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

Editoriale
di Davide Rosa

news CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

MONSELICE e una PRIMAVERA che si preannuncia infuocata!

#recessionetecnica #mercatoimmobiliare #elezionicomunali

L'Italia è ufficialmente in recessione tecnica. Nell'ultimo mese e mezzo, tv e giornali non parlano d'altro. Era nell'aria che qualcosa stava cambiando, e le stime dell'*Istat* uscite a fine gennaio hanno sentenziato questo nuovo scenario per il nostro Paese.

Ma cosa significa esattamente recessione tecnica? Con questo appellativo si identifica la situazione economica di un Paese in cui il *Pil* (Prodotto interno lordo) anziché crescere, subisce una flessione per due trimestri consecutivi. Si tratta di una sorta di convenzione, necessaria ad individuare nel minor tempo possibile i segnali di un'economia in potenziale difficoltà, dando la possibilità a chi governa il Paese di correre immediatamente ai ripari.

Come avrai avuto modo di leggere o ascoltare in queste settimane, un periodo di *recessione tecnica*, non per forza è il preludio di una *crisi economica*. Per individuare infatti una situazione di reale crisi, occorre fare i conti anche con altri fattori, quali la crescita demografica, la produzione industriale, l'occupazione, ecc.

Il fatto che un Paese registri una decrescita per sei mesi consecutivi, non significa che nel frattempo non stia seminando per ottenere risultati migliori in seguito. Il verdetto *"recessione tecnica"* offre quindi un certo margine di recupero e di fiducia nel futuro, utile soprattutto alla politica per intervenire immediatamente sulle prossime misure da adottare per invertire la rotta.

Il mercato immobiliare subirà delle ripercussioni se verranno confermati questi dati?! Parrebbe di no, stando alle analisi di alcuni dei maggiori esperti in ambito economico. **Siamo nel bel mezzo di un ciclo piuttosto positivo per il *mattone* italiano, per l'effetto di tassi particolarmente bassi, che rappresentano un forte stimolo per le compravendite.** Anche per il 2019 è previsto un leggero aumento dei volumi complessivi di transazioni immobiliari. L'unico neo riguarda i *prezzi*: le speranze per un'inversione di tendenza dei valori immobiliari, sono nuovamente rimandate a data da destinarsi.

Monselice si avvia alle elezioni amministrative del prossimo maggio. Chi succederà nel ruolo di sindaco a Francesco Lunghi? I primi nomi sono usciti da tempo, e siamo già alle prime scaramucce (*social*) tra le varie fazioni.

Quest'anno, per la prima volta, non voterò *per* Monselice. Sono le prime elezioni che "vivo" da cittadino di San Pietro Viminario. Seppur non abbia la possibilità di esprimere il voto per la "mia" città, la città dove sono nato e cresciuto, la città dove ha sede la mia azienda, la città dove trascorro gran parte della mia giornata/settimana, ascolterò con interesse il dibattito politico che accenderà gli animi dei miei (ex) concittadini nelle prossime settimane.

Quale sarà la direzione in cui virerà Monselice i prossimi 5 anni? Sarà un "governo" di continuità col passato? Saliranno alla ribalta gli esponenti politici arrivati ad un soffio dalla vittoria nel 2014? O sarà qualche new-entry a *far saltare il banco* quest'anno?! Tra qualche mese sapremo tutto…

Nel frattempo desidero rivolgere un pensiero, anzi due, a chi si occuperà di stendere i programmi elettorali dei vari esponenti che si candideranno alla poltrona di sindaco.

Il primo, riguarda il centro storico, il mercato, le manifestazioni. 11 anni fa, quando abbiamo aperto l'agenzia (anche se io l'ho rilevata solo due anni più tardi), trovare un "buco" di negozio in centro, a cifre umane, era pressoché impossibile. L'aria è inevitabilmente cambiata qualche anno dopo, con la crisi economica italiana che ha fatto sprofondare nel baratro anche il "nostro" centro. Farsi un giro in piazza oggi, con tutte quelle serrande abbassate, nel centro più bello dell'intera Bassa (e chi dice che Este è meglio, si faccia un giro al castello, sulla Rocca, ecc.), è davvero deprimente. Appena ho avuto l'opportunità (anche economica, sono sincero) ho preso in affitto un punto vetrina in centro, vicino le Poste. Non posso di certo trasferire l'intera attività, ma appena c'è stata la possibilità di acquisire un pò di visibilità in centro, non ci ho pensato due volte!

Per due anni, tutti i lunedì mattina, in concomitanza col mercato, abbiamo tenuto aperto sia qui in *via Colombo*, sia il punto vetrina di *via Zanellato*. Da quando il mercato si è smembrato, non ne vale più la pena. Le presenze del lunedì mattina sono drasticamente calate, e se a noi poco cambia, se per noi il mercato era semplicemente un'occasione in più per fare *pubbliche relazioni*, gli ambulanti che "vivono" di questo faranno per evitare *il giro* a Monselice, portando a morire anche questa tradizione.

Il secondo punto, mi riguarda da vicino. **Il tema della casa, è da sempre uno dei punti più "caldi" in ambito politico.** Soprattutto quando si tocca la sfera fiscale. Vedi le fresche notizie che vorrebbero lo sblocco della leva fiscale, o la recentemente discussa (e pare già archiviata) nuova tassa unica che riunirebbe *Imu* e *Tasi* con relativo aumento dell'aliquota.

Il mio pensiero in ambito immobiliare riguarda però la sfera che definirei "pratica", della questione. **L'appello che faccio a chiunque dovesse occupare la sedia più importante di *palazzo Tortorini*, è quello di non avviare un nuovo processo di cementificazione della "nostra" Monselice. Qualcuno potrà darmi del pazzo, visto che "vivo" di questo. Ma credo che un conto sia il lavoro, un conto siano gli affari, e un altro sia quello di fare il possibile per salvaguardare il territorio in cui viviamo.**

Ho i dati per affermare che Monselice dispone di un patrimonio immobiliare inutilizzato, inabitato, da ristrutturare, che supera di gran lunga l'esigenza abitativa - non solo quella attuale - ma anche quella che potrebbe crearsi nei prossimi anni con l'indotto in arrivo dall'Ospedale e da *Agrologic*. La vera sfida, sarà quella di incentivare quella fetta di mercato, più di quanto non abbia già fatto il Governo con i bonus legati alle ristrutturazioni.

MONSELICE DEVE TORNARE A SPLENDERE!!!

Davide Rosa,
35 anni, titolare e responsabile dell'area marketing e risorse umane.
Dopo aver mosso i primi passi nel settore a Battaglia Terme, da 9 anni è al timone dell'Agenzia di Monselice.
*«**L'opportunità di affermarmi nella città dove sono nato e cresciuto, era talmente allettante che non ci ho pensato un attimo.** E questo, nonostante la crisi fosse già nell'aria. Sono stato bravo e fortunato. Bravo a sopperire alle difficoltà iniziali, a trovare un sistema nuovo per parlare alla gente, che non fosse fatto di soli numeri, dati, prezzi, ma di motivazioni, sogni da realizzare, problemi da risolvere, vendendo o cambiando casa. Fortunato ad aver trovato al mio fianco Consulenti tenaci e dai solidi valori morali, quali Elena, Filippo, Leo, ma anche i vari Fabio, Erika, Paola che poi, per motivi personali e familiari, hanno dovuto scegliere altre strade»*
In due parole, quali sono i tuoi obiettivi per questo 2019? *«Se l'anno passato è stato quello del "cambiamento" (uscita dal franchising, nuovo marchio, ndr), questo dev'essere quello della "conferma". Il 2019 è iniziato in maniera davvero positiva, e non parlo semplicemente dei risultati ottenuti. La soddisfazione più grande è vedere riconosciuto ed apprezzato da parte dei clienti, l'impegno e lo sforzo quotidiano che -sia io sia i miei colleghi- mettiamo in campo per raggiungere il massimo risultato. Il mio obiettivo è quello di perfezionare e migliorare il nostro sistema di lavoro, in modo tale da aiutare ancor più famiglie a realizzare il loro sogno di vendere/cambiare casa nel più breve tempo possibile!»*
Telefono 3459904715
Mail davide@casalab.info

CASAMONSELICE.COM SI É RIFATTO IL LOOK!

Era l'ultimo tassello che mancava per completare il puzzle: dopo aver stravolto vetrine, cambiato colori, creato un marchio nuovo da zero, il sito internet dell'agenzia, la nostra "sala mostra" più importante, era *l'ultimo pezzo* che mancava per completare del tutto la "trasformazione".
Ci abbiamo lavorato sopra per mesi (e qualcosa dev'essere ancora completato), pur di offrire ai nostri utenti un prodotto completo, che gli garantisse non solo di visionare e prendere informazioni sulle abitazioni *esclusive* che trattiamo, ma anche di entrare in contatto con noi e col nostro sistema di lavoro.

***Casamonselice.com* va ad aggiungersi al già corposo "pacchetto pubblicitario" che *CasaLab* offre a tutti quei clienti che desiderano vendere casa, e per farlo decidono di appoggiarsi alla nostra agenzia.** Oltre al sito, ricordiamo i punti vetrina di v. Colombo, di v. Zanellato, le bacheche presenti all'Airone e al nuovo Ospedale unico, la pagina Facebook, questo magazine, ecc.

Se vuoi fissare un appuntamento per scoprire come potremo esserti d'aiuto per vendere la tua casa, compila il *form* che trovi nel nostro sito alla pagina *Chi Siamo/Gli specialisti della compravendita*

Buona navigazione!

Si è riaccesa la voglia di cambiare casa nelle famiglie italiane: boom nel ramo delle compravendite per sostituzione.

Filippo Molon

Il 2018 si è rivelato l'anno delle *compravendite per sostituzione*. I dati raccolti nel territorio di nostra competenza, hanno evidenziato in forte aumento il numero di famiglie che, approfittando di questa fase favorevole di mercato, hanno realizzato il loro sogno di cambiare casa.

Ho analizzato alcuni fattori che hanno contribuito in maniera determinante ad alimentare questa fetta di mercato, che oggi vorrei sottoporre alla tua attenzione.

1-MUTUI FAVOREVOLI

I tassi d'interesse ai minimi storici e la riapertura dei rubinetti bancari, sono stati gli elementi determinanti per la ripartenza del mercato immobiliare italiano. Anche il ramo delle compravendite per sostituzione ha largamente beneficiato di questo scenario, che ha incentivato -e non poco- tutte le famiglie che, per cambiare casa, per migliorare le proprie condizioni abitative, necessitavano di un nuovo finanziamento, o semplicemente di un finanziamento maggiore rispetto a quello contratto anni prima.

Le tensioni sullo *spread*, la fine del programma di *Quantitative Easing*, l'atteso aumento del costo del denaro da parte della *Bce*, avevano gettato qualche ombra sul futuro, tornando a far tremare addetti ai lavori e non. Fortunatamente l'allarme è rientrato in fretta, e **tuttora è possibile beneficiare di tassi davvero molto interessanti**, con l'*Euribor* (per i mutui a tasso variabile) fermo al -0,31%, e l'*Eurirs* (per i mutui a tasso fisso) sceso dall'1,51% dell'ottobre scorso all' 1,30% di gennaio (riferimento a 20 anni).

2-ALTERNATIVE D'ACQUISTO

L'offerta di abitazioni in vendita supera ancora di gran lunga la reale richiesta d'acquisto. Tradotto, **ci sono ancora più case da vendere, che clienti seriamente interessati a comprare**. L'argomento verrà trattato nello specifico da Leo nel suo articolo in ultima pagina, ma è uno dei punti salienti che hanno contribuito al rilancio delle compravendite per sostituzione.

Il timore di non trovare la soluzione giusta una volta venduta la propria casa, è lo stato d'animo più diffuso tra coloro che si accingono per la prima volta a cambiare casa. Se stai vivendo questa sensazione, vorrei tranquillizzarti dicendoti che è *normalissimo*. Coi clienti che decidono di appoggiarsi alla nostra agenzia per cambiare casa, solitamente cerco di sdrammatizzare con una battuta *"…finora con noi nessuno è mai finito sotto un ponte!"*

Tanto meglio in un mercato che offre ancora una vasta gamma di alternative, **un mercato in cui l'offerta supera di gran lunga la domanda, dove la vera difficoltà (nel 90% dei casi) rimane tuttora quella di vendere, di vendere al giusto prezzo, non certo quella di comprare!**

3-LEGGE DI STABILITA' 2016

Un altro degli elementi determinanti che ha dato una sferzata positiva al mercato immobiliare italiano, ed in particolare a quella fetta riguardante le compravendite per sostituzione, è lo stravolgimento normativo apportato a partire dal 1° gennaio 2016, con l'entrata di vigore della cosiddetta Legge di Stabilità 2016.

Fino a quel momento, il proprietario di un'abitazione acquistata con le agevolazioni prima casa, non poteva usufruire nuovamente delle stesse agevolazioni per un secondo acquisto, se non dopo aver venduto il primo immobile.

Con l'avvento della nuova normativa, un qualsiasi proprietario di abitazione acquistata come prima casa, ha la facoltà di chiedere le agevolazioni anche per la seconda casa che va a comprare, a patto di vendere -entro un anno- il primo immobile per cui ha usufruito dell'agevolazione fiscale.

Tradotto, se hai le disponibilità economiche per comprare senza per forza vendere dove abiti, puoi farlo, puoi farlo (*soprattutto*) usufruendo delle agevolazioni fiscali, hai tutto il tempo per sistemarti la nuova casa, fare il trasloco, e vendere quella dove abiti adesso entro un anno. Un bel vantaggio, per chi ha le possibilità!

4-MERCATO FINANZIARIO

Con estrema schiettezza: la politica finanziaria, unita alle più recenti vicende di cronaca legate alla crisi che ha coinvolto alcuni istituti bancari italiani, hanno dato una grossa mano al mercato del mattone. Se da un lato, la riapertura dei rubinetti bancari, ha agevolato quella fetta di clienti che attendevano con ansia questo periodo favorevole, per accedere al prestito necessario per l'acquisto, dall'altro, **la situazione stagnante e i rischi legati al mercato finanziario, hanno letteralmente "spostato" una mole enorme di denaro nel mercato immobiliare.**

A beneficiarne maggiormente proprio il mercato delle compravendite per sostituzione, con i risparmi "dormienti" in banca, ora investiti per migliorare la propria situazione abitativa, per acquistare una casa più recente, per cambiare quella attuale con una più adatta alle proprie esigenze.

Oso definirla "una nuova forma di investimento", che strizza l'occhio al presente, al beneficio immediato, al miglioramento delle attuali condizioni di vita, curandosi e preoccupandosi un po' meno di quello che capiterà nel futuro. Una "forma di investimento" che, per come sono fatto, mai avrei concepito fino a qualche tempo fa… *ma poi ho visto in tv un palazzetto dello sport pieno di poveri risparmiatori truffati…* 😥

5-PREZZI GIU'

Il profondo ridimensionamento dei prezzi avvenuto negli ultimi 10 anni, ha cambiato radicalmente il mercato immobiliare italiano. **Chi ha acquistato casa nel 2005/2006/2007, a cavallo di quegli anni, ha visto mandare in fumo un 40/45% del prezzo pagato all'epoca.**

La crisi dei prezzi, unita a tassi d'interesse sui prestiti in continuo aumento, hanno fatto sprofondare nel baratro il mercato immobiliare italiano, con il punto più basso della crisi toccato nel biennio 2012/2013. Un frangente che ha danneggiato pesantemente anche il mercato delle compravendite per sostituzione, con migliaia di famiglie impossibilitate a cambiare casa, legate ad un mutuo che superava di gran lunga il valore effettivo dell'abitazione acquistata anni prima. Una situazione che adesso pare essersi definitivamente sbloccata, grazie al normale decorso temporale, che ha portato la maggior parte delle famiglie che avevano contratto mutuo in quegli anni, entro livelli di *debito residuo* in linea coi valori di mercato attuali. **Famiglie che, coi prezzi di adesso, potranno chiudere definitivamente col passato, vendendo l'appartamento dove abitano, estinguendo quel finanziamento acceso anni prima, per ripartire con un acquisto a prezzi di mercato equi, e un mutuo (a tasso fisso!) da chiedere su importi più umani!**

6-TASSAZIONE SULLE SECONDE CASE

Se da lato, *Imu* e *Tasi* sono state protagoniste indiscusse della crisi del settore immobiliare, dall'altro stanno contribuendo al rilancio del mercato delle compravendite per sostituzione. E' un ragionamento piuttosto fine, da prendere con le pinze e da valutare in un periodo di tempo più lungo.

Il carico fiscale che debbono sopportare le famiglie proprietarie di seconde case, i proprietari di immobili non residenziali, è tra i più pesanti mai subiti prima (e sperando non trovino conferma le voci di un possibile sblocco della *leva fiscale*…) **Negli ultimi anni abbiamo seguito una mole importante di clienti che hanno venduto la loro "seconda casa", quell'appartamento affittato acquistato col TFR, la casa ereditata dai genitori che speravano di tenere per un figlio, ecc. proprio a causa di una tassazione tutt'altro che incentivante per chi vuole *investire* o *capitalizzare* nel mattone.**

Abbiamo constatato che, nel 70% dei casi, il ricavato economico di queste vendite, non è rimasto a lungo nei conti correnti di queste famiglie. Anzi! **Si è riversato nel mercato degli *acquisti per sostituzione*, per aiutare un figlio che voleva cambiare casa ad esempio, per acquistare un'abitazione più comoda ai servizi, per trasferire la famiglia su una casa più grande.** Ha favorito quella "nuova forma di investimento", come l'ho descritta al punto 4, che predilige un beneficio immediato, una situazione abitativa migliore, piuttosto che un capitale fermo, ultra-tassato, col rischio di vederlo addirittura svalutato nel tempo.

CI VEDIAMO E PROVIAMO AD INIZIARE INSIEME QUESTO PERCORSO?

Filippo Molon,
32 anni, collaboratore dell'area commerciale, nel team dell'Agenzia dal Febbraio 2012.

Ha contribuito in maniera importante ad alimentare il mercato delle compravendite per sostituzione nel territorio di nostra competenza, aiutando una dozzina di famiglie solo l'anno scorso a cambiare casa.

«Cambiare casa è uno dei momenti più delicati nella vita di coppia, nell'ambito personale di una famiglia. Quando una famiglia decide di cambiare casa, solitamente non sa esattamente a cosa va incontro. Da fuori, sembra tutto bellissimo, tutto facile, una passeggiata di salute. Solo chi ha già cambiato casa, sa che si troverà dinanzi a mesi difficili, a tensioni famigliari, a scambi di idee anche piuttosto accesi.

L'agenzia immobiliare serve ad "attutire" un po' il colpo, a pianificare la strada, a programmare il percorso migliore, quello più veloce, quello con meno ostacoli durante il tragitto. *Un buon Consulente immobiliare dev'essere consapevole di questo, se l'intento è davvero quello di aiutare queste persone»*

Se dovessi dare un consiglio a chi sta maturando adesso l'idea di cambiare casa…

«In primis, ascoltarsi dentro, cercando di capire il motivo "vero" per cui si vorrebbe fare un passo del genere. Poi occorre discuterne insieme al proprio partner, in famiglia, con le persone coinvolte in questa decisione. ***L'ago della bilancia non è mai quanto si prende della casa da vendere, cosa trovo da comprare, se è un momento buono di mercato oppure no... la cosa più importante è aver chiarito tra le mura domestiche il "perché", e che tutti ne siano consapevoli e ne condividano le ragioni.*** *Questo è l'unico consiglio per partire col piede giusto, e vivere serenamente questa scelta! In fondo in fondo, che le cose fuori vadano bene o male, che i prezzi siano in salita o in discesa, tu dovrai sia vendere sia comprare... da una parte ne guadagni, dall'altra ne perdi, o viceversa... moglie piena e botte ubriaca è impossibile!»*

Telefono 3459947284
Mail filippo@casalab.info

7-METODO CASALAB

Se il mercato delle compravendite per sostituzione ha preso slancio in quel di Monselice e dintorni, un po' di merito lo prendo anch'io coi miei colleghi. **Il metodo di lavoro che abbiamo adottato ormai da un paio d'anni, ha permesso a decine e decine di famiglie di chiarire la propria situazione, di analizzare con lucidità i motivi che li spingono a considerare un cambio casa, di confrontarsi concretamente con dati reali facilmente comprensibili, permettendogli di giungere in tempi brevi a prendere una decisione che riteniamo delicatissima ai fini dell'equilibrio interno familiare.**

Cambiare casa non è il momento più semplice nel percorso di vita di una famiglia. Ce chi lo affronta prendendo tutto un po' alla leggera, commettendo errori che compromettono irrimediabilmente la serenità o il bilancio familiare. Ce chi affida questo momento a "colleghi" che prendono il loro mestiere un po' alla leggera, o che non hanno un metodo chiaro e consolidato per aiutare concretamente queste famiglie. Infine, ce chi decide di appoggiarsi a coloro che, nel tempo, hanno deciso di specializzarsi in questo, abbandonando altre fette di mercato, per dedicare anima e corpo alle compravendite residenziali tra privati.

TI ASPETTO IN AGENZIA!

PER IL SINGLE CHE NON VUOLE PIÙ GETTARE SOLDI IN AFFITTO

Per maggiori informazioni visita il sito
www.casamonselice.com
Per fissare una visita contatta direttamente
Elena al n° 3459943687

- ✓ Mini appartamento al piano terra con giardino privato
- ✓ Quartiere residenziale comodo al centro di Monselice
- ✓ Garage al piano interrato
- ✓ Attualmente abitato ma disponibile in tempi brevissimi
- ✓ Ingresso autostradale a due passi

LA BIFAMILIARE PERFETTA PER LA GIOVANE COPPIA IN CERCA DELLA CASA "PER SEMPRE"

Per maggiori informazioni visita il sito
www.casamonselice.com
Per fissare una visita contatta direttamente
Elena al n° 3459943687

- ✓ Porzione di villa bifamiliare costruita nel 2008
- ✓ Ottimo stato di manutenzione generale
- ✓ Tre camere, doppi servizi, soggiorno e cucina separati
- ✓ Giardino privato e recintato di 900 mq
- ✓ Zona periferica ideale per chi ama la tranquillità
- ✓ A metà strada tra Tribano e Pozzonovo

IL COMPROMESSO GIUSTO PER AVERE UN PO' DI INDIPENDENZA SENZA SVUOTARE IL PORTAFOGLIO

Per maggiori informazioni visita il sito
www.casamonselice.com
Per fissare una visita contatta direttamente
Elena al n° 3459943687

- ✓ Contesto di sole due unità immobiliari
- ✓ Abitazione al primo piano di oltre 100 mq
- ✓ Possibilità di ricavare la terza camera da letto
- ✓ Ingresso indipendente, corte privata, giardino
- ✓ Zona Carmine, una delle più ambite di Monselice
- ✓ Abitabile fin da subito

VENDERE O COMPRARE IN ESCLUSIVA

QUALI VANTAGGI PER IL CLIENTE?

"ESCLUSIVA" COSA SIGNIFICA?

Con il termine "esclusiva" o "incarico in esclusiva" si definisce l'accordo scritto tra proprietario di un'abitazione e agente immobiliare, nel quale vengono delegate a quest'ultimo tutte le attività finalizzate alla vendita dell'immobile stesso.

"INCARICO IN ESCLUSIVA", QUALI SONO I TERMINI ESSENZIALI?

- ✓ DATI DEL PROPRIETARIO O DEI PROPRIETARI: dalle comproprietà più semplici -marito e moglie- fino ai casi più complessi - eredità allargate oltre la stretta cerchia familiare- l'incarico dev'essere *sottoscritto* da tutte le persone che detengono anche solo una piccola quota di proprietà
- ✓ DATI DELL'AGENZIA IMMOBILIARE: l'incarico dev'essere sottoscritto dal *titolare dell'agenzia* a cui viene affidato, con l'impegno ad accettarne obblighi, diritti e doveri ivi contenuti
- ✓ DATI DELL'IMMOBILE: è necessario identificare a priori l'immobile oggetto di vendita, non solo con una semplice descrizione dello stesso, ma con *riferimenti catastali univoci*; è altamente consigliabile mettere per iscritto l'attuale situazione ipotecaria, l'efficienza energetica, l'eventuale rendiconto a livello condominiale
- ✓ PREZZO DI VENDITA: la cifra che verrà pubblicizzata, il "valore" concordato tra proprietario e agente come *il più probabile di mercato*; il prezzo indicato nell'incarico è quel valore per il quale, dovesse arrivare un'offerta di pari importo, il proprietario si "obbliga" a vendere l'abitazione
- ✓ DURATA DELL'INCARICO: l'incarico non è "per sempre"
  l'incarico ha una *tempistica predefinita*, tale da permettere all'agenzia di programmare tutte le attività, pubblicitarie e non, per individuare l'acquirente giusto
- ✓ PROVVIGIONE: come ogni contratto che si rispetti, anche questo definisce a priori *il compenso* spettante all'agente nel caso di positiva conclusione del mandato; nel caso specifico dell'incarico in esclusiva *CasaLab*, ci impegniamo fin da subito a *rinunciare a qualsiasi rimborso spese** se non riusciamo a trovare l'acquirente entro i termini di tempo stabiliti

*dovuto per Legge alle agenzie immobiliari, vedi art. 1756 C.C.

"L'ESCLUSIVA" SECONDO CASALAB ...

(tratto dal libro "Strategie per vendere casa-Guida pratica alla vendita immobiliare" di Davide Rosa)

"…sfatiamo un mito: l'Esclusiva non è un vincolo! Chi vuole davvero vendere casa realizzando la miglior cifra di mercato, deve assolutamente affidare alla miglior Agenzia del paese, un mandato in esclusiva"

"…la maggior parte dei clienti incontrati durante la mia carriera, quelli a cui viene l'orticaria solo sentendo parlare di *esclusiva*, in realtà non ha mai approfondito personalmente il significato di questo metodo di lavoro. Spesso, bloccati da pregiudizi che non sono neanche i loro. Non li biasimo, tutt'altro. Purtroppo esistono, ed esisteranno sempre, agenzie immobiliari che adottano questo metodo di lavoro in maniera poco etica, creando più problemi che altro ai proprietari"

"…ti dico personalmente perché ho scelto di lavorare *esclusivamente in esclusiva* …..
è necessario distinguere chi propone tutti i suoi immobili in esclusiva, da chi lo fa solo per alcuni. Nel primo caso, avrai a che fare con una persona che ha un metodo di lavoro chiaro, che non scende a compromessi, che ha fiducia nei suoi mezzi. Una persona che, molto probabilmente, adotterà un metodo di lavoro trasparente anche coi potenziali acquirenti. Un Consulente che, con la stessa rigidità e la stessa fiducia nelle sue competenze, tratterà per te, col futuro proprietario della tua abitazione. Prova a pensare agli enormi vantaggi che avresti in termini economici, se a rappresentarti -durante le trattative per concludere- sarà una persona di questo calibro …..
Rifletti un attimo, caso contrario, se a trattare per te, fosse uno che fin dall'inizio gli va bene un po' tutto. Uno che se gli davi l'esclusiva bene, se non glie la davi andava bene uguale. Con quale grinta, con quale fiducia, con quali competenze, questa persona affronterà il potenziale acquirente di casa tua? Qualsiasi offerta andrà bene, poco cambia che sia o meno in linea con la valutazione di mercato"

"…perché ho scelto la via più complicata?! Perché *CasaLab* tratta tutti i suoi immobili in esclusiva, per un periodo di tempo medio-lungo?! …..
Fin da quando sono arrivato a Monselice nel 2010, mi sono dato un obiettivo preciso: dovevamo vendere, e dovevamo vendere tanto; mica sono ipocrita, se l'agenzia non vende, mica si va avanti. Ma non sarebbe bastato vendere per andare avanti. Dovevo garantire, ai clienti che decidevano di affidarci la loro casa, di realizzare la miglior cifra di mercato. Altrimenti, nel giro di qualche anno, ti fai terra bruciata intorno. Se l'obiettivo è solo quello di vendere, di incassare le provvigioni, e via, la voce (negativa!) si sparge in fretta"

"…per raggiungere un risultato del genere, per permettere al proprietario di realizzare la miglior cifra di mercato, un qualsiasi Consulente immobiliare deve smuovere una serie di attività che necessitano una mole di tempo enorme, tanti soldi investiti, ben più di quelli che pensi, e un sacco di energie (non solo mentali!). Per questo, con tutta franchezza e senza girarci troppo intorno, ho deciso di lavorare solo in esclusiva. Vuoi che dedichiamo anima e corpo alla vendita di casa tua?! Mi dai l'incarico in esclusiva!"

"…un mandato in esclusiva, comporta pro e contro, impegni per te che sei il proprietario, impegni per me che sono l'agenzia, diritti e doveri per l'una e per l'altra parte. Come un qualsiasi contratto di lavoro! Manderesti tuo figlio a lavorare in un'azienda senza contratto?! No! E allora per quale assurdo motivo qualcuno dovrebbe farlo per te, per la vendita della tua casa?"

"…so esattamente su quali punti si focalizzano tutte le diffidenze di un proprietario, prima di incaricare un'agenzia per la vendita della propria casa. Le mie risposte saranno secche, chiare, oneste, perché questo è il modo in cui, sia io sia i Consulenti che collaborano con me, affrontiamo quotidianamente la nostra attività"

"…*«se vendo da solo, devo pagare comunque la provvigione?»* La risposta, con ogni probabilità, già la conosci: se hai affidato la casa in esclusiva ad una qualsiasi agenzia, e, durante il periodo d'incarico, trovi qualcuno che vuole comprarla, devi comunque riconoscere la percentuale all'agenzia. Quindi Sì, devi pagare! …..
Questo è uno degli obblighi che il proprietario deve rispettare, per avvalersi del lavoro di un'agenzia seria. In 14 anni, mi è capitato solo 6 volte di trovarmi in mezzo ad una circostanza del genere. Un'agenzia media che lavora bene, ha una percentuale bassissima di eventi di questo tipo. Il perché è piuttosto semplice: sono molte più le occasioni per un agente immobiliare -h24 sul pezzo- di trovare l'acquirente giusto, che quelle che possono capitare ad un proprietario"

"…poi ci sono modi e modi per gestire questa situazione, qualora dovesse accadere …..
Quando mi è capitato, ho sempre trovato una soluzione con (quasi) tutti. Mi sono offerto di proseguire un lavoro già cominciato, portando i miei clienti fino al rogito, e seguendo la pratica anche per conto dell'acquirente. Ho svolto un lavoro per lo più "tecnico", limitandomi ad aiutare le parti a portare a termine un accordo già

"IL METODO CASALAB, UN SISTEMA "ESCLUSIVO" CHE METTE D'ACCORDO TUTTI!

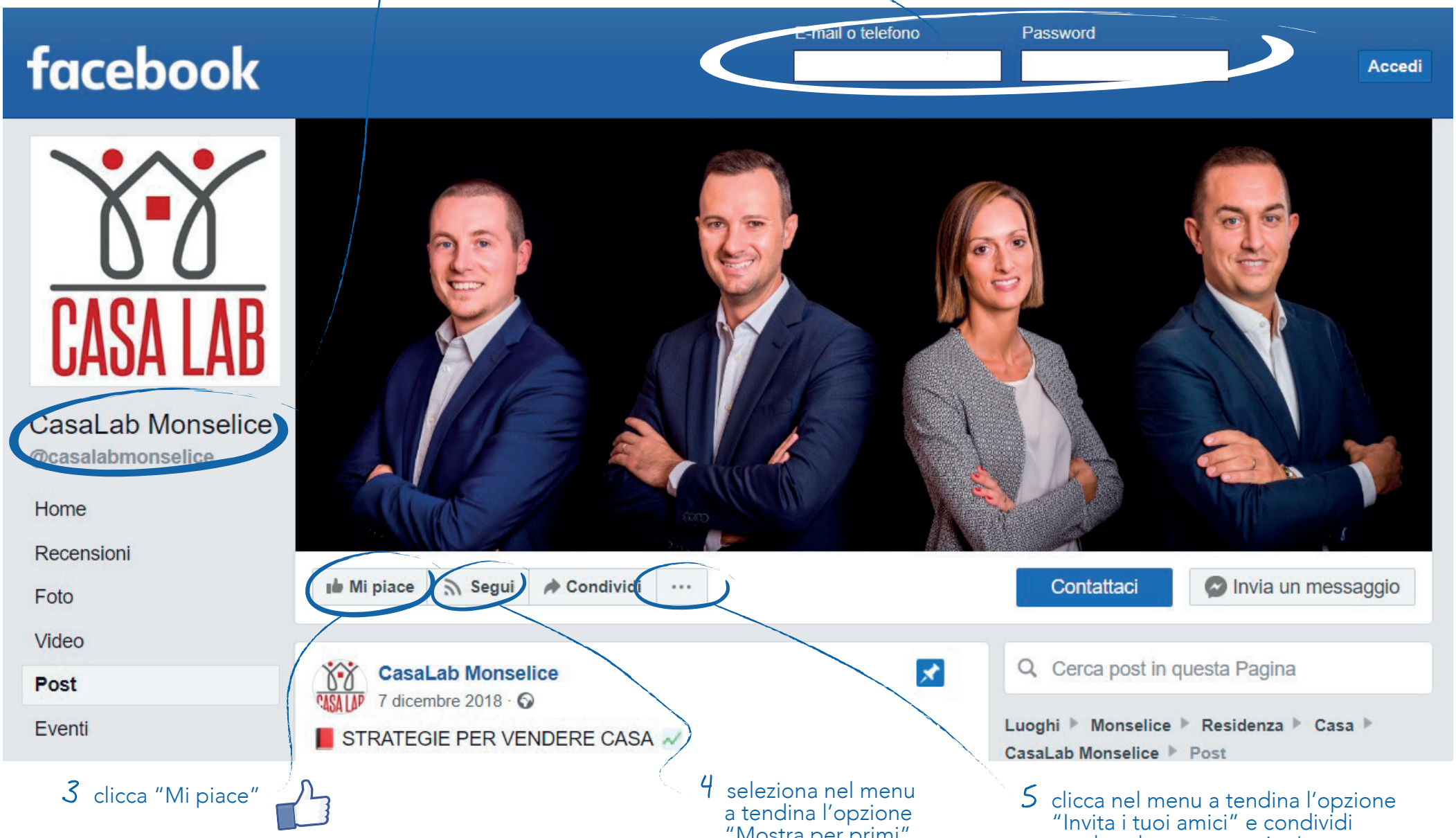
	PER I VENDITORI	PER GLI ACQUIRENTI
VALUTAZIONE COMMERCIALE BASATA SU DATI CONCRETI E DIMOSTRABILI	-i parametri utilizzati sono di facile comprensione anche se sei alla prima esperienza -la probabilità che il valore di stima coincida con il prezzo reale di mercato è superiore al 90% -il servizio è gratuito, ma necessita di studi accurati e laboriosi: per questo viene fornito solo ai proprietari che desiderano concretamente vendere casa adesso	-potrai impiegare il tuo tempo a visitare immobili che rientrano nel budjet di spesa che hai prefissato, senza sprecarlo valutando soluzioni dai valori fuori mercato -i parametri utilizzati, di facile comprensione, ti permettono di accertare la bontà economica dell'acquisto, prima di "fermare" l'immobile -l'acquisto che rientra su valori corretti di mercato, è facilmente finanziabile da qualsiasi banca
CHECK DOCUMENTI PRIMA DELLA PUBBLICAZIONE DELL'ANNUNCIO	-la tua casa verrà controllata "tecnicamente" da cima a fondo, in modo da rilevare in anticipo eventuali problematiche in ambito catastale, urbanistico, ipotecario -il controllo viene effettuato dal responsabile tecnico dell'agenzia, che si occuperà anche di elaborare e proporre le soluzioni necessarie -il costo del servizio è compreso nella provvigione, e sarà totalmente gratuito se non riusciamo a vendere	-non sprecherai tempo valutando immobili attualmente "invendibili" da un punto di vista tecnico -l'eventuale perizia per la richiesta di mutuo non subirà rallentamenti e tantomeno verrà declinata per problemi tecnici riguardanti l'immobile, non dichiarati e risolti in anticipo -eviterai di incappare in spiacevoli sorprese o ritardi nella definizione dell'affare, in prossimità della data di stipula fissata dal notaio
GESTIONE CONTEMPORANEA DI UN MASSIMO DI 35 IMMOBILI	-il tempo e gli spazi pubblicitari dedicati alla tua abitazione saranno notevolmente maggiori, rispetto a quelli che riuscirebbero a destinargli agenzie con minor personale e maggiori proposte da trattare -l'agente riuscirà a ritagliarsi lo spazio per aggiornarti periodicamente sulla vendita -la tua casa non verrà gettata nel calderone di proposte da vendere, ma sarà gestita come una delle "poche" attualmente presenti nel mercato con determinate caratteristiche	-quello che inizialmente potrebbe assomigliare ad un limite, con l'offerta circoscritta a pochissimi immobili, nel momento decisivo diventa un vantaggio enorme, perché il cliente si trova a scegliere tra opportunità realmente meritevoli d'attenzione -non disperderai energie e tempo prendendo in considerazione immobili poco appetibili, sfruttando al massimo il lavoro di selezione delle migliori proposte già effettuato da chi vive il mercato quotidianamente
PIANO MARKETING MULTICANALE E DI QUALITA'	-l'agenzia potrà programmare nel tempo le iniziative pubblicitarie legate alla promozione della tua abitazione, senza commettere l'errore di dargli enorme visibilità immediata, per poi dimenticarla tra le centinaia di proposte presenti nel web -la tua casa verrà pubblicizzata a 360° con foto interne, foto esterne, riferimenti alla zona e al contesto circostante: un annuncio di qualità, completo di tutto, raddoppia le probabilità di "arrivare" al cliente giusto	-entro pochissimi giorni dalla pubblicazione, e senza essere iscritto ad alcuna banca dati dell'agenzia, troverai pubblicato l'annuncio in uno dei tanti canali pubblicitari adottati: riuscirai a valutarne l'acquisto fin da subito, senza rischiare di venirlo a sapere troppo tardi -avrai fin da subito tutte le informazioni necessarie per valutare concretamente se è una proposta in linea con la tua ricerca oppure no: uno *shooting fotografico* completo ti permetterà di conoscere in anticipo le condizioni dell'immobile sia dentro sia fuori, per capire se rientra o meno nei parametri che ti sei dato
PIANIFICAZIONE DELLE VISITE	-accorderemo fin da subito giorni ed orari specifici per fissare le visite coi potenziali acquirenti, in modo da limitare al minimo indispensabile il tempo che dovrai dedicare personalmente alla vendita -potrai organizzarti con un certo anticipo per far trovare in ordine la casa, garantendoti un notevole vantaggio con il potenziale acquirente, che avrà modo di valutarne tutti i pregi -eviterai l'angoscia con cui convivono quei proprietari che ricevono telefonate a qualsiasi ora del giorno per organizzare le visite	-ti sarà dedicato il tempo necessario per vedere con calma quella che potrebbe diventare la tua prossima casa, senza l'ansia di un proprietario coi minuti contati per la visita -gli orari vengono prestabiliti per garantirti di vedere la casa con la luce del sole, la condizione ottimale per valutarne tutti i pro e contro -eviterai la spiacevole situazione di trovarti contemporaneamente con altre agenzie/altri clienti a visionare lo stesso immobile
GESTIONE DELLA TRATTATIVA	-l'agenzia darà la possibilità al cliente di rifletterci con serenità: l'80% dei clienti a cui viene messa fretta per decidere "scappa", e questo è quello che avviene quando l'agente non ha il controllo pieno delle trattative (*ergo*, quando ci sono tante agenzie che lavorano sullo stesso immobile) -avrai la certezza di un confronto obbiettivo con l'agente, sulle proposte d'acquisto che riceverai per la tua abitazione, senza il timore che il suo parere sia dettato dalla foga di chiudere o dal timore che qualche altra agenzia gli soffi l'affare	-non rischierai di prendere in considerazione abitazioni già vendute da altre agenzie immobiliari -potrai valutare con serenità l'acquisto, prendendoti qualche giorno per la decisione finale, chiedendo di venire avvisato nel caso di altri clienti interessati -con la proposta impegnativa d'acquisto, bloccherai qualsiasi altra visita e avrai una sorta di "prelazione all'acquisto" per le successive due settimane di tempo

preso privatamente tra loro. In tutte queste situazioni, l'acquirente è andato incontro alle spese che avrebbe dovuto sostenere solamente il venditore, realizzando che il mio servizio "tecnico", a quel punto, era a beneficio di entrambi. Probabilmente, un altro agente immobiliare si sarebbe limitato a chiedere la sua provvigione, fine e stop. Ne avrebbe avuto tutto il diritto. Senza seguire le parti fino al rogito, lasciando che si arrangiassero tra loro anche da un punto di vista tecnico. Per questo l'esclusiva funziona e va bene, solo informandosi preventivamente con chi hai a che fare. Con le agenzie che il loro "è solo un lavoro", forse eviterei anch'io"

"…*«ci sono anche altre agenzie che mi chiedono per la vendita, come mi comporto con loro?! Se hanno qualcuno da portarmi cosa faccio?!»* …..
Anche qui, dipende con chi hai a che fare. L'Esclusiva non prevede che altre agenzie possano pubblicizzare l'immobile, anche perché, a dirla tutta, non avrebbe neanche senso: uno che cerca, guarda le pubblicità di tutte le agenzie e -prima o poi- vedrai che becca anche quella di casa tua. Può succedere che ci sia un cliente talmente fidelizzato, che per i suoi acquisti immobiliari si rivolge ad un mediatore specifico. E può succedere che la casa di suo interesse, non sia gestita direttamente da questo mediatore, ma da un'agenzia concorrente alla quale è stata affidata in esclusiva. Che problemi ci sono?! Nessuno! Le agenzie, quelle serie, collaborano tra loro! Le agenzie, quelle serie, trovano un accordo a priori: se lo vendi, tu prendi la provvigione dall'acquirente, io prendo la provvigione dal venditore. Siamo contenti entrambi, ma soprattutto avremo fatto felici venditore e acquirente …..
Se deciderai di appoggiarti a noi per la vendita della tua abitazione, potrai tranquillamente dare il nostro recapito a tutte le agenzie che dovessero contattarti con l'esigenza di fare una visita con un loro cliente. *CasaLab* collabora con le altre agenzie! Ovvio, alle nostre regole, le stesse che hai apprezzato tu se ci hai scelto"
"…*«ho capito tutto, ma se dovessi ripensarci?! Cosa succede se cambio idea e non voglio più vendere la mia casa?! É quello il motivo che mi spaventa per firmare il mandato…»* Può succedere, ci mancherebbe! …..
Potrebbe succedere qualcosa di talmente grave che porta il cliente a rimanere dov'è, e a non vendere più la sua abitazione. In situazioni del genere, qualsiasi agenzia dovrebbe mettersi una mano sulla coscienza, e trovare un accordo col cliente. Purtroppo, mi dispiace dirtelo, non funziona sempre così …..
Ciò che posso dirti, è come facciamo noi in queste situazioni …..
Non pretenderemo la provvigione per intero, anche se sarebbe un nostro diritto. Va benissimo un rimborso spese forfettario, che quantificheremo insieme a seconda del momento in cui dovesse avvenire questo "ripensamento". Capisci che è ben diverso se capita dopo 1 settimana di lavoro, o dopo 1 anno. Capisci che è ben diverso se capita quando non è ancora stato portato alcun cliente, o quando abbiamo in pugno il potenziale acquirente. Con estrema onestà, ci confronteremo, e troveremo un accordo insieme. Metteremo in stand-by l'incarico, e tutto quello che avrai pagato come rimborso spese oggi, ti verrà interamente decurtato se, tra 1 anno o 10 anni, deciderai di rimettere in vendita la tua casa con noi"

"…tutto ciò che ti sto scrivendo, è come operiamo noi in determinate situazioni. Probabilmente, come operano tutte le agenzie immobiliari che hanno come obiettivo quello di prosperare non solo oggi, ma anche per i prossimi anni, nel territorio di loro competenza. Non come operano tutte le agenzie che propongono l'Esclusiva ai loro clienti. Per quello, devi fare molta attenzione a scegliere l'Agenzia giusta, alla quale affidare la tua casa in Esclusiva. Perché se è vero che l'Esclusiva porta un miglior guadagno economico, è vero anche che, affidata a degli incompetenti, sfocia in malumori ed incomprensioni che rischiano di mettere a repentaglio, non solo la tua serenità personale, ma anche il tuo portafogli!"

"Strategie per vendere casa",
una guida pratica che racconta -anche tramite le esperienze personali dell'autore- gli errori più comuni commessi da chi ha già venduto casa, i sistemi per riconoscerli ed evitarli, quali sono i passaggi obbligatori da affrontare se vorrai realizzare il miglior prezzo di mercato.
"Strategie per vendere casa" è in vendita su Amazon o direttamente sul sito www.casamonselice.com



LE PERSONE CHE VANNO IN AGENZIA

(tratto dal blog di Casa.it del 04 Febbraio 2019)

Attraverso l'esperienza e i racconti di chi ogni giorno entra in contatto con *Casa.it* abbiamo descritto con un pizzico di ironia i profili delle persone che vanno in agenzia per comprare casa.

Casa.it, nato nel 1996, è stato il primo sito italiano a mettere in contatto chi vende e affitta con chi cerca casa. Con oltre 860.000 annunci di immobili in vendita o in affitto, e più di 7 milioni di utenti unici al mese, è uno dei siti di riferimento per chi cerca casa.

CasaLab ha scelto anche quest'anno Casa.it come partner commerciale per promuovere in vendita le abitazioni gestite dall'Agenzia. Contattaci al numero 0429.767302 per avere informazioni dettagliate su come accedere alla nostra offerta di visibilità, su uno dei portali immobiliari più visitati in Italia.

IL SOCIAL

Non ha un'idea chiara di ciò che vuole o che gli serve, sa solo che nella nuova casa devono esserci scorci e dettagli da mettere su Instagram, se poi non c'è il bagno, non importa. Non ascolta, chatta tutto il tempo. Ha come modello di riferimento le case che ha visto sui social e le abitazioni da sogno dei vip. Vuole una casa come l'influencer dell'acqua minerale da 8 euro la bottiglia anche se fuori budget (anche l'acqua minerale).

IL VIAGGIATORE

Cerca una casa vicino alla stazione, alla metro, al tram o all'aeroporto, ma senza i rumori e con i costi di un appartamento in periferia.

Non perde tempo a cercare i mobili quindi vorrebbe trovare una casa già arredata, meglio se con stile. Non gli interessa se l'appartamento è al centro della movida cittadina, tanto nel weekend non è in casa.

IL NERD

Ha visto tutti gli annunci, ha calcolato esattamente la distanza casa-lavoro, i mezzi da prendere per arrivare rapidamente dai genitori e la rata del mutuo.

Ogni proposta alternativa a quello che ha pianificato lo mette in crisi ed è costretto a fissare un nuovo appuntamento per documentarsi di nuovo.

LA FAMIGLIA

Vanno in agenzia al gran completo: madre, padre, pargoli scatenati e nonni. Tutti parlano contemporaneamente per sottolineare le proprie esigenze. I bambini corrono dappertutto. L'appuntamento diventa un inferno. La nonna si trasforma in interior designer e il nonno in una impresa edile o, peggio, nel migliore degli "umarel". Guai se l'agente immobiliare prova a dare consigli. La casa è un affare di famiglia.

OCCASIONISSIMA IN PIENO CENTRO A MONSELICE!

- ✓ Appartamento con tre stanze da letto
- ✓ Ultimo piano, con tre lati di esposizione al sole
- ✓ Garage fuori terra, senza problemi di possibili allagamenti
- ✓ Zona centralissima, a due passi da tutti i servizi
- ✓ Ultimo fabbricato di una via chiusa
- ✓ Gestione condominiale interna con spese bassissime

Per maggiori informazioni visita il sito
www.casamonselice.com
Per fissare una visita contatta direttamente
Filippo al n° 3459947284

Conosciamo meglio la nostra Consulente "storica" Elena Rosa…

Quanti anni hai? *34, compiuti lo scorso dicembre*

Figli, marito, famiglia? *Sono sposata da 5 anni e mezzo con Emanuele, e sono diventata mamma due anni fa di un bellissimo (e vivacissimo) bimbo di nome Matteo!*

Da quanti anni fai questo lavoro? *Ho iniziato nel 2008… cavoli (!) sono quasi 11 anni che mi occupo di compravendite qui a Monselice*

3 cose che ti piacciono del tuo lavoro… *in primis i rapporti umani che ho instaurato con i miei "informatori" fidelizzati, con le persone che contatto a casa e hanno sempre una buona parola per me; poi la soddisfazione di vedere la gente contenta quando realizza il sogno di comprare; infine, sentirmi parte di un gruppo di colleghi che lavorano nello stesso modo, con un metodo diverso da quello di tutte le altre agenzie, che ci sta portando ad ottenere grossi traguardi*

Il tuo punto forte? *Le eredità, la vendita di abitazioni ereditate… nel tempo ho acquisito una certa esperienza in questo ramo specifico del lavoro, forse uno dei più complicati: ci sono un sacco di meccanismi che si innescano, e venirne a capo a volte è davvero dura, ma quando ci riesco le persone mi ringraziano cento mila volte*

L'eredità più difficile che hai seguito? *14 o 15 eredi ora non ricordo il numero esatto; ma non erano tanto il numero -ne seguiamo spesso in agenzia di eredità così grosse- quanto il fatto che tra loro quasi non si conoscevano… è stata dura mettere insieme le idee di tutti, ma alla fine ci sono riuscita, e tempo 3 mesi il mio collega Filippo aveva già trovato l'acquirente giusto*

Progetti lavorativi per il 2019? *Ripetere i risultati dello scorso anno, e contribuire alla diffusione del metodo CasaLab che sono sicura potrà contribuire al rilancio del mercato nelle nostre zone*

Dove ti vedi tra 10 anni? *Questo è il mio lavoro, e questa è la città che amo, quindi mi vedo sempre qui, in CasaLab a Monselice, con qualche ruga in più, qualche capello bianco, ma questo è il posto dove voglio stare!*

Vediamo cosa dicono i clienti di Elena…

Cara Elena, Davide e tutto il personale dell'agenzia, vi ringraziamo tanto di tutto quello che avete fatto per la nostra famiglia. E' stata davvero una cosa meravigliosa per noi avervi incontrati, e aver ricevuto quello che desideravamo da tanto tempo "La Nostra Casa".
Ci avete aiutato davvero tanto con la vostra professionalità, la vostra gentilezza e le vostre conoscenze. Stiamo davvero bene nella nostra casa che ci avete aiutato a comprare.
Grazie Elena anche per il regalo di Natale e per le calde parole. Scusami per il mio italiano non tanto corretto, spero di migliorare vivendo qua in Italia!
Ciao! Un bacio grande e un abbraccio da tutta la mia famiglia.

Capatina Lilia e Igor
acquirenti appartamento a Monselice

Buongiorno Elena…. **premetto che sei una macchina da guerra:** preso l'osso non lo molli più, **con il tuo marketing costante e non invasivo**. Brava!
Con voi ho concluso due vendite, l'ultima 12 mesi fa. Voglio far presente che sino ad ora ho fatto sei atti di compravendita con 5 agenzie, e svariati atti di affitto con innumerevoli agenzie. Premetto che ho una pessima opinione del vostro settore. Agenti pressappochisti, sapientoni e racconta palle. Non è il vostro caso**.**
So che qualsiasi operazione deve passare sotto le *sgrinfie* di Davide, altrimenti non si muove foglia. **Lo ritengo preparato, preciso e cocciuto. Se non è chiaro, non si fa niente, a costo di perdere l'affare**.

Inoltre ho notato che trattate sia venditore che acquirente in maniera corretta….
ora sarebbe il momento di comprare, specialmente dalle vostre parti, visto la grossa differenza di prezzo rispetto ad Albignasego dove abito. Però -per poi affittare- non ci penso proprio, troppe rogne. In futuro non si sa mai.

Quello che posso dire è che le due operazioni con voi concluse le ritengo buone, considerando che le mie vendite avvenivano assieme ai miei 4 fratelli, cosa non facile direi.

Davide è risultato vaccinato e ne è uscito a testa alta.
Grazie di tutto.

Stecchini Luciano
venditore rustico a Monselice e casa singola a Monselice

CURIOSE, PUNTIGLIOSE, SPAESATE, INFORMATE O SUPER DIGITAL: COME SONO LE PERSONE CHE ENTRANO IN UNA AGENZIA IMMOBILIARE PER COMPRARE CASA? CI SIAMO DIVERTITI A DESCRIVERLE, VOI VI/LI RICONOSCETE?

L'IMBRUTTITO

Si affida alla prima agenzia immobiliare che trova o che gli ha consigliato un amico. Non ha tempo. Pretende di avere la risposta giusta alle proprie esigenze solamente guardando negli occhi l'agente immobiliare. Non vuole essere stressato da decine di proposte, vuol vedere una sola casa, e che sia quella giusta! Ogni minuto in sua compagnia è un minuto di agonia: le sue considerazioni non si possono discutere e ha sempre qualcosa da dire e da ridire.

L'INQUISITORE

Una domanda dietro l'altra, per tutto il tempo della visita. Domande sui vicini di casa, sui muri portanti, sugli impianti elettrici, sugli animali presenti nel condominio, sulla storia dei proprietari e sul perché hanno deciso di vendere e soprattutto perché hanno scelto un arredamento piuttosto che un altro.

IL TACCAGNO

La casa è bella, è perfetta, ma il prezzo è trattabile? C'è una riga sul muro, questo influisce sul costo finale? La zona è centrale, ma non così centrale, possiamo valutare uno sconticino? Il taccagno riesce ad aprire trattative estenuanti in grado di mettere al tappeto qualsiasi agente immobiliare. Perché c'è sempre un po' di margine che si può togliere, vero?

L'ANSIOSO INDECISO

Sì, no, forse. Non sa cosa vuole, ma sa che lo vuole. Ma non è sicurissimo di volerlo. Mette in crisi anche l'agente immobiliare più esperto.

La casa è quella giusta, quella del "colpo di fulmine" ma… Ci sono sempre dei ma. Soprattutto per lui.

QUELLO CHE NON SI PRESENTA

Tre appuntamenti, tre pacchi, tre telefonate di scuse assurde: nonna si è rotta il femore, gli alieni lo hanno rapito proprio mentre stava arrivando all'appuntamento, un asteroide ha bloccato la tangenziale.

Queste sono le persone che vanno in agenzia, ne conoscete altre? 😂

CERCHI UNA CASA CON SPAZI GRANDI DENTRO E FUORI? HO QUELLA GIUSTA PER TE!

- ✓ Abitazione di 125 mq + annesso rustico uso magazzino di 80 mq
- ✓ Buono stato di manutenzione, abitata fino a poco tempo fa
- ✓ Corte esterna privata di 600 mq
- ✓ Dista poco più di 1 km dal centro
- ✓ Ideale per chi ha mezzi/attrezzatura di lavoro da tenere a casa
- ✓ Potrai detrarre eventuali lavori di sistemazione col bonus ristrutturazione

Per maggiori informazioni visita il sito www.casamonselice.com
Per fissare una visita contatta direttamente
Elena al n° 3459943687

grafica e stampa **futuramaonline.com**

L'analisi di mercato

COME MAI I PREZZI NON SONO ANCORA RIPARTITI?

di Leonida Todaro

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

E' la persona di maggior esperienza all'interno dello staff dell'Agenzia CasaLab, e quest'anno spegne le sue prime 18 candeline di vita nel settore immobiliare.

«Ho dedicato gran parte della mia vita a gestire la vendita, l'acquisto, le trattative immobiliari per conto dei miei clienti. ***18 anni fa come oggi, le situazioni, le cose che ti raccontano le persone, le difficoltà che trovano, i sogni che vorrebbero realizzare, sono sempre quelle.*** *Trovo abbastanza normale sia così, perché i motivi per cui uno vende, gli stimoli per cui uno compra, seppur nelle varie sfumature, sono piuttosto comuni tra le famiglie italiane. Ciò che è cambiata, è la mia esperienza nell'affrontare determinate situazioni. Quando ho iniziato, quando ero dentro al franchising, mi avevano insegnato che era tutta una questione di soldi, che vinceva chi sparava il prezzo più alto con chi vendeva, che vinceva chi riusciva a fare la trattativa migliore con chi comprava, chi faceva un pò di sconto per accaparrarsi il cliente.*

L'esperienza, l'età, il percorso che stiamo facendo con l'Agenzia di Monselice, mi ha fatto capire che i soldi sono sì importanti, ma la correttezza, l'onestà, la schiettezza, la sincerità, quando si parla con la gente, sono le cose che pagano nel lungo periodo. *E' inutile che oggi vengo a casa tua a farti una valutazione, se non ti interessa vendere adesso. E' inutile che ti illuda di un prezzo che non potrai mai realizzare. Piuttosto iniziamo un percorso insieme, e capiamo qual è il momento migliore per te di vendere, quando è il momento giusto per te di buttarsi.* ***Quando sarai pronto a confrontarti con la realtà, ben venga, ti aiuterò a realizzare il miglior prezzo di mercato possibile.*** *Ma fino a quel momento, dammi retta, stai fermo, non dare la possibilità a nessuno di utilizzare la tua casa per i suoi sporchi interessi "guarda questa quanto costa, compra l'altra che costa meno!"»*

Telefono 3486991798

Mail leo@casalab.info

Qualche giorno fa leggevo l'intervista a *Giorgio Spaziani Testa*, presidente nazionale di Confedilizia, organizzazione storica a tutela della proprietà immobiliare. Commentava con queste parole i dati recentemente pubblicati dall'Istat che testimoniano l'andamento del mercato immobiliare per l'anno appena terminato

*«…**i nuovi dati dell'Istat registrano ancora una volta lo stato di crisi senza precedenti del mercato immobiliare.** Nell'ultimo anno, i prezzi delle abitazioni esistenti sono diminuiti di un ulteriore 1,3%...»*

*«…a questi numeri vanno sempre aggiunti quelli dell'**infinito patrimonio di immobili privi di qualsiasi valore perché nessuno li vuole acquistare** o prendere in affitto…»*

*«…in merito alle previsioni per il 2019 sul fronte valori, altro che ripresa. **I prezzi sono in caduta libera** e la discesa non accenna a fermarsi. Siamo un caso unico in Europa...»*

Il mercato immobiliare italiano sta vivendo già da qualche anno una situazione ai limiti del paradossale: da un lato, il numero di transazioni immobiliari, le compravendite realmente concluse, che -seppur di pochi punti percentuali- sono in costante crescita ormai da 4/5 anni; dall'altro, il valore commerciale delle "nostre" case, il prezzo di vendita delle abitazioni compravendute, in continuo ed avvilente declino.

Ma perché i prezzi delle case non salgono? *Perché a fronte di un mercato che lentamente sta riprendendo vigore, i valori sono ancora in calo?*

Per darti una risposta concreta, sono andato ad analizzare il mercato di mia competenza. Mi sono soffermato in maniera particolare su Monselice, il comune dove siamo più attivi come agenzia, e dove siamo diventati nel tempo il punto di riferimento tra gli operatori immobiliari nel ramo delle compravendite residenziali.

Monselice è piena zeppa di abitazioni invendute. Se ti fai *un giro* su uno qualsiasi dei maggiori siti immobiliari di case in vendita, troverai 200/250 proposte attualmente in vendita solo a Monselice. Nei comuni limitrofi, siamo in linea con questo dato, rapportato ovviamente al numero di abitanti e alla densità edilizia del territorio.

In un anno -a Monselice- le compravendite residenziali reali, quelle dove concretamente viene *passata di mano* la proprietà, non sfiorano nemmeno questi numeri. Questo significa che, se tu oggi stai cercando casa, e vai su *Casa.it*, selezioni *solo* Monselice, ti trovi con 292* case in vendita, e tra queste, almeno la metà, tra un anno saranno ancora sul mercato.

*dato aggiornato al 26 febbraio 2019

I prezzi non ripartono perché *l'offerta* è tuttora molto più ampia della *richiesta*. A fronte di quasi 300 proposte in vendita, ci sono un centinaio di famiglie e poco più, disposte realmente a comprare casa quest'anno. E questo succede a Monselice, dove tra ospedale nuovo, zona industriale, autostrada, stazione dei treni, scuole, ecc. viviamo comunque in un paese piuttosto servito, in quello che io definisco il "capoluogo logistico" della Bassa. Figuriamoci appena fuori Monselice, dove vengono meno anche certe comodità, dove non c'è *il giro di lavoro* che c'è a Monselice.

Verrebbe da pensare ad una situazione idilliaca per chi vuole acquistare. La risposta è *"Nì"*… E qui si nasconde il motivo per cui il presidente di *Confedilizia* ha descritto con termini apocalittici le previsioni di mercato sul fronte prezzi per questo 2019, seppur stimando "solo" in qualche decimo percentuale il ribasso medio.

L'acquirente-tipo, la classica famiglia media italiana, la giovane coppia al primo acquisto, chi sogna finalmente di comprare casa dopo qualche anno trascorso in affitto -parliamo dell'80/90% del bacino di potenziali clienti- desidera acquistare una determinata tipologia di immobile, scremando in maniera importante le abitazioni più adatte alle sue esigenze, non solo per caratteristiche, ma anche per zona, contesto circostante, stato di manutenzione.

Ecco perché alcune proposte vengono letteralmente "bruciate", ed altre restano mesi, se non anni, invendute. Da una parte, *(poche)* abitazioni di qualità, su zone ricercate, inserite in contesti carini, senza interventi enormi da fare, con caratteristiche iper-richieste nel mercato. Dall'altra, abitazioni a bassa efficienza energetica, collocate su contesti vecchi o poco curati, con caratteristiche altamente penalizzanti per il mercato odierno.

Questo è il motivo per cui due appartamenti identici, inseriti nel medesimo quartiere, il primo su una palazzina ben tenuta, in un contesto tranquillo, collocato ad un piano basso, *proposto al corretto valore di mercato*, viene venduto nell'arco di qualche settimana, mentre quello affianco, inserito in un contesto un po' meno tranquillo, con qualche vicissitudine condominiale più burrascosa alle spalle, ad un ultimo piano senza ascensore, anche se proposto ad un prezzo più basso, rimane sul mercato per lunghissimo tempo. Con l'unica alternativa per il proprietario, quella di "svendere" letteralmente il suo immobile, pur di liberarsene e prima che sia troppo tardi.

Da un lato quindi, immobili e valori immobiliari che potrebbero ripartire, tra tutti il mercato del nuovo*, di cui ci sarebbe alta necessità nel nostro territorio, vincolato dall'altra parte ad un mercato dell'usato – soprattutto dell'usato "scadente"- ancora traballante, che non permette di fare previsioni a lungo termine.

*preferibilmente del "ristrutturato a nuovo" date le enormi potenzialità che offrirebbe in questo senso Monselice e non solo, senza la cementificazione di nuove aree verdi!

Mercato del nuovo legato alle mancate vendite dell'usato, legato a quelle famiglie che trovano difficoltà a piazzare il proprio appartamento, legato ai mancati incassi che queste famiglie andrebbero a girare nell'acquisto di fabbricati più moderni sia da un punto di vista di impatto energetico, sia da un punto di vista di benessere abitativo. Da un lato, costi di costruzione sempre più alti, dall'altro prezzi di vendita dell'usato sempre più bassi. Una forbice che si sta allargando talmente tanto da impedire alle imprese di guardare con fiducia al futuro.

Una situazione ristagnante, che a livello nazionale potrebbe essere smossa esclusivamente dall'intervento del legislatore, con norme *ad hoc* che diano linfa vitale ad un settore, quello immobiliare, trainante per l'intera economia nazionale.

Ovviamente, anche gli operatori del settore potrebbero dare un contributo importante alla ripartenza dell'intero comparto, e invece siamo ancora qui ad "accontentarci" di sbarcare il lunario a fine mese. Mi metto in mezzo anch'io, prendo in causa anche la mia agenzia, dato che "qualcuno" mi ha fatto notare che puntiamo sempre il dito contro la "concorrenza" *(ci sarà un motivo, no?!)* **E allora -TUTTI INSIEME- dobbiamo dare un contributo importante, ognuno per la fetta di mercato in cui si è specializzato, ad invertire la rotta per quanto concerne i prezzi.**

Come?!

Trattando con onestà e schiettezza il proprietario dell'immobile da vendere. Gestendo con trasparenza la fase di valutazione e acquisizione della nuova proposta da pubblicizzare nel mercato. Eliminando dal nostro vocabolario termini come *"ci proviamo e poi vediamo come va" "secondo me vale tot." "dimmi tu quanto vuoi prendere"* per sostituirli con dati reali, proporzionati alle effettive disponibilità di spesa di un cliente interessato a quella tipologia, confrontati concretamente con altre proposte similari vendute.

Consigliando quei proprietari ancora incerti, quei proprietari ancora poco convinti di vendere al reale valore di mercato, di stare fermi, evitando di "farsi del male" da soli, pubblicando la loro abitazione ad una cifra di mercato troppo alta, scongiurando in anticipo il pericolo di svilire il valore della loro proprietà.

E perché la mia non diventi *la battaglia di Don Chisciotte contro i mulini a vento*, c'è qualcosa che puoi fare anche tu, *"mio caro proprietario di quella casa da vendere"*. **Ed è quella di pretendere onestà e trasparenza dall'agente a cui sceglierai di rivolgerti, preferendo la cruda verità, preferendo una valutazione basata su dati concreti e reali, alle *paroline dolci* di chi ha come unico interesse quello di raggirarti per i suoi interessi personali.**

Prova a pensare cosa si innescherebbe se tutte le persone che vogliono davvero vendere casa, decidessero di allineare il prezzo della propria abitazione ad una valutazione di mercato concreta, basata su dati reali… nel giro di qualche settimana/mese, troverebbero l'acquirente giusto, che paga il giusto prezzo, e potrebbero così girare la somma realizzata nell'acquisto di un nuovo immobile. In questo modo verrebbe innescato un *volano di compravendite* che permetterebbe di "bruciare" tutte le proposte, anche quelle che da anni sono presenti nel mercato: in questo modo l'intero sistema immobiliare prenderebbe vigore, e –piano piano- anche i prezzi potrebbero ripartire.

La mia è solo *utopia*, me ne rendo conto. Ma almeno per te, per la tua casa da vendere, per il tuo sogno da realizzare una volta che avrai venduto, spero le mie parole siano servite!

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