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

QUALE PRIMAVERA PER IL MERCATO IMMOBILIARE?

di Leonida Todaro

L'inverno rigido sta *via via* facendo spazio alle tiepide giornate primaverili. Questo è il periodo dell'anno che meglio descrive lo stato di salute attuale del mercato immobiliare.

Il "*grande freddo*", cominciato ormai parecchi anni fa, sta mollando la presa. Già nel 2016, i primi tentativi di *disgelo*, rappresentati dall'aumento del numero di compravendite residenziali.

Il rischio però di dover tirar fuori dall'armadio -nuovamente- cappotto sciarpa e berretto, è però molto alto in questo periodo. Un po' come successo nel 2017, quando le "*correnti fredde provenienti da Nord*" ci hanno ricordato che l'estate è ancora lontana.

I dati, non ancora annunciati ufficialmente, sono distanti dai proclami di inizio anno. Il numero di compravendite ancora in rialzo rispetto l'anno precedente, ma ben lontano da quello preventivato dai maggiori esperti in materia. Per non parlare dei prezzi, che non accennano a salire!

Ho analizzato in maniera approfondita il *perché* di questa situazione stagnante. L'ho fatto confrontandomi quotidianamente con i miei clienti. Ascoltando le loro perplessità su di un mercato del lavoro che non offre certezze per i nostri giovani, e pochissime per coloro che sono prossimi (?) alla pensione. Sviscerando con loro paure e incertezze che li portano a bloccarsi in un momento così delicato della propria vita, come rappresenta la vendita o il cambio casa.

Giungendo ad una conclusione, che non si basa su numeri, tendenze, grafici, percentuali, ma su motivazioni reali, sensate, *PERSONALI*. Questo "*lungo inverno*" ha portato con se strascichi importanti, paure fondate di ripetere gli stessi errori fatti dai genitori, dal fratello più grande, dall'amico più stretto. Persone illuse e poi abbandonate dal direttore di banca che concedeva mutui -da lì a breve- impossibili da pagare, dall'agente immobiliare che rassicurava come i valori sarebbero sempre saliti, dai politicanti che nascondevano quello che sarebbe successo nel giro di qualche anno dall'avvento dell'Euro.

E' in questo panorama che la nostra Agenzia immobiliare sta cercando, quantomeno a livello locale, di cambiare *le regole del gioco*. Mettendo al centro della nostra attività la Persona prima che il Cliente, una Persona che va istruita e consigliata, e non accalappiata, spremuta e infine abbandonata.

E' con questo obiettivo che è nata l'idea del blog e dell'omonimo libro "*Vendo Casa Oggi*", di questo magazine bimestrale e di tutte le iniziative "*di piazza*" promosse dalla nostra Agenzia. Strumenti che, in maniera trasparente e diretta, vogliono far chiarezza sugli ostacoli da affrontare quando si sceglie di vendere una casa, o quando si decide di cambiarla per una che soddisfi maggiormente le esigenze della propria famiglia. Strumenti che vogliono essere da guida per il cliente che non saprebbe proprio da dove iniziare, *vademecum* per tutte quelle persone già scottate da precedenti esperienze di vendita/cambio casa.

Solo così, tra qualche anno, potremo dire di aver contribuito ad alimentare la Fiducia verso un settore, l'immobiliare, trainante per l'intera economia nazionale. Solo così, avremo fatto davvero qualcosa per la nostra città.

La primavera è vicina. Ci porteremo dietro qualche giornata fredda o di pioggia battente. Si alterneranno settimane fantastiche di sole, che ci rimanderanno coi pensieri al caldo, alle serate estive di festa, alle mezze maniche e alle vacanze, a settimane fredde, dove l'inverno sembra non finire mai.

La primavera dell'immobiliare non segue però le correnti d'aria, la pressione atmosferica e le perturbazioni. Viene determinata dalle scelte delle Persone. Noi stiamo facendo qualcosa di concreto per spazzare via quell'*aria fredda* di dubbi, perplessità, poca fiducia, per un settore che ha trascorso *l'inverno più lungo della sua vita*.

Tu vuoi continuare a rimanere barricato in casa, o decidi di uscire e capire davvero se potremo esserti d'aiuto?

Leonida *"Leo"* Todaro, 40 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area tecnico/commerciale.

Nel settore dal lontano 2001, è uno degli Agenti più longevi nell'intero panorama immobiliare della Bassa. I suoi inizi proprio a Monselice, prima di intraprendere una carriera che lo vede aprire ben tre punti vendita a Battaglia Terme, Cartura, Albignasego (tuttora operanti nel settore, *ndr*).

«Nel 2017 ho deciso di dare una sferzata di vitalità nuova alla mia carriera. Ho ceduto le altre Agenzie che avevo, decidendo di concentrarmi esclusivamente nel punto vendita di Monselice. Qui era diventata indispensabile una figura che si occupasse a tempo pieno della parte burocratico-documentale delle abitazioni proposte in vendita. La mole di lavoro impressionante mossa da Davide, Elena e Filippo, unita al progetto ambizioso messo nel mirino già da qualche anno (stravolgere il 'vecchio modo di fare agenzia immobiliare', *ndr*), sono stati fattori determinanti per la scelta drastica che ho preso. Ho smesso i panni dell'imprenditore per infilare nuovamente quelli del Consulente immobiliare, a servizio dei miei colleghi e dei clienti che decidono di affidarci la loro abitazione in vendita.»

Come è iniziato questo 2018?

«Posso dirlo? Alla grande! I clienti iniziano a percepire il nostro messaggio, chi si affida a noi per la soluzione al problema di vendere o cambiare casa sta riscontrando l'efficacia del nostro nuovo metodo di lavoro. La strada intrapresa è quella giusta, proseguendo con trasparenza e impegno quotidiani, credo ci toglieremo grandissime soddisfazioni, regalando il sogno di cambiare casa a parecchie famiglie monselicensi e non!»

Telefono 3486991798

Mail leo@vendocasaoggi.com

NOVITÀ 2018 --» Spazio espositivo esclusivo all'interno del Centro Commerciale Airone.

La nostra Agenzia ha deciso di investire ulteriormente per i suoi clienti!

A partire dallo scorso mese di Gennaio, le migliori proposte che gestiamo in vendita esclusiva, sono pubblicate su una bacheca fissa, presente all'interno del Centro Commerciale della nostra città.

Una scelta che va ad ampliare la visibilità delle case in vendita che ci vengono affidate, ora presenti in ben 4 punti strategici della nostra città.

Qualcuno ci chiede… *«nell'era di Internet, dei social, della tecnologia, servono tutte queste cose per vendere una casa?!»*

Dipende…
dipende se vuoi farlo al miglior prezzo di mercato,
dipende se vuoi concludere l'affare in tempi contenuti,
o se vuoi limitare la visibilità del tuo annuncio di vendita ai soli clienti che sanno usare internet, smartphone, ecc.

La nostra è un'offerta multicanale, essendo presenti anche in moltissimi siti specializzati, da *Subito.it* a *Casa.it*, per citare quelli più famosi. Ma siamo fermamente convinti che le proposte immobiliari che trattiamo in vendita esclusiva, devono finire anche sotto gli occhi di quelle persone che oggi *non sanno ancora di cercare casa*. Quelle persone che, attirate da una bella foto, da un annuncio interessante, da un cartello costruito bene, *gli si accende la lampadina in testa,* pensando ad un figlio, ad un nipote da sistemare, ad un desiderio mai sopito del tutto di trovare una casa più grande.

SE DESIDERI MAGGIORI INFORMAZIONI SULLA NOSTRA OFFERTA PUBBLICITARIA PER LA TUA CASA DA VENDERE, CONTATTA DIRETTAMENTE IL NUMERO 3459904715.

La vetrina della nostra sede principale di via C. Colombo, un punto di riferimento per coloro che devono comprare o vendere casa da quando abbiamo deciso di specializzarci esclusivamente nel settore delle compravendite residenziali tra Privati

La vetrina del nostro ufficio distaccato di via Zanellato, scelta appositamente per la vicinanza col maggior ufficio postale della città; luogo dove, tra l'altro, potete trovarci tutti i lunedì mattina (bel tempo permettendo) in occasione del mercato cittadino

La bacheca espositiva presente all'interno dell'Ospedale unico di Schiavonia, con un bacino di utenti che conta migliaia di persone ogni giorno; una scelta onerosa, che sta però ripagando con gli interessi lo sforzo economico fatto per dare un servizio esclusivo ai nostri clienti

Il nuovissimo spazio espositivo all'interno di Airone, ulteriore investimento che completa un'offerta impareggiabile in termini di visibilità per le abitazioni attualmente in vendita a Monselice e non solo!

Vendere casa

"MI PIACE, CI PENSO, TI FARÒ SAPERE"

di Filippo Molon

Filippo Molon, 31 anni, collaboratore dell'area commerciale, presente nel team dell'Agenzia dal 2012.
Costa Calcinara e San Giacomo sono le zone di Monselice in cui concentra fin dall'inizio la sua attività lavorativa.
«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 un punto di riferimento per loro, per qualsiasi esigenza di natura immobiliare.»
Siamo già a marzo, come è iniziato quest'anno?
«L'anno è partito davvero bene, le premesse sono molto interessanti. Clienti che fino a qualche mese fa, mai si sarebbero appoggiati al nostro metodo di lavoro, hanno finalmente riscontrato che è l'unico sistema efficace per ottenere il miglior prezzo dalla vendita della loro casa. Un po' alla volta la gente si sta svegliando, stanca di essere presa per i fondelli da quegli Agenti che va bene tutto, salvo poi non vendergli casa o chiedendo di abbassare continuamente il prezzo!»
Telefono 3459947284
Mail filippo@vendocasaoggi.com

Stai cercando di vendere casa? Hai cominciato ad avere le prime visite? Ti sarà sicuramente capitato di farla vedere a clienti che ti riempiono di complimenti per come la tieni, per le finiture, per l'arredo, clienti entusiasti, che gli piace tutto (o quasi) di casa tua ... ti salutano, dopo mille convenevoli, con il più classico dei *«…ci penso un attimo, il tempo di parlarne in famiglia, di sentire in banca se è tutto ok, e poi ci sentiamo!»*. Dopodiché PUFF! spariscono nel nulla. Se hai appena messo in vendita la tua casa, probabilmente non ci hai ancora fatto caso, e forse da qualcuno stai ancora attendendo speranzoso una risposta positiva. Questo articolo arriva per te come *manna dal cielo*, evitandoti parecchi mal di pancia futuri… gli stessi che provano quotidianamente i "*matusa*" della vendita, quegli ostinati proprietari che da un anno o più provano a piazzare la loro casa senza successo.

«Perché dovrebbero dirmi che la casa gli piace, che ci pensano, che mi daranno una risposta, per poi non farmi sapere più nulla?»

Te lo spiego con un esempio facilissimo da comprendere (soprattutto per il mondo femminile!).

Ti è mai capitato di entrare in un negozio di abbigliamento o di scarpe, provarti più di qualche articolo, dire sempre di sì quando la commessa ti chiede se ti soddisfa, specchiarti più volte con sguardo compiaciuto facendogli credere che sia proprio quello che stavi cercando, per poi chiudere mestamente con *«ci penso un attimo»* o *«ripasso domani»*?!

Ora, siccome è capitato a tutti di far così, sappiamo benissimo che è un modo educato per non dire schiettamente ciò che pensiamo a quella povera commessa: il vestito è davvero orrendo o quelle scarpe eccessivamente costose. Figuriamoci poi se in quel negozio eravamo entrati solo per curiosità...

Torniamo a noi e alla tua casa in vendita. Le risposte non sono piuttosto simili?! I tuoi clienti non dicono per l'appunto che la casa gli piace molto, che è proprio quello che cercavano, che ci devono pensare qualche giorno, per poi non farsi più ne vedere ne sentire?!

Non pensi sia un modo educato per dirti che la tua casa non gli interessa o non se la possono permettere?!

Mi spiego meglio: molte persone hanno paura di dirti la verità, forse non ne sentono nemmeno l'esigenza, dato che non sono interessati a proseguire l'affare; per questo preferiscono darti un "mezzo contentino", riempiendoti di complimenti, salvo poi svanire nel nulla.

A volte la decisione è presa ancor prima di mettere piede dentro casa tua, perché il contesto intorno e la zona non sono di loro gradimento; altre volte capita quando sentono il prezzo; altri ancora stanno solo facendo un giro per vedere case in vendita e farsi un'idea, il ragazzo che cerca di prender tempo con la fidanzata che vorrebbe sposarsi, quelli che devono ancora vendere casa loro prima di comprare, ecc.

Se ci pensi bene, chi è realmente interessato ad acquistare, si muove in maniera diametralmente opposta: anziché riempirti di complimenti, ti fa domande specifiche per capire se ci sono problemi; anziché sottolineare le caratteristiche positive, andrà in cerca dei particolari negativi da utilizzare per trattare sul prezzo; anziché salutarti con un *«ci penso e ti farò sapere»*, ti chiederà di avvisarlo se dovessero esserci altre persone interessate all'acquisto.

Da domani ti troverai quindi ad affrontare i potenziali acquirenti di casa tua, con una consapevolezza nuova: più complimenti ricevi, meno saranno interessati a casa tua.

Dopo un po' inizierai ad innervosirti, ben consapevole delle continue perdite di tempo. L'illusione di vendere, si smaterializzerà non appena avranno varcato la soglia di casa tua e iniziato con la solita trafila di *«che bello di qua» «che bello di là»*.

Il problema è che ad un certo punto sarai talmente frustrato, da non riconoscere nemmeno le persone davvero motivate ad acquistare casa tua. Il rischio di trattare anche loro con sufficienza, sarà sempre più elevato, man mano che passano le settimane.

Per fortuna esiste una soluzione.

Quella più semplice è di affidare la tua casa ad un Consulente specializzato nelle compravendite residenziali tra privati (sono di parte ☺). Una persona che sappia gestire *il prima*, *il durante* e *il dopo* nella trattativa col cliente, evitandoti perdite di tempo e visite inutili, o il rischio di mandare in fumo l'unica opportunità di vendere casa tua alle migliori condizioni di mercato.

Un professionista che *prima* sappia come pre-qualificare i potenziali acquirenti, tramite una serie di domande specifiche, in modo da eliminare coloro che non possono (o non vogliono) comprare casa adesso.

Un professionista che, *durante* la visita, riesca immediatamente a cogliere i segnali di interesse del suo cliente, in modo da stimolarlo e motivarlo sull'opportunità che rappresenterebbe per lui la tua casa.

Un professionista che, *dopo*, riesca a chiudere la vendita alle migliori condizioni realizzabili per te.

Esiste ovviamente un'alternativa. *Più complicata*. L'unica percorribile se nei paraggi non hai nessuna Agenzia di Consulenza specializzata nelle compravendite residenziali: arrangiarti con ciò che hai.

Iniziando in autonomia a pre-qualificare coloro che ti chiamano dall'annuncio, ponendo domande mirate per capire come si stanno muovendo nella loro ricerca (trovi qualche suggerimento nel sito *vendocasaoggi.com* , cerca "*Le tre domande fondamentali*"), in modo da scremare coloro che stanno davvero cercando casa adesso e che hanno effettivamente la possibilità economica per farlo.

Imparando a riconoscere i segnali di interesse del tuo cliente fin dalla prima visita, in modo da stimolarlo e motivarlo ad acquistare, anziché lasciargli il tempo di pensare e ripensare, col rischio successivo di perderlo per sempre.

Conquistando la sua fiducia, rispondendo in maniera esaustiva ai suoi dubbi e perplessità (ne abbiamo discusso ampiamente sul nostro blog *vendocasaoggi.com*, nell'articolo "*Realizzare il miglior prezzo, generando fiducia nell'acquirente ideale*"), così da gestire l'intera trattativa a tuo favore, garantendoti la possibilità di chiuderla alle condizioni a te più favorevoli.

E se infine, dopo aver seguito alla lettera questi consigli, ti troverai nuovamente a far fronte ad un cliente innamorato di casa tua che però deve prendersi del tempo per pensare, ti svelo un trucchetto per capire se effettivamente è un cliente recuperabile o se ti sta solo facendo perdere del tempo.

La strategia da mettere in atto è semplice e diretta: chiedigli di mettervi a tavolino per trovare immediatamente un accordo scritto sul prezzo e sulle tempistiche. Una sorta di preliminare, un accordo che vi vincoli reciprocamente. Tu a non impegnarti con nessun altro, lui a bloccare la tua casa.

Se il cliente è davvero interessato, inizierà immediatamente ad instaurare una trattativa reale. In caso contrario inizierà ad arrossire, a balbettare, a inventarsi qualsiasi scusa per rimandare la cosa. Non fermarti. Incalzalo chiedendogli cosa gli impedisce di sottoscrivere adesso un accordo per l'acquisto della tua casa. Vedrai immediatamente se ha veramente un barlume di interesse o se ti ha solo fatto perdere un sacco di tempo.

Così facendo, quando se ne sarà andato, almeno sarai in pace con te stesso, senza aspettare una risposta che non arriverà mai. Potrai concentrare le tue energie, il tuo tempo, i tuoi soldi, sulla promozione della tua casa, per attirare clienti effettivamente interessati ad acquistare.

A presto!

Quartiere del Carmine. Una zona ambita, dove le case in vendita sono davvero rare. Dai un'occhiata a questa opportunità!

Inserita in un contesto di sole 2 unità abitative, la casa proposta in vendita è quella che occupa l'intero piano terra del fabbricato color salmone che vedi nella foto. C'è un piccolo portico che copre la porta d'ingresso. Entrando, il corridoio separa le varie stanze. C'è la sala da pranzo, con l'annesso cucinotto. Ci sono tre camere da letto, di cui una arredata -oggi- a salotto. C'è un bagno, uno solo ma bello grande. E infine il ripostiglio, sempre utile, forse ancor di più ai giorni nostri che abbiamo case strapiene di oggetti. Manca un garage, ma per la zona, il prezzo e il contesto, forse se ne può fare a meno! Mi spiego meglio... trovare casa al Carmine, uno dei quartiere più ambiti di Monselice, è già un'ardua impresa, soprattutto adesso che i proprietari stanno tentennando, in attesa di capire se i prezzi ripartono.

Se poi ci aggiungiamo che questa casa si trova in un contesto bifamiliare, dove spese condominiali, amministratore, bisticci vari tra coinquilini, diverranno un lontano ricordo, ancor meglio!

Considerato infine che il prezzo non è di certo proibitivo, alla pari di moltissimi appartamenti messi in vendita dentro ai cosiddetti "alveari", puoi capire da solo che la proposta diventa davvero interessante!
C'è un però!
Questa non è una soluzione finita-chiavi in mano. Acquistando questa casa avrai due alternative: impiegarci immediatamente dei soldini per una profonda ristrutturazione, o, quantomeno inizialmente, accontentarti di dare una sistemata generale alle cose più importanti, e, nel tempo, farci altri lavori.
In entrambi i casi, l'investimento sarà assicurato per le caratteristiche di *zona-contesto-prezzo di partenza*, di cui parlavamo prima.
Ovviamente questa non è una soluzione adatta a quei clienti che cercano tutto perfetto, splendido e sistemato in ogni dettaglio: QUESTA E' LA CASA IDEALE per quei clienti che riescono a "vedere oltre" la situazione attuale, "oltre" le mattonelle che andavano di moda tanti anni fa, "oltre" gli arredi vecchiotti o qualche ragnatela alle pareti.
Se credi di far parte di questa categoria, che tra l'altro è anche quella che sta davvero facendo "gli affari" in questo periodo di mercato (*vai tu a prenderla una casa nuova e vedi quanto ti costa, molto meglio sapersi fare i lavori da soli!*), non ti resta che contattarmi al numero 3459943687.
Il consiglio è quello di fissare direttamente un appuntamento (Martedì e Giovedì pomeriggio sono le giornate ideali), per vedere coi tuoi occhi di cosa stiamo parlando. Ti chiedo solo di contattarmi dopo aver preso tutte le garanzie necessarie per un mutuo, in modo da non farti sfuggire l'occasione, se capisci che è quella giusta per te! A presto!
Elena

Errori da evitare *(articolo tratto dal blog www.vendocasaoggi.com)*

COME (S)VENDERE LA TUA CASA IN 3 MOSSE

VUOI DAVVERO DILAPIDARE I RISPARMI DI UNA VITA?

di Davide Rosa

Quante volte capita in una vita di vendere casa?! 2/3 volte?!

Il primo appartamento acquistato appena sposati, l'abitazione dei genitori quando non ci saranno più, i più fortunati l'appartamento al mare per prenderne uno in montagna o viceversa. Forse le nuove generazioni avranno a che fare con Agenzie e Notai un po' più spesso, visto che tutto cambia più in fretta, le separazioni sono più frequenti, così come i trasferimenti per lavoro.

In ogni caso parliamo sempre e comunque di un evento raro. Un momento delicato nella vita di una Persona. Dove anche il tipo più tosto, più navigato, con più esperienza, va in difficoltà (magari non lo ammette, ma siatene certi è così).

La trovo una cosa piuttosto normale: in ballo ci sono parecchi soldini, spesso i risparmi di una vita intera; per non parlare di ricordi ed emozioni legati a quella casa. Che sia il primo appartamento comprato, o l'abitazione dove si sono trascorsi i momenti più belli della propria infanzia, fa poca differenza.

Solitamente in queste occasioni la razionalità viene messa da parte. Ed il rischio di trovarsi a dilapidare il proprio capitale, è elevatissimo. Con tre mosse semplicissime, avrai rovinato *in partenza* la reputazione del tuo immobile, e l'opportunità di trarne il maggior guadagno.

Quali?! Vediamole insieme…

***

1-PROPORRE LA TUA CASA AD UN PREZZO SBAGLIATO.

Lo so, non sei un esperto di valori immobiliari, e per questo ti affidi alle Agenzie, al "*sentito dire*", ai prezzi visti in internet delle altre abitazioni in vendita. Il problema è che certi dati bisogna saperli "leggere", che il "*sentito dire*" non sempre corrisponde alla verità, e che gli Agenti immobiliari sono spesso e volentieri dei Venditori messi lì per fare esclusivamente i loro interessi.

Quanti di loro ti hanno proposto una Valutazione commerciale basata su dati concreti e dimostrabili?!

Quanti di loro son venuti lì e -immediatamente- ti hanno detto *pressapoco* quanto vale?!

Ti pare che una valutazione fatta così in 10 minuti (per quanto uno sia esperto) sia precisa quanto una valutazione ragionata con calma, documenti alla mano, e basata su dati reali?!

Io su questo punto vado veramente *in bestia*. Quando sento di Agenti immobiliari alle prime armi, andare a casa delle persone a dire che "*secondo la loro esperienza vale tot.*" Quale esperienza mi chiedo?! Quella del tuo titolare che manco ha visto la casa?! Dai su facciamo i seri!

Ancor peggio quando *Tizio* affida la vendita della sua casa a *Caio*, perché ha fatto la valutazione più alta di tutti… un consiglio mi permetto, un passaggio veloce su un altro articolo del nostro blog dal titolo "*Scopri come non farti fregare quando metti in vendita la tua casa…*" per scoprire il tranello di questi *professionisti della truffa.*

2-PRESENTARE LA TUA CASA IN MANIERA SCADENTE.

Una descrizione misera delle stanze, dei metri quadri, di quanto giardino c'è fuori e della zona in cui si trova. Corredata da 6-7 foto quando va bene, di cui 3 con le tapparelle abbassate, 2 da fuori quando pioveva, una storta e una sfuocata.

Caricate in velocità in Internet senza manco controllare di aver inserito il comune corretto. E poi a chiedersi come mai la gente non chiama, o -se chiama- sentirsi rispondere «*…pensavo un'altra cosa, se è così non mi interessa!*».

Se un giorno decidi di vendere casa, ricorda che la *prima impressione* è quella che conta. E la *prima impressione* i potenziali acquirenti l'avranno dal tuo annuncio su Internet, dalle foto allegate, da come viene presentata dall'Agente al quale hai affidato la vendita.

Per la mia Agenzia mi occupo personalmente di tutta la parte pubblicitaria legata agli immobili che proponiamo in vendita. Sono 14 anni che faccio questo lavoro, potrei andare in giro a mostrare le case e chiudere le trattative… ma che senso ha, se non attraggo clienti di qualità (che significa gente coi soldi pronti, non persone che devono ancora sapere se gli danno il *100%*di mutuo), tramite una pubblicità mirata ed efficace?!

Saresti più contento di vedere il tuo immobile pubblicizzato così…

o così…

Ti assicuro che si tratta della stessa casa.
Tu quale dei due annunci proseguiresti a leggere?!

3-FARLA TRATTARE DA PIU' AGENZIE CONTEMPORANEAMENTE.

Terzo ed ultimo gravissimo errore. Davvero pensi che più Agenzie hanno in mano la tua casa, più possibilità hai di venderla?! Ok ok, se ragioni in maniera frettolosa potrebbe sembrare la strada corretta, la più veloce per portare a casa il miglior risultato possibile.

Tu non hai nemmeno idea delle motivazioni che spingono un'agente immobiliare a gestire un immobile trattato contemporaneamente da un'altra agenzia. Io che conosco *la razza sub-umana di questi pseudo-professionisti incravattati dietro una scrivania*, ti posso dare qualche indizio: mai sentito parlare di "*vendita negativa*"?! Faccio vedere il tuo per poi venderne un altro che tratto ad una cifra più interessante..?!. Tanto l'importante non sei tu, ma la provvigione da portare a casa! Sul mucchio, qualcosa si prende.

Quando mi confronto con un cliente che ha questa fissa "*più Agenzie significa più possibilità di vendere*" provo a spiegargli in tutte le maniere che chi cerca casa, gira tutte le agenzie di quel paese… e che vedere la sua casa in 2/3 vetrine, proposta da più agenti immobiliari, addirittura a volte a cifre diverse, non fa che alimentare un pensiero nella testa degli acquirenti: *«questo qui ha bisogno di vendere e quindi tiro sul prezzo!»*

Quando i proprietari non ci arrivano, dopo averglielo spiegato *in tutte le lingue*, preferisco passare io da *ebete*. Ho aperto un'Agenzia che tratta al massimo 30/35 immobili per volta, tutti in esclusiva, anziché 70/80/100 al colpo, per vendere meno degli altri e guadagnare meno, nonostante lavori in media 55/60 ore settimanali……. a te le dovute riflessioni in merito.

***

Ti assicuro che, una buona parte del valore immobiliare medio italiano, è sceso a causa delle decisioni scellerate prese in partenza dai proprietari, che, messe insieme alla crisi profonda dell'economia, ha fatto sì che i prezzi si dimezzassero. Ciascuna di queste 3 mosse, anche se presa singolarmente, crea un *chiacchiericcio di piazza* dannosissimo per la vendita.

Se vuoi evitare di dilapidare il tuo capitale, sai dove trovare me e i miei collaboratori. Non siamo come gli Agenti che puoi aver conosciuto fino adesso.

Siamo poco attenti al farti contento *a parole*, o all'esserti simpatici. Di sicuro non siamo nemmeno i più economici. Ma preferiamo chiederti qualcosa in più per un servizio di Consulenza all'altezza, dedicando il giusto tempo alla *valutazione*, al *marketing*, alle *visite sul posto* con clienti che hanno i soldi per comprare. Il nostro obiettivo è offrirti un servizio a 360° che ti permetta di realizzare il massimo guadagno dalla vendita della tua casa, anziché svilire con consigli scellerati il frutto dei tuoi sacrifici.

A presto e… buona vendita!

Davide Rosa, 34 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area marketing/risorse umane.

Dopo aver mosso i primi passi nel settore a Battaglia Terme, da 8 anni è al timone dell'Agenzia di Monselice.

"L'opportunità di affermarmi nella città dove sono nato e cresciuto, era talmente allettante che non ci ho pensato un attimo... seppur la crisi, da lì a poco, avrebbe travolto l'intero settore. Sono stato bravo e fortunato. Bravo a sopperire alle difficoltà iniziali, a trovare un sistema nuovo per parlare alla gente, che non fosse fatto di soli numeri, dati, prezzi, ma di motivazioni, sogni da realizzare, problemi da risolvere vendendo o cambiando casa. Fortunato ad aver trovato al mio fianco Consulenti tenaci e dai solidi valori morali, quali Elena, Filippo, Leo, ma anche i vari Fabio, Erika, Paola che poi, per motivi personali e familiari, hanno dovuto scegliere altre strade."

Previsioni per questo 2018 iniziato da un po'…

"Ad ascoltare tg e trasmissioni varie, pare ogni anno quello buono per la ripresa definitiva. Ho imparato in tutto questo tempo a vivere mese per mese, cercando di fare del mio meglio per accontentare quelle persone che decidono di appoggiarsi alla nostra Agenzia per vendere/cambiare casa. L'unico obiettivo che mi sono posto è proprio questo: garantire ai nostri clienti il miglior servizio possibile per vendere la loro casa al miglior prezzo di mercato, in tempi contenuti, senza procuragli ansia o stress particolari in un momento così delicato della loro vita."

Telefono 3459904715
Mail davide@vendocasaoggi.com

Una casa che risolve le esigenze di spazio di una famiglia intera. Scopri di cosa si tratta!

Quella in cui viviamo è l'epoca delle case "slim fit". La "vestibilità stretta" tanto di moda nel mondo dell'abbigliamento, pare essersi impossessata anche di matite e righelli (o meglio, del pc!) di geometri e architetti contemporanei.

Le imprese edili, sempre più attente al massimo ricavo dalle loro operazioni immobiliari, commissionano progetti che a volte risultano davvero al limite della vivibilità.

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 di privacy per lo studio o per stare in compagnia di amici.

Ma penso anche a quelle coppie che non vogliono arrendersi all'idea di vivere in 60-70 mq.

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 fartela vedere dal vivo durante l'appuntamento.

Si tratta di circa 225 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: gli attuali proprietari hanno ricavato lo studio e la seconda cucina (locale sfruttato dai figli per le cene in compagnia di amici); ci sono il bagno/lavanderia di servizio, e il garage, utilizzato per lo più da ampio magazzino per bici/moto, ma anche per i sacchi di pellet per alimentare la stufa d'inverno.

Il piano terra potremo considerarlo autonomo al 100%, un vero e proprio "mini-appartamento" per i tuoi ragazzi, se vorranno rendersi maggiormente indipendenti.

Salendo sopra, ad accoglierci c'è un bel locale d'ingresso: qui

potrai posizionare l'appendiabiti, la scarpiera, un mobiletto per appoggiare le chiavi.

Cucina e salotto sono ovviamente separati. C'è talmente tanto spazio che non sarai costretto a condividere la zona cottura, il tavolo da pranzo di tutti i giorni, con la zona relax dove stendersi in divano, guardando la tv.

Le camere da letto sono 3. Non parliamo delle stanze striminzite dove a malapena ci sta il letto matrimoniale coi comodini: qui tranquillamente ci fai stare anche l'armadio, il comò e la scrivania in quella dei ragazzi. C'è ovviamente anche il secondo bagno.

Se stai cercando una casa davvero grande, non tergiversare tanto. Abitazioni del genere sono parecchio appetibili sul mercato, proprio per la scarsità di proposte similari.

#casetaglieforti #love #monselice #comprocasaoggi

A presto!

Filippo 3459947284

Una villa da rispolverare e far tornare agli antichi fasti. Poco fuori dal centro!

Quando questa casa fu costruita, ormai parecchi anni fa, era probabilmente la residenza di una famiglia benestante. Seppur dismessa e disabitata da molto tempo, si possono ancora notare alcuni dettagli di pregio tipici delle ville edificate negli anni '60: penso ai decori in gesso sui soffitti, alle carte da parati, alla fontana in giardino, agli enormi spazi abitativi interni, con corridoi smisurati e finestre immense.

Gli attuali proprietari, qualche anno fa, decisero di farla tornare a splendere come un tempo. Peccato che i figli, ai quali era destinata, avevano idee ben diverse.

Poco male per il futuro acquirente, che troverà i lavori di ristrutturazione già avviati: nulla di particolare, e nulla che impedisca di modificare completamente lo stato di questa abitazione secondo le proprie esigenze. Se vuoi dare un'occhiata a qualche foto in più (le trovi sul nostro sito *www.casamonselice.com*), noterai che i bagni son pronti per essere rifatti da capo a piedi, le nuove colonne di scarico posizionate, qualche traccia per passare con l'impianto elettrico già realizzata.

Entrambi i piani sono composti da vani ad uso abitativo: mi preme sottolinearlo perché molte case dell'epoca erano così grandi, ma con il piano terra destinato a locali accessori, cantina, magazzino, ripostiglio. Qui no invece. **Qui abbiamo due appartamenti a tutti gli effetti, 4 stanze con bagno al pian terreno, e altrettante, con relativo bagno, al piano primo.** Una situazione che potrebbe venir buona per chi sta cercando di sistemare i due figli (*come dovevano fare gli attuali proprietari*) o per sistemarne uno al primo piano, con l'aiuto dei genitori sotto, per quando ci saranno nipotini piccoli da tenere.

La caratteristica di spicco di questa proposta si trova però fuori-casa. Sto parlando del giardino intorno, circa 1.000 mq tra spazio verde e cortile di accesso per le auto; e del pezzo di terreno antistante la facciata principale, altri 2.700 mq, ben inquadrati, confinanti con la strada pubblica, una vera chicca per tutti quei clienti che hanno bisogno di tanto spazio fuori dalla porta di casa.

Per tutte queste motivazioni, non si tratta di una proposta adatta a tutti. Il cliente ideale è la persona *con l'occhio lungo*, colui che sa farsi più di qualche lavoro, a tempo perso, la sera o nei week-end. Quello che affida alle imprese esterne solo l'impiantistica o la posa delle finiture, ma che il "*grosso*" sa arrangiarsi per conto suo.

Una persona che sa adattarsi, e non si spaventa quando è ora di rimboccarsi le maniche, ben consapevole che i suoi sforzi saranno ripagati da una casa che, tirata a lustro, darà più di qualche soddisfazione al nuovo proprietario.

Per fissare un appuntamento, puoi contattarmi al numero 3459943687 (Elena). Se vorrai farti accompagnare da un amico che ne sa di lavori, una persona che potrebbe darti dei consigli e affiancarti poi nella ristrutturazione della casa, ben venga! Avrai immediatamente un *feed-back* da una persona di cui ti fidi (...speriamo con "l'occhio lungo" per valutare questa interessantissima opportunità!).

Ti aspetto!

LE TESTIMONIANZE DEI NOSTRI CLIENTI

Gentilissima Elena,
mi chiedi una testimonianza per il servizio che voi mi avete dato nel corso dell'anno 2017, ebbene lo faccio volentieri in tre punti.
a) prima di chiedere il vostro intervento, avevo preso in considerazione altre tre agenzie perché, ad essere sinceri, valutavo troppo onerosa la vostra provvigione, ma queste agenzie non si sono dimostrate all'altezza del compito assegnato, forse per mancanza di professionalità o altro, questo non lo so.
b) spinto dalla necessità di risolvere il mio problema, come ultima ratio ho scelto voi, e devo dire che ho trovato la professionalità e la competenza che mi aspettavo. Infatti il problema è stato risolto, e ancora vi ringrazio.
c) E' evidente che, se per caso qualcuno per un motivo o per l'altro, mi chiedesse un consiglio in questo campo, non avrei nessun dubbio nel consigliare la vostra Agenzia (anche perché siete molto simpatici)

Ciao e in bocca al lupo per il vostro Futuro.
Andreose Armando e Lucia, venditori

RECENSIONI DEI NOSTRI CLIENTI

facebook

Il prossimo proprietario di questa casa a Tribano?!

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!

Non ci credi?!

Ho fatto un rapido conto proprio su questa proposta in vendita: con un anticipo del 20% e circa 300€ al mese, questa casa potrà esser tua da subito. Se ci pensi bene, molto meno di una rata d'affitto mensile!

Se ti manca il 20% iniziale, puoi sempre pensare di chiedere un prestito ai tuoi genitori, e restituirglieli un po' alla volta, come stanno facendo la maggior parte degli *under 30*.

Ma veniamo a questa incredibile proposta.

Si tratta di un appartamento al primo piano, con la sua entrata indipendente, inserito su un contesto di sole 3 unità abitative. *Sai che significa?!* Non avrai alcuna spesa condominiale per pulizie scale, ascensore, amministratore, ecc. Non avrai a che fare con 7/8 o forse più vicini di casa, beghe continue e rumori a qualsiasi ora del giorno.

Un bel risparmio economico e una vita più serena!

Dentro, l'appartamento è in ordine, ristrutturato una decina d'anni fa da capo a piedi, dagli impianti ai serramenti, passando per intonaci, rivestimenti e tinteggiature. Ovviamente alcune scelte di finitura non sono all'ultimo grido, dato che negli ultimi 10 anni mode e tendenze sono

cambiate radicalmente: c'è comunque una buona base su cui poter lavorare, e con qualche migliaio di Euro (*se vorrai*) potrai ribaltarlo a tuo gusto e piacimento!

Gli spazi sono quelli giusti per una giovane famiglia. Fino alla decisione di cambiare casa, i proprietari ci hanno vissuto comodamente in tre. Un soggiorno con zona cottura spazioso in ingresso, due camere, una per i genitori l'altra per la bimba, un bagno grande con la doccia.

Il vero *plus* di questo appartamento l'ho tenuto alla fine. Si tratta del giardino di proprietà, circa 150 mq di spazio verde affianco l'ingresso, uno sfogo esterno dai molteplici usi: dalla grigliata in compagnia al sabato sera, ai tuffi in piscina dei (futuri?) figli negli afosi pomeriggi estivi, dal relax sul dondolo, al sole da prendere sullo sdraietto.

Per fissare una visita contattami al numero 3459947284 (Filippo).

Visto che si tratta di una proposta davvero interessante, ti consiglio solo di passare in banca (*se hai bisogno di un mutuo per l'acquisto*) prima di venire a vederla, in modo da poterla bloccare immediatamente se dovesse piacerti.

PS Se hai piacere di farti accompagnare anche da una persona che può darti un consiglio nella scelta finale (ad esempio i genitori), ben venga! Son più che contento di conoscere anche i tuoi "consiglieri" e di mostrare anche a loro questa opportunità!

Sono giunta in Tecnorete sia con le idee ben chiare su ciò che volevo (il vostro sito internet ben strutturato mi aveva già dato buone informazioni), sia con tanta diffidenza verso la categoria “Agenzie Immobiliari”.

L’incontro, qualche tempo prima, con un agente immobiliare profondamente disonesto, mi aveva fatto perdere tempo, denaro e, cosa ancora più importante, mi aveva tolto serenità e fiducia negli altri; poi ho incontrato te, Elena, che con pazienza, gentilezza e professionalità, mi hai condotto alla meta dell’acquisto casa, senza ulteriori brutte sorprese. Ti riconosco carattere e diligenza nello svolgere il tuo lavoro, mantenendo con il cliente un rapporto amichevole anche successivamente alla conclusione dell’affare.

Termino facendoti gli auguri per il nuovo indirizzo gestionale che intendete dare alla vostra agenzia (specializzazione nelle sole compravendite residenziali tra Privati, *ndr*): sono certa che, se continuerai a fare bene anche nel proseguo degli anni, mantenendo impegno ed entusiasmo in ciò che fai, i successi non mancheranno.

Un caro saluto.

Bizzaro Natalina, acquirente

L'angolo tecnico

PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA: 9 COSE UTILI CHE NON TUTTI SANNO

di Leonida Todaro

"Il contratto preliminare di compravendita immobiliare è quel contratto, da stipularsi in forma scritta, con il quale una parte, proprietaria dell'immobile e denominata parte promittente venditrice, si obbliga a vendere all'altra parte, denominata parte promissaria acquirente, la proprietà dell'immobile, al prezzo e secondo le modalità e i termini concordati, impegnandosi a stipulare un nuovo contratto, detto definitivo, di compravendita, con il quale verrà trasferita la proprietà."

Questa la definizione tecnica del significato di Preliminare di compravendita immobiliare. Mi occupo personalmente, da oltre 10 anni, di preparare tutti i contratti Preliminari per le agenzie che ho aperto e per cui ho lavorato.

Se per me è diventato un lavoro quasi di *routine*, so perfettamente che per i miei clienti è il primo passo per coronare il sogno di una vita, e per questo vanno tutelati e garantiti nel miglior modo.

Le abitazioni che vendiamo arrivano al momento del Preliminare, dopo aver già passato una sorta di "verifica sulla fattibilità dell'operazione". Mi spiego meglio... tutte le case che pubblicizziamo, ancor prima di venire pubblicate in internet o sui cartelli delle nostre vetrine, sono sottoposte ad un severo controllo della documentazione.

Se c'è qualcosa di fuori posto, lo sappiamo a priori, e mettiamo immediatamente a conoscenza il proprietario delle operazioni da fare per sistemare la parte burocratica della vendita (seguendolo ovviamente se è necessario incaricare qualche tecnico per risolvere il problema).

Chi compra casa con noi, non deve quindi preoccuparsi di nulla.

Mi preme però elencare una serie di cose utili da sapere, per arrivare al fatidico giorno delle firme, ben consapevoli di ciò che si va a sottoscrivere.

PUNTO 1: Perché farlo?

Il Preliminare mette nero su bianco accordi verbali già presi in precedenza. Purtroppo si rende necessario a tutela di entrambe le parti, e per ovviare a sgradevoli ripensamenti successivi. **Il consiglio è di pretendere che venga sottoscritto sempre, anche se il contratto definitivo dal notaio è fissato a brevissimo termine.** Ho preparato Preliminari per clienti che hanno rogitato definitivamente la settimana seguente.

PUNTO 2: Che differenza c'è tra preliminare di compravendita e proposta di acquisto?

La proposta di acquisto, quel modulo necessario per bloccare l'immobile, è una semplice dichiarazione d'intenti da parte del potenziale acquirente.

É sempre accompagnata dal versamento di una somma di denaro, trattenuta dall'agente immobiliare, e consegnata al proprietario solo dopo aver comunicato all'acquirente che la sua offerta è stata accettata.

L'Agenzia seria, dopo aver ritirato un'offerta scritta da un potenziale acquirente, blocca le visite all'immobile da parte di altre persone, fino alla risposta definitiva da parte del venditore. **La proposta ha ovviamente una scadenza, solitamente 15 giorni, al termine dei quali, in mancanza dell'accettazione del venditore, vengono restituite le somme versate al potenziale acquirente.**

Mi sembra corretto specificare che, nel momento in cui la proposta di acquisto è debitamente firmata da venditore e acquirente, questa diviene automaticamente un contratto preliminare.

PUNTO 3: Ma se una proposta di acquisto controfirmata da ambo le parti ha lo stesso valore, perché fare un preliminare di compravendita?

La risposta è semplice: il preliminare è molto più dettagliato

Pian terreno in zona Frati. La casa ideale per la coppia alla prima esperienza, o per l'anziano che vuole trasferirsi in centro.

Si tratta di un appartamento bilocale, inserito al pian terreno di un fabbricato condominiale di sole 8 unità abitative.

E' stato costruito 10 anni fa, in un quartiere che, oggi come allora, è appetibile a diverse tipologie di cliente. La vicinanza al centro, la presenza di parecchi negozi-uffici-servizi in genere, la comodità alle vie di comunicazione che attraversano Monselice, da sempre rendono San Giacomo uno dei quartieri più "desiderati" da chi cerca casa da comprare nella nostra cittadina.

Trovare un'abitazione recente, con un pezzo di giardino privato, in vendita Qui, è sempre stata un'impresa ardua. Figuriamoci adesso che, imprese e costruttori vari, prima di rimettersi in moto, ci penseranno almeno 10 volte.

I presupposti per definire questa proposta «UNICA NEL SUO GENERE» ci sono tutti!

Gli spazi interni sono quelli giusti per una coppia:

la zona giorno dedicata alla cucina col suo tavolo da pranzo, un divano accostato al muro, il mobile tv;

un disimpegno dove è collocato un armadio a muro, utilissimo per nascondere aspirapolvere, scarpiera, cappotti, ecc.;

il bagno, spazioso, con la doccia e la lavatrice;

la camera matrimoniale, dove letto, armadio, comò ci stanno comodamente.

Il giardino fuori è il vero "plus" di questa proposta. Uno spazio privato che, d'estate, può diventare il tuo "salotto" all'aperto, dove organizzare cene in compagnia, o più semplicemente dove rilassarti guardando le stelle.

Girando per Monselice potresti anche trovarne altri appartamenti in vendita a queste cifre, con una stanzetta in più, magari con un misero poggiolo dove -*da si e no*- ci piazzi i bidoni per la spazzatura.

Ma se siete in 2, magari con un cagnolino a tenervi compagnia, vuoi mettere quanto più utile è quel bel pezzo di giardino lì fuori?!

Stai cercando per te e la tua compagna/o?! Questo è il primo passo per avere una cosa tutta vostra. O preferisci gettare i tuoi soldi in affitto?!

…se le cose dovessero andar male?! *Qual'è il problema?!* Te lo godi da solo finché non trovi l'amore della tua vita!

…se le cose dovessero andar bene?! *Vieni da me e lo rivendiamo.* Ti garantisco fin d'ora che, a meno di cataclismi internazionali, rivenderlo sarà un gioco da ragazzi!

Stai cercando per i tuoi genitori ormai in là con gli anni?!

A caratteri cubitali E' L'OCCASIONE IDEALE PER LORO!

Finalmente potrai portarli via dalla vecchia casa di famiglia, ormai enorme da pulire e da andarci dietro. Potranno muoversi liberamente a piedi o in bicicletta, hanno tutto lì a portata di mano.

E infine… non temere! Ti ringrazieranno per non averli chiusi in un *buco* senza spazio fuori: qui tua mamma potrà portare avanti la sua passione per il pollice verde, e tuo papà potrà farsi un pezzettino di orto o continuare ad armeggiare i suoi attrezzi da lavoro.

Pensaci, ma non lasciar passare troppo tempo prima di contattarmi.

La soluzione è una sola, *qui-fatta così-ad un prezzo ragionevole di mercato*.

Ecco il mio numero, 3459947284. Se non puoi contattarmi verso mezzogiorno o verso le 19.00 (orari in cui mi trovi più libero), mandami un messaggino sms o WhatsApp. Ti contatterò io entro le 24 ore successive.

Filippo

e tiene in considerazione le esigenze specifiche di entrambi, venditore ed acquirente.

Il mio consiglio è sempre quello di procedere con una proposta di acquisto, per poi sostituirla -il prima possibile- con un dettagliato preliminare di compravendita.

Specifico che eventuali correzioni o modifiche al preliminare di compravendita vanno sempre concordate e sottoscritte da ambo le parti.

PUNTO 4: Cosa c'è scritto normalmente nel contratto preliminare di compravendita?

Gli aspetti che riguardano un contratto preliminare sono molti, ma provo ad elencare i più importanti.

Dovranno essere specificati il prezzo, l'immobile da acquistare, l'indirizzo, gli estremi catastali.

E' necessario che il contratto preliminare contenga questi dati pena la sua "Nullità". Buona norma sarebbe quella di stampare le planimetrie catastali ed allegarle al contratto facendole firmare alle parti.

Viene riportata la provenienza dell'immobile, come il venditore ne è venuto in possesso, in modo da verificare la congruenza tra sottoscrittore e reale proprietario. Bisogna controllare l'eventuale presenza di ipoteche, servitù, vincoli in genere, diritti che possono essere esercitati sulla casa da terzi soggetti.

Si cita la conformità urbanistica e catastale dell'immobile, o, se difforme, l'impegno del venditore a sistemare tutto entro il rogito.

Infine le tempistiche entro le quali concludere la compravendita dal Notaio, entrando così in possesso dell'abitazione acquistata.

PUNTO 5: Che differenza c'è tra caparra e acconto?

L'*acconto* non è altro che il pagamento anticipato di una parte del prezzo. Si confonde a volte questo termine con quello più rilevante, in termini di garanzia dell'adempimento del contratto, di *caparra*. Se nel primo caso, quello dell'acconto-prezzo, dovesse risolversi il contratto, l'acconto non avrà alcuna rilevanza risarcitoria. Verrà restituito, salvo poi rivalersi in altra sede per un eventuale risarcimento danni.

Ben diverso il caso della caparra che, in caso di inadempienza dell'acquirente, verrà trattenuta dal venditore, o, in caso contrario, dovrà restituirla per il doppio dell'importo ricevuto.

Dunque è importante specificare se le somme versate (o da versare) debbano fungere come acconti o come caparra. I pagamenti non possono mai avvenire per contanti, ma solamente con assegni bancari o circolari o mediante bonifici.

PUNTO 6: Quanto costa la registrazione del preliminare?

Una volta firmato il preliminare, vi è l'obbligo di registrarlo entro 20 gg dalla data di sottoscrizione.

La Registrazione consiste nella presentazione del preliminare all'Agenzia delle Entrate, per il pagamento delle relative imposte.

- Imposta di registro, in misura fissa, per € 200,00
- Imposta sulla caparra, pari allo 0,5% dell'importo versato
- Imposta sugli acconti-prezzo, pari al 3% di ciascun acconto
- Vengono inoltre applicate le marche da bollo, pari a € 16 ogni 100 righe di testo e per almeno 2 copie.

Le imposte pagate in relazione a caparra o acconti, potranno tuttavia essere dedotte dalle imposte di registro, al momento della stipula del rogito notarile.

PUNTO 7: Che cos'è la trascrizione?

La trascrizione consistente nell'inserimento del contratto preliminare nei *pubblici registri immobiliari*. La trascrizione dovrà essere eseguita dal Notaio che ha ricevuto o autenticato il contratto preliminare, entro 30 gg dalla stipula. E' una sorta di "*maggior tranquillità*" per l'acquirente.

Visto il costo, non propriamente irrisorio come potremo considerare quello relativo alla registrazione, quando si rende vivamente consigliabile *trascrivere* un preliminare di compravendita?

- quando il lasso di tempo che dovrà trascorrere tra la data di stipula del preliminare e la data di stipula del rogito notarile, è lungo (es. 1 anno);
- quando abbiamo un consistente importo versato a titolo di caparra o acconto;
- quando c'è il serio rischio di azioni di terzi soggetti per insolvenza del venditore.

PUNTO 8: Che forma deve avere un contratto Preliminare di compravendita?

Il contratto preliminare deve avere la stessa forma prescritta dalla Legge per il contratto definitivo, pena la nullità. Pertanto un preliminare per la compravendita di immobili, deve essere redatto solo in *forma scritta*.

PUNTO 9: Quando inserire la riserva di nomina?

Talvolta accade che la parte acquirente non sappia ancora chi sarà il futuro compratore della casa. Potrebbe essere un figlio, un parente, una società, o altro ancora. Sarà quindi opportuno prevedere nel preliminare un'apposita clausola, la "riserva di nomina" per l'appunto, che consenta di firmare quello definitivo di vendita anche da altre persone.

Attenzione! Non si tratta del "solito appartamento in vendita" qui c'è ben di più!

Le peculiarità di questo appartamento in vendita, sono essenzialmente 3:

> il piano terra

> il giardino privato

> il garage doppio

*PIANO TERRA

Comodissimo in particolare per le persone anziane, la ricerca di immobili al pian terreno è sempre più frequente anche tra le giovani coppie. Le motivazioni sono molteplici, ma due in particolare spiccano tra tutte: la comodità di non dover più fare le scale su e giù, magari con borse della spesa alla mano e pesanti pacchi d'acqua, e i minor costi condominiali rispetto agli appartamenti ai piani alti.

*GIARDINO PRIVATO

Uno sfogo esterno per grandi e piccini. Per te, per un barbecue all'aperto con gli amici o due minuti di relax sul dondolo dopo una giornata di lavoro. Per il tuo bimbo, per sfogarsi giocando a pallone o sguazzando nella piscina gonfiabile d'estate. E anche per il tuo amico a quattro zampe!

*GARAGE DOPPIO

Se in famiglia ci sono due auto potrai parcheggiarle entrambe al coperto. Non avrai problemi nemmeno per bici e moto. L'attuale proprietario ha ricavato *un'officina in miniatura*, tant'è grande questo spazio. Tra l'altro è fornito anche del collegamento idraulico e di un radiatore per il riscaldamento: potrebbe trasformarsi a tutti gli effetti in un piccolo laboratorio per i tuoi hobby.

Questa proposta si trova nel quartiere Marco Polo. Per chi non conosce benissimo Monselice, è la zona a ridosso dell'ingresso autostradale. Un quartiere piuttosto recente, edificato a cavallo tra gli anni '90 e i primi anni 2000, dove parcheggi pubblici, strade, zone verdi, sono spazi curati.

I principali servizi, qui, sono tutti nelle immediate vicinanze: il centro è proprio a due passi, facilmente raggiungibile anche a piedi o in bicicletta; altrimenti c'è il quartiere di Costa Calcinara a poche centinaia di metri. Potremo considerare Marco Polo il mix giusto per chi cerca la comodità ai servizi, senza lo stress ed il *casino* del centro!

Per fissare una visita puoi contattarmi al numero 3459943687 (Elena). La mia disponibilità per gli appuntamenti è per il Martedì o Giovedì pomeriggio, così da organizzarti in anticipo se devi eventualmente prenderti un permesso dal lavoro.

***PS:* Perché non acquistare anziché andare in affitto?! Se ti spaventa affrontare un mutuo, puoi sempre chiedere un aiuto ai tuoi genitori. Sono sicura che non sarà un problema aiutare un figlio per il passo più importante della sua vita, anzi sarà motivo d'orgoglio e di gioia vedere il proprio ragazzo realizzato e indipendente!**

grafica e stampa futuramaonline.com

L'intervista *(articolo tratto da Estensione del 6 Febbraio 2018)*

CONSULENTE IMMOBILIARE

UNA NUOVA FIGURA PROFESSIONALE NEL MERCATO DELLE COMPRAVENDITE RESIDENZIALI

di Elena Rosa

«Ho appena incontrato un cliente che da due anni prova a vendere casa, girando un po' tutte le Agenzie del paese. L'ultima volta che ci eravamo visti, aveva appena messo fuori il cartello *Vendesi* dalla sua abitazione. Era amareggiato per come è stato trattato in tutto questo tempo dai "*colleghi*" delle altre Agenzie. Mi fa addirittura *'…se ti avessi ascoltato quando ci siamo incontrati la prima volta…'*»

Inizia così l'intervista a *Elena Rosa*, da 10 anni nel settore delle compravendite residenziali tra privati, in quel di Monselice.

«Il mercato immobiliare è incredibilmente cambiato dopo la profonda crisi che ci ha travolto negli ultimi anni. La maggior parte degli Agenti immobiliari vive ancora nel torpore degli *anni d'oro*, senza rendersi conto che la situazione fuori è cambiata. Proprio loro che hanno alimentato, con i loro modi poco etici di operare, quella *bolla dei prezzi* poi scoppiata nel 2008/2009»

Spiegaci meglio…

«A Monselice, quando ho iniziato, parlare di valutazione commerciale era quasi un'eresia. Il metodo utilizzato dai "*colleghi*" era *'dimmi quanto vuoi prendere che mettiamo in vendita, non ci sono problemi'*. Fino a quel momento reputavo la professione dell'Agente immobiliare una delle più difficili da imparare: chissà quanti anni avrei dovuto impiegare per capire come valutare correttamente una casa! **Invece era praticamente un'asta per chi sparava la cifra più alta, tanto poi sarebbe partita quella che definivo "la truffa del secolo" nei confronti dell'acquirente.**»

Sono parole grosse le tue…

«Dimmi tu come definiresti l'opera di convincimento nei confronti delle giovani coppie al primo acquisto (e non solo!), *"dai ti fai mutuo (per i prossimi 30 anni, ndr), paghi quanto un affitto, l'investimento è assicurato perché tanto le case non si svalutano mai"*?! Tutti sapevano che non sarebbe potuta durare, che i prezzi non sarebbero potuti salire per sempre. Tutti erano a conoscenza che quei mutui a tasso variabile, con dentro spese, mobili, finanziamento per l'auto nuova, sarebbero saliti alle stelle. Tutti hanno taciuto, cercando di approfittarne il più possibile della situazione.»

Perché non hai cambiato lavoro in quel momento?!

«All'inizio ero la ragazzina che doveva andare a suonare i campanelli per cercare qualche casa in vendita o qualcuno interessato a comprare. Il metodo di lavoro imposto dall'alto era questo. Dovevo trovare i "*polli da spennare*" in giro per Monselice. **Io però ho sempre fatto di testa mia, cercando di coltivare le relazioni con i miei concittadini, anziché trattarli come "*polli*"**. Gli altri potevano farlo, mica vivevano a Monselice. Io no, sono cresciuta a Monselice, qui mi conoscono e tantissimi conoscono bene la mia famiglia. Figuriamoci se per un lavoro avrei rovinato la mia faccia in giro per il mio paese!»

«Ho rischiato. Ho rischiato di perdere il lavoro per via dei pochissimi risultati raccolti nei primi due anni. Sentivo però che questo lavoro mi piaceva. **Ero contenta quando le persone mi chiedevano un consiglio in ambito immobiliare**. Ho avuto la pazienza di aspettare. Poi nel 2010 la svolta. I vecchi titolari, cedono l'Agenzia a mio fratello (*Davide Rosa*, anche lui da tempo nel settore, *ndr*) e al suo socio. La musica cambia. Rimango solo io del vecchio staff. **Nel tempo vengono integrate nello staff di lavoro solo persone che risiedono a Monselice, che conoscono la nostra città fin da piccoli e che qui conservano parenti e amicizie. Credo la svolta sia partita proprio con questa scelta netta.**»

Raccontaci Elena, credo possa essere un argomento che interessi a molti…

«Il fatto che fossimo tutti da Monselice, ci ha aiutato ad essere percepiti dai Clienti prima come Persone, e solo dopo come Agenti Immobiliari. La trasparenza nel nostro modo di operare era *in primis* un obbligo morale nei confronti dei nostri concittadini. Abbiamo stravolto i sistemi di lavoro classici delle Agenzie immobiliari, dove l'obiettivo è cercare di "*buttarsi in mezzo*" tra proprietario e acquirente, raccogliendo anche solo due spicci per aver portato una persona a vedere una casa. **Abbiamo cambiato completamente il modo di "*parlare alla gente*", fino a quel momento (e per moltissime Agenzie tuttora) basato esclusivamente sull'aspetto economico della faccenda, scordandosi di avere sempre e comunque a che fare con Persone.**»

Qui mi par di capire nasce la figura del ***Consulente immobiliare***…

«Si, certo! Abbiamo messo al primo posto le motivazioni delle Persone, in un momento così delicato della loro vita come rappresenta il cambio casa. Siamo stati i primi ad introdurre *un sistema di Valutazione commerciale* che tenga conto di dati oggettivi reali e dimostrabili. Siamo tuttora gli unici ad aver messo nero su bianco, con il nostro libro uscito a Maggio 2017 (*bruciate in soli 4 mesi le prime 2.500 copie pubblicate; ancora scaricabile gratuitamente nel sito www.vendocasaoggi.com*), una serie di riflessioni che le Persone dovrebbero fare prima di mettere in vendita, per non buttarsi allo sbaraglio, commettendo errori poi imperdonabili. Abbiamo introdotto una figura preposta esclusivamente al *controllo tecnico della documentazione*, ancor prima che l'immobile venga pubblicizzato in vendita, giusto per garantire la massima tranquillità a chi vende e a chi compra casa.»

Se potessi riassumere in poche parole, qual è la differenza più grande tra un Agente immobiliare e un Consulente immobiliare?!

«L'Agente immobiliare VENDE. E' un venditore, così come è un venditore il rappresentante di aspirapolvere o quello di pentole. Un lavoro onestissimo, con l'enorme differenza che la casa è "*per tutta la vita*", l'aspirapolveri, se non va bene, puoi cambiarla, e non ci avrai rimesso 10-20-30 anni di mutuo. **Il Consulente CONSIGLIA. Mette davanti la Persona, i suoi dubbi, i suoi desideri, e cerca di far collimare le sue esigenze, con la realtà di mercato. Se l'Agente INSISTE, il Consulente ATTENDE.**»

Cosa avete in serbo per il futuro tu e i tuoi colleghi?!

«**L'obiettivo è quello di affermare questa nuova figura professionale. Diffondendo il più possibile la nostra strategia di lavoro, le nostre competenze, la nostra filosofia, parecchie persone starebbero ben attente a chi affidarsi quando iniziano a muoversi per cercar casa da comprare/vendere**. Un cliente maggiormente preparato, porterebbe conseguenze positive all'intero settore immobiliare. Solo così eviteremo a livello nazionale di finire nuovamente nel baratro.»

Un obiettivo ambizioso…

«Certo! Però se cominciassimo tutti a fare un passo in questa direzione, magari i nostri figli non dovranno passare i momenti di difficoltà vissuti da gran parte degli italiani negli ultimi anni…»

Grazie Elena, in bocca al lupo per la tua attività di Consulente Immobiliare!

Elena Rosa, 33 anni, consulente ed esperta di valutazioni immobiliari commerciali.

Di lei e della sua storia, si può leggere già tutto -o quasi- nell'intervista rilasciata per Estensione. Persona umile, mai sopra le righe, ha saputo conciliare i suoi impegni familiari di moglie e mamma, con quelli di un lavoro fortemente stressante.

"Credo siano state proprio le famiglie di Monselice a darmi la forza di andare avanti nel periodo iniziale più buio e scarso di risultati. Le signore che gentilmente mi invitavano in casa per bere qualcosa di caldo, quando passavo per farmi conoscere nelle fredde mattine invernali. Quei pensionati che chiamavo, e che con una battuta riuscivano a farmi sorridere. Le giovani coppie che riuscivo a sistemare, e con le quali ho stretto rapporti di amicizia che durano nel tempo."

"Ora che la mia attività di Consulenza non mi lascia un attimo di respiro, sono loro che passano a trovarmi in Agenzia o il lunedì mattina per il mercato nel nostro negozio in centro. Il lavoro è fondamentale, ma le relazioni d'amicizia e di stima con queste persone lo sono di più!"

Telefono 3459943687

Mail elena@vendocasaoggi.com

www.casamonselice.com - www.vendocasaoggi.com

Agenzia Tecnorete Monselice - Telefono: 0429 767302