiamo in vendita. Ovviamente, così come avrai intuito dalla premessa, la casa non è abitabile da subito. E' necessaria una ristrutturazione interna!

Qui puoi veramente pensare di realizzare tutto (o *quasi*!) ciò che vuoi, in una posizione introvabile per comodità ai servizi. **E' questo il bello della ristrutturazione... non doverti accontentare di spazi, finiture, utilizzo dei locali, già scelti in anticipo da altri al posto tuo.**

Quando l'ho vista per la prima volta, io l'ho immaginata così:

- creo un unico ambiente soggiorno/ingresso, così da recuperare parecchi metri quadri altrimenti *buttati* per uno spazio poco utilizzabile; ecco che posso realizzare l'angolo divano-tv ma anche posizionare il tavolo grande dei giorni di festa;

- la sala da pranzo diviene lo spazio per contenere una cucina con isola centrale e cappa sospesa, e lì inserisco il tavolo dove mangiare tutti i giorni con la famiglia;

- il cucinotto lo trasformo nel bagno principale del piano terra, finestrato e con doccia; il sottoscala ecco che potrebbe essere recuperato come lavanderia o come semplice ripostiglio;

- la scala non viene spostata (troppo costoso come intervento!) ma semplicemente rivestita... col legno, lo stesso che verrà poi utilizzato come pavimentazione al primo piano, o con la pietra di Vicenza, altrettanto elegante;

- sopra, due camere enormi, la terza da utilizzare come guardaroba di tutta la famiglia o come studio; pavimentazione in legno dappertutto, anche in bagno, dove troverà posto una vasca ad angolo per rilassarsi nelle fredde serate invernali!

Chissà a te quali altre idee potrebbero venire dopo aver visionato questa casa! E chissà quante altre te ne verranno durante i lavori!

E' proprio questo il bello di una casa da ristrutturare...

...come un sarto cuce l'abito su misura più bello per il suo cliente, anche tu potrai "*cucire su misura*" la casa che hai sempre sognato!

Ti aspetto per una visita!

Elena 3459943687

€ 45.000

VISITA IL NOSTRO SITO

WWW.VENDOCASAOGGI.COM

Troverai un sacco di spunti e consigli utili in ambito immobiliare. Potrai addirittura condividere gli articoli sui tuoi *Social*, *Facebook* e *Twitter* su tutti, per dare una mano a coloro che devono vendere casa e non sanno nemmeno da dove cominciare.

E poi, hai ancora la possibilità di scaricarti **gratuitamente** il nostro libro "***Vendo Casa Oggi:*** *tutto ciò che il proprietario avrebbe dovuto sapere prima di mettere in vendita la sua casa (e che nessuno gli ha mai detto!*", pubblicato a Maggio di quest'anno, che ha ottenuto un successo inatteso, con 2500 copie *bruciate* in pochi mesi.

La seconda edizione vedrà la luce solo tra qualche mese, quindi nel frattempo approfitta della possibilità di leggere gratuitamente la versione *on-line* (la trovi nella sezione *Risorse Gratuite* del sito).

€ 260.000

Questa soluzione è ideale per chi ha la necessità di avere i nonni vicini.

Era da un po' che seguivo i proprietari di questa casa. Li avevo conosciuti qualche anno fa, e mi aveva impressionato fin da subito, il forte legame affettivo nei confronti della loro abitazione.

Quando la acquistarono, negli anni '80, la ristrutturarono completamente. **Scelsero la zona Frati per la comodità al centro di Monselice, con tutti i suoi servizi: supermercato, negozi, medico, farmacia, scuole.**

"Non ho mai usato la macchina per portare i ragazzi a scuola!" sorride soddisfatta la proprietaria finché si racconta.

La casa era (ed è!) grande, ideale per una famiglia. Zona giorno sotto, reparto notte sopra. Lo spazio fuori non manca. Per chi ama tenere un animale, l'ideale per non farlo soffrire rinchiuso in un poggiolo o in *due metri quadri* di giardino.

Nel tempo, le esigenze cambiano. Crescendo, i figli hanno bisogno dei loro spazi.

Decidono così di dividere la casa in due. *Un appartamento sotto ed uno sopra*. Due unità completamente indipendenti, ognuna col proprio ingresso, autonome in tutto, dagli impianti ai servizi necessari per due nuclei famigliari.

Il progetto è travagliato. Quando devi costruire o ristrutturare in zone centrali, a ridosso del Parco Colli, la parte burocratica è lunga e costosa (per questo è un grosso vantaggio trovare tutto già fatto!).

Nel 2008 completano i lavori.

Eliminano la scala interna di collegamento, rifanno completamente impianti e rivestimenti al piano superiore, ristrutturano scala esterna, tetto e grondaie. Costruiscono *ex-novo* il fabbricato posto sul retro, adibito a garage. 40 mq coperti, più il porticato fuori, costruiti su fondamenta solide, che permettono di ricavare una terrazza sopra a servizio dell'appartamento del primo piano.

Non contenti, decidono di investire anche sull'isolamento termico della loro casa. La struttura viene interamente rivestita con un cappotto termico, poi intonacato e tinteggiato. Un investimento cospicuo, fatto dalla classica famiglia italiana che tiene moltissimo alla sua casa di proprietà.

Un capitale assicurato, vista la *tipologia* di casa, la *zona*, il grado di *manutenzione*.

Un'occasione unica, per te che stai cercando, dato che hanno deciso di metterla in vendita!

Come avrai già intuito, se è finita tra le nostre migliori proposte pubblicate questo mese, è per la volontà dei proprietari di cambiare, vendendo la loro casa.

Dopo 10 anni dalla ristrutturazione, le esigenze famigliari sono cambiate ancora. Chiudere uno dei due appartamenti sarebbe stato un vero *delitto*. Per loro meglio vendere e trovare qualcosa di più piccolino, più facile da gestire e mantenere, senza però rinunciare alle comodità del centro.

Per te, l'occasione di acquistare una casa singola ristrutturata, in una delle zone più richieste di Monselice.

Una zona che coniuga le esigenze sia della famiglia più giovane, con scuole, negozi, parrocchia, a portata di mano, sia della coppia più anziana, con medico, farmacia, banca, a due passi.

Al piano terra potrai avere la comodità di avere i "*nonni*" vicini. Al primo piano potrai sistemarti tu con la tua famiglia. Ognuno per conto suo, ma nel contempo con la comodità di essere *uno sopra l'altro* per tutte le necessità che la vita quotidiana ti mette davanti. Un malanno dei più anziani, l'esigenza di avere un servizio di "*baby-sitter a domicilio*" gratuito (😊)

Non mi dilungo oltre. Non sto qui a raccontarti quante stanze sono, quanto grandi, come sono disposte.

Vedere dal vivo una casa è sempre la soluzione migliore!

Ti lascio il numero al quale chiamarmi per fissare un appuntamento 3459947284 (Filippo). Preferibilmente organizzati durante la settimana, nel primo pomeriggio, a partire dalle 14.30, o il sabato mattina.

A presto!

PS Se devi vendere casa prima di acquistare, passa sul nostro blog *www.vendocasaoggi.com* per scaricarti gratuitamente il nostro libro; troverai validi consigli che ti aiuteranno a riflettere sul cambiamento importante che andrai ad affrontare.

RECENSIONI DEI NOSTRI CLIENTI

facebook®

Genny Starh Andreose ha recensito Agenzia Tecnorete Monselice —
5★
16 ottobre ·

Un team composto da professionisti molto seri attivi e propositivi nel trovare una soluzione concreta e soddisfacente facendo incontrare in poco tempo domanda ed offerta (ed in questo periodo difficile per il settore non è cosa da poco). I servizi offerti dall'agenzia coprono tutte le necessità di una compravendita (sgravandoti di non pochi compiti burocratici e non, a cui pensa completamente l'agenzia) e vanno ben al di là dei normali servizi che ho potuto riscontrare da altre parti!

1 commento

Mi piace · Commenta · Condividi

Scrivi un commento...

Commenti più rilevanti

Agenzia Tecnorete Monselice Grazie mille Genny, siamo stati veramente contenti di aver aiutato la mamma con la vendita del suo appartamento di Monselice. Una bella soddisfazione anche per noi aver raggiunto il massimo risultato prefissato inizialmente! Se possiamo esservi utili nuovamente, sai dove trovarci!
Mi piace · Rispondi · 1 · 16 ottobre alle ore 19:08

Monica Tarozzi ha recensito Agenzia Tecnorete Monselice — 5★
9 novembre alle ore 21:32 ·

Grazie ad Elena e Davide Rosa abbiamo venduto e successivamente acquistato un immobile .Sono due ragazzi competenti seri gentili e sempre disponibili.

Mi piace · Commenta · Condividi

Agenzia Tecnorete Monselice Grazie Monica, ci fa davvero piacere esservi stati d'aiuto nel cambio casa!
Elena e Davide ti ringraziano per le gentili parole 😊
Mi piace · Rispondi · 9 novembre alle ore 22:36

Scrivi un commento...

Alessandro Bordin ha recensito Agenzia Tecnorete Monselice — 5★
16 ottobre ·

qualche tempo fa dopo essermi affidato per mesi ad una agenzia locale che non ha saputo gestire la compravendita cui ero interessato ho deciso di affidarmi a Tecnorete di Monselice.
Elena Rosa seguendo la pratica con serietà, competenza ed esperienza ha permesso, con soddisfazione da entrambe le parti, di concludere l'iter nel giro di una settimana, pertanto consiglio a chi avesse bisogno di un valido aiuto per vendere o comprare casa di interpellare Tecnorete ed il suo valido staff di professionisti.

Mi piace · Commenta · Condividi

Agenzia Tecnorete Monselice Grazie mille Alessandro! Grazie delle gentili parole, e grazie per averci dato fiducia per la vendita della tua casa di Monselice!
Mi piace · Rispondi · 16 ottobre alle ore 21:51

Scrivi un commento...

Leonida "Leo" Todaro, 40 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area tecnica/commerciale.
I suoi inizi nel settore immobiliare nel lontano 2001, proprio a Monselice. Prima da Consulente, poi da responsabile e titolare d'Agenzia, ha avviato e gestito ben tre uffici, tuttora operanti nella bassa padovana.
Il 2017 ha rappresentato per lui, l'anno di un'importante svolta professionale "…ho ceduto le mie Agenzie di Battaglia Terme, Cartura e Albignasego, per dedicare il 100% del mio tempo all'ufficio di Monselice. L'Agenzia di Monselice, per i risultati ottenuti negli ultimi anni, richiedeva la presenza costante di una figura preposta al controllo documenti ed al rapporto diretto con gli studi notarili. Grazie ad un sistema di verifica generale della documentazione, che garantisce di anticipare eventuali problematiche sulla compravendita, ho ridotto drasticamente le controversie tra venditore ed acquirente, a tutto vantaggio dei Clienti che hanno deciso di affidarsi a noi per la compravendita della loro abitazione!"
Gli obiettivi per questo 2018 appena iniziato… "Credo fortemente che la mia esperienza, messa al servizio dei Consulenti più giovani, possa fungere da esempio e da guida, andando a migliorare ulteriormente il livello del servizio erogato dall'Agenzia. Inoltre, ho deciso di proseguire il lavoro lasciato a metà da un Consulente che, per sopraggiunti motivi personali, ha deciso di salutarci un anno fa: mi occuperò direttamente delle compravendite residenziali di Conselve e limitrofi, territorio che già in passato ci ha dato grandissime soddisfazioni, in modo da allargare il ventaglio di soluzioni per i nostri Clienti!"
Telefono 3486991798
Mail leo@vendocasaoggi.com

L'angolo tecnico.

ATTO DI COMPRAVENDITA

Ecco i dettagli che devi controllare con attenzione, per non correre il rischio di ficcarti nei guai.

di Leonida Todaro

Qualche settimana fa discutevo con un conoscente intenzionato a vendere casa. Mi faceva presente che, secondo lui, non era poi così difficile *vendere casa*, e che l'unica cosa importante è trovare qualcuno coi *soldi pronti* per concludere l'acquisto. A quel punto, *due righe* per sottoscrivere un accordo preliminare, tanto poi il Notaio esaminerà tutti i documenti prima dell'atto definitivo.

Ho trovato il suo punto di vista piuttosto logico, soprattutto per una persona alla prima esperienza di vendita immobiliare: c'è una persona preposta (*il Notaio*) che viene pagata per sottoscrivere la compravendita e controllare che sia tutto apposto… l'unica cosa importante è quindi concentrare le energie per individuare l'acquirente giusto!

Premesso che trovare un acquirente che abbia la possibilità (oltre che la volontà) di comprare casa, sia una condizione fondamentale per la vendita, purtroppo da sola non è sufficiente.

In questo articolo provo a spiegarti il *perché*.

Supponiamo che decidi di vendere casa, e riesci a trovare il cliente ideale disposto ad acquistarla. Supponiamo anche che firmate un contratto preliminare, dove indicate le condizioni essenziali del vostro accordo. Definite un *prezzo*, una *data* per la stipula definitiva, e ricevi -come è giusto che sia- un anticipo economico (*la caparra*) sul prezzo concordato.

Cosa succede se nel contratto preliminare stipulato, mancano degli elementi, o vengono indicati in maniera errata?

Purtroppo, in questi casi, il controllo del Notaio arriva troppo tardi, e potresti aver compromesso gli accordi presi con l'acquirente, che si vedrebbe servita su un *piatto d'argento* la possibilità di chiederti **una riduzione del prezzo**, o **la risoluzione** stessa del contratto, con le relative conseguenze di Legge a tuo carico.

Non si tratta, quindi, del fatto che il Notaio faccia o meno in maniera corretta le verifiche, ma che queste verifiche avvengano in maniera tardiva rispetto agli accordi già presi con l'acquirente.
E di errori da compiere, in un accordo di compravendita, ce ne sono *a bizzeffe*.

Per evitarli, ed evitare così di rimetterci dei soldi o, ancor peggio, rimanere invischiato in cause legali che durano anni, una delle cose principali da fare è quella di **conoscere, e sapere bene, cosa stai vendendo**.
Non ti sto parlando di conoscere fisicamente casa tua, quante stanze, quanti metri, che lavori sono stati fatti o ci sono da fare, ma **gli aspetti giuridici, fiscali, urbanistici e catastali della tua proprietà**.

Per farlo, il primo documento che devi controllare, è l'*atto di provenienza*.

Oggi mi focalizzo sull'**atto di compravendita**, quello più diffuso tra le "*provenienze*", tralasciando successioni, donazioni, aste, che meritano capitoli (e futuri articoli sul nostro giornale!) a parte.

€ 65.000

Chi sarà il prossimo proprietario di questa casa in centro? Io un'idea ce l'ho!

Quando gli attuali proprietari di questa casa hanno finalmente deciso di venderla, affidandomi l'incarico per farlo, ho immediatamente pensato all'acquirente ideale.

Prima però faccio un passo indietro.

Ormai da qualche anno, *Enzo* ha ereditato questa casa dalla sorella, che viveva qui con la sua famiglia. *Enzo* è molto legato affettivamente alla casa, frutto del sacrificio di anni di lavoro della povera sorella e del marito. Proprio per questo motivo ci ha pensato e ripensato tantissimo prima di metterla in vendita.

Per un periodo l'ha addirittura affittata, pur di non vendere una casa a cui tuttora è molto legato.

Ora si è deciso a fare questo passo importante, perché si è reso conto che in tutti questi anni, per mantenerla nello stato attuale, efficiente come quando abitava la sorella, ha speso parecchi soldini.

Il legame affettivo l'ha portato a spendere più soldi di quelli che ha guadagnato con l'affitto.

Ci è voluto del tempo per fargli capire che, vedendola nuovamente abitata, si riempirà il cuore, e darà la possibilità ad una nuova famiglia di usufruire delle comodità della sua casa.

Un nuovo proprietario che potresti essere proprio tu!

Io ho immaginato una famiglia con delle caratteristiche comuni con quelle della sorella di *Enzo*.

Un **marito** che lavora sodo tutto il giorno, che magari gli tocca fare i turni la notte o delle trasferte che lo tengono lontano da casa. Una persona che *mai* e *poi mai* si sognerebbe di lasciare la sua famiglia in un condominio in mezzo alle discussioni ed ai litigi, o in una casa isolata con tutto quello che succede ai giorni nostri.

Un uomo che vuole dare un futuro alla propria famiglia, anziché continuare a gettare nella spazzatura i suoi sacrifici, spesi in un affitto inutile e di cui non gli resterà nulla.

Una **moglie** che, terminato il suo orario di lavoro, fa gli "*straordinari*" a casa per seguire i figli e mandare avanti le faccende domestiche. **Una persona che ha bisogno di avere tutto a portata di mano, dal supermercato per fare la spesa, alla farmacia quando i bimbi si ammalano.** Una donna che vuole regalarsi qualche momento spensierato insieme alle amiche di sempre, con i bimbi che possono correre e giocare tranquillamente nella stanza affianco.

Dei **figli** che possono diventare *autonomi* in fretta. Avere tutto a portata di mano, dalla scuola al patronato, dal campo da calcio alla palestra, da raggiungere in bicicletta o addirittura a piedi.

Dei figli che, crescendo, possano andar fieri dell'investimento fatto dai loro genitori e dell'insegnamento ricevuto.

Non sono certa che questa descrizione ti rispecchi, ma sono abbastanza sicura che questo sarà il futuro acquirente di questa casa. Ormai qualche anno di esperienza nel mercato delle compravendite residenziali ce l'ho sulle spalle e vedo sempre più di frequente che l'acquirente assomiglia tantissimo (non in senso fisico, ovviamente…) a chi abitava la casa prima di lui.

Se vuoi fissare un appuntamento per visitarla, chiamami al numero 3459943687 (Elena).

Ti anticipo già che ti chiederò di fissare un appuntamento in Agenzia con te e il tuo/a compagno/a. Se vuoi portare con te anche i bimbi, ben volentieri, sarò felice di conoscere anche loro! Ti anticipo le mie disponibilità, il martedì o il giovedì, meglio nel primissimo pomeriggio (14.30/15.30)... dopo una chiacchierata conoscitiva, potremo andare a vedere direttamente la casa.

Se vuoi davvero vendere casa, e per farlo preferisci arrangiarti, il consiglio è di acquisire velocemente le competenze che ti serviranno per analizzare il tuo atto di acquisto. Qui ti darò una serie di spunti che potranno aiutarti, *che non vogliono però sostituire il lavoro di un professionista in tal senso*.

(N.B. tieni sottomano l'atto di acquisto della tua casa, così sarà più semplice comprendere alcuni passaggi)

Scorrendo dall'inizio il tuo atto di acquisto, la prima cosa da controllare sono gli **intestatari** dell'immobile. Seppur sembri una *banalità*, mi è già successo di trovare persone che scoprono essere cointestatari con il consorte, con un fratello, o con un'altra parente: il caso tipico è quello del coniuge che acquista in comunione dei beni, non notificando che il bene è esonerato da questo regime patrimoniale. Niente di particolarmente gravoso, se i coniugi sono d'accordo e tra loro il matrimonio *va a gonfie vele*… ma nel caso di una separazione o di rapporti conflittuali?!

La seconda cosa da controllare è che **l'immobile da vendere sia quello giusto**! No, *non è uno scherzo* come potrebbe sembrare così d'impatto. Ho già risolto situazioni (l'ultima lo scorso novembre) dove una persona abitava l'appartamento corretto, ma utilizzava il garage intestato ad un vicino (e viceversa!).

Per verificare questa cosa, bisogna recarsi presso l'*Agenzia del Territorio*, ed estrarre le planimetrie depositate che coincidono agli identificativi catastali riportati nell'atto (*comune, sezione, foglio, mappale, subalterno*). Se coincidono con l'abitazione che effettivamente utilizzi e vivi, puoi tirare un bel sospiro di sollievo!

Superati con successo questi primi due *step*, possiamo proseguire con i controlli un po' più tecnici.

***Vincoli, convenzioni* particolari, *servitù, gravami* o *limitazioni* al diritto di proprietà**. Man mano che trovi questi termini, prendi nota. Dovrai sapere esattamente cosa significano per la tua abitazione e cosa implicano, in modo da riferire il tutto all'acquirente.

Poi c'è la parte riguardante la **conformità urbanistica e catastale** della tua casa. Dovrai verificare che sia richiamata la *concessione edilizia* o *permesso di costruire*, l'*agibilità* (la vecchia *abitabilità*), le eventuali *sanatorie*, e più in generale tutti i documenti depositati in Comune relativi alla costruzione e successive modifiche (anche lo spostamento di un muro o l'apertura di una porta) della tua abitazione. Ancor più attenzione dovrai riporre sulla congruenza tra i *progetti depositati* in Comune, la *planimetria catastale*, e lo *stato di fatto* dell'immobile, in mancanza della quale si è a rischio di *nullità* dell'atto.

Oltre a questi punti, che sono quelli che ritengo obbligatori da verificare, ce ne sono altri che richiederebbero pagine e pagine intere di discussione, a seconda della situazione.

Per prevedere tutte le possibili sfaccettature di un atto di compravendita, non basterebbe un'intera *enciclopedia*. Per questo motivo **è d'obbligo una regola fondamentale**: ogni frase, ogni articolo, ogni legge riportata all'interno del tuo atto, di cui non conosci il significato, è necessario chiarirla con un Consulente immobiliare o con un Notaio.

Solo dopo aver appurato davvero tutto, puoi tranquillamente sottoscrivere un contratto preliminare, che riporterà *per filo e per segno* tutto ciò che hai scoperto durante i tuoi controlli. Solo così l'acquirente non potrà eccepire nulla nei tuoi confronti, né oggi, né al rogito davanti al Notaio.

Ovviamente l'acquirente potrebbe pretendere che alcune di queste cose vengano sistemate prima della stipula definitiva, come è giusto che sia in base agli accordi che prenderete, ma almeno sarà tutto chiaro fin da subito e non verranno sollevati problemi nel tempo.

Fai tesoro di queste informazioni, vedrai che già queste ti basteranno per anticipare gran parte delle problematiche che nascono durante una compravendita, evitandoti di doverci rimettere dei soldini o, peggio ancora, di impantanarti in lunghissime diatribe legali.

Casa…
e' l'unico posto in tutto
questo mondo dove i
cuori sono al sicuro. E'
il luogo della fiducia.
E' il luogo dove ci
strappiamo quella
maschera fredda
e sospettosa che il
mondo ci costringe
a indossare come
autodifesa, e' dove ci
confidiamo e parliamo
senza riserve e con il
cuore pieno. E' il luogo
in cui le espressioni
di tenerezza
sgorgano senza
alcuna sensazione di
imbarazzo, e senza
timore del ridicolo.

(Frederick W. Robertson)

€ 310.000

Se stai cercando una villa singola in centro a Monselice, questa è la tua occasione!
PS ha un giardino di 1000 mq

L'ingresso alla proprietà avviene da una strada privata. La villa si scorge appena dalla via pubblica. Qualche decina di metri e siamo davanti al cancello d'entrata.

Già da fuori si nota la cura con la quale gli attuali proprietari si dedicano alla loro abitazione. Il giardino appena seminato, le piante potate, nulla fuori posto.

La villa, edificata negli anni '70, presenta peculiarità di pregio, che saltano all'occhio già con un semplice sguardo dall'esterno.

- La disposizione su *piani sfalsati*, a dare movimento alla struttura classica delle abitazioni dell'epoca.
- Le ampie superfici finestrate.
- La scalinata che conduce all'ingresso principale.
- L'ingresso secondario sul retro, che permette di andare *avanti-indietro* senza passare per le stanze principali.

Entrando, si ha la conferma della *dedizione* con la quale i proprietari hanno vissuto fino ad oggi la loro casa.

L'ingresso principale è grande. Com'era solito progettare nelle ville signorili dell'epoca, è un ambiente a se stante, che divide la *zona giorno*, dal *reparto notte*.

A sinistra troviamo il soggiorno. I divani arredano la stanza. Il **camino** da un lato, la **vetrata** che guarda fuori dall'altro. Libreria e tavolino completano un ambiente che diviene perfetto per riunirsi in famiglia la sera. Appena più in la ci affacciamo alla sala da pranzo. L'arredo è essenziale. Il tavolo grande delle *occasioni importanti*, la madia con il servizio e i piatti dei giorni di festa. Il soffitto è mansardato, l'abbaino una sorgente luminosa in più. Affianco c'è la cucina. Di buone dimensioni, ti permetterà di utilizzarla per pranzare e cenare dal lunedì al venerdì.

Il reparto notte è davvero spazioso. Le tre camere da letto, ampie e luminose. In più c'è un locale da utilizzare come studio/cabina armadio (ovviamente finestrato!).

Qui troviamo anche i due bagni principali. Uno dotato di doccia, l'altro di vasca. Sono entrambi finestrati, entrambi in ottime condizioni, seppur con finiture che rispecchiano le mode dell'epoca.

Piano terra e seminterrato sono invece dedicati a

quei *locali "accessori"*, che in una villa singola di queste dimensioni non possono davvero mancare.

C'è la taverna, col caratteristico tavolone in legno, sedie e panca a circondarlo. C'è un bagnetto di servizio, che utilizzeranno i tuoi ospiti quando vi riunirete il sabato sera per una grigliata in compagnia. C'è un'altra stanza da adoperare come stireria/grande ripostiglio/lavanderia... un ambiente che diverrà essenziale nella vita quotidiana.

E per finire c'è il garage. Che potrai davvero utilizzare per mettere al riparo auto, bici e moto.

Per venire a vedere questa villa è necessario fissare un appuntamento con qualche giorno d'anticipo, in modo da organizzare con i proprietari la visita. Il numero da chiamare per organizzare l'incontro è il 3459947284 (Filippo).

Gli orari preferibili sono per il martedì o giovedì, nel primo pomeriggio, a partire dalle 14.30.

Istruzioni pratiche

E' arrivato il momento di cambiare casa!

LA MIGLIOR STRATEGIA

step by step per farlo entro quest'anno.

di Davide Rosa

L'inizio di un nuovo anno rappresenta sempre un punto di partenza. Come ci raccontava Elena nel suo editoriale in prima pagina, anche questo 2018 arriva per molti di noi, carico di aspettative e sogni da realizzare.

Tra questi, potrebbe esserci il desiderio di cambiare casa. E' da un po' di tempo che ci stai ragionando *sopra*, con tua moglie (o con tuo marito) hai già affrontato l'argomento qualche volta, ma poi hai sempre finito per chiudere lì il discorso, preso dai mille impegni della vita quotidiana.

Probabilmente le titubanze sono legate ad un mercato del lavoro tuttora incerto, che non permette di fare progetti a lungo termine… purtroppo, credo dovremo tutti abituarci a questa situazione in Italia. Forse, più semplicemente, hai sempre rimandato la questione, perché non sapresti proprio da dove cominciare.

Questo articolo potrebbe rappresentare per te, un punto di svolta. Ti farò una carrellata dei passaggi decisivi da affrontare nel percorso che potrebbe portarti, in maniera più semplice di quello che pensi, a traslocare nella tua nuova casa entro la fine del 2018.

Prima però, un dato di fatto da tener ben presente… quest'anno, l'anno prossimo, quello dopo ancora (forse!), sono gli ultimi anni buoni, sotto il piano economico, per fare questo tipo di operazione. Dopodiché probabilmente ti toccherà svenarti, soprattutto se -per farlo- dovrai ricorrere ad un prestito bancario. Non mi dilungo troppo sulla questione, per non togliere spazio all'argomento principale di questo articolo, ma è fondamentale che tieni bene a mente questa considerazione.

Quindi, quali sono gli *step pratici* da affrontare per realizzare il tuo sogno di cambiare casa?

1-ANALIZZARE LA VERA MOTIVAZIONE CHE TI SPINGE A CERCARE UNA NUOVA CASA.

E' il primo passaggio, forse il più delicato. L'ho già sviscerato in varie salse sul blog *vendocasaoggi.com* (sito che ti consiglio di salvare tra i *Preferiti* del pc e dargli un'occhiata ogni tanto). Innanzitutto non devi confondere la **"*vera*"** con la **"*presunta*" motivazione**.

Per fartela semplice, ti porto un esempio frequente. Famiglia con un bimbo già grande, poi dopo qualche anno arriva la femminuccia: da quel momento comincia a farsi largo nei discorsi tra mamma e papà, l'esigenza di trovare una casa con una stanza in più (ecco la "*presunta motivazione*")… ci sta, per carità, ma quanti di noi hanno convissuto con fratelli o sorelle nella stessa stanza, da piccoli?!.. I tempi sono cambiati, vero, ed è proprio questa la spiegazione all'esigenza di cambiare: <<*tutti i miei amici l'hanno fatto, nato il secondo bimbo hanno traslocato su una casa più grande, proprio io devo essere lo sfigato che rimane nello stesso appartamento per tutta la vita?*>> (più o meno è questo il ragionamento che frulla nella testa!).

Ora, ogni caso è a se, ma se avrai la voglia di riflettere un po' su te stesso, troverai sicuramente il **tuo "*vero*" buon motivo per cambiare casa**. Non sottovalutare l'importanza di chiarire questo passaggio fin da subito, rischieresti di vivere in maniera poco serena questo momento delicato della tua vita.

2-CONFRONTARSI IN FAMIGLIA PER VERIFICARE SE LE IDEE SONO ALLINEATE.

Hai capito di avere una *vera motivazione* forte, che ti spinge a migliorare la tua situazione abitativa. Sei sicuro che tua moglie/tuo marito/i tuoi genitori, insomma le persone con cui convivi attualmente, siano altrettanto motivate a fare questo passo? **Devi parlarne insieme, ritagliarvi del tempo per discuterne, anche *animatamente*, e giungere ad una conclusione unanime.**

Proseguendo sull'esempio citato sopra, se il tuo orgoglio di cambiar casa per non sentirti da meno dei tuoi amici, si scontra con la volontà di tua moglie di *non scombussolare* la vita dei bimbi con un trasloco (cambio quartiere, cambio scuola, gli amichetti, ecc.) secondo te come va a finire?!

3-PUNTO DI PARTENZA, PUNTO DI ARRIVO.

"Quali sono le caratteristiche che apprezzo della mia casa attuale? Quali cambierei immediatamente? Cosa non deve mancare nella nuova casa da acquistare?" Fai una lista che comprenda tutto questo, poi dai un ordine di importanza alle cose. Le tre stanze devono per forza esserci, i due bagni sarebbero graditi ma non essenziali.

Per aiutarti, dai un'occhiata su internet alle proposte in vendita nel comune dove stai cercando. Non focalizzarti sui prezzi. Spesso sono completamente sballati, frutto di valutazioni errate: non tutte le Agenzie hanno ancora adottato il metodo di *Valutazione commerciale su dati reali e dimostrabili*. Guarda solo le caratteristiche, se c'è qualcosa che ti potrebbe piacere a cui non avevi pensato, e aggiungilo alla tua lista.

4-SCEGLIERE L'AGENZIA DA CONTATTARE IN BASE ALLE RECENSIONI DEI SUOI CLIENTI.

Hai mai utilizzato *Booking.com* per le tue vacanze o *TripAdvisor* per i tuoi ristoranti? Andresti mai in un hotel, o a mangiare, in un posto con recensioni *pessime* di altri clienti? Lo stesso funziona per le Agenzie immobiliari! Nient'altro che il vecchio **passaparola**, diffuso a livello globale con le recensioni su Internet, sui social, Facebook su tutti, sui blog, ecc.

Un'Agenzia che non dispone di questi sistemi, è un'Agenzia che si sottrae al giudizio pubblico dei suoi Clienti!

Il marchio importante, la storia di un'Agenzia (da 30/40/50 anni sulla piazza), i *capelli bianchi* di un mediatore piuttosto che dell'altro, nel 2018 contano zero. **L'unico metodo sicuro per scegliere il più affidabile nel mercato, è quello di valutarne le competenze tramite le testimonianze di altri clienti, che hanno già concluso con lui la vendita o l'acquisto della propria abitazione.**

5-FISSARE UN APPUNTAMENTO CON L'AGENZIA PRESCELTA, PER ANALIZZARE INSIEME DA QUALE OPERAZIONE PARTIRE.

Prima vendere e poi comprare, o *prima comprare e poi vendere*? Qual è la risposta all'eterno dilemma di chi vuol cambiar casa?

Dipende! Un *Consulente immobiliare specializzato nelle compravendite residenziali*, ha una risposta diversa per ogni situazione. "Sotto un ponte" non ci vai di sicuro, se hai scelto scrupolosamente l'Agenzia alla quale appoggiarti, seguendo il passaggio precedente.

Il consiglio è di affidarti al Consulente scelto in tutto e per tutto, spiegandogli chiaramente la tua situazione e le motivazioni che ti spingono a fare questo cambio. Non preoccuparti di sollevare anche le tue perplessità e le tue paure, per trovare insieme la soluzione che ti offre più garanzie.

Vedrai che, se hai scelto l'Agenzia giusta, rispettando il precedente criterio, preferirà rinunciare all'affare, pur di non rovinare la sua *reputazione* sul mercato.

6-AFFIDARE L'INCARICO DI VENDITA O DI ACQUISTO ESCLUSIVO, ALL'AGENZIA PRESCELTA.

Che decidiate di partire dalla vendita o che decidiate di partire dall'acquisto, sarà necessario dare piena fiducia al lavoro di questa Agenzia.

Affidarsi al 100%, con un incarico esclusivo di vendita o di acquisto, significherà avere un unico referente col quale confrontarsi.
I vantaggi sono innumerevoli, e le possibilità di concludere il tuo trasloco entro l'anno aumenteranno notevolmente.

7-TROVA QUALCUNO CHE TI AIUTI PER IL TRASLOCO!

Inizia già a chiedere, scommetti con qualche amico che riuscirai entro la prossima estate… altrimenti al momento giusto, tutti spariscono!

A presto!

Davide Rosa, 34 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area marketing/risorse umane.
Da 14 anni nel settore immobiliare, è il principale artefice del cambiamento attuato dall'Agenzia di Monselice, indirizzando tutte le attività operative e di marketing verso una specifica fetta di mercato: le compravendite residenziali tra privati.
"Mi sono accorto che il mercato immobiliare è profondamente cambiato durante la crisi. Il cliente è diventato più attento, si informa di più, ed è alla ricerca di professionisti specializzati a risolvere casi specifici. Un po' come quando si soffre di una particolare patologia, e si cerca rimedio nel miglior medico specializzato in quel settore. Ho analizzato la fetta di mercato dove eravamo più preparati a dare risposte immediate, e dove avevamo il maggior numero di Clienti soddisfatti, che parlavano con entusiasmo del nostro servizio: l'ho individuata nelle compravendite residenziali tra Privati!"
In due parole, quali sono gli obiettivi personali per questo 2018?" Quest'anno riserverà un cambiamento importante, già programmato da qualche tempo. Non posso dire oltre, almeno fino la primavera. Sicuramente porterà ulteriori vantaggi per i clienti che decideranno di affidare a noi la loro abitazione da vendere, dato che ci permetterà di ampliare gli investimenti economici per pubblicizzare le nostre proposte esclusive. Una maggior visibilità, che darà la possibilità di vendere in tempi più rapidi e realizzare il miglior prezzo di mercato"
Telefono 3459904715
Mail davide@vendocasaoggi.com

www.casamonselice.com - www.vendocasaoggi.com
Agenzia Tecnorete Monselice - Telefono: 0429 767302