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

Editoriale
di Elena Rosa

news CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

Un carico di aspettative grande come una Casa

Ai nostri fedeli lettori -prima di iniziare- un enorme *augurio* per questo nuovo anno, da parte mia e di tutti i miei colleghi! L'auspicio -per ognuno- che sia un anno di grandi soddisfazioni, di buona salute, di tanti desideri che si realizzano.

Seppur siano passati solo pochi giorni dai *bagordi* del Capodanno, dai festeggiamenti in famiglia, dagli *auguri* ad amici e parenti, il 2018 appare già come un ricordo sbiadito. **Il nuovo anno porta con sé il solito carico di buoni propositi, di speranze per un futuro migliore, di aspettative da coronare e obiettivi da conseguire.**

La *frenesia* che caratterizza l'epoca in cui viviamo, ci impone di chiudere velocemente l'anno appena trascorso, e di proiettarci immediatamente -anima e corpo- nel 2019. Succede in famiglia, nel lavoro, succede con sé stessi, coi propri interessi personali. Se qualcosa è sfuggito lo scorso anno, ci si propone di raggiungerlo quest'anno. Se l'anno scorso si è fallito un obiettivo, la convinzione è di agguantarlo nel nuovo anno. Se non si è portato a termine qualcosa nel 2018, c'è un anno intero per rimediare!

***Gennaio* è il mese dei buoni propositi.**
Quest'anno vado a vivere da solo!
Quest'anno trovo una fidanzata!
Quest'anno devo perdere 10 chili!
Quest'anno compro casa!
Quest'anno cambio lavoro!
Quest'anno mi sposo!
Quest'anno devo laurearmi!
Quest'anno ricomincio a correre!

Ne ho raccolti solo alcuni, ma sicuramente tu ne avrai altri ancora, qualcuno a cui tieni di più, qualcuno che se arriva bene altrimenti pazienza. *Ma quanti di questi rimarranno solo dei buoni propositi?* Quanti di questi andranno a finire nel dimenticatoio tra qualche settimana? Quanti concretamente verranno realizzati in questo 2019? Quanti di questi -a Dicembre- rimanderai di un altro anno?!

Sarai tra quelli che avranno realizzato i propri obiettivi, che avranno raggiunto i traguardi che si erano prefissati ad inizio anno, o tra quelli che avranno perso l'ennesima occasione per dare una svolta importante alla loro vita, per concretizzare finalmente i loro sogni?!

Ovviamente non è mio compito entrare nelle dinamiche personali e famigliari di ognuno. Ci sono mariti, mogli, genitori, figli, fidanzati e fidanzate, con cui parlare privatamente delle proprie ambizioni, dei propri progetti, con cui condividere sogni e desideri di vita da realizzare. ***CasaLab* -io, i miei colleghi, la nostra Agenzia- possiamo solo diventare il *partner perfetto* per aiutarti a raggiungerne alcuni.**

Vuoi cambiare casa? I tuoi amici l'hanno già fatto l'anno scorso e tu non vuoi essere da meno? L'appartamento comprato qualche anno fa ti sta sempre più stretto? O magari sei stufo di passare le giornate a pulire quella casa che -ormai in due- è diventata enorme da gestire?

Desideri acquistare finalmente la tua prima casa? Ti rendi conto che hai già gettato un sacco di soldi in affitto, e pensi sia arrivato il momento di investire su qualcosa di tuo? Al lavoro hai conquistato un contratto sicuro, e hai tutte le carte in regola per chiedere un prestito in banca?

Hai intenzione di vendere la vecchia casa di famiglia? I soldi che ricavi potrebbero aiutare un figlio, un nipote, un parente, che deve comprare casa, che ha in programma di sposarsi, che vorrebbe andare a convivere con la fidanzata? O vuoi semplicemente sbarazzarti di tasse su tasse che continui imperterrito a pagare tutti gli anni, senza trarne alcun vantaggio?!

Tra questi obiettivi c'è ne qualcuno che senti più tuo?! Qualcuno che ti riguarda da molto vicino?! Se tra questi si nasconde uno dei tuoi progetti per questo 2019 appena cominciato, bhé in quel caso sicuramente io e i miei colleghi potremo esserti d'aiuto durante quest'anno! **Il primo passo però, dev'essere il tuo... sta a te prendere in mano la situazione, alzare il telefono, organizzare un appuntamento, chiedere di incontrarci per una Consulenza gratuita. Sta a te passare dalle parole ai fatti. Sta a te trasformare i buoni propositi in azioni concrete!**

Quanto tempo ti dai per raggiungere il tuo obiettivo?! *Sei cosciente che un anno, per certe questioni, passa molto ma molto in fretta?!* Sei cosciente che i tempi medi di vendita in Italia si aggirano ancora tra gli 8 e i 9 mesi?! Sei consapevole che prima di trovare la casa giusta per te, dovrai girarne e vederne più di qualcuna?!

Per questo l'unico consiglio che mi sento di darti è quello di agire in tempi rapidi, se davvero non vuoi rimandare di un altro anno la tua *"questione" immobiliare*. ***Gennaio*, *Febbraio* al massimo, sono i mesi buoni per te! Sono i mesi ideali per iniziare quel *"percorso" immobiliare* che, entro il prossimo Natale, ti permetta di aver realizzato lo scopo che ti eri prefissato ad inizio anno!**

Davvero ci stai ancora pensando?!... Dai non fare come tutti quelli che devono ragionarci sopra un milione di volte prima di buttarsi! Ti aspetto in Agenzia… Il 2019 è l'anno giusto anche per Te!

A presto!

Vuoi mettere in vendita la tua casa, ma non sai proprio da dove cominciare?!
Sei alla tua prima esperienza, e vuoi evitare gli errori compiuti da chi è stato costretto a svendere?!
Hai già iniziato a pubblicizzarla, ti sei già affidato ad un'agenzia immobiliare, ma finora con scarsi risultati?!

Il manuale ***Strategie per Vendere Casa***, è la tua àncora di salvezza! Pubblicata lo scorso mese di Ottobre, questa "*guida pratica alla vendita immobiliare*", ti fornirà un supporto importante, in un periodo delicatissimo della tua vita.

Scoprirai quali sono le tappe obbligatorie da attraversare, prima di arrivare a prendere una decisione definitiva sulla vendita. Ti verranno svelati alcuni degli errori più comuni, commessi dai proprietari alla prima esperienza in questo campo. Capirai infine, come pianificare un'operazione immobiliare di successo, per realizzare il miglior guadagno economico, accorciando drasticamente le tempistiche medie di vendita.

Oltre 300 pagine di contenuti inediti, raccolti e raccontati da *Davide Rosa*, titolare della nostra Agenzia di Consulenza immobiliare. Il libro è disponibile all'acquisto su *Amazon* o direttamente sul sito dell'agenzia ***www.casamonselice.com.***

Buona lettura!

Elena Rosa, 34 anni, Consulente ed esperta di valutazioni commerciali immobiliari.

Fa parte dello staff dell'Agenzia fin dalla sua apertura nel Maggio del 2008, conquistando negli anni un ruolo di primissimo piano nell'intermediazione delle compravendite residenziali a Monselice.

Ha chiuso il 2018 confermando le sue abilità e la sua propensione alla gestione di un ramo di norma alquanto delicato nel mercato immobiliare italiano, quello degli immobili ereditati. Nei dieci anni ed oltre di carriera nel settore, ha sviluppato un metodo di lavoro efficace, che permette di appianare i dissapori e le mal comprensioni che notoriamente caratterizzano il mercato delle vendite di immobili provenienti da successioni ereditarie.

Ha seguito e portato a casa con successo decine di trattative "impossibili", dove altri mediatori hanno abdicato in partenza, convinti che non ci fosse alcuna speranza di poter trovare un accordo tra gli eredi dell'immobile in questione.

<<In questi anni, ne ho viste di tutti i colori. Ho ascoltato e dato una parola di conforto a tutti. Il segreto è non cadere mai nel pettegolezzo, nella critica, nel dare ragione all'uno o all'altro. ***Ho seguito situazioni con più di 10 eredi, ed altre in cui due erano già tanti per non andare assolutamente d'accordo.*** *Ho scoperto che i colleghi delle altre agenzie non avevano né il tempo né la voglia (probabilmente) di fare tutti i passaggi necessari per cercare di trovare un accordo. Per me invece diventava una sorta di 'missione', riuscire a risolvere anche i casi più spinosi.* ***Nel tempo mi sono conquistata a Monselice un ruolo da punto di riferimento nell'ambito delle compravendite di immobili ereditati, e ne vado davvero orgogliosa!****>>*

Obiettivi per questo 2019?!

<<Preferisco non pronunciarmi, continuando a far parlare i fatti per me! ***Sicuramente voglio continuare a dare un contributo importante per rafforzare il marchio CasaLab, la nostra Agenzia di Consulenza immobiliare, a Monselice e nei comuni limitrofi.****>>*

Telefono 3459943687
Mail elena@casalab.info

Vendere casa
di Filippo Molon

DALL'INCARICO AL ROGITO IN 90 GIORNI

Come realizzare il maggior guadagno, vendendo casa in soli 3 mesi. Ecco la storia di chi ce l'ha fatta davvero!

Filippo Molon, 32 anni, collaboratore dell'area commerciale, la sua attività si concentra principalmente nei quartieri di Costa Calcinara e San Giacomo, oltre ad alcune frazioni periferiche di Monselice.
Entra a far parte del team dell'Agenzia di Monselice nel 2012, dopo aver conosciuto gli attuali colleghi tramite alcuni clienti comuni, durante la precedente esperienza da intermediario del credito.

<<Ero proprio uno di quelli che Leo citerà nel suo articolo che troverai più avanti. Un intermediario creditizio che si occupava di procacciare alle banche i clienti che dovevano farsi mutuo. I "Mutui al 100 per cento" di cui ti racconterà Leo nel suo "pezzo", li ho visti e vissuti da dentro, ed è uno dei motivi per cui me ne sono andato a gambe levate da quel posto di lavoro. Non volevo certo rovinarmi la reputazione per un lavoro! Infatti non avevo nemmeno chissà quali risultati... su 10 persone che incontravo, 7/8 li consigliavo caldamente di restare in affitto, di non andare a rovinarsi la vita con un mutuo che avrebbero fatto difficoltà a pagare.

Entrando in contatto con i miei attuali colleghi, mi sono reso conto che il problema non ero io, non eravamo noi che sconsigliavamo certe operazioni, non eravamo noi che collaboravamo solo per quei clienti che erano sostenibili economicamente nel tempo, il problema era tutto il marciume che c'era e c'è tuttora nell'ambito immobiliare e bancario.>>

Il tuo 2018?

<<La storia di Francesco, raccontata in queste pagine, è solo l'apice di un anno grandioso per me e per la nostra Agenzia. Sono fiero di far parte del team CasaLab. Stiamo realmente stravolgendo il sistema di "fare agenzia immobiliare" a Monselice e dintorni. Essere usciti dal franchising Tecnorete è stata una boccata d'ossigeno incredibile. ***Finalmente posso operare per il bene dei miei clienti, e non per obiettivi assurdi imposti dall'alto. E quando fai del bene, quando cerchi di trovare soluzioni, non di crear problemi, prima o poi vieni lautamente ricompensato durante la vita!***>>

Telefono 3459947284
Mail filippo@casalab.info

Ho scelto per il mio "pezzo" di questo mese, di raccontarti *una storia a lieto fine*. Il Natale appena trascorso, le feste a cavallo di questo periodo dell'anno, sono il momento giusto per riprendere in mano i ricordi, quelli belli. **La storia di Francesco, la storia del suo appartamento da vendere, per me è uno dei ricordi più belli dell'anno appena passato.**
Francesco è un cliente che ha venduto casa tramite *CasaLab* lo scorso anno. Ci siamo conosciuti molto tempo prima, il primo o secondo anno che ero entrato a lavorare nell'agenzia di Monselice. Aveva acquistato questo appartamento con la moglie, nei primissimi anni 2000. Seppur entrambi fossero originari di altre città, avevano trovato il giusto compromesso su Monselice, per via del lavoro. Monselice era la giusta *via di mezzo* per entrambi. Qui sono nati i loro figli, qui hanno vissuto i loro momenti migliori come famiglia e come coppia. Purtroppo, come

"Arrivo davanti l'ingresso dell'abitazione dopo aver guidato per un paio di chilometri, dal centro di San Pietro Viminario addentrandomi nelle campagne limitrofe. Intorno a me, la quiete, il ritmo lento delle persone che passeggiano a piedi o in bicicletta, l'andirivieni dei trattori impegnati nella lavorazione dei terreni circostanti. Dinanzi, l'enorme cancello sorretto da due colonne di vecchi mattoni rossi.

Il lungo viale che mi separa dalla casa, attraversa tutto il giardino. L'"invito" ad entrare, conserva le caratteristiche tipiche del passaggio di un tempo: due enormi fasce di lastre in pietra e, tutto attorno, il ciottolato in sassi di fiume. L'immaginazione mi porta a tanti anni fa, quando, al posto delle moderne automobili, veniva attraversato dai trattori del vecchio fattore.

Varcato il cancello, la vista si perde nell'immenso prato verde. Penso subito che sarà necessario un bel trattorino tagliaerba per mantenere in ordine tutto quel parco. Ma sai che soddisfazione in primavera, quando piante e fiori sbocceranno?! Sai che invidia da amici e parenti, abituati a vivere rinchiusi nel loro appartamento?!

Questa casa è l'ideale per me, per la mia famiglia, per i miei bambini! Il parco esterno è completamente recintato, e quindi non c'è alcun pericolo per loro: i piccoli potranno correre liberamente all'aria aperta, anziché star seduti tutto il pomeriggio davanti la tv; d'estate non mi servirà nemmeno fare lunghe colonne per andare a Sottomarina... compro una di quelle piscine fuori terra, gli posiziono due sdrai affianco, e il gioco è fatto!

Parcheggio davanti i garage. Una struttura in muratura con doppio portone d'accesso. Potranno starci comodamente due auto al riparo dalle intemperie. Sul retro c'è anche un locale uso deposito/cantina. Dentro ci staranno sicuramente i tavoli e le panchine da esterno, per le feste in compagnia o per i compleanni all'aperto dei bimbi. Una dispensa con bottiglie di vino e salami, la fresa per l'orto, le bici di tutta la famiglia.

Entro in casa dalla porta doppia che dà direttamente nel salotto. Un locale molto grande e arredato in modo spartano. Il divano due posti ed un mobile tv, stop. Lo spazio rimane libero per stendere un tappetone per terra, e far giocare i miei bimbi. La scala a vista, le travi in legno, la pavimentazione dai colori caldi, un ambiente che riscalda il cuore e l'anima, questa la sensazione a primo impatto!

Affianco trovo la cucina. Anche qui, il legno -il calore di questo materiale- è il protagonista principale- Un ambiente che dona un'immediata percezione di familiarità, per quello che sarà il regno della cuoca!

Il disimpegno separa la zona giorno, dall'angolo lavanderia e bagno. Due locali separati, il primo

capita sempre più spesso, ad un certo punto le loro vite hanno preso strade diverse. Francesco non aveva più alcun motivo per rimanere a Monselice, ma nemmeno l'esigenza di vendere quella casa, quell'appartamento, costato anni ed anni di sacrifici. Affittando quella casa, si sarebbe ripagato il mutuo. Un domani, avrebbe comunque lasciato qualcosa ai ragazzi.

Quando l'ho incontrato anni fa per la prima volta, cercavo un appartamento in vendita proprio a San Giacomo. **Speravo di potergli far cambiare idea sull'affitto. Erano gli anni dove *Tecnorete* (il vecchio marchio dell'agenzia, ndr) lavorava come tutti gli altri agenti immobiliari, rompendo le b**le alla gente, e cercando di persuadere le persone per avere un'occasione in più in vetrina da pubblicizzare.** Francesco ovviamente aveva le sue idee, e l'affitto per lui era ancora la miglior soluzione. Trovava sconveniente vendere in quel momento, o meglio, non aveva alcun "buon motivo" per farlo. Il mio problema è che il *franchising* mi imponeva degli obiettivi da raggiungere, e per quello credo di averlo stressato a tal punto da bloccarmi le chiamate sul cellulare.

Passarono gli anni, mi dimenticai dell'appartamento di Francesco, del nostro incontro, di tutte le volte che l'avevo tartassato al telefono. E' l'estate di due anni fa. Trovo in internet l'annuncio di un appartamento a San Giacomo, su quella palazzina, trattato da un'agenzia concorrente di Monselice, una cifra alta secondo gli standard della zona, ma penso *<<…cavolo a San Giacomo ho almeno 3 giovani coppie che cercano, ragazzi coi soldi pronti, che bloccherebbero domattina l'acquisto se l'immobile fosse quello giusto!>>*

Mi metto sulle tracce di questo immobile. Evito di contattare il "collega" dell'altra agenzia. Lo so, non è il massimo della professionalità, ma come ti comporteresti al mio posto se questo *personaggio* ti ha già sbattuto il telefono in faccia almeno in altre 4/5 occasioni, dicendoti chiaramente che lui *non collabora* con nessun'altra agenzia?! **Noi siamo aperti con tutti alla collaborazione, ma ci sono 2 / (forse) 3 agenzie qui a Monselice, che proprio non ne vogliono sapere!** Poco importa, l'obiettivo è quello di dare un'opportunità in più a queste coppie di fidanzati, giovani marito e moglie, che cercano in zona un appartamento proprio con certe caratteristiche.

Grazie alle conoscenze che mi sono fatto in zona, grazie alle referenze positive che mi sono creato attorno, nel giro di qualche giorno vengo a sapere che quell'appartamento, quell'annuncio, quella casa da vendere, è quella di Francesco. Mi ero completamente scordato di com'era fatto dentro, di com'era arredato, il suo appartamento. *Mannaggia alla mia memoria*, ma con tutte le case che vedo, ricordarsi di tutti è davvero impossibile!

Mi viene in mente che Francesco mi aveva bloccato le telefonate anni prima. Trovavo *idiota* ovviare al problema chiamandolo da un altro numero. Mi avrebbe comunque sbattuto il telefono in faccia. Avevo però ancora tra i miei dati il suo indirizzo di residenza. Una volta ottenuta la separazione, si era trasferito vicino a Padova, a pochi passi dal posto di lavoro. **Nel frattempo, con i colleghi, stavamo studiando una strategia di lavoro innovativa, che sarebbe diventata il "cuore pulsante" del nostro sistema, una volta usciti dal *franchising*. Era l'occasione giusta per testare concretamente le nostre idee!** Francesco era un bel *banco di prova*, date le vicissitudini passate, le chiamate bloccate, la mia insistenza di qualche anno prima frutto di un sistema di lavoro antiquato.

Il mio approccio, questa volta, fu piuttosto *soft*. Nessuna telefonata, nessuna richiesta di appuntamento, solo un promemoria costante sul fatto che esistevo, che esisteva la mia Agenzia. **Probabilmente che esisteva anche un *sistema* nuovo per proporre la vendita di un immobile, e che grazie a questo *sistema* avrebbe potuto vendere più velocemente la sua abitazione, raggiungendo effettivamente un guadagno economico maggiore rispetto a quello che chiunque altro poteva prospettargli concretamente.**

Dopo qualche mese, il suo appartamento era ancora lì, *il solito cartello della solita agenzia* sul terrazzo, il solito annuncio su internet, le solite foto obbrobriose. Nel frattempo, nonostante il materiale informativo spedito a casa, nonostante i miei tentativi *soft* di contattarlo, da parte sua non c'era alcuna traccia d'interesse nei miei confronti. *<<Vuoi vedere che abbiamo studiato un sacco -per capire cosa si aspetta il cliente da un agente immobiliare, per cercare un modo più comprensibile per parlare alla gente, per mettere in piedi una strategia innovativa che garantisca al proprietario di realizzare il miglior prezzo di mercato- per niente?! Vuoi vedere che il vecchio sistema Tecnocasa, quel sistema "ignorante" utilizzato dai franchising, chiama tutti a fatto, tartassali finché non cedono, è quello che funziona ancora?! Vuoi vedere che la gente ci casca ancora con la storia dell'orso che vanno raccontando questi mezzi mediatori da strapazzo?!>>*

Per fortuna ho tenuto *botta*, per fortuna ho avuto la pazienza di aspettare. E con me, anche le giovani coppie che cercavano casa in quel di San Giacomo. **Francesco aveva deciso di aspettare l'anno nuovo per cambiare agenzia, per trovare una persona che davvero potesse aiutarlo nella vendita del suo appartamento. *"Anno nuovo, vita nuova"* come si suol dire!** Aveva semplicemente rimandato. Voleva informarsi appieno su di me. Voleva riflettere con calma sul da farsi. Francesco però aveva *scelto di ascoltarmi* finalmente! Non ero più io che lo chiamavo per tartassarlo, per cercare di fargli cambiare idea, per convincerlo ad affidarmi la sua casa da vendere. **Era lui che voleva a tutti i costi testare con mano se il mio sistema di lavoro funzionava davvero, se questo metodo innovativo che andavo proponendo, era quello che gli avrebbe garantito di vendere in tempi brevi il suo appartamento, realizzandone il maggior profitto economico possibile.**

Ci incontrammo ben tre volte in agenzia, prima di arrivare a definire un accordo per la vendita. Francesco -come è giusto che sia- aveva bisogno di aver chiaro tutto il nostro sistema di vendita, prima di affidarci l'incarico per proporre la sua casa. Non poteva permettersi di sbagliare una seconda volta. Già aveva buttato via 6/7 mesi con l'agenzia prima!

Sono passati esattamente 87 giorni dalla firma dell'incarico, al rogito di vendita. 87 giorni da quando Francesco ha deciso di dare fiducia al nostro sistema di lavoro, a quando Francesco ha realizzato concretamente –assegni circolari alla mano- il miglior profitto possibile, in questo momento, dalla vendita del suo appartamento. 87 giorni (+ i 6/7 mesi di pazienza prima!) in cui ho avuto la riprova concreta che il sistema messo in piedi dalla nostra Agenzia funziona, e funziona anche coi clienti più difficili, quelli che anni addietro mi avevano messo *una croce sopra*!

Chi sarà il prossimo Francesco?!

Buon anno nuovo a tutti voi!

Tre camere da letto, in pieno centro a Monselice.

Se vivi in affitto con la tua famiglia, ma desideri costruire qualcosa per loro, impegnando i tuoi soldi su qualcosa che "resta", questa abitazione rappresenta l'occasione giusta per te!

Si tratta di un appartamento molto grande, a due passi dalla piazza principale, dove sono già stati fatti alcuni lavori di ristrutturazione.

I proprietari hanno abitato qui con due figli grandi, fin poco tempo prima di trasferirsi nella loro nuova casa. Questo per farti capire gli spazi enormi di questo appartamento, dove potrai tranquillamente abitarci in 4/5 persone.

Ha tre stanze da letto, la cucina separata dal salotto, un bagno, il garage. **Potrai entrare dentro immediatamente, senza grossi lavori di manutenzione: il bagno e i pavimenti delle camere sono stati rinnovati, la caldaia e i radiatori sostituiti, in generale tutto l'impianto di riscaldamento rifatto a nuovo.**

Potresti valutare di cambiare i serramenti, le porte interne, i pavimenti della zona giorno... approfittando del *bonus ristrutturazione*, tutti questi lavori ti costerebbero la metà!

Per fissare un appuntamento puoi contattarmi al numero 3459947284 (Filippo). Le mie disponibilità sono per il primissimo pomeriggio del Martedì e del Giovedì: l'unica cortesia che ti chiedo è di chiamarmi con qualche giorno d'anticipo.

A presto!

ideale -non solo per la lavatrice- ma anche per riporre l'asse da stiro e l'aspirapolvere, in modo da averli sempre a portata di mano; il secondo sempre pronto per "lanciare" i ragazzi in doccia, quando rientrano infangati dopo una corsa in bici tra le pozzanghere. Non dovranno nemmeno passare per l'ingresso principale e sporcare dappertutto: affianco la porta del bagno c'è l'ingresso secondario dal retro.

La centrale termica è un locale a se stante, al quale si accede dal portico dietro casa. Potrei utilizzare questo spazio anche per stendere i panni d'inverno o nei periodi umidi!

Rientro dentro, attraverso il disimpegno, la cucina, il salotto, e salgo al piano superiore. Il tavolato in legno, le travi a vista, tutto sembra voler mantener vivo il ricordo della vecchia casa dei nonni.

La prima camera, matrimoniale, ha due caratteristiche che personalmente mi fanno impazzire. Tre finestre a dar luce e aria all'ambiente, e la cabina armadio attigua, che permette di non tenere in stanza l'ingombrante armadio. Letto, comò e comodini, per il resto spazio spazio spazio!

La seconda camera è più piccolina, ideale per i bimbi, giusto affianco a quella dei grandi. Se anche dovesse arrivare un altro bimbo, potrò tranquillamente metterlo nel suo lettino fin da subito; tanto dormirò li a due passi e, con la porta aperta, lo sentirò piangere immediatamente.

Il bagno a servizio del reparto notte ha la vasca. E non poteva essere altrimenti. Un bagno caldo la sera d'inverno, dopo una giornata trascorsa al freddo in giro per lavoro, è un toccasana che non tutti possono permettersi!

In fondo al corridoio, due scalini a scendere, ecco recuperato il sottoportico. Ora è diventato a tutti gli effetti un locale abitabile, una terza camera, la sala hobby o la zona studio, un salotto alternativo se volessi rintanarmi ogni tanto per guardare un film in santa pace. Tramite l'ampia vetrata, potrò perdere lo sguardo sulle enormi travi che sorreggono l'antico casale nel quale è stata ricavata questa abitazione d'altri tempi.

Infine, ultima ma non ultima... la mansarda! Pavimento in legno e travi sembrano quasi intrecciare la loro natura. Finora è sicuramente stata sfruttata pochissimo, le "scarpiee" (in dialetto veneto) sono un po' dappertutto, come ogni vecchia soffitta che si rispetti. Potrei nascondere un bel po' di scatoloni, i vecchi libri di scuola, l'albero e le luci di natale che non uso. Oppure decidere di far davvero "rivivere" anche questo spazio."

Per diventare il protagonista di questo racconto, chiamami al numero 3459947284 (Filippo) e organizziamo un appuntamento.

Ti aspetto!

Immobiliare: COMPRAVENDITE IN AUMENTO NEL 2018, MA RISCHIO DIETROFRONT NEL 2019

Le tensioni tra l'Italia e l'Unione europea sulla manovra potrebbero mettere a rischio la ripresa del mercato immobiliare. **Già negli ultimi mesi si sta assistendo a un affievolimento dell'entusiasmo e ad un irrigidimento delle condizioni di accesso al credito, che potrebbero pesare sulle compravendite nel corso del prossimo anno.** E' ciò che emerge dal III Osservatorio Immobiliare 2018 di *Nomisma* presentato oggi a Milano.

Il 2018 dovrebbe chiudersi con un ulteriore incremento delle compravendite: +5,6% per un totale di 572.752 passaggi di proprietà. Considerando un prezzo medio di un'abitazione in Italia nell'ordine di 165mila euro, il valore complessivo di mercato generato risulterà pari a circa 94,5 miliardi di euro. Il mercato appare dunque positivamente orientato, ma i segnali di rallentamento registrati negli ultimi mesi *"impongono una riflessione in merito alle ricadute reali delle strategie di politica economica oggi in discussione"*, avverte l'istituto bolognese.

Secondo *Nomisma* le incertezze scaturite dal braccio di ferro tra governo e Commissione europea, associato a un rallentamento della crescita economica, stanno già producendo contraccolpi sul settore immobiliare italiano. In particolare, l'affievolimento dell'entusiasmo e un irrigidimento delle condizioni di accesso al settore creditizio sono le due condizioni che finirebbero per indebolire ulteriormente le prospettive di risalita del mercato immobiliare. *"In assenza di correzioni sostanziali delle strategie di politica economica, le tensioni finanziare rischiano di rappresentare un fattore di razionamento del combustibile che ha fin qui alimentato la risalita del mercato immobiliare"*.

Ne viene quindi la necessità, secondo *Nomisma*, di sollecitare i soggetti privati attraverso forme di facilitazione e incentivazione che mirino ad accrescere il peso della quota residenziale**. In questo contesto, preoccupa il mancato finanziamento del Fondo di Garanzia per l'acquisto della prima casa per il 2019.** Nella legge di bilancio, infatti, non vi è traccia di alcuno stanziamento destinato a questo strumento di sostegno sociale. Il direttore dell'Abi, in un'audizione al Parlamento, ha affermato che le disponibilità finanziaria del fondo sono agli sgoccioli. Uno strumento che ha favorito l'acquisto della prima casa, soprattutto da parte dei giovani: dall'avvio della sua operatività (nel 2013) il fondo in questione ha permesso di portare a termine 90.170 operazioni di mutuo per un controvalore di circa 10,1 miliardi di euro, il 58% di tali operazioni ha riguardato giovani dai 20 ai 35 anni di età.

(articolo tratto da Finanza.com e redatto da Valeria Panigada)

Mutui: SITUAZIONE ATTUALE E COSA ASPETTARSI NEL 2019

L'evoluzione altalenante delle trattative europee sul debito italiano, e le aspettative e i timori riguardo a una manovra di Bilancio ancora da concretizzare, non permettono per il momento di fare previsioni se non con ampio margine di incertezza, su quali ripercussioni avranno le criticità della sfera economica, spread e costo del denaro in testa, su mutui e prestiti ai privati.

Proviamo comunque a tracciare un quadro della situazione attuale, e di quello che possiamo aspettarci nei prossimi mesi. Nonostante i campanelli d'allarme dovuti ai picchi dello spread *Btp-Bund* che hanno fatto temere, non senza giustificazione, l'arrivo di un periodo nero per il settore, il mercato dei mutui è oggi ancora favorevole alle nuove interrogazioni.

Gli indici *Euribor* ed *Eurirs* sono ancora a quote convenienti per i futuri mutuatari, il prezzo dell'immobiliare ancora lontano dai livelli pre-crisi.

Gli spread applicati dalle banche ai contratti di mutuo, quei punti percentuali che vanno a sommarsi all'*Euribor* o all'*Eurirs* per comporre l'effettivo tasso di interesse sul quale calcolare il costo per il cliente, hanno iniziato a salire nel clima di incertezza, ma non ancora al punto da cancellare la convenienza di stipulare un mutuo in questo momento.

L'impressione più diffusa è che si avvicini la fine di un periodo che è stato davvero favorevole a chi cercava casa, ma senza che sia possibile ancora azzardare quanto effettivamente sia vicina la rottura e l'inversione di tendenza, che sembra però data quasi per scontata.

Le variabili sono diverse, l'evoluzione dipenderà in parte dall'andamento del costo del denaro, e da quanto sarà deciso a livello BCE, anche considerato che a gennaio vedrà la fine il piano *Quantitative Easing*. Non mancano però rassicurazioni da questo punto di vista, che fanno parlare di una situazione pressoché stabile almeno fino alla prossima estate.

Più preoccupante l'andamento dello spread *Btp-Bund*, che deve assolutamente ridursi per evitare un impatto sul patrimonio delle banche**,** che si ripercuoterebbe con ragionevole certezza sul costo e sull'accessibilità di prestiti personali e mutui casa.

Tutti sembrano concordare sul fatto che chi ha già un mutuo in essere può stare relativamente tranquillo, chi ancora deve stipularlo farebbe bene a non aspettare. Un messaggio che in parte sembra già arrivato, dal momento che le richieste a ottobre sono aumentate di 5,7 punti percentuali rispetto allo stesso mese del 2017.

(articolo tratto da Facile.it e redatto da Daniela Dall'Alba)

Nelle immediate vicinanze di Monselice, dedicata a chi vuole riscoprire la serenità

L'abitazione proposta in vendita, fa parte di un piccolo contesto condominiale formato da due unità residenziali. Era la vecchia casa di famiglia, poi sistemata nel tempo, dove sono stati ricavati due appartamenti, uno al pian terreno e l'altro -quello in vendita- al primo piano.

Questa proposta è dedicata alle famiglie che desiderano uscire dal *caos* del centro, che vogliono staccarsi dalla confusione, dal traffico, dalla vita frenetica, che si respira nelle immediate vicinanze di Monselice. Certo, non si tratta della casa singola, 'sogno proibito' di una larga fetta di famiglie italiane, ma parliamo pur sempre di un contesto di sole due unità, che nulla ha a che vedere con quei *residence*, quegli enormi complessi immobiliari, costruiti in lungo e in largo nelle nostre città.

Con un vantaggio, *anzi due*, rispetto la casa singola: il primo, costi dimezzati, per tutte quelle manutenzioni ordinarie e straordinarie di cui un'abitazione necessita nel corso degli anni; il secondo, una sicurezza maggiore, e di questi tempi, avere qualcuno nei paraggi, è una sorta di tranquillità in più quando si è fuori casa.

Ma torniamo alla nostra proposta, e vediamo quali sono le caratteristiche più importanti.

Partiamo con gli spazi interni, dove le dimensioni degli ambienti sono quelle classiche delle abitazioni di un tempo: camere 4x4, salotto e cucina separati, la cucina dove tranquillamente si mangia in 5/6 persone, due ripostigli tutti e due finestrati, il corridoio in centro, un'entrata spaziosa.

Poi c'è il *garage*, che definirlo tale è alquanto riduttivo: uno spazio di 90 mq, al piano interrato, comodamente raggiungibile tramite la rampa esterna; collegato direttamente col vano scale comune, dal quale si accede all'ingresso dell'appartamento, comodissimo per "nascondere" giochi vecchi dei bimbi, cianfrusaglie varie, per creare un angolo di lavoro, per tenere al riparo auto, bici, moto e chi più ne ha più ne metta.

Della zona in parte ti ho già raccontato, ma non ti ho ancora rivelato che -nonostante tutto- ci troviamo ad appena 3 km dal centro, quindi non saresti né isolato né fuori dal mondo.

Ultimo ma non ultimo, il prezzo. Una cifra determinata in base alla valutazione commerciale di mercato, studiata a tavolino sulla base degli immobili similari già venduti negli ultimi mesi, e sulle disponibilità dei potenziali acquirenti. Una valutazione condivisa coi proprietari, e sulla quale abbiamo azzerato qualsiasi margine di trattativa, giusto per offrire al cliente un'idea concreta delle disponibilità economiche di cui deve disporre per accedere all'acquisto.

Per organizzare una visita, invia una mail all'indirizzo *monselice@casalab.info* , e verrai ricontattato entro 48 ore dal Consulente di riferimento.

PS Se sarai abbastanza veloce, c'è un "plus" davvero interessante già compreso nel prezzo di vendita... scopri di cosa si tratta, fissando un appuntamento in Agenzia!

facebook®
RECENSIONI

Cinzia Sarvese consiglia CasaLab Monselice.
20 settembre ·

La Vostra assistenza e professionalità ci è stata utile, un vero punto di riferimento. Vi ricorderemo con piacere di avere fatto parte di un episodio così importante per noi.
Un grazie di cuore a tutto lo staff dell'agenzia.
Cinzia e Fabiola

CasaLab Monselice — Commenti: 1

Mi piace · Commenta · Condividi · Invia messaggio

CasaLab Monselice La piena soddisfazione dei nostri clienti, è l'obiettivo che ci diamo quotidianamente nel nostro lavoro. Siamo felici ed onorati di aver fatto parte integrante di uno "spaccato di vita" così importante per la vostra famiglia. A presto!

Andrea Milani ha recensito CasaLab Monselice — 5★
7 novembre ·

Agenzia immobiliare fatte di persone competenti, che ti seguono dalla prima visita fino al giorno del rogito.
Una garanzia...

CasaLab Monselice — Commenti: 1

Mi piace · Commenta · Condividi

CasaLab Monselice Grazie mille Andrea per le tue gentili parole! Siamo orgogliosi di averti seguito, e trovato insieme la soluzione giusta per te!

Veronica Trovò ha recensito CasaLab Monselice — 5★
12 marzo ·

Ho comprato casa tre anni fa' , persone competenti , umane e molto disponibili! Mi hanno aiutato ad acquistare la casa che desideravo...

CasaLab Monselice — Commenti: 1

Mi piace · Commenta · Condividi

CasaLab Monselice Ciao Veronica, noi siamo davvero felici di averti aiutato a realizzare il sogno di comprar casa! A presto!

1

LE TESTIMONIANZE DEI NOSTRI CLIENTI

Caro Filippo, **grazie al tuo impegno e alla tua caparbietà abbiamo potuto realizzare il sogno di una casa tutta per noi.** Grazie per averci aiutato ad aver avuto fiducia in noi. Anche se avevamo qualche perplessità al momento dell'acquisto, **oggi siamo felicissimi di quanto ci hai proposto in vendita.** Ottimo affare. Auguro a te ed ai tuoi colleghi di avere successo, vista la vostra competenza nel vostro lavoro.

Biasio Beniamino e Luchian Lacramioara Alina acquirenti casa singola a Tribano

---

Mi sono rivolto *all'Agenzia CasaLab* per la vendita di un appartamento. Nell'occasione ho conosciuto parte degli agenti che vi lavorano, tutti ragazzi cordiali, motivati, ma soprattutto professionalmente preparati. In un momento successivo, ho avuto modo di conoscere Elena, in seguito ad un'indagine di mercato dalla stessa svolto: **Elena è apparsa da subito come una persona cortese, dai bei modi, e di spiccata professionalità**, **sempre disponibile a dare la giusta indicazione, tanto da divenire il mio unico riferimento nel settore immobiliare.**

Zogno Renzo venditore appartamento a Monselice

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

Questo appartamento si trova a *Vanzo*. Per chi non conosce benissimo le nostre zone, *Vanzo* è una frazione del comune di San Pietro Viminario, la più vicina a Monselice, tanto per intenderci. Da qui, il casello autostradale, dista appena 4 km. Il centro di Monselice, appena un paio in più.

Vanzo è una frazione piccolissima, dove tutti -o quasi- si conoscono. Il quartiere dove è stata edificato questo fabbricato, è nato a cavallo tra gli anni '70 ed '80, ed intorno la prevalenza è di villette singole o bifamiliari. Per questo il contesto circostante è tranquillo, ideale per una famiglia con l'esigenza di trascorrere serenamente le ore passate a casa.

L'abitazione si sviluppa interamente al primo piano, e dispone di ampi spazi interni. Il piccolo atrio d'ingresso, funge da disimpegno tra la zona giorno ed il reparto notte. La cucina è separata dal soggiorno, ci sono due stanze da letto ed un bagno. Ci sono ben due poggioli esterni, il primo con accesso dal salotto, il secondo dalle stanze da letto. C'è ovviamente il garage, che potrebbe tranquillamente essere utilizzato come magazzino/deposito, dato che il quartiere dispone di ampi spazi destinati a parcheggi pubblici.

C'è anche un vero e proprio "parco verde" a circondare il fabbricato. Uno spazio che potrebbe diventare utile per chi ha dei bimbi piccoli, che non vedono l'ora arrivi la bella stagione per divertirsi all'aria aperta.

Il vero punto di forza è rappresentato ovviamente dal prezzo. Una cifra che potrebbe far gola a moltissime persone. Una cifra in linea con i valori di mercato, che tiene conto sia della zona, sia di alcuni lavori di ammodernamento interni, che potrebbero interessare il futuro acquirente. Niente di particolare o stravolgente, ma solo alcuni abbellimenti che potrebbero rendere ancor più piacevoli gli spazi interni (a questo proposito, vorrei ricordarti che sono stati prorogati i *bonus ristrutturazione e mobili* anche per il 2019... *forse è il caso di approfittarne, che dici?!*)

Per fissare una visita, è necessario organizzare un appuntamento con me, contattandomi al numero 3459947284 (Filippo).

Ti anticipo già, in caso di reale interesse a procedere con l'acquisto, i passaggi da fare successivamente la visita.

Per bloccare l'immobile, sarà necessario sottoscrivere una *proposta impegnativa*, corredata da un assegno di 5.000 €, parte integrante del prezzo d'acquisto.

Successivamente, si procederà con la firma del *preliminare*, dove entrambe le parti si vincoleranno reciprocamente al buon fine dell'affare, e dove verrà versata *la caparra* (anche questa parte integrante del prezzo) al venditore.

Infine, avverrà *il saldo prezzo*, entro la data massima accordata col proprietario per il *rogito notarile*, dove finalmente diverrai pieno proprietario dell'immobile.

Ci vediamo in agenzia!

Villetta a schiera di testa. Perfetta per la coppia in cerca della casa definitiva.

Quando ho visto questa casa per la prima volta, sono rimasto colpito dagli spazi interni di cui dispone.

Immediatamente ho pensato all'acquirente perfetto!

Una coppia giovane, con una convivenza in progetto, con un matrimonio da mettere in cantiere, con il sogno di una famiglia da realizzare nei prossimi mesi. **Due ragazzi giovani che desiderano fare il passo definitivo, che hanno aspettato un po' prima di fare questa importante scelta di vita, preferendo trovare la "casa giusta", la "casa per sempre", anziché accontentarsi del classico appartamento "di passaggio"**.

Come faccio ad esserne così sicuro? La crisi che ha colpito il settore immobiliare qualche anno fa, ha ribaltato profondamente i criteri di scelta degli acquirenti. Ecco che, due ragazzi giovani, col loro lavoro, con l'aiuto -qualche volta- dei genitori, anziché rinchiudersi in un appartamentino, preferiscono spendere qualcosa in più fin dall'inizio, e trovare immediatamente la casa definitiva. Anziché trovarsi tra 5/6 anni con un appartamento da vendere, perché coi figli è diventato già piccolino, investire da subito i loro soldi, le spese per acquistare l'arredamento o per fare delle piccole migliorie, su quella che sarà la loro casa per i prossimi trent'anni!

Il vero problema -purtroppo- è che abitazioni del genere sono diventata merce rara nel mercato. Lasciando perdere le cifre folli delle nuove costruzioni, trovare una casa a schiera, per di più "di testa", ad una cifra di mercato ragionevole, inserita in un quartiere residenziale carino, è diventata quasi una *mission impossible*!

Qui ho inserito solo un paio di foto, ma se entri nel nostro sito *casamonselice.com* , troverai tante altre immagini, che raccontano già abbastanza bene gli spazi interni ed esterni di questa proposta in vendita.

Per darti un accenno, ci sono soggiorno e cucina in un unico ambiente *open space*, il bagno di servizio al pian terreno, tre stanze da letto e il bagno principale sopra, una mansarda enorme dove creare un angolo relax, una sala cinema, la tua palestra privata.

L'invito che ti faccio, è di contattarmi a stretto giro, se ti sei posto l'obiettivo di acquistare casa entro l'estate! Se dai un'occhiata ai siti internet della "concorrenza", difficilmente troverai soluzioni analoghe, non solo oggi, ma anche nei mesi a venire. Ti lascio il mio recapito, 3486991798 (Leo).

Chiamami per fissare una visita, e -se ti va- porta con te anche chi può darti un consiglio sincero sul tuo prossimo acquisto!

Sono sicuro, è questa la casa giusta per te!

L'angolo tecnico
di Leonida Todaro

IL TERRIBILE INGANNO DEI MUTUI AL 100%

Introdotti sulla scia del boom immobiliare, e successivamente scomparsi tra i prodotti offerti dai maggiori istituti finanziari a causa della crisi del mercato delle compravendite, i *Mutui al 100 per cento* sono tornati in auge nell'ultimo biennio, a seguito della riapertura dei "rubinetti" bancari.

Si tratta di mutui che finanziano il 100% del valore dell'immobile, per venire incontro alle esigenze di coloro che intendono acquistare la loro prima casa, ma che -nel contempo- non mostrano capacità di risparmio, e -di conseguenza- non offrono alle banche garanzie solide per un rimborso prolungato nel tempo.

Prima di scendere in profondità, e raccontarti cosa si cela dietro quella che -apparentemente- sembra la soluzione ai problemi di moltissime famiglie che vivono in affitto, che desiderano una casa di proprietà, ma che finora non hanno avuto la capacità (o più semplicemente, *la possibilità*) di mettere da parte qualcosa per realizzare il loro sogno, è giusto fare una premessa. **La disciplina vigente che regola il credito fondiario (finanziamento a medio/lungo termine garantito da ipoteca sull'immobile, *ndr*) stabilisce che i mutui non possono superare l'80% del valore dell'immobile, a meno che non si stipuli una *polizza fideiussoria* a copertura della parte eccedente tale limite.** *Ergo*, se chiedi un finanziamento che supera l'80% del valore della casa che vuoi comprare, immediatamente ti vengono appiccicate addosso ulteriori spese, che vanno inevitabilmente a pesare ulteriormente sulle tue spalle.

L'offerta attuale di *Mutui al 100 per cento* è piuttosto variegata. Quasi tutti gli istituti bancari, e la maggior parte degli intermediari creditizi, offrono tra i loro prodotti finanziamenti di questo genere. Esistono offerte che finanziano il 100% del prezzo reale di vendita, altre che coprono il 100% del valore periziato dal tecnico di fiducia della banca. Esistono offerte che prevedono un arco temporale per la restituzione del debito fino a 40 anni, altre che "giocano" sulla rata sempre uguale e la durata che varia in base all'andamento del tasso d'interesse. **Ciò che non cambia, sono le garanzie che le banche si riservano, nella concessione di mutui considerati ad alto rischio. E, proprio per questo, soggetti a costi onerosi e -molto spesso- assolutamente sconvenienti al cliente finale.**

Partiamo da un concetto globale, che riguarda qualsiasi ambito finanziario. Tutti sappiamo che più alto è il rischio per il creditore (in questo caso, *la banca*), più oneroso sarà il prestito che il debitore (in questo caso, *l'acquirente dell'immobile*) dovrà restituire.

Ti porto un esempio analogo, giusto per capire cosa intendo per *grado di rischio*. Prendiamo una normalissima richiesta di mutuo all'80%, per un importo finanziato di 100.000 € (quindi il prezzo dell'abitazione sarà di 125.000 €). Decidi di stipulare un contratto per 10 anni, quindi un lasso temporale piuttosto corto per un mutuo. Lo *spread* che verrà applicato dalla banca (ergo, *il suo guadagno*), sarà decisamente inferiore rispetto alla stessa richiesta di finanziamento fatta su 30 anni (durata maggiore->rischio maggiore->guadagno bancario maggiore). Uno 0,5% in più o in meno sul *tasso d'interesse* finale, spalmato su tot. anni, significa un aumento o un risparmio globale anche di 30.000 € alla fine del mutuo. E stiamo parlando di 100.000 € di finanziamento, no di 3 o 4cento mila!

Senza contare che l'esempio proposto è di un normalissimo mutuo all'80%, non di un *100%* dove la banca si ritiene interamente scoperta, esposta ad un grado di rischio elevatissimo, e per questo tutelata non solo dalla *polizza fideiussoria* a tuo carico, ma anche da tassi d'interesse decisamente superiori alla media.

Il problema è che la maggior parte delle persone che chiede un finanziamento, si preoccupa più di sapere quanto andrà a pagare mensilmente la rata, piuttosto che informarsi sull'importo globale che andrà a sostenere una volta chiuso il prestito. Non è che *banche* e *intermediari creditizi* siano di grande aiuto in questo senso, vista quella bruttissima abitudine

Leonida "*Leo*" Todaro, 41 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area tecnica e commerciale.

Poco più che ventenne, nei primissimi anni 2000, inizia la sua carriera nel settore immobiliare per un'agenzia in franchising di Monselice. I risultati ottenuti, uniti all'ambizione e alle naturale predisposizione a creare rapporti di fiducia con le persone, doti che da sempre lo contraddistinguono, gli permetteranno di giungere all'apertura di ben tre uffici immobiliari, sparsi nel territorio della Bassa.

Due anni fa, la scelta di dedicarsi a tempo pieno al nuovo progetto che stava prendendo luce, quel *CasaLab* nato a Maggio dello scorso anno, che promette di stravolgere i sistemi canonici coi quali operano il 95% degli agenti immobiliari italiani.

<<Sono rimasto letteralmente esterefatto da ciò che avevano in

Tutto quello che banche e intermediari creditizi non ti diranno mai

di presentare il *piano d'ammortamento* a giochi (quasi) fatti. Sta però agli operatori del settore, o quantomeno a quelli che hanno a cuore il benessere della propria clientela, mettere in guardia le persone sui rischi (e soprattutto, sui costi!) di contrarre certi finanziamenti, in primis quelli che coprono il 100% dell'importo.

Ma chi sono gli operatori del settore che -uso il condizionale- dovrebbero avere a cuore la propria clientela?! Chi sono quegli operatori che, in difetto di banche o altri intermediari finanziari, dovrebbero avvisare i potenziali acquirenti sui rischi che corrono, sui costi che pagano, sottoscrivendo certi tipi di contratto?!

Io un'idea ce l'ho...! ...Chi se non *noi* agenti immobiliari, che, prodigandoci quotidianamente alla ricerca dell'immobile perfetto per i nostri clienti, dovremo assicurarci anche che questi possano viverci serenamente per i prossimi tot. anni, senza prendersi per il collo, senza *strapagare* quello che comprano, senza arricchire ulteriormente gli istituti bancari?!

Cosa mi viene in tasca a fare certi discorsi?! Perché dovrei preferire rinunciare ad una vendita, sconsigliando il cliente di comprare casa, se per farlo necessita di un mutuo al 100 per cento?

Sai com'è, io con la mia agenzia immobiliare devo "viverci" per i prossimi trent'anni, se *per strada* lascio clienti contenti, non solo oggi che comprano, ma anche tra 5 tra 10 tra 20 anni che stanno ancora pagando il mutuo, può essere che qualche altro cliente me lo mandano... Se invece mi lascio alle spalle clienti scontenti, clienti che si prendono *per il collo* col mutuo, clienti che solo tra qualche anno scoprono di aver pagato una montagna di interessi, clienti che devono rivendere e si rendono conto di avere mutui superiori al valore del proprio immobile, mi sto facendo *terra bruciata* intorno da solo!

Ovvio?! A vedere un po' come va in giro non mi sembra poi così *ovvio*! Sai quanti potenziali acquirenti ho incontrato negli ultimi due anni che, dopo avergli spiegato per filo e per segno tutti i rischi che corrono e tutti i costi di un *mutuo al 100%*, sconsigliandoli apertamente di non acquistare casa adesso, di racimolare qualche risparmio, di chiedere un piccolo prestito a qualche famigliare, pur di non sottoscrivere un mutuo del genere, me li trovo adesso *belli contenti* che hanno comprato casa con qualche altra agenzia, che si sono intestati (inconsapevolmente) mutui ai limiti dell'assurdo, ignari di quello che gli spetterà pagare nei prossimi 20 o 30 anni?!

Questo è il modo giusto per far naufragare un'altra volta il mercato immobiliare italiano! Come mai 25, 30, 40 anni fa, c'erano sì i momenti di alti e bassi, i periodi più o meno floridi per le compravendite, i prezzi che variavano in base all'andamento dell'economia italiana, ma non si sono mai raggiunti -come la storia recente ci insegna- picchi di deprezzamento superiori al 40%, ed un vero e proprio dimezzamento del numero di compravendite?! C'entra qualcosa col fatto che 25, 30, 40 anni fa, erano molte più le famiglie che compravano casa coi propri risparmi, coi soldi prestati dai genitori, anziché quelle che ricorrevano ai prestiti bancari?! Sono convinto -e per carità non sono mica un genio dell'economia mondiale, ma qualcosa del mio lavoro la conosco bene- ci sia una stretta relazione tra queste due considerazioni.

Il problema è che nessuno viene a dirti chiaramente come stanno le cose. Noi di *CasaLab* ci siamo rotti e te le raccontiamo così come stanno, poi se ti fidi bene, sennò santa pazienza. Almeno ho l'anima in pace, e nessuno può puntarmi il dito contro che non glie l'avevo detto. Ma se domani mattina ti svegli e vai a comprare casa da *Pinco Pallino*, o sei preparato, o sai a cosa vai incontro, sai che per comprare un 20% del prezzo, le spese d'agenzia, di notaio, ecc. le hai da parte, te le fai prestare da qualcuno, altrimenti *Pinco Pallino* se ne frega, si intasca la provvigione, e poi sono stracavoli tuoi pagarci fior fiore di interessi sul mutuo.

Intesi?!

Abitazione singola con magazzino e terreno di 5.500 mq. Zona di aperta campagna.

Siamo ai confini con Pozzonovo, e più precisamente lungo una laterale della statale Monselice-mare.

La strada asfaltata termina all'imbocco della proprietà in vendita: il viale d'ingresso percorre in tutta la sua lunghezza il terreno agricolo di pertinenza, per concludersi al cancello d'ingresso dell'abitazione.

Il fabbricato, un edificio indipendente con annesso magazzino per il ricovero degli attrezzi, è tuttora abitato dal proprietario. Già da fuori si può notare come la costruzione risalga a due epoche differenti, con l'abitazione originaria successivamente ampliata qualche decennio fa.

Anche internamente sono evidenti le differenze tra i due periodi di costruzione, con la parte più antica che conserva alcuni dettagli tipici delle vecchie case di campagna. Tra questi, la travatura a vista e le tavelline del solaio al piano superiore, elementi che consiglierei caldamente a chiunque di recuperare.

La casa necessita ovviamente di un intervento di ristrutturazione completo. Attualmente -come dicevo poc'anzi- è abitata, ma il nuovo proprietario sicuramente deciderà di apportare delle migliorie interne ed esterne all'immobile. **Oggi, quantificare un valore dei lavori da eseguire, è praticamente impossibile: saranno le disponibilità economiche, e la disponibilità di tempo, a determinare quanti e quali lavori eseguire subito, quanti e quali eseguire una volta dentro.**

Per fissare un appuntamento, contattami al numero 3459943687 (Elena). Le mie disponibilità sono per il Martedì o Giovedì nel primissimo pomeriggio, 14.30-15.30 al massimo.

Se hai piacere di portare con te un amico, un parente, qualcuno che potrebbe darti una mano coi lavori da fare, ben venga, organizziamoci fin da subito anche con lui!

Ti aspetto!

mente Davide, il mio socio, Elena e Filippo. Ribaltare completamente il modo di "fare agenzia immobiliare", mettendosi contro la quasi totalità degli operatori di mercato, facendo emergere tutto quello che di marcio "purtroppo- esiste nel nostro settore. ***Finalmente qualcuno che trovava il coraggio di parlare al cliente, per il cliente, e non solo per un suo tornaconto personale.***

Dopo tanti anni, probabilmente ero anche stanco di dover abbassare sempre la testa, dinanzi le regole di un franchising di cui non condividevo più scelte strategiche e valori. Finché le cose andavano bene, il cliente era al primo posto, tutto doveva essere fatto in sua funzione, e l'agenzia era obbligata ad attenersi a parametri qualitativi altissimi. Con tre agenzie, so bene quanto sforzo c'era per garantire tutto questo, non solo da parte mia, ma anche dei Consulenti che lavoravano con me. O così, o eri fuori!>>

Ma poi cosa è successo?!

*<<**Quando il vento è cambiato, ed il mercato si è affievolito, ecco che al primo posto non c'era più la soddisfazione finale del cliente, ma la necessità del franchising di fare cassa, costi quel che costi.** Chissenefrega se il cliente è contento oppure no. L'importante era sopravvivere e portare a casa l'affitto del marchio. Di quello che pensa alla fine il cliente che ha comprato o venduto con Tecnocasa o Tecnorete o Gabetti o qualsiasi altro franchising, di colpo non importava più a nessuno. E infatti, basta che cerchi su internet "tecnocasa opinioni" e ti rendi conto da solo cosa significa avere a che fare adesso con questi operatori! Per fortuna ne sono uscito, per fortuna adesso c'è CasaLab!>>*

Telefono 3486991798
Mail leo@casalab.info

Il "nostro" 2018
di Davide Rosa

Un anno di cambiamenti

Dal timore iniziale al rammarico per aver sfiorato l'ambizioso traguardo ma con una certezza in più...

grafica e stampa futuramaonline.com

Davide Rosa, 35 anni, titolare dell'Agenzia e responsabile dell'area marketing e risorse umane. Inizia la sua carriera nel settore immobiliare nel lontano 2004, presso l'Agenzia Tecnocasa di Battaglia Terme, di cui diventa rapidamente responsabile commerciale. **Nel 2010 rileva il punto vendita Tecnorete di Monselice, portandolo a diventare negli anni a venire un vero e proprio punto di riferimento nell'ambito della mediazione residenziale, specializzandosi nel ramo delle compravendite tra privati.** Nel 2016 fonda il blog *vendocasaoggi.com* , tuttora uno dei siti più cliccati nell'ambito della vendita immobiliare. Il 2018 lo vede protagonista anche in campo letterario, con la pubblicazione del suo primo libro *Strategie per vendere casa-Guida pratica alla vendita immobiliare*.

<<Considero il mio lavoro una vera e propria missione. La casa è l'acquisto più importante nella vita di una persona. La casa è il frutto di anni e anni di sacrifici, rinunce, rate da pagare, soldi messi da parte. ***La casa è il sogno di famiglia che si realizza.*** *La casa è calore, tavole imbandite, bimbi che crescono, amici a cena, e chi più ne ha più ne metta. La casa è protezione, riparo dal freddo, la casa è amore!* ***Un buon Consulente immobiliare deve farsi garante di tutto questo, per conto dei suoi clienti****: purtroppo invece, la maggior parte dei "colleghi", considera ancora il proprio lavoro come un semplice mestiere, e nulla più. Non c'è passione, non c'è sentimento, esiste solo il puro e semplice guadagno economico. Se abbiamo toccato il fondo qualche anno fa, è tutto merito di questi personaggi, che hanno approfittato cercando di guadagnare il più possibile alle spalle dei loro clienti.* ***E se la gente non sta all'occhio, selezionando con cura le persone alle quali affidare le proprie esigenze, i propri desideri, in ambito immobiliare, il rischio di tornare indietro è lì dietro l'angolo.*** *E infatti, anche nel 2018, le compravendite sono in aumento, i prezzi ancora in calo…>>*

Spiegaci meglio Davide…

<<Prendiamo chi vende. All'inizio è facile rimanere abbagliati dalle (false) promesse di agenti senza scrupoli. Quelli che intanto ti accontentano su tutto, riservandosi in questo modo la possibilità di trattare l'immobile, salvo poi utilizzare un atteggiamento ai limiti della coercizione morale, per convincere il proprietario ad abbassare il prezzo. Non so con quale faccia girino per la piazza, ma tant'è! ***E' più difficile dar credito ad un Consulente che ti dice con schiettezza che la tua casa vale meno rispetto le aspettative, ma che quello è l'unico risultato possibile in funzione di una valutazione concreta, basata su dati reali e dimostrabili.***

E' normale che chi cade nel tranello di questi agenti senza scrupoli, subisce delle conseguenze, il valore della sua casa subisce delle conseguenze, che contribuiscono a deprezzare ulteriormente i valori medi del mercato immobiliare italiano.>>

Telefono 3459904715
Mail davide@casalab.info

Come di consueto, mi trovo a tracciare un bilancio dell'anno che va per concludersi. Scrivo che mancano ormai poche ore al termine di questo 2018, mentre sto trascorrendo qualche giorno in famiglia, dopo un anno vissuto a *1000 all'ora*. Quest'anno ho deciso di condividere apertamente le mie riflessioni, snocciolando qualche dato e fornendo a tutti quei clienti (e non) che ci seguono, un'analisi approfondita di questo primo anno di *CasaLab*, di questo nuovo marchio subentrato a *Tecnorete* dallo scorso Maggio.

Voglio essere sincero fino in fondo. Un anno fa, in questo preciso momento, *me la facevo sotto*. Ovviamente in Agenzia avevamo pianificato tutto nel dettaglio. Era già stabilito da un po' che, Aprile 2018, sarebbe stato l'ultimo mese all'interno del *franchising Tecnorete* (il secondo marchio del *Gruppo Tecnocasa*, ndr). **Dopo 14 anni per me, dopo 17 anni per Leo, il 2018 sarebbe stato l'anno della svolta definitiva, l'anno in cui avremo definitivamente e per sempre abbandonato un *Gruppo* di lavoro che ci aveva "tirato su" -almeno nei primissimi anni- come *persone* e come *professionisti*.**

Questo 2018, per la nostra Agenzia, segnava la fine di un'epoca. Una scelta sofferta, una scelta ponderata, ragionata, valutata nei minimi dettagli, ma che portava con se comunque un po' d'angoscia: d'altronde, eravamo consapevoli di ciò che lasciavamo, ma non avevamo la più pallida idea di cosa avremo trovato.

Un anno fa, in queste ore, incrociavo le dita. Tutto era programmato da tempo, ma finché non avremmo alzato il sipario a Maggio, finché non ci saremmo *spogliati* del vecchio marchio per indossare quel "nome nuovo", finché non ci saremmo trovati dinanzi al "giudizio supremo" in termini commerciali -quello del *pubblico pagante*, quello dei nostri clienti, quelli storici, quelli che ci hanno scelto nel corso dei primi 10 anni di storia, ma anche quelli nuovi, quelli che lo avrebbero fatto di lì in poi, per i prossimi trent'anni- tutto sarebbe stato avvolto da un alone d'incertezza.

Un anno dopo, il primo dato importante, è che *siamo ancora qua*! Io, *Leo*, *Elena*, *Filippo*, la nostra Agenzia, siamo ancora qui, ci siamo tutti, tutti ci stiamo godendo qualche giorno di meritato riposo, anche se quando leggerai questo "pezzo" saremo rientrati nuovamente ai nostri *posti di comando*! Sembra un eufemismo quel *<<siamo ancora qua>>*, e invece per me è un risultato eccezionale. **Un gruppo consolidato che, nonostante il trambusto di un cambio-marchio, nonostante i caratteri, le idee, i modi, diversi, forti, a volte contrastanti, continua a condividere un metodo di lavoro, un'idea di "agenzia immobiliare", continua a perseguire un obiettivo comune... per me -scusa se uso un'espressione un po' così- è *tanta roba*!**

E lo è anche per tutti i clienti che continuano a sceglierci, che continuano a darci fiducia, che continuano ad appoggiarsi a noi, a mandarci amici e parenti: un Gruppo affiatato e consolidato da tempo, offre garanzie di risultato maggiori, rispetto ai "gruppi" caratterizzati da un *turn-over di personale* continuo. Questo, in fondo in fondo, è uno dei motivi che ci hanno spinto ad abbandonare il *franchising*, dove regole, metodi di lavoro, stipendi da fame, impediscono di mantenere nel tempo gruppi di lavoro stabili.

Un anno dopo, il secondo dato importante, è che Monselice si è già dimenticata di *Tecnorete*! O meglio, si è dimenticata del "marchio", di *Tecnorete* inteso come ufficio, come *franchising*. Monselice non si è dimenticata di chi ha formato e tenuto alto per 10 anni questo marchio, non si è dimenticata che *Tecnorete* altro non era che "*Elena Rosa, Filippo Molon, Leo Todaro, Davide Rosa*". Il timore più grosso che avevo -la confusione che avrebbe generato questa scelta tra i nostri clienti- svanito in un batter d'occhio, cancellato dagli attestati di stima dei clienti storici, dagli incoraggiamenti di chi ci supporta quotidianamente nel territorio, dalla fiducia che i nuovi clienti hanno continuato a riporre in noi.

Quest'anno ho avuto la conferma forte che in qualsiasi ambito lavorativo, contano prima le persone, a qualsiasi livello, conta prima la squadra, il *team* di lavoro, e solo dopo viene il marchio che rappresentano, l'azienda per la quale lavorano. Le persone prima di tutto! Anche se *Tecnocasa/Tecnorete* per 14 anni mi ha invasato il cervello che non sarei mai stato nessuno senza di loro, che prima c'era il "marchio", poi veniva Davide. Che i risultati di Davide arrivavano per il 50% per suo merito, per il 50% per merito del loro marchio, del loro "nome famoso". *Che enorme cazzata!* Nel bene e nel male, i risultati professionali di una persona, sono la somma delle cose buone e meno buone che fa da quando si alza la mattina, a quando si corica a letto la sera.

Un anno dopo, il terzo dato fondamentale, una *considerazione* probabilmente, più che un dato vero e proprio, è che *<<…porca vacca sono qui a mangiarmi le mani!!!>>* Te la dico così come mi viene, senza girarci troppo intorno, senza cercare le parole giuste. Un anno fa a quest'ora -con tutte le paure per l'imminente cambiamento, con tutta l'ansia per un anno che non sapevo esattamente dove ci avrebbe portato, con la testa colma di buoni propositi ma contemporaneamente piena di timori, di dubbi, di perplessità per quella svolta netta che avremo preso di lì a qualche settimana- ho avuto la brillante idea di condividere coi miei colleghi un traguardo ambizioso, un obiettivo mai raggiunto prima. Della serie, *o la va o la spacca!* Questi erano i tot. clienti da soddisfare, le tot. persone che avrebbero usufruito del nostro servizio, questi i tot. proprietari da accontentare, questi i tot. acquirenti che avrebbero comprato casa con noi nel 2018. **Un obiettivo importante, ambizioso, supportato da un sistema di lavoro che finalmente avremo potuto adoperare a pieno, senza alcuna limitazione, senza sentirci obbligati a dover rispettare un'*etichetta* -quella imposta dal franchising- ormai superata rispetto le richieste del mercato attuale.**

Averlo sfiorato, averlo mancato per un soffio, mi lascia -da un lato- con l'amaro in bocca -dall'altro- con la consapevolezza di avere certi risultati nelle corde, di poter rilanciare nel 2019! Probabilmente, fossimo ancora sotto *Tecnorete*, avremo subito il "cazziatone" del *mega direttore generale*. Quello tutto figo, giacca-cravatta-bella macchina, seduto bello comodo nella sua *poltrona di pelle umana* come ci raccontava il buon Fantozzi… Da *pazzi* essere arrivati ad un passo dall'obiettivo, e aver preferito concederci qualche giorno di riposo, anziché tirare *il carretto* fino al 31 Dicembre per agguantarlo in extremis!

Fortunatamente non dobbiamo più rendere conto a nessuno, se non a noi stessi, ai clienti della nostra Agenzia, a quelle persone che hanno riposto in noi la loro speranza di cambiare casa, la loro esigenza di venderla, il loro sogno di acquistarne finalmente una di proprietà.

I nostri clienti, quelli che siamo riusciti ad accontentare durante quest'anno appena trascorso, coloro che lo diventeranno il prossimo, loro e solo loro sono il nostro "giudice supremo". A loro, al loro insindacabile giudizio, dobbiamo rimettere il nostro operato, il nostro metodo di lavoro, i sistemi innovativi coi quali cerchiamo di dare un aiuto concreto per ridare vigore ad un settore che, con qualche fatica, cerca di scrollarsi di dosso la crisi che lo ha travolto qualche anno fa…

Concludo augurandoti un felice anno nuovo, un 2019 in qualsiasi caso migliore dell'anno appena passato, ricordandoti che per ogni esigenza immobiliare… (concedimelo)…. *CasaLab c'è! CasaLab c'è! CasaLab c'è!*

CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

Monselice Via C. Colombo, 71 (vicino al C.C. Airone)
Tel. 0429 767 302 - CasaLab Monselice
www.casamonselice.com
www.vendocasaoggi.com