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

Benvenuto a Monselice, benvenuto alla Fiera dei Santi!

di Rosa Davide

L'1 e 2 Novembre sono giorni di festa, non solo per noi monselicensi, ma anche per tante persone che vengono a trovarci dai paesi vicini.

La nostra Agenzia immobiliare, da quasi 10 anni, è partecipe attiva di questa manifestazione. Per noi è l'occasione di incrociare clienti vecchi e nuovi, scambiare un saluto e far due chiacchiere insieme. Per te, l'opportunità di iniziare a prendere informazioni sul "mondo" immobiliare.

La Fiera dei Santi scandisce per noi il tempo che passa. Alla vigilia di questa manifestazione, mi viene naturale ripensare agli anni trascorsi.

Guardo con orgoglio al percorso di crescita, professionale ed umano, dei Consulenti che tuttora collaborano con me.

Nel 2008, quando l'Agenzia è stata aperta, il nostro marchio era praticamente sconosciuto al 99% della popolazione. Il lavoro di promozione sul territorio, ed i risultati conquistati, ci permettono di affermare con certezza di essere diventati la realtà leader nel settore delle compravendite residenziali tra privati a Monselice.

Un titolo che ci fa onore, un titolo che viene dai numeri e dai riconoscimenti dei Clienti, un titolo che ci ripaga degli sforzi fatti per emergere in un mercato difficile e selettivo come quello della nostra città.

In questi anni le difficoltà sono state molteplici.

La giovane età è stato un punto debole. Soprattutto quando tratti un prodotto, la casa, dove il cliente non può permettersi di sbagliare, dato che ripone in essa i sacrifici di una vita. Il tempo ci ha dato ragione, e moltissime persone oggi hanno capito la differenza tra Età ed Esperienza.

La discesa vorticosa dei prezzi si è rivelato un ostacolo a volte insuperabile. Abbiamo aperto l'Agenzia che la crisi era nella sua fase iniziale, ignari che ci saremo trovati a spiegare ai Venditori che, per farlo, dovevano ribassare il prezzo di un 30/40% rispetto a qualche anno prima.

E poi chi ci ha dato addosso, quando ha scoperto che anche dei giovani ragazzi possono "*fare i numeri*" in un settore difficile come quello immobiliare. Chi ha creato confusione nei clienti, sostenendo che il nostro marchio era la stessa cosa di "Quello Simile più famoso", e che solo "Quello Simile più famoso" avrebbe garantito una vendita in tempi più rapidi ed al miglior prezzo.

O ancora, tutti quei Clienti che non hanno capito che è meglio chi ti dice le cose come stanno, perché quello significa fare davvero una Consulenza, preferendo appoggiarsi a Venditori senza tanti scrupoli, che prima gli davano ragione su tutto e poi avrebbero trovato il modo di rigirare la frittata.

Aver superato tutto questo, aver ottenuto risultati importanti nonostante tutto questo, ci permette di guardare al futuro con maggior serenità.

I prossimi mesi ci riserveranno dei cambiamenti importanti. Stiamo apportando grosse modifiche nel nostro sistema di lavoro.
L'obiettivo è quello di offrire un servizio di livello sempre più elevato, a coloro che devono vendere o comprare la loro casa.

Differenziarci dalla moltitudine di operatori presenti nel nostro settore, permetterà a tutti i clienti che decideranno di usufruire del nostro servizio, di avere una marcia in più nel mercato delle compravendite immobiliari.

A presto, buona Fiera

Davide Rosa, 34 anni, titolare e responsabile dell'area marketing/risorse umane dell'Agenzia.
Inizia la carriera nel settore immobiliare nel 2004, nell'agenzia di Battaglia Terme. Prima da consulente alle vendite, e successivamente da responsabile delle risorse umane, grazie ai risultati ottenuti ha concretizzato il sogno di aprire la Sua Agenzia immobiliare. La scelta è ricaduta su Monselice, città che lo ha visto nascere e crescere. All'ombra della Rocca (o per meglio dire del Montericco!) vive tuttora la sua famiglia.
Sugli obiettivi lavorativi dice:
"Dopo aver consolidato l'Agenzia nei quasi 10 anni dall'apertura, e portato i miei collaboratori a raggiungere risultati costanti nelle vendite, ho spostato il focus su un nuovo obiettivo da realizzare entro il biennio 2017/2018: diventare la prima Agenzia di Consulenza immobiliare di Monselice, specializzata nelle sole compravendite residenziali tra Privati.
Perfezionando il nostro lavoro su una specifica fetta di mercato, probabilmente avremo risposte più veloci ed esaurienti da dare ai clienti di quel settore. Eviteremo così di perdere tempo prezioso in ambiti lavorativi che non sono il nostro forte. Potremo dedicarci a pieno a quelle persone che potranno trovare in Noi, la risposta al loro problema di vendere o comprare la casa di residenza."
Telefono *3459904715*
Mail: *davide@vendocasaoggi.com*

➢ Stai cercando un appartamento per portare i tuoi genitori anziani in centro ?

➢ Sei in affitto, ti piacerebbe comprare, ma vuoi per forza restare a Monselice vicino a tutto?

➢ Hai dei risparmi personali da investire su qualcosa da mettere a reddito (facilmente!)?

✓Se ti trovi in una di queste situazioni, devi per forza venire a vedere questa nuovissima opportunità!

Dai un'occhiata di cosa si tratta, visitando il nostro sito www.casamonselice.com selezionando "Vendita-Monselice-Appartamento-Prezzo € 70.000"
Oppure, utilizza il *QR Code* del tuo telefonino per visualizzare immediatamente tutte le foto scattate, dentro e fuori, di quello che potrebbe diventare il tuo prossimo acquisto!

VENDO CASA oggi

...il nostro primo libro stampato a Maggio di quest'anno, è finito su *Il Mattino di Padova*. Se vuoi vedere l'intervista del caporedattore Leandro Barsotti, a Davide Rosa, puoi passare sulla nostra pagina Facebook **Agenzia Tecnorete Monselice**, o fotografare direttamente il *QR Code* che trovi qui. I temi trattati sono quelli che ci stanno permettendo di stravolgere il modo di "*fare Agenzia Immobiliare*" a Monselice e dintorni.

➢ Analisi della Vera Motivazione

➢ Valutazione commerciale su dati reali e dimostrabili

➢ Controllo documenti

La prima stampa del libro è andata letteralmente a ruba, con oltre 2000 copie già distribuite.

Le ultime copie omaggio le trovi nel punto vetrina allestito in via Zanellato (affianco l'ufficio postale), aperto eccezionalmente nei due giorni di Fiera dalle 09.00 di mattina alle 19.00 di sera.

Passa a trovarci, fai in fretta
se vuoi assicurarti la tua copia!

Mercato immobiliare. Il mattone è davvero in ripresa?

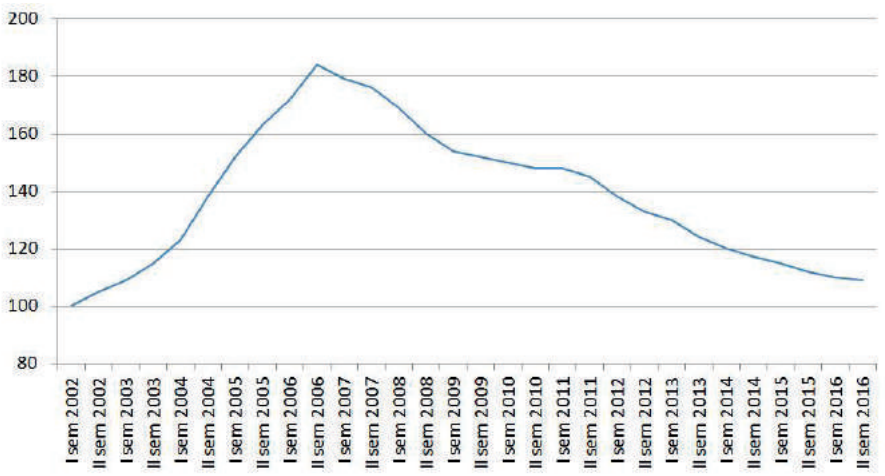

grafico andamento prezzi Padova e Provincia 2002-2016

di Leonida Todaro

NI.

Il 2017, secondo l'Osservatorio sul Mercato immobiliare redatto da Nomisma lo scorso luglio, si sta rivelando un anno di "transizione" per il mercato immobiliare. I risultati confortevoli del 2016, per un settore appena uscito da una delle crisi più lunghe e profonde della storia, sono finora solo parzialmente confermati da quest'anno che sta volgendo al termine.

E' necessario dare uno sguardo ai dati passati, giusto per avere una panoramica generale.

Il 2016 ha fatto segnare un'inversione di tendenza importante, per quanto riguarda il numero di compravendite residenziali concluse in Italia.

Con oltre 500.000 unità immobiliari residenziali vendute, ed un +20% circa rispetto l'anno precedente, si è tornati a respirare un clima di positività nel settore, che mancava da anni.

Parliamo comunque di numeri decisamente inferiori a quelli raggiunti durante il periodo d'oro del mercato, con le sue 845.000 compravendite concluse nel 2006…

L'altro lato della medaglia è rappresentato dai prezzi. Padova e provincia ha fatto riscontrare anche lo scorso anno un -2% dei valori.
Il deprezzamento ha toccato percentuali medie del 43% negli ultimi 10 anni.

Il 2017 doveva essere l'anno della svolta anche sotto questo punto di vista.

La rinnovata fiducia all'acquisto, incentivata dai tassi d'interesse sui mutui ai minimi storici, era di buon auspicio per la ripartenza anche dei prezzi. Questi almeno erano i proclami sostenuti dalla maggior parte degli operatori del settore.

Con l'ultima nota Istat di Ottobre si rivelava l'effettivo stato di salute del mercato immobiliare italiano, con i prezzi ancora in lieve calo, ed una diminuzione degli stessi più accentuata per gli immobili usati/da ristrutturare (una fetta consistente del patrimonio immobiliare italiano).

Anche la crescita percentuale del numero di compravendite dovrebbe assestarsi quest'anno su numeri inferiori rispetto a quelli fatti segnare nel 2016. Si parla di un +8,6% per quanto riguarda le compravendite di fabbricati a destinazione residenziale.

Ecco perché potremo definire questo momento di mercato come quello di una ritrovata normalità.

Cosa aspettarsi quindi per i prossimi mesi/anni?

Sostanzialmente nulla di diverso rispetto a ciò che stiamo affrontando adesso.

I prezzi andranno verso una fase di stabilizzazione definitiva, con le compravendite che si assesteranno sulle 580.000/600.000 compravendite (parliamo di circa 1,1-1,2 milioni di italiani che vendono/comprano casa in un anno).

I proprietari di abitazioni vuote, saranno maggiormente propensi a prendere in considerazione la vendita. I tempi medi di vendita che si accorciano, uniti al deperimento del proprio immobile chiuso, saranno da incentivo per tutti coloro che non hanno alcun progetto famigliare "*sopra*" questa casa (un figlio che va a starci, un nipote che vuole sistemarsi la vecchia casa, ecc.)

Coloro che desiderano cambiare casa, sfrutteranno il momento. Si nota già da qualche mese una sorta di consapevolezza che il ***"vendo per comprare"*, qualsiasi sia il periodo di mercato, è sempre un buon affare**.

Gli acquirenti selezioneranno le proposte sul mercato. Preferiranno dedicare molto più tempo ad uno studio preliminare delle proprie esigenze e di quello che propone il mercato, per focalizzarsi poi solo sulle proposte che rispecchiano i propri gusti e pubblicizzate al giusto prezzo.

In questo panorama, **l'Agente immobiliare dovrà essere in grado di trasformarsi da Venditore a vero e proprio Consulente immobiliare**. Una figura in grado di consigliare al meglio il proprio Cliente, sia esso il proprietario della casa da vendere, piuttosto che il potenziale acquirente.

Il cliente avrà l'obbligo di scegliere fin da subito il Consulente giusto al quale appoggiarsi per la vendita/acquisto della propria casa, per evitare di sprecare tempo prezioso dietro alle promesse di soggetti poco qualificati e legati ad un vecchio sistema di "*fare Agenzia Immobiliare*".

Leonida Todaro, 40 anni, titolare e responsabile dell'area tecnica/commerciale dell'Agenzia.
Muove i primi passi nel settore immobiliare nel lontano 2001, proprio a Monselice. Nel tempo ha avviato e gestito ben tre Agenzie immobiliari, tuttora operanti nella bassa padovana, che ha poi lasciato in mano ai Consulenti di maggior merito.
Ha intrapreso con Davide, il progetto che porterà ad un cambiamento radicale nel modo di "fare Agenzia immobiliare".
"Vorremo mettere in soffitta quegli odiosi sistemi tanto utilizzati dai Venditori vecchio stampo, dalle telefonate dall'elenco telefonico al porta-a-porta, a favore di un modo più professionale che ci porti ad essere veri e propri Consulenti di fiducia in ambito immobiliare per i nostri futuri clienti.
In particolare, per l'Agenzia di Monselice, mi occupo del controllo e verifica della documentazione inerente le abitazioni che proponiamo in vendita. Ho consolidato negli anni un sistema di verifica generale, che anticipa eventuali problematiche, prima che venga effettuata qualsiasi attività di marketing per la vendita di quel determinato immobile. A tutto vantaggio di chi compra casa con Noi, che eviterà spiacevoli sorprese alla fine!"
Telefono *3486991798*
Mail *leo@vendocasaoggi.com*

€ 39.000

Pernumia, quartiere residenziale. Bilocale primo piano, con garage. Disponibile da subito.

L'appartamento proposto in vendita fa parte della tipologia, cosìdetta, dei "*mini-appartamenti*". Definiamo in questo modo quegli appartamenti, destinati ai single o alle coppie, che dispongono di una sola camera da letto (oltre ovviamente al soggiorno/cottura ed al bagno).

Con queste caratteristiche ne sono stati costruiti parecchi negli ultimi 20 anni, ed in particolare nelle zone vicine ai centri urbani più grossi o alle zone industriali col più alto concentramento di lavoratori. Questo perché destinati soprattutto al cliente che voleva investire sul mattone, per poi affittare l'immobile a giovani lavoratori che si trasferiscono in città.

Non è certo il caso di Pernumia... una tranquilla cittadina dalle dimensioni contenute, seppur comodissima ad un grosso centro come Monselice.

Il MINIAPPARTAMENTO che proponiamo in vendita, fortunatamente, **si differenzia parecchio da tutti quelli ricavati negli "*alveari*" (così vengono definiti!) costruiti nei centri più popolati**.

Perché si trova in un contesto di sole 6 unità abitative; Perché le spese condominiali sono di 10 € al mese (e non di 30-40, anche 50€ se c'è l'ascensore); Perché la superficie CALPESTABILE è di 50 mq (e non di 35-40 mq); Perché si trova in un quartiere di case a schiera, case singole, non in un'area destinata ai "*dormitori*"; Perché il condominio dispone di uno spazio parcheggio privato, oltre ai garage di ciascun appartamento.

A queste particolarità, che contraddistinguono l'appartamento e la vivibilità del suo futuro acquirente, se ne aggiunge un'altra di sicuro interesse:

IL PREZZO.

Una cifra che potrebbe essere valutata da diverse tipologie di clienti:

> **il giovane single o la giovane coppia** che, prima di azzardare l'acquisto definitivo, valutano l'affitto per raggiungere la propria indipendenza… *perché gettare i soldi al vento, anziché investirli su un immobile facilmente rivendibile?* …tra l'altro in un momento davvero propizio come questo, con i tassi d'interesse dei mutui ai minimi storici!

> **il genitore che desidera dare una mano al proprio figlio**, per crearsi *una strada* tutta sua; ecco che, anziché tenere i soldi impegnati su investimenti che hanno reso "*niente*" negli ultimi 10 anni, li presta al ragazzo…

> **l'investitore**, quella figura quasi *mitologica* che era sparita durante la crisi immobiliare; ora sta tornando, e lo sta facendo in maniera importante sul mercato… probabilmente questa rappresenta una delle ultime occasioni per gli investitori "*veri*", quelli che si muovono prima che "*comprare per investimento*" torni ad essere una moda!

Se hai qualche dubbio in merito, ti consiglio di passare in banca, dove hai i tuoi denari investiti su fondi cosìdetti "*garantiti*". Ti fai consegnare una panoramica del rendimento negli ultimi anni.

Poi dai un'occhiata al grafico dell'andamento dei prezzi 2002->2016 che trovi nell'articolo qui sopra.

Ti svelo un segreto… **i *"veri investitori"* si sono mossi nel 2001-2002, nel 2004-2005 per loro era già troppo tardi!** A te le dovute considerazioni.

Ti lascio il mio numero di telefono 3459947284, se sei una persona *arguta* ne avrai sicuramente bisogno!

Le testimonianze dei nostri clienti

Ciao Elena, ti scrivo questa lettera per dirti che, come ben sai, nel 2015 abbiamo comprato casa qui a Monselice, tramite la tua Agenzia, e siamo stati seguiti personalmente da te. Avevamo avuto contatti anche con altre Agenzie, ma però **con voi ci siamo trovati benissimo e alla fine siamo riusciti a trovare quello che faceva al caso nostro.** Qualche contatto lo abbiamo avuto anche con dei tuoi colleghi, persone cordiali, disponibili, e sempre con il sorriso in faccia. Comunque tu li battevi tutti, e penso che **il tuo sorriso, a parte la professionalità e disponibilità, sia la dote che ti fa emergere e apprezzare dai tuoi clienti.**
C'erano altre persone interessate al nostro appartamento, ma tu sei riuscita ad accontentarci. Questo mi fa pensare che ho avuto a che fare con persone (in questo caso tu) che ti possono sorprendere e renderti ancora più felice del passo che stai per fare. Quindi io e mia moglie non possiamo far altro che essere **contenti di averti incontrata per arrivare al nostro sogno.**
Grazie di cuore a te e alla tua famiglia.
N.B. ANCHE A TECNORETE E A TUTTO LO STAFF!!!

Rossin Ferdinando,
acquirente appartamento
Monselice, novembre 2014

Ciao Filippo, ho acquistato la mia casa grazie a voi esattamente un anno fa, nel Febbraio 2016. Io e mia moglie Elena **siamo davvero felici per la scelta fatta,** ringrazio te e tutto lo staff TECNORETE per la pazienza e la professionalità dimostrata in ogni momento. **Continuate così, con entusiasmo nel vostro lavoro e sicuramente raccoglierete grosse soddisfazioni, più a livello umano che economico, ma è pur sempre una grande conquista.** Grazie ancora per l'ottimo lavoro svolto, ti aspetto Pippo per un caffè, lo sai dove abitiamo ☺ Saluta tutti, Davide, Elena, Leo e chiunque mi sia dimenticato.
Un abbraccio.

Albertin Davide
acquirente appartamento
Monselice, febbraio 2016

All'inizio del 2016 mi trovavo a vivere un momento difficile per problemi di salute di un mio familiare e all'improvviso altri miei familiari, avendo in comune una casa sfitta, ci chiedono di venderla immediatamente.
La nostra testa era per quel familiare sofferente e non avevamo proprio lucidità per questa vendita, ma per non rompere i rapporti volevamo mettercela tutta; così cominciamo a pensare a chi affidare questa "problematica". Mi viene in mente subito la signora Elena, che una volta avevo sentito per telefono, e subito andammo da lei.
La sua **disponibilità,** il suo **attento ascolto** e il suo **grande impegno** assieme al signor Filippo, trovarono gli acquirenti e **nel giro di quindici giorni anche questi nostri parenti furono contenti.** Per questa importante serietà e attenzione alla persona, se avessimo altre necessità anche per acquisti, **noi ci affideremo a queste care e splendide persone.**
Grazie e buon 2017!

Ambrosi Luigina
venditore villa bifamiliare
Monselice, febbraio 2016

Eredità: la vera storia di una vendita che pareva impossibile.

di Davide Rosa

Siamo nell'autunno del 2011. Alice, Bruno, Rossella, Liliana, Serena, Loriano, Arianna, Aldo, Alessia, Gino, Maria, Pierina, Aldina, Bruna erano i 14 (!!!) eredi di una casa singola, ormai abbandonata, e di un pezzo di terreno agricolo.

Erano diventati proprietari nel corso del tempo di questa casa. Prima la nonna, poi una zia lontana, poi i genitori di alcuni di loro. Una storia iniziata nel lontano 2003. Ben 4 successioni per arrivare all'attuale proprietà!

Un cartello appeso fuori dalla recinzione, ormai scolorito.

Ricordo ancora le parole dei vicini "…*lascia perdere sono in troppi, non si metteranno mai d'accordo!*", "è *da tanto che vogliono venderla, non la comprerà nessuno*", o ancora "*ognuno ha la sua idea, combinarli è impossibile*".

Partivo con lo scetticismo di tutti intorno.

14 eredi. Mai riunite così tante persone insieme per una vendita.

4 ceppi familiari diversi. Tra di loro, conoscenti solo "di nome".

3 fasce d'età. Ognuna con la propria mentalità.

Un'odissea già fissare il primo appuntamento! Solitamente cerco già dal primo incontro di parlare con tutti i proprietari. Non voglio lasciare adito a dubbi, nella testa di quei proprietari con cui non parlo direttamente.

Fu un'impresa già incontrarne 4 su 14, un referente per ogni ceppo familiare. Era la prima volta che si guardavano negli occhi tutti e 4 insieme. Alcuni si erano visti per la prima volta dal Notaio in occasione delle successioni, altri si erano sentiti telefonicamente, mai si erano seduti tutti insieme attorno ad un tavolo.

Subito ho cercato di capire quale fosse la motivazione che li ha spinti ad appendere il cartello VENDESI fuori dalla casa. Sarebbe stato troppo facile pensare che, semplicemente perché erano in tanti, era normale mettere in vendita casa. Bisognava scoprire quale desiderio/bisogno avrebbe soddisfatto ciascuno di loro, realizzando questa vendita.

Durante l'appuntamento, fin da subito mi resi conto che sarebbe stato necessario fare un passo indietro.

Troppo freddi i rapporti tra loro, per parlarmi apertamente delle idee di ognuno, e di ciò che avrebbero fatto coi soldi presi dalla vendita di questa casa.

Ho chiuso quell'incontro con un nulla di fatto, dopo aver ascoltato le loro parole ed intuito le mal comprensioni, dopo essermi segnato tutto e preso il tempo per rifletterci sopra. Nessuna spiegazione su come avrei potuto aiutarli, nessun accenno al mio modo di lavorare, tanto meno su una possibile valutazione.

Li vidi uscire dal mio ufficio piuttosto perplessi. Probabilmente si sarebbero aspettati da parte mia una certa insistenza, per cercare in tutti i modi di pubblicizzare la vendita della loro casa. Chi mi conosce bene o ha già trattato con me o uno dei miei Consulenti, sa benissimo che l'insistenza la lasciamo agli altri!

I loro pensieri in quel momento erano probabilmente un mix tra "*mi ha fatto perdere del tempo*" "*siamo venuti qua perché ci venda questa casa e non ci ha detto niente*" "*che esperienza vuoi che abbia uno che non ci dice neanche se il prezzo va bene*".

Il lunedì successivo, ho riunito tutti i consulenti dell'Agenzia, per discutere di questo caso che volevo ad ogni costo risolvere. Da un lato perché avevo capito che, senza un buon mediatore, mai e poi mai queste persone avrebbero trovato un accordo; dall'altro, perché sapevo con certezza che la loro casa, proposta nel giusto modo, sarebbe stata una buona opportunità.

Di colpo, ecco l'intuizione giusta.

"Perché non incontrarli divisi, e sentire le ragioni di ognuno di loro?"

Un lavoro non da poco. Avrei dovuto dedicare parecchio tempo a questi clienti, più di quello solitamente previsto. Col rischio di restare con un pugno di mosche in mano!

La motivazione personale di dimostrare a me stesso ed ai miei collaboratori che avremo davvero potuto seguire situazioni di così difficile gestione, era più forte di ogni pregiudizio iniziale.

Ogni appuntamento confermò i miei pensieri della volta precedente. Ognuno di loro aveva le proprie ragioni, per pensare che la sua parola avesse un peso maggiore di quella degli altri eredi. Chi perché aveva seguito maggiormente gli anziani proprietari deceduti, chi perché aveva maggiori quote di proprietà, chi perché si era interessato fin dall'inizio alla vendita, chi perché andava ora a tener pulito e ordinato fuori e dentro casa.

Quegli appuntamenti furono l'occasione per ognuno di esprimere liberamente il proprio pensiero, magari anche per sfogarsi, per una situazione che comunque andava risolta.

"E come sei riuscito a metterli d'accordo alla fine?"

Pazienza, tanta pazienza!

La Pazienza, è uno dei talenti che un buon Consulente deve per forza avere.

La *"Pazienza"* mi ha permesso di discutere con loro uno ad uno, appianando i vecchi rancori, e facendoli riflettere sul fatto che il passato non li avrebbe di certo aiutati. Se ognuno di loro fosse rimasto fermo sulle vecchie posizioni, la casa oggi sarebbe decrepita, invenduta, e con le carte affidate ai vari avvocati.

Ricordo con piacere che prima di affidarmi la casa in vendita, ognuno di loro mi confessò qual'era il suo "*buon motivo*" per cederla.

Oggi son già passati più di 5 anni dal rogito. In 6 mesi troviamo un acquirente e la vendita si concretizza.

Le emozioni, per chi vende, son sempre diverse. Le loro, le ho ancora ben impresse nella mente. Chi ha liberato la testa dal pensiero di dover pagar le tasse, chi ha visto l'opportunità di racimolare qualche soldino per sistemare la casa dove vive, chi, con orgoglio, ha investito questi soldini per far studiare i propri figli.

E poi sono rimaste le mie di emozioni. La gioia di veder accontentate in un colpo solo così tante persone. La certezza di avere le capacità di gestire situazioni così intricate.

Ma soprattutto, **l'ambizione di poter diventare l'unico punto di riferimento per coloro che devono vendere una casa ereditata a Monselice e dintorni**.

Ed ora, dopo 5 anni?

"Qualcosina" abbiamo davvero combinato con queste eredità! Dai un'occhiata alle *testimonianze* di qualche "erede" soddisfatto sul nostro sito www.vendocasaoggi.com

Se pensi di aver bisogno di una mano a mediare con i tuoi, sai dove puoi trovarmi!

€ 82.000

Vicino a Monselice, la casa singola che non ti aspetti! Ampi spazi, dentro e fuori, e l'indipendenza che hai sempre sognato, al giusto prezzo di mercato.

La casa proposta in questo annuncio, colpisce inizialmente per due aspetti:

1) il PREZZO, sicuramente interessante (più avanti ti svelerò un dettaglio essenziale)
2) la TIPOLOGIA, la casa singola, un sogno ad occhi aperti (soprattutto per chi ha vissuto tanti anni in condominio!)

Questa abitazione si trova poco distante da Monselice. Si sviluppa su due piani; tre locali grandi sotto (cucina, sala da pranzo, salotto) e tre locali grandi (le camere da letto) sopra. Ha anche un deposito/magazzino di oltre 50 mq. Per non parlare dello spazio fuori che c'è dietro casa: **tra cortile e giardino, parliamo di circa 400 mq**.

Dentro, ci sono alcuni lavori da fare (se vai nel nostro sito www.casamonselice.com trovi tante altre foto). Niente di straordinario o sconvolgente... non dovrai di sicuro buttare giù la casa e rifarla!

Starà a te, alle tue esigenze e alle tue possibilità economiche, decidere quanto investire subito per la ristrutturazione. Il tempo a tua disposizione giocherà un ruolo fondamentale.

Ho avuto clienti, in contesti simili, che sono entrati così com'era, e sono andati avanti coi lavori abitandoci dentro. Ne ho avuto altri che hanno completamente ristrutturato la loro, risparmiando soldi nel tempo, e, a distanza di 3/4 anni, se la sono rifatta praticamente nuova.

Ciò che conta, in questi casi, è la motivazione personale che ti spinge ad acquistare una casa del genere. *Perché investire QUI i tuoi risparmi, anziché spenderli per un appartamento, 2 camere (tanto costa uguale a questa casa!), in condominio, che basta tinteggiarlo e sei apposto?*

Forse perché in condominio ci abiti già, e ti sei rotto le scatole di gente sopra e sotto la testa. O magari perché sei sempre stato abituato alla casa singola, e "*figurati se vado a rinchiudermi in appartamento!*". Semplicemente, **potrebbe essere il tuo sogno, che non avresti mai pensato di realizzare**.

Se fosse proprio questa la casa che stavi aspettando? Chiamami per fissare una visita. Il mio numero è 3459943687 (Elena). Organizzati già con tua moglie/tuo marito, o con chiunque possa darti un consiglio su un acquisto così importante. Preferibilmente il martedì e giovedì, nelle prime ore del pomeriggio, così da visitare la casa con la luce del giorno.

PS **Il prezzo CORRISPONDE ESATTAMENTE alla valutazione commerciale calcolata su dati reali e dimostrabili**, un servizio *unico* nel suo genere, offerto gratuitamente dalla nostra Agenzia a coloro che devono vender casa.

PPS La valutazione è visionabile anche dal potenziale acquirente, prima di procedere con la proposta d'acquisto. Non c'è niente di meglio che acquistare, con la garanzia di pagare il GIUSTO PREZZO!

€ 79.000

Meglio l'appartamento o una casa per conto tuo? Un'offerta da non perdere per chi è stanco di gettare i soldi in affitto.

L'abitazione che propongo in vendita, è stata inserita immediatamente nel ristretto gruppo di "***case di classe A***".

No, non "*IN*" classe A, inteso come risparmio energetico. Sarebbe davvero difficile, dato che nemmeno tutte le nuovissime abitazioni in costruzione lo sono.

"*DI*" classe A nel mercato delle compravendite immobiliari.

Un gruppo di cui fanno parte solo le case che hanno…
> **tipologia e caratteristiche ricercate dalla maggior parte degli acquirenti**, e rare da trovare sul mercato delle vendite;
> **il prezzo di vendita giusto fin dall'inizio**, condiviso col proprietario sulla base dei dati di fatto riportati nella valutazione commerciale.

Gli stessi motivi che probabilmente ti hanno spinto a leggere questo annuncio…
> le foto, ti sembrano corrispondere a quelle della casa che ti piacerebbe trovare; c'è un giardino, un ingresso per conto suo, non è un condominio enorme, non pare nemmeno così disastrata;
> il prezzo, a colpo d'occhio davvero interessante, che ti lascia addirittura perplesso… "*dove si nasconde l'inghippo?*"

Nessun inghippo quando si tratta di case "*DI* classe A"!

Il prezzo è sempre determinato dalle caratteristiche positive e negative, proprie dell'abitazione. Ciò che ti rende perplesso, è che finora hai trovato venditori che hanno tentato di evidenziare i fattori positivi e tenerti all'oscuro di quelli negativi.

Per differenziarmi da questa massa di *pseudo-venditori* "*ingannevoli*", ti elenco subito le caratteristiche che solitamente, con "*gli altri*", scopri solo quando sei lì!

Questa casa si trova vicino ad una strada. Non sei disperso in campagna e nemmeno in un quartiere residenziale. D'estate, quando vorrai spegnere il climatizzatore e aprire le finestre, sentirai le macchine che passano. Ma pensa a chi compra gli appartamenti vicino la ferrovia, o nei centri delle città più grosse.

Affianco hai un vicino. Con lui si condivide il cancello e il passaggio carraio per entrare. Qualche volta ti toccherà farci due chiacchiere, e sicuramente non potrai sgommare quando parti la mattina per andare al lavoro. E' pur sempre *UN* vicino. Sono d'accordo con te, anche con UNO alle volte si può litigare. Ma convieni con me che il rischio è molto più basso, rispetto al condominio dove vivono i tuoi amici/parenti! Ogni volta che vai a trovarli ti raccontano l'ultima discussione avuta o l'ultima riunione condominiale infuocata.

Se questa casa fosse un rudere, visto il contesto, avrei consigliato il proprietario di tenersela. Altro che "DI classe A"!

Entri in casa e scopri che è perfettamente abitabile.

Molto meglio di tanti appartamenti proposti anche a cifre superiori! Si vede che è sempre stata abitata. **Si nota che i proprietari ci tenevano a casa loro, e hanno sempre fatto i lavori necessari**. Il tetto è messo bene, c'è un bagno che è stato rifatto, la struttura è sana per gli anni che ha. Per i più pignoli è giusto dire che, nel tempo, sicuramente metterai mano a impianti, tinteggiature, balconi. Un conto è doverlo fare immediatamente, dopo essersi appena impegnati con un mutuo di 15-20 anni. Un altro è andarci a vivere subito, e fare negli anni le cose necessarie.

Prosegui al piano terra, poi sali al primo piano, e ti rendi conto che qui può tranquillamente viverci una famiglia

€ 60.000

Scopri l'immobile giusto per combinare la tua voglia di indipendenza, unita alla comodità dei servizi del centro di Monselice, il tutto ad un prezzo accessibile.

L'abitazione che ti sto proponendo in vendita si trova in pieno centro Monselice. A due passi da casa tua avrai a disposizione il supermercato, le scuole se hai bambini, un ampio

parcheggio pubblico per quando verranno a trovarti amici o parenti. **Trovare abitazioni di questo genere, in posizioni così comode a tutti i servizi principali, sta diventando un'impresa sempre più difficile**. Soprattutto a prezzi accessibili, tarati su valutazioni condivise tra Consulente immobiliare e proprietario.

Ti faccio una breve descrizione delle stanze interne e dello stato di manutenzione, in modo da capire in anticipo se rispecchia spazi e aspettative che desideri.

Il piano terra è formato da due ambienti principali, il salotto e la cucina/sala da pranzo, divisi dalla scala che sale sopra. Sempre al pian terreno troviamo un ripostiglio, il bagno finestrato, ed un disimpegno dal quale si esce nel cortile retrostante.

Mi soffermo per un momento su quest'ultima caratteristica che non vorrei passasse inosservata.

Avere un doppio accesso alla propria casa offre dei vantaggi davvero interessanti.
Ecco qualche esempio:
> Rientri dalla spesa con le borse pesanti sulle spalle e i pacchi d'acqua in mano? Due passi e sei già in casa, senza distruggerti la schiena! Anzi, nel ripostiglio potrai recuperare una comoda dispensa;
> Vai a prendere i tuoi ragazzi a scuola e fuori piove a dirotto? Si bagneranno un po' il grembiule, ma non dovrai di certo perdere tempo col phon in mano per asciugargli i capelli;
> Tuo marito torna a casa dopo una giornata di lavoro, sporco dalla testa ai piedi? Via immediatamente in doccia senza passare dal salotto.

Sono solo alcuni dei benefici che avrai con una seconda porta sul retro! Visto che c'è, meglio approfittarne dico io!

Poi c'è il piano superiore. E' formato da tre stanze da letto, di cui due piuttosto grandi. Voglio essere sincera fino in fondo, e dirti che una di queste stanze ha un difetto: è attualmente una camera "*di passaggio*". Cioè bisogna passarci per raggiungere quella successiva. E' stato naturale per me tenerne conto in fase di valutazione. Se sarete tu e la tua famiglia i nuovi proprietari, potrete decidere di rinunciare a questo spazio, ricavando un secondo bagno. O mantenerla così com'è, ed utilizzarla da cabina armadio o per posizionare la scrivania, il pc e la libreria dei figli.

Infine "*come è messa questa casa?*". Ti anticipo che **viene ancora utilizzata** saltuariamente. Ciò significa che, volendo, si potrebbe anche entrare e viverci. Magari facendo i lavori con calma, senza affannarsi per fare tutto prima. Non voglio però confonderti le idee o dirti che è tutto apposto. Il prezzo basso, è la riprova che ci saranno dei soldini da investire per i lavori di ristrutturazione. "*Quanti*" e "*quando*" lo deciderai tu, solo se avrai la capacità di vedere oltre a ciò che è adesso.

La tua capacità di immaginartela a lavori fatti, ammobiliata con quella cucina bellissima vista in fiera, giocheranno un ruolo fondamentale nella tua scelta.

Ora, non ti resta che contattarmi per un appuntamento! Ti invito ad organizzarti fin da subito con tutta la tua famiglia, dico sempre ai miei clienti che "*son meglio 4 occhi che vedono anziché 2 e basta*"! Addirittura, se avrai piacere di portare qualche amico o parente più ferrato sui lavori da fare, ben venga!

Chiamami al numero 3459943687 (Elena); se non ti rispondo immediatamente, probabilmente sono impegnata con altri clienti. Mandami un messaggino così ti richiamerò appena mi libero.

A presto!

di 5 persone. Ci sono gli spazi *di una volta*. No, non quelle stanze striminzite che gli impresari di adesso vogliono appiopparti come "matrimoniali".
Stanze grandi, 3 stanze da letto. Il soggiorno diviso dalla sala da pranzo e la sala da pranzo separata dalla cucina. E la cucina abitabile, dove ci sta addirittura il tavolo *per tutti i giorni*.

Ci sono due bagni, pazienza se uno è cieco. Certo, se fossero stati finestrati entrambi sarebbe stato meglio.
Però tutto sommato, meglio comunque averne due, visto che in tante case c'è ne uno solo.

Torni fuori e scopri che, a parte il passaggio comune col tuo vicino che deve entrare con l'auto, hai un pezzo di cortile privato dove parcheggiare anche 3 auto volendo. Senza dimenticarsi del giardino. Adesso è più un orto che un giardino.
Ma immagina di tirarlo a lucido per la prossima estate. Tettoia, tavolo esterno in legno, camino, divano a dondolo. Se hai dei bimbi non scordare la piscina o la rete per saltare. E vai di feste tutti i week-end!

La tua casa diventerà il punto dove riunire parenti e amici in tutte le occasioni. A Natale la tavolata in sala da pranzo, a Pasquetta fuori in giardino.

Un "*sogno*"?!

Non avresti mai pensato di poterti permettere tutto questo?! Certo, finché continui a fossilizzarti sulla casa perfetta!

Le case perfette costano un botto, a quel punto molto meglio virare su un appartamento. Ma ti svelo un segreto del mio lavoro… le case perfette non esistono!

Ogni casa avrà delle caratteristiche negative (la strada, il vicino, il passaggio) ed altre positive (gli spazi, l'esterno privato, il no-appartamento, le no-spese condominiali, ecc.). Sarai tu a capire quale casa ti permetterà di arrivare ad un compromesso soddisfacente.

L'importante sarà farlo su un'abitazione acquistata al giusto prezzo di mercato. Solo così i tuoi sforzi, passati e futuri, per pagarla, ti renderanno orgoglioso di ciò che stai facendo.

A presto.

Elena 3459943687

facebook®

Recensioni dei nostri clienti

QUANTO VALE LA TUA CASA?

Scopri come calcolare esattamente il prezzo di vendita -OGGI- della tua abitazione.

di Elena Rosa

Una delle attività principali di un Consulente immobiliare, è quella di reperire sul mercato nuove proposte immobiliari in vendita, per accontentare le richieste dei potenziali acquirenti.

Personalmente incontro dai 5 agli 8 proprietari/venditori ogni settimana. C'è chi sta proponendo privatamente la propria abitazione, ma è stufo di aprire la porta a persone che si dimostrano poco interessate. C'è chi è già appoggiato ad un agente immobiliare, ma di proposte serie neanche l'ombra.

Il mio appuntamento è focalizzato su due aspetti:

-la **motivazione** che spinge questo proprietario a vendere casa

-il **prezzo** di vendita

In questo articolo mi concentrerò su questo secondo aspetto.

Qual è il metodo corretto per determinare con precisione il valore sul mercato di una casa?

Faccio un passo indietro.

I venditori che prenderò in esame quest'oggi, sono solo quelli che hanno già piazzato la loro casa sul mercato.

Privatamente o con altra agenzia immobiliare.

Dovrò quindi capire, in base a quali criteri hanno definito il prezzo di vendita di casa loro.

A questa domanda, nel 99% dei casi, la classica risposta è questa *"…il prezzo è stato calcolato in base ai mq, alla posizione, al mercato, a come è messa la casa…"*

Tutto corretto, ci mancherebbe. Ma non la trovi alquanto vaga ed approssimativa?

Quali sono i termini di paragone? Ha ben chiara la differenza di valore tra una zona e l'altra?

Ok i metri quadri, ma qual è il valore al metro, secondo quali dati è stato calcolato?

E' stata fatta un'analisi approfondita del mercato locale? Quali sono le alternative in vendita?

Andando un po' a fondo, vengo a scoprire i motivi che portano i venditori a dare una risposta così frettolosa. Spesso e volentieri si trovano nell'imbarazzo di non sapere cosa rispondere. Nessuno prima gli ha mai fatto una domanda del genere, non vogliono fare brutta figura, e rispondono la prima cosa che gli passa per la mente.

Ci sono poi quelli volonterosi, quelli che si informano guardando in internet e che fanno paragoni coi prezzi di case tuttora invendute. Purtroppo l'inesperienza e le poche conoscenze tecniche, non gli permettono di dare una risposta più completa.

Per ultimi, quelli che ti riportano pari-pari le frasi pronunciate dall'agente/geometra di fiducia al quale hanno chiesto un parere sul prezzo.

Mettiti per un attimo nei panni del potenziale acquirente di quella casa.

Saresti soddisfatto di una risposta del genere?

Se fossi veramente interessato ad acquistarla, ti accontenteresti di farlo pagando un prezzo calcolato *"in base ai mq, alla posizione, al mercato, a come è messa la casa"?*

O cercheresti altrove ulteriori conferme sul prezzo da pagare?

Senza dubbi, **io sceglierei di prendere maggiori informazioni**.

Quali? Le stesse di cui il proprietario avrebbe dovuto tener conto, per calcolare esattamente il valore di casa sua. Quelle di cui dovrai tener conto anche tu, se un giorno deciderai di vendere la tua casa, o cambiarla per acquistarne una di nuova.

Conoscere questi dati, ti permetterà di farti un'idea reale di ciò che puoi realizzare oggi dalla vendita. Ma soprattutto, ti garantirà di venderla al miglior prezzo realizzabile!

Una valutazione commerciale basata su questi dati, qualora decidessi di vendere, ti eviterà:

- di abbozzare risposte vaghe, ai potenziali acquirenti che vogliono approfondire l'argomento-prezzo
- di perdere l'acquirente giusto, lasciato andare tra mille dubbi e perplessità sulla bontà dell'acquisto
- di sprecare tempo proponendo la tua casa ad un prezzo sbagliato, che sarai costretto a ribassare nel tempo, creando un danno importante alla credibilità della tua vendita

Ecco i 3 parametri di cui dovrai tener conto, per *"prezzare"* in maniera corretta la tua casa:

➢ Caratteristiche oggettive

mq; stato impianti; valore accessori (es. zanzariere, climatizzatori, allarme, ecc.); costo eventuali lavori di manutenzione; anno costruzione; eventuali spese condominiali

➢ Stato di salute del mercato immobiliare locale

caratteristiche e prezzo di vendita reale delle case vendute recentemente nella zona; caratteristiche, prezzo proposto (=*alla valutazione?*) e tempistiche di vendita di tutte le case attualmente pubblicizzate

€ 275.000

Se stai cercando la tua seconda casa sui Colli, devi assolutamente vedere questa!

Siamo ad Arquà Petrarca. Paesino storico, incastonato tra il Monte Piccolo e il Monte Ventolone, passato alla ribalta nazionale questa primavera, per il secondo posto nel concorso per l'elezione del *"borgo più bello d'Italia"*.

Nel pieno centro storico, penultima casa di una viuzza chiusa percorsa dai soli residenti, troviamo la porzione di bifamiliare che vedi in queste foto. Ti anticipo subito che queste immagini, seppur bellissime per chi ama i Colli e la storicità delle sue case più antiche, non rendono onore a pieno, al fascino che questo luogo regala, a chi varca l'ingresso per la prima volta.

Il terrazzamento davanti la facciata principale dell'abitazione, è qualcosa di spettacolare. Si affaccia da un lato sul centro storico del paese medievale, dall'altro sulle campagne sottostanti e sui Colli che lo circondano.

E' il vero punto di forza di questa abitazione. Non esiste cliente che decida di comprare casa sui Colli, e rinunci ad una vista mozzafiato come questa.

La "seconda casa" deve meritare tale appellativo, garantendo all'acquirente un mix tra emozioni e sensazione di benessere. La possibilità di organizzare una cena all'aperto in un caldo sabato sera estivo, coi tuoi amici più stretti... la percezione di serenità che ti regalerebbe un luogo del genere, risvegliandoti qui e affacciandoti fuori la domenica mattina. **Questa terrazza, questa vista, "valgono già tutto il prezzo del biglietto"...**

La casa ha origini storiche lontane. La facciata posteriore, quella che dà sulla via d'accesso, ne è la riprova. Da qui si evince la struttura in pietra, classica per le abitazioni di secoli e secoli *or sono*. Probabilmente questa casa risale al periodo in cui il poeta Francesco Petrarca conobbe questo luogo, che in seguito prese il suo nome e che tuttora conserva le sue spoglie.

Internamente il fabbricato è stato ristrutturato nel corso degli anni. Pur mantenendo alcune finiture classiche dei rustici veneti, dal davanzale in trachite alla palladiana di marmo, gli ambienti interni risultano moderni e dal gusto raffinato: il serramento bianco, la porta in vetro decorata, il sanitario sospeso, ecc.

L'abitazione è potenzialmente divisibile in due unità. Un monolocale al pian terreno, con ingresso e bagno privato, ed un appartamento più grande, con due stanze da letto, soggiorno-cottura e bagno, al primo piano.

Mi preme sottolineare questa caratteristica, perché potrebbe dare un risvolto nuovo all'acquisto, e diventare un'opportunità decisamente interessante anche per un target diverso: vuoi mai poter unire l'utile al dilettevole?!

Mi spiego meglio.

Immagino questa casa adibita a residenza per una coppia ormai stanca del centro città. Fuori dal caos, respirando aria sana, immersi nel verde. Sotto, un punto d'appoggio da affittare per brevissimi periodi di vacanza ai turisti che decidono di visitare questo luogo incantato.

Un posto che potrebbe essere pubblicizzato facilmente su qualsiasi motore di ricerca per vacanze e alloggi turistici, da *Booking* a *Airbnb*. Un posto che richiederebbe uno sforzo minimo per essere prenotato per gran parte dell'anno, visto che già il Comune di Arquà fa parecchio in termini di promozione turistico-culturale.

Ovviamente la mia è una semplice idea, starà alla tua capacità imprenditoriale coglierla al volo!

Potrebbe essere una cosa che deciderai di fare col tempo, dopo qualche anno in cui ti sei goduto appieno la tua nuova "seconda casa" sui Colli.

Ti lascio il mio numero di cellulare 3486991798 (Leo). Ti chiedo cortesemente di contattarmi solo se sei davvero interessato ad una proposta del genere. In quel caso, sarò ben disponibile a ricavarmi anche un paio d'ore per farti vedere l'immobile e rispondere a tutte le curiosità che vorrai sapere su Arquà Petrarca.

➢ Disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti

elenco di potenziali clienti acquirenti che cercano caratteristiche similari a quelle di casa tua, con disponibilità accertata di spesa massima per l'acquisto (cioè con certezza inerente l'eventuale mutuo che si faranno)

Solo con tutti questi dati in mano, potrai davvero avere un quadro chiaro e valutare la tua casa correttamente. Per rendere più comprensibile il tutto, ti faccio un paio di esempi.

Il primo riguarda un'abitazione che:
– ha caratteristiche oggettive tali che, piazzata sul mercato, sarebbe l'unica in quella zona (pensa a una casa singola con giardino in centro città);
– da mesi e mesi, nei dintorni, non ne viene venduta una simile;
– c'è un buon numero di potenziali acquirenti *nome-cognome-telefono*, disposti a spendere fino ad un massimo di *XXX* € per l'acquisto;
…sicuramente consiglierei il proprietario di piazzarla in vendita alla cifra massima spendibile dai potenziali acquirenti.

Nel secondo esempio, prendo in esame un'abitazione con requisiti diametralmente opposti, e quindi:
– con caratteristiche oggettive simili, se non identiche, a quelle di molte altre invendute in zona (il caso classico è quello dell'appartamento bicamere in quartiere);
– con un elenco ristretto di potenziali compratori che cercano una tipologia simile;
…il consiglio sarà quello di inserirla nel mercato ad una cifra altamente competitiva, rispetto a tutte le altre proposte invendute in zona.

Quando deciderai di far valutare la tua abitazione, devi ricordare che anche il mercato immobiliare è regolato dalla legge della Domanda e dell'Offerta.

Se la valutazione non tiene conto della Domanda (*ergo*, della disponibilità di chi compra), è puramente una valutazione tecnica, che nulla ha a che vedere con il prezzo di vendita.

PS se ti servono ulteriori delucidazioni in merito, chiamami pure al numero 3459943687.

Elena Rosa, 32 anni, consulente alla vendite ed esperta di valutazioni commerciali.
E' la collaboratrice storica dell'Agenzia di Monselice, presente ed operativa fin dalla sua nascita nel maggio 2008.
La sua attività di Consulenza immobiliare è concentrata in particolare nei quartieri del Carmine (da dove Elena proviene), San Cosma, San Bortolo, Marco Polo e parte del centro circostante le piscine comunali.
Sul suo lavoro ci racconta:
"Il mio fortissimo desiderio di coniugare gli impegni di un lavoro che amo, con quelli della famiglia che mi sono costruita, mi ha portato negli anni ad affinare la capacità di comprendere i meccanismi decisionali dei miei clienti-venditori. Capire, tramite un attento ascolto, se chi ho davanti ha veramente un buon motivo per fare l'importante passo di vendere una casa, mi ha permesso di trasformarmi da semplice venditrice a vera e propria Consulente immobiliare.
Valutare una casa è una scienza basata su dati reali. Non è possibile che oggigiorno siano ancora presenti sul mercato, professionisti che illudono il proprietario-venditore con valutazioni fasulle, che non utilizzano termini di paragone, o senza i dati relativi le disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti in target."
Telefono *3459943687*
Mail *elena@vendocasaoggi.com*

Chiunque ad un certo punto della
vita mette su casa.
La parte difficile é
costruire una casa del cuore.
Un posto non soltanto per dormire,
ma anche per sognare.
Un posto dove crescere
una famiglia con amore,
un posto non per trovare
riparo dal freddo
ma un angolino tutto nostro
da cui ammirare
il cambiamento delle stagioni;
un posto non semplicemente
dove far passare il tempo,
ma dove provare gioia
per il resto della vita.

(Sergio Bambarén – Il Guardiano del Faro)

Visita il nostro sito
WWW.CASAMONSELICE.COM
Troverai tutte le case
che gestiamo in
vendita esclusiva!

P.s. Se non trovi nulla di interessante, salvati l'indirizzo sui siti "Preferiti" e settimanalmente dai un'occhiata se esce la proposta giusta per te

Pubblicizzare la tua casa in vendita. 3 trucchi semplicissimi per scattare foto di qualità, e aumentare le visualizzazioni dell'annuncio in Internet.

di Filippo Molon

Oggi, nella pubblicità, Internet è lo strumento più utilizzato al mondo. Ha superato di gran lunga tv, giornali e radio. Ogni azienda importante vende, *fa i numeri*, prima sul Web e poi in negozio. I siti di e-commerce (per i profani, quelli dove acquisti scarpe, vestiti, mobili, ecc. stando comodamente seduto davanti il computer), sono aumentati a dismisura soprattutto negli ultimissimi anni.

Anche la pubblicità immobiliare si è evoluta incredibilmente dall'avvento di Internet e dalla sua diffusione a livello globale.

Se prima connettersi era difficile, costoso, lento, ora puoi navigare in qualsiasi momento, avendo un telefonino semplicissimo in mano.

Le case in vendita sono passate dalla rivistina cartacea, che trovavi mensilmente dentro la cassetta postale, al web, sempre disponibili ad essere visualizzate 24h/24h.

La "*crisi*" del mattone, ha portato i maggiori siti immobiliari ad essere intasati di proposte. Qualsiasi casa in vendita passa dal web, qualsiasi casa in vendita passa su più siti web, qualsiasi casa in vendita deve attirare l'attenzione dell'utente web, se non vuole naufragare tra le decine di proposte in vendita sparse nei nostri comuni.

Come si attira l'attenzione di chi cerca casa su Internet?

Devi sapere che, senza scervellarti tanto, **uno degli strumenti più efficaci sono le fotografie**. Un annuncio immobiliare proposto con una o più fotografie allegate, ha il 62% in più di visibilità rispetto lo stesso annuncio, pubblicato sullo stesso sito, senza nemmeno una foto.

Logico? Non per tutti. Dai un'occhiata a qualcuno dei più famosi siti immobiliari italiani, e vedrai quanti annunci ci sono ancora pubblicati senza foto. Alcuni siti, nelle opzioni di ricerca, hanno addirittura impostato un pulsante per eliminarli dai risultati, se preferisci (come tantissimi clienti fanno) non visualizzarli nemmeno.

Se devi vendere casa, occorre però conoscere anche un secondo aspetto, un errore che coinvolge tuttora parecchi privati e moltissimi agenti immobiliari.

La scarsa qualità delle foto allegate ad un annuncio immobiliare, rischia di farlo scendere ancora di più nell'indice di gradimento dei potenziali acquirenti che navigano sul web per cercare casa.

Mi spiego meglio. Le foto di scarsa qualità, quelle storte, scure, in una parola sola… *brutte*…fanno letteralmente "*saltare*" il tuo annuncio. L'utente web passa all'annuncio successivo, senza nemmeno dare uno sguardo alla descrizione ed al prezzo di casa tua. Che magari potrebbe anche fare al caso suo, ma preferisce non perderci tempo vedendo quelle foto orribili.

Ti dirò di più. Lo scorso anno è stata fatta una ricerca su un campione di clienti che ha acquistato casa. La prima scintilla che li ha fatti innamorare della loro nuova casa, è scattata dopo aver visto le foto dell'annuncio in internet.

"Come fare quindi per realizzare delle foto di qualità, e conquistare più visualizzazioni possibili del mio annuncio?"

Ti svelo tre trucchetti che mi sono stati insegnati da un fotografo professionista. Niente di sconvolgente.

Tre cose che puoi applicare immediatamente anche da solo, che ti permetteranno di aumentare da subito le visite al tuo immobile in vendita.

1) DIVIETO DI USARE LO SMARTPHONE

Non ti stai facendo un selfie, non è una foto da pubblicare sul tuo profilo Facebook o Instagram! Stai fotografando la tua casa, frutto di anni di sacrificio e mutuo pagati!

Gli smartphone fanno foto eccezionali, ma vengono spesso ritoccate e sistemate, da App utili a nascondere i limiti di una foto di bassa qualità. Non dipende dal telefono che usi, puoi avere l'ultimo Iphone uscito sul mercato.

Devi ricordati che il telefono è nato per telefonare (e oggi per navigare), così come la macchina fotografica è stata inventata per scattare foto. Non entro nel dettaglio tecnico, non è il mio lavoro. Ma piuttosto di un telefono per fotografare, fatti prestare una fotocamera digitale da qualche amico/parente.

Non serve chissà che macchina, basta una *compatta* (cioè senza obiettivi da cambiare); ormai la trovi in vendita anche al supermercato!

Potrai scattare 100 foto e scegliere le migliori. Con la memoria digitale potrai scaricarle direttamente nel tuo pc, e pubblicarle dopo qualche click!

2) LUCE LUCE LUCE

Anche qui, basterebbe un minimo di buonsenso. E invece il web è pieno di nefandezze in questo ambito. Gli errori più comuni?!

Foto esterne al tramonto, in controluce, in un giorno di nuvolo o peggio ancora di pioggia; se fossi io il proprietario, e l'agente immobiliare al quale ho affidato la mia casa in vendita mi dice che non ha tempo di venire in un giorno di sole, a mezzogiorno, quando è alto e splendente, gli toglierei immediatamente l'incarico! Per il bene tuo e del prezzo che intendi realizzare, non permettere a nessuno di pubblicare foto oscene di casa tua, prese in un giorno di brutto tempo! Fattele tu piuttosto, quando c'è il sole!

Foto interne con le tapparelle abbassate o i balconi chiusi. Se devi vendere non essere pigro. Tira su le tapparelle o apri quei balconi. Fai entrare la luce! Sia quando devi fare le foto, sia quando vengono dei clienti a vederlo. La luce è gioia e vita!

E poi, mi raccomando… accendi luci, faretti, abat-jour … anche di giorno! Sono i particolari a dare quel tocco in più, e l'illuminazione crea atmosfera. Anche questo serve a lasciare di stucco il potenziale acquirente!

3) LA COMPOSIZIONE E I DETTAGLI FANNO LA DIFFERENZA

Come si compone l'ambiente, ha un ruolo fondamentale per la riuscita di una foto. Non ti sarà difficile scattare una buona foto dopo aver preparato l'ambiente…

…pulito! Non devi cimentarti nelle "pulizie di primavera"; ma almeno passare il lavello e il fornello, non far trovare aloni su specchi e finestre… basta la "passata generale" che dai ogni fine settimana, per renderla più appetibile sul mercato.

…in ordine! Togli gli oggetti che non servono, nascondi tutto dentro l'armadio. Togli copri divani o copri letto dalle fantasie più improbabili. Sistema le tende. Riordina i giochi del tuo bimbo e riponili in un angolo.

E fai attenzione al bagno! L'ambiente che spesso "*taglia la testa al toro*" nella decisione finale del tuo potenziale acquirente… da qui si capisce quanto il venditore tiene alla cura della sua casa. Pulizia (al bando il calcare) e ordine (tira giù la tavoletta del wc) fin da quando scatti le foto. Ripassa tutto prima della visita dei prossimi clienti!

E adesso…
non ti resta che passare all'azione!!!

Buona fotografia e buona vendita.

Filippo Molon, 31 anni, collaboratore dell'area commerciale, il più giovane del team sia come età, sia come esperienza lavorativa.
Lavora per l'Agenzia di Monselice ormai dal 2012, seppur collaborava già dal biennio precedente come intermediario del credito (mutui/finanziamenti).
Le zone di sua competenza sono Costa Calcinara (dove attualmente vive), San Giacomo, Marendole e parte del centro storico.
Degli inizi ci dice:
"Ho avuto la possibilità di vivere l'Agenzia prima dall'esterno, come referente per alcune pratiche di mutuo di clienti condivisi, e ormai da qualche anno come parte integrante dello staff. Dei colleghi che mi circondano, ho fin da subito ammirato la voglia di differenziarsi dalla massa di agenti immobiliari-venditori-tuttofare che esiste sul mercato, e che io stesso ho incrociato nella mia precedente esperienza lavorativa.
Non avevo quasi mai la certezza di arrivare fino in fondo ad una pratica di mutuo, se non sbattendomi personalmente per recuperare i documenti. Ora ho il privilegio di essere affiancato dal collega di maggior esperienza, Leo, che lo fa per mio conto, e soprattutto negli interessi del venditore e del futuro acquirente."
Telefono *3459947284*
Mail *filippo@vendocasaoggi.com*

www.casamonselice.com - www.vendocasaoggi.com

Agenzia Tecnorete Monselice - Telefono: 0429 767302