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

Editoriale
di Leonida Todaro

news CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

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

É uno dei Consulenti immobiliari di maggior esperienza nel panorama immobiliare della Bassa padovana, in attività dal lontano 2001.

«Ho lavorato per tanti anni dentro al franchising Tecnocasa, sia col marchio principale, sia col brand meno conosciuto Tecnorete. Ho aperto tre agenzie immobiliari con quel franchising, e non rinnego nulla di ciò che è stato. Crescendo, maturando, dopo aver incontrato migliaia di persone in questi anni, mi sono reso conto che le nostre strade dovevano separarsi. **L'ambizione di Tecnocasa era quella di diventare un colosso in ambito immobiliare, l'azienda di riferimento su ogni aspetto che riguarda questo settore**. Da semplice gruppo di agenzie immobiliari, si stava trasformando in un agglomerato di più cose: la sua impresa di costruzioni, la sua società di mutui, la sua assicurazione per la casa, e via dicendo.

I miei obiettivi erano ben diversi. Leo doveva distinguersi per le sue capacità, doveva arrivare alla gente per le sue qualità professionali ed umane. Non per il marchio che portava sopra la testa. Non per essere uno dei tanti "soldatini" mossi a comando da chi prendeva le decisioni dall'alto…»

«**Ho un sogno. Oggi abbiamo preso spunto dai grandi *bottegari* di Monselice, spero un giorno -con la mia attività, con i miei colleghi- di farne parte anch'io!**»

Telefono 3486991798
Mail leo@casalab.info

E alla fine compreremo anche casa su Amazon...?!

Negli ultimi mesi ho letto dibattiti sempre più accesi nei vari *gruppi social* della mia città, tra i sostenitori accaniti degli acquisti su internet, e chi preferisce ancora comprare dal negoziante in carne ed ossa. Non ho mai partecipato attivamente ad alcuna di queste discussioni. Un po' perché il tempo è sempre poco, con una famiglia, un lavoro che impiega gran parte della giornata, un po' perché non avevo una posizione chiara e definita sull'argomento.

Credo di far parte di quella larga fetta di persone che acquistano nei negozi, ma non disdegnano le opportunità che ogni tanto si trovano su internet.

Che preferiscono avere a che fare con una persona, ma che ogni tanto «questo lo compro su internet perché costa meno». Sono convinto che anche quelli che scrivono estremizzando la loro posizione in un verso o nell'altro, qualche volta entrano in negozio per avere la tranquillità di comprare un certo prodotto da una persona che sa consigliarti, e qualche altra volta preferiscono acquistare su internet perché lì c'è anche "quella cosa particolare" che in negozio sarebbe quasi impossibile trovare.

Credo che qui a Monselice (e non solo qui…) siamo bravissimi a polemizzare un po' su tutto. A questo proposito faccio un plauso agli amministratori dei *gruppi social* della nostra città, e un "in bocca al lupo" per i carichi di lavoro che dovranno sostenere da qui e fino all'elezione del prossimo sindaco!

Queste polemiche sono le stesse che ci accompagnano da oltre vent'anni, da quando è stato aperto l'*Airone*, uno dei primissimi centro commerciali nella nostra provincia. «Sarà la fine dei negozi del centro…» dicevano.

Poi qualche negozio è resistito all'*Airone*, alla *crisi*, ad *Amazon*, e continuerà a resistere nel tempo, finché ci saranno proprietari capaci e intraprendenti che si rimboccano le maniche per offrire un servizio qualitativamente superiore a quello della concorrenza, ed altri chiuderanno perché non riescono a differenziarsi dalla concorrenza, a garantire un servizio migliore di quello offerto da *Amazon* e compagnia bella.

La differenza la fanno sempre le Persone!

Certo, possiamo star qui a discutere delle tasse, degli affitti carissimi, dei dipendenti da pagare, ma questo vale sia per chi tiene aperto e sia per chi chiude. Ci sono tantissimi negozi, tantissimi professionisti qui a Monselice, che sono aperti da una vita, commercianti che ne hanno passate ben di peggio di un *Amazon* che ti consegna il prodotto in 24 ore, e che continuano a "resistere" al tempo che passa, a tenere vive e produttive le loro attività. Sono d'accordo che non girano più i soldi di una volta, che non è più facile come un tempo che bastava alzare la serranda alla mattina, che ho parlato di "rimboccarsi le maniche" e non di "riempirsi le tasche", **ma la differenza non la fa mai LA concorrenza, ma quello che ognuno FA PIÙ della concorrenza!**

«É facile per te che vendi case parlare, mica ce l'hai Amazon come concorrente…»

Bhé oddio, per il momento... Se fossero vere le voci di corridoio che parlano di un piano strategico, con cui *Amazon* si starebbe muovendo per acquisire una delle società di intermediazione immobiliare americane più importanti al mondo, forse tra qualche anno potrei avere anch'io una concorrenza del genere nel mio settore. *Amazon* sta cercando di "monopolizzare" il commercio mondiale, e prima o poi sono sicuro che sbarcherà anche nel settore immobiliare. Magari ci vorranno anni ed anni prima che arrivi anche in Italia, ma chi avrebbe mai immaginato vent'anni fa di poter comprare un libro, una tv, un vestito, senza neanche uscire dalla porta di casa?!

Per il momento non c'è *Amazon*, ma credo che a Monselice, dopo i supermercati, sia pieno di agenzie immobiliari. Se penso a Conselve, a Este, a Solesino, i nostri comuni limitrofi, è la stessa identica cosa.

Qualcuno mi ha detto che ci sono più agenzie immobiliari che gente che compra casa: per fortuna non è proprio così, ma è un modo di dire che conferma quanta *concorrenza* ci sia nel nostro settore.

Fino ad un anno fa, anche noi facevamo parte dell'*Amazon delle agenzie immobiliari italiane*.

Quanti di voi ci hanno conosciuto col vecchio marchio *Tecnorete*, uno dei brand del famoso *gruppo Tecnocasa*?! Per 10 anni abbiamo svolto la nostra attività per un *gruppo in franchising* che ha parecchi punti in comune con *Amazon*: un servizio capillare nel territorio, con agenzie da Bolzano a Taranto - una pubblicità incredibile su internet, alla radio, in tv - centinaia di case in vetrina da vendere - un sito unico dove trovare di tutto di più, dalla casa da comprare al mutuo, dall'affitto per le vacanze al capannone per la propria attività.

Farne parte significava stare "coi più forti", far parte di un *franchising* -qualunque esso sia- significa avere un marchio riconosciuto e le spalle coperte qualsiasi cosa dovesse accadere. Come un qualsiasi venditore su *Amazon*. Il *franchising* ha il suo ufficio legale, il suo ufficio marketing, la sua scuola di formazione. Tutto bellissimo, tutto fighissimo, ma c'è un "ma"...

***Amazon* ha un sacco di vantaggi, ma non potrà mai competere sotto il piano umano e personale con il *bottegàro* di paese**. *Tecnocasa*, *Tecnorete*, *Gabetti*, tutti i *franchising*, tutti gli "Amazon immobiliari", non potranno mai arrivare al cuore della gente, non potranno mai offrire il servizio, la professionalità, non potranno mai metterci la passione, che la piccola agenzia immobiliare di paese garantisce ai suoi clienti. Potranno provarci, per carità, ma vinceranno pur sempre "i vincoli" che il *franchising* impone ai propri affiliati. Quegli stessi vincoli che noi eravamo arrivati ad odiare dopo 10 anni di *franchising*. Quelli che ad esempio ci impedivano di accontentare un cliente fuori Monselice, perché devi rispettare il territorio dell'agenzia confinante *"Ma come il cliente vuole comprare con me, vuole vendere con me, perché si è trovato bene con me"* NON PUOI!

Ora, da Amazon compri robette di poco conto, forse qualche elettrodomestico è la cosa più costosa che hai preso su internet. Se ti sbagliano la consegna del cd da 20€, se non ti arriva a casa, mandi una mail, chiami il call-center, e te lo fai rispedire. Ci perdi un po' di tempo, te lo rimandano, e finisce lì.

Ma se al posto della consegna sbagliata di un cd, di un libro, di un paio di scarpe, avessero sbagliato i documenti per vendere una casa, in che razza di casino andresti a ficcarti?! Mandi una mail?! Chiami il call-center?! Un conto è far valere la garanzia per una lavatrice da 500€, un conto è rivalerti per una casa da decine e decine di migliaia di Euro…

Noi da "Amazon" siamo fuggiti a gambe levate. Ogni giorno che mi sveglio, devo metterci la faccia nel mio lavoro, non posso nascondermi dietro il marchio importante. Non posso dirgli al mio cliente di chiamare l'ufficio legale del *franchising* se le carte sono sbagliate!

Un anno fa abbiamo scelto la strada più difficile, ma anche quella che ci sta regalando più soddisfazioni.

CasaLab, il nostro marchio, la nostra "botteghetta di paese", ci sta dando la possibilità di farci conoscere dalle persone per quelli che siamo, ci sta dando la possibilità di mettere in campo le nostre abilità, i nostri pregi, ed anche i nostri difetti (ce ne sono, non siamo perfetti, ma lavoriamo quotidianamente per migliorarli).

Per competere nel nostro settore, abbiamo studiato i grandi *bottegari* di Monselice, quelli che sono aperti da una vita, quelli che hanno superato la tempesta col sorriso, e da loro abbiamo imparato due cose fondamentali.

***La prima*, che non puoi trattare quello che trattano tutti, che è meglio avere pochi prodotti, ma buoni e di qualità, che è meglio SPECIALIZZARSI in un ambito specifico del proprio mestiere, piuttosto che provare a vendere di tutto e di più. *La seconda*, che potrà arrivare l'*Airone*, *Amazon*, *McDonald's*, o chissà quale altro *franchising* o *competitor*, ma alla fine vincerà sempre chi ha a CUORE il proprio cliente!**

Seguici sulla nostra pagina facebook

Con oltre 3000 "Like" la nostra pagina Facebook "CasaLab Monselice" è una delle più seguite nel settore, per quanto riguarda Padova e provincia.

Sulla nostra pagina vengono pubblicate anteprime dei prossimi immobili che pubblicizzeremo in vendita, notizie circa l'andamento del mercato immobiliare locale e non solo, eventi a cui partecipiamo, e tutti gli articoli dei nostri blog *vendocasaoggi.com* e *comprocasaoggi.com*

É lo strumento più semplice e immediato per entrare in contatto con noi, per farci delle domande, per chiedere informazioni sulle case che proponiamo.

É uno spazio virtuale in cui interagiamo con i nostri clienti e non, in cui ci "raccontiamo" come persone e come professionisti, in cui potrai conoscerci un po' meglio anche sotto il punto di vista strettamente privato oltre che professionale.

Se non hai *Facebook*, puoi seguirci tramite tuo figlio o tuo nipote. Basta entrare sulla nostra pagina, cliccare *"Mi Piace"* e selezionare l'opzione *"Mostra per primi"*, per assicurarti di non perdere nessuna news!

Ci vediamo on-line!

Comprare casa

7 FALSE CREDENZE CHE RISCHIANO DI MINARE IL PERCORSO VERSO L'ACQUISTO DELLA TUA PROSSIMA CASA

di Elena Rosa

Faccio questo lavoro da 11 anni, e nella mia carriera ho incontrato oltre un migliaio di persone che dovevano comprare casa. Da ognuno di loro ho imparato qualcosa, e ogni colloquio intrattenuto con queste persone, mi ha permesso di migliorare e maturare in ambito professionale.

Nel tempo ho constatato che sono ancora diffusissime tra la gente alcune "credenze" in ambito immobiliare, alcuni "falsi miti", convinzioni probabilmente derivate da precedenti esperienze di persone famigliari o amiche, che -se non vengono affrontate immediatamente- rischiano di allontanare o compromettere per sempre, il sogno di questi clienti di comprar casa.

Le ho raccolte in questo articolo, sperando possano aiutarti a riflettere seriamente sull'argomento, in modo da evitarti alcuni errori grossolani, durante questo tragitto verso l'acquisto della tua casa ideale.

Il mondo delle compravendite residenziali è profondamente mutato a causa della crisi che ci ha colpito qualche anno fa: per questo, alcune di queste *convinzioni* potevano starci 10/15 anni fa, e adesso essere completamente fuori luogo nel mercato immobiliare attuale.

Rifletti con calma su ognuna di loro, se ti viene qualche dubbio, sai dove trovarmi!

1. IL PREZZO É SEMPRE TRATTABILE

"Nessuno mette fuori l'ultima cifra. Quando uno è interessato c'è sempre un margine di trattativa!"

Anni fa funzionava esattamente così. Quando ho iniziato questo lavoro, c'erano margini di trattativa sul prezzo di vendita anche di decine e decine di migliaia di Euro. Tu che dovevi comprare casa, non sapevi mai esattamente quant'era il valore corretto di mercato. Potevi vedere la casa pubblicizzata a 100, e l'agente di turno proportela a 90, lasciandoti addirittura lo spazio per un'ulteriore offerta al ribasso. Parliamo di anni in cui nemmeno si sapeva esattamente cos'era una *valutazione di mercato*.

Agenzie e proprietari sparavano un po' a casaccio il prezzo, *"tanto ad abbassare si fa sempre ora"*, e si rimaneva in attesa del primo che faceva un'offerta concreta per comprare. In quel momento -agenzia, proprietario e papabile acquirente- iniziavano una vera e propria *battaglia allo sfinimento* per il prezzo. Hai presente come succede sotto l'ombrellone al mare in estate con l'abusivo di turno per una collanina o un paio d'occhiali?! Ecco, rapportato ad un acquisto ben più importante, ma era più o meno quello che capitava anche nella trattativa di compravendita di una casa.

A dire il vero, è quello che capita tuttora quando hai a che fare con agenzie che non si sono ancora dotate di un sistema di *valutazione commerciale* basato su dati concreti e dimostrabili. Alcune sono facilmente riconoscibili perché pubblicizzano ancora i prezzi di vendita con affianco la parolina "trattabile". Altre ancora le riconosci solo dopo aver visto una casa che ti piace, quando ti invitano a fare la tua offerta, a proporre qualsiasi cifra, tanto poi vanno loro a convincere il proprietario…

Purtroppo sono ancora pochissimi gli agenti immobiliari che riescono a valutare correttamente il prezzo di mercato, e che riescono a darti una garanzia sulla bontà economica dell'acquisto che vorresti fare. *Quanti si rendono disponibili a farti vedere la valutazione commerciale dell'immobile, prima di procedere con l'offerta?!*

Non è con una proposta 5/10/20.000 Euro più bassa che ti stai assicurando l'affare... credi davvero che il venditore in spiaggia ci rimette dei soldi se ti viene incontro col prezzo della collanina?!

Se vuoi essere tranquillo dei soldi che stai pagando, l'unico sistema è quello di farti mostrare e spiegare -dati alla mano- la *valutazione commerciale* della casa che ti interessa comprare.

2. COMPRANDO ALL'ASTA SI RISPARMIA

Gli ultimi 6 mesi hanno registrato un incremento del 21,8% di abitazioni all'asta in Italia. L'ultima rilevazione del *centro studi Sogeea* di Gennaio, rileva circa 18.000 procedure attualmente in corso, contro le 14.000 dell'estate scorsa.

Il mercato delle abitazioni all'asta è una fetta da non sottovalutare, nel numero complessivo delle compravendite annue in Italia. Acquistare all'asta è indubbiamente vantaggioso, ma solo se sei un esperto di mercato: ci sono investitori che le frequentano da anni, e che sono diventati veri e propri professionisti del settore, facendo dell'*acquisto e successiva rivendita* un vero e proprio business.

Per comprare all'asta devi avere un certa esperienza e preparazione tecnica.

Le case inizialmente vengono piazzate all'asta al valore di perizia, e quindi probabilmente ad una cifra più alta del reale valore di mercato. **Dopo i primi tentativi che vanno deserti, quando il prezzo ribassato si fa interessante, la concorrenza aumenta, e se non conosci esattamente i valori della zona, rischi di *rilanciare* a tal punto da pagarla più di quanto vale davvero.** Mettici sopra che magari l'immobile è occupato e devi farlo liberare, che il condominio avanza dei soldi per spese comuni non pagate, che ci siano degli abusi da sistemare, e la frittata è fatta.

Non è tutto oro quel che luccica. Anche l'asta più interessante potrebbe rivelarsi un *bluff* incredibile. Non sarebbe la prima volta che il conto finale di una casa acquistata all'asta, risulti più salato di quello pagato per una casa simile, contrattata direttamente con un proprietario veramente deciso a vendere.

3. COMPRANDO DA PRIVATO SI RISPARMIA

Certo, risparmi la provvigione dell'agenzia! Quella indubbiamente! Se per te la provvigione è un *costo*, se ci consideri delle semplici "guide turistiche" che accompagnano la gente a vedere le case, se credi di sapere un po' tutto quello che serve o a cui devi fare attenzione per comprare casa, hai perfettamente ragione a *sbatterti* personalmente per trovare la casa dei tuoi sogni.

É un po' come quando devi organizzare un viaggio… se sei un esperto di aeroporti, ticket on-line, prenotazioni con la carta di credito, recensioni degli hotel, ecc. e hai un po' di tempo da dedicarci, hai perfettamente ragione a risparmiare il costo dell'agenzia di viaggi. Per carità, anch'io che di esperienza ne ho poca, se devo prenotare la settimana a Sottomarina, chiamo direttamente l'albergo e faccio un bonifico per la caparra. *Ma quanti di noi hanno prenotato il viaggio di nozze senza andare in agenzia di viaggi?* Quanti di voi sono stati in crociera o in viaggi distanti senza organizzare tutto tramite l'agenzia?! Perché, se sei dall'altra parte del mondo e hai sbagliato a prenotare un volo, quanto ti costa il nuovo biglietto per prenderne un altro?! Perché le cose vanno sempre bene, ma quella volta che va male, paghi anche per quelle prima…

Comprare casa privatamente, è un po' come prenotare il viaggio intorno al mondo, senza spendere due spiccioli per una buona assicurazione nel caso capiti qualcosa. Ora, la provvigione costa per carità, ma una garanzia in più su un acquisto così importante, credo ne valga la pena…

4. NON SI COMPRA MAI LA PRIMA CASA CHE SI VEDE

Chi l'ha detto che la prima casa che vai a vedere, non sia proprio quella perfetta per te?! Per quale motivo la scelta definitiva deve arrivare solo dopo averne vista più di qualcuna?! Perché la seconda, la terza, la ventesima casa che vedrai saranno migliori della prima?!

Una volta -forse- era anche vera questa considerazione. Trovavi la pubblicità di quella casa dentro un volantino dove c'erano al massimo un paio di foto, chiamavi per fissare appuntamento da un cartello in vetrina dove trovavi scritte due informazioni in croce, era abbastanza normale che l'unico mezzo per rendersi conto davvero di cosa si trattava, era quello di organizzare una visita sul posto.

Adesso -con internet- la scelta *piace o non piace*, in linea di massima viene già fatta davanti lo schermo del pc o dello smartphone. Gli annunci di vendita dispongono di decine di foto, dell'elenco completo delle caratteristiche, i più fighi anche del *virtual-tour* per "immergerti" nella proposta… se trovi qualcosa che ti piace davvero su internet, e vuoi veramente fare il passo di comprare, è molto probabile che la prima casa che vai a vedere di persona è quella giusta per te! Poi ci saranno tanti altri dettagli da discutere, da limare, da trovare un compromesso, ma nessuno dica che nel 2019 bisogna perdere un sacco di tempo, o prendersi una marea di permessi al lavoro, prima di trovare la casa giusta da comprare!

Elena Rosa, 34 anni, consulente immobiliare e figura storica dell'agenzia di Monselice.

Ha contribuito in maniera importante alla promozione e diffusione del sistema di lavoro applicato dalla nostra agenzia immobiliare in quel di Monselice e non solo. L'80% delle compravendite seguite da Elena in questi anni si concentrano nei quartieri del Carmine e Marco Polo, e nelle frazioni di San Bortolo e San Cosma.

«**Negli anni abbiamo completamente stravolto il nostro modo di lavorare.** Fino a qualche anno fa, facevamo anche noi come tutti gli altri mediatori. Prendevamo una casa da vendere, facevamo un po' di pubblicità, e poi via a portare svagonate di clienti a vederla. I proprietari erano contenti di vedere tanta gente girare per casa, fin quando la pazienza finiva, e cominciavano a richiedere offerte concrete, assegni di caparra, clienti realmente interessati»

«Avevamo anche noi dei forti pregiudizi sul fatto che un cliente non potesse comprare la prima casa che vedeva, sul fatto che bisognava pur sempre trattare sul prezzo. Solo col tempo abbiamo capito il nostro errore, l'errore che commettono il 95% delle agenzie immobiliari: **chi compra ha le idee chiarissime in testa, il grosso problema è riuscire a fargliele tirar fuori**, vedere tante case è un modo per farci capire cosa sta cercando. Grazie al nostro sistema di lavoro, abbiamo incredibilmente accorciato i tempi per arrivare ad una decisione. Dico spesso ai miei clienti, *meglio vedere una casa in meno e fare una chiacchierata seria in più*!»

Telefono 3459943687
Mail elena@casalab.info

5. PER STARE TRANQUILLI CON LA BANCA, BASTA INSERIRE LA CLAUSOLA "SALVO BUON FINE DEL MUTUO"

Questo è un punto dedicato a tutti quelli che devono farsi un mutuo, che sia una bazzecola, che sia l'80% del prezzo, che sia anche l'intero prezzo (soluzione che comunque sconsiglierei a priori, vai sul nostro blog *comprocasaoggi.com* e scopri perché…)

É normale che la banca ti consigli di inserire la clausola *"salvo buon fine del mutuo"*: o devono pararsi il culo nel caso commettessero qualche errore quando presentano la pratica, o già in partenza hanno grossi dubbi sulle tue capacità di restituire il finanziamento. Sai quante volte è bastato rispondere «se non mi dai certezze oggi stesso, vado in un'altra banca a chiedere il mutuo, e mi porto via anche il conto corrente e gli investimenti miei, dei miei genitori, del resto della famiglia?!»

Le case buone, quelle proposte al giusto prezzo di mercato, non stanno ad aspettare te o la tua clausola *"salvo buon fine del mutuo"*. Nel frattempo che una banca fa tutta la procedura, controlla tutte le carte, spedisce fuori un perito, delibera il mutuo, le case -quelle buone- hanno già trovato un altro cliente interessato. Magari una persona che ha avuto il coraggio di forzare un po' la mano, di pretendere chiaramente dal *direttore*, certezze in merito al suo mutuo.

Se ci pensi bene, la tua banca conosce *vita morte e miracoli* dei tuoi soldi, di quanti ne hai, quanti ne spendi, quanti ne hanno i tuoi genitori o chiunque potrebbe casomai aiutarti. Con un *clic* hanno tutto sotto controllo. Ti assicuro che sanno perfettamente fin dall'inizio se a te il mutuo vogliono darlo o meno. *"Inserisci la clausola salvo buon fine.."* è semplicemente un modo elegante, per dirti che anche se vai da qualcun altro, i tuoi soldi, il tuo conto corrente, gli sono abbastanza indifferenti…

6. PER I DOCUMENTI SI ARRANGIA TUTTO IL NOTAIO

I documenti vengono presi in mano dal Notaio qualche giorno prima del rogito definitivo. Certo, il Notaio è responsabile di ciò che scrive, il Notaio ha l'obbligo di bloccare tutto se c'è qualcosa che non quadra, ma ricordati che nel frattempo avrai versato una *caparra* al venditore, magari ti sarai impegnato anche per comprare qualche mobile, o -ancor peggio- avrai già venduto la tua vecchia casa per trasferirti su questa nuova.

Le 'carte' sono fondamentali molto prima di quando arrivano tra le mani del Notaio. Se hai deciso di far da te, di comprare privatamente per risparmiare sull'agenzia, preoccupati di trovare (e pagare!) un professionista che controlli da cima a fondo tutti i documenti che il venditore ti ha fatto avere. E possibilmente, fallo prima di girargli dei soldi per l'acconto prezzo.

Se invece hai deciso di appoggiarti ad un'agenzia, incrocia le dita che sia davvero un professionista che ha a cuore i suoi clienti. Perché è vero che l'agenzia ha la responsabilità anche sulla documentazione della casa che sta vendendo, ma è vero anche che ci sono tanti "colleghi" che se ne sbattono, sperando che fili sempre tutto liscio… mal che vada, restituiscono la provvigione, e per il resto sono affaracci tuoi!

Per farti capire quanto è complesso l'aspetto tecnico di una compravendita, in agenzia da noi c'è Leo, uno dei titolari, che è responsabile del controllo della documentazione e della **certificazione di vendibilità**, ancor prima della pubblicazione dell'annuncio di vendita. Quello dei documenti è uno degli aspetti che abbiamo più a cuore, sia per la serenità dei nostri clienti, sia perché -di restituire provvigioni- non ne abbiamo mica voglia ☺

7. LE AGENZIE SONO TUTTE UGUALI, VADO DOVE COSTA MENO

Questa considerazione può essere vera fino a un certo punto. *A chi non piacerebbe risparmiare a parità di servizio/consulenza ricevuti?!* Prendiamo un medico. Il titolo di studio, il percorso per l'abilitazione, sono gli stessi sia per il medico della mutua, sia per il dottorino neo-laureato che ha appena iniziato ad operare, sia per il luminare da 500 Euro a visita con liste d'attesa infinite.

Ora, va lasciato spazio al giovane dottore di fare la gavetta, di fare le prime operazioni, ma -siamo onesti- nessuno di noi lo preferirebbe al primario con un lungo curriculum di successo alle spalle. Può sbagliare l'uno e può sbagliare l'altro, ci mancherebbe, ma sulla salute, così come su investimenti economici importanti come la casa, preferiremo non capitasse proprio a noi.

Quando sono questioni di salute, cerchiamo sempre il medico più esperto, siamo disposti a tutto, anche a pagare centinaia di Euro per una visita, pur di risolvere il nostro problema. **Poi devi comprare casa, devi indebitarti per i prossimi vent'anni, devi scegliere il posto dove trascorrere i prossimi anni della tua vita, e risparmi sul "medico" che può consigliarti, aiutarti, indirizzarti, a trovare quella giusta**, quella che fa per te, evitandoti pensieri e malumori, garantendoti un acquisto sicuro ad un prezzo di mercato corretto…

Fai un po' tu…

Conselve, Via San Valentino
LA SCELTA IDEALE PER CHI HA LA NECESSITÀ DI AVERE TUTTO A PORTATA DI MANO

✓ Appartamento bicamere al primo piano, con soggiorno e cucina separati

✓ Fabbricato di recente costruzione, in ottimo stato di manutenzione

✓ Doppi servizi, con doccia e vasca da bagno: accontentate le esigenze di velocità e praticità di tutti i giorni, e quelle per un po' di relax nelle fredde serate invernali

✓ Completo di garage al pian terreno: evitati così tutti i pericoli di allagamento tipici degli interrati

✓ Un consiglio… piuttosto che tuo figlio rimanga in affitto e getti i suoi soldi dalla finestra, valuta questo acquisto come investimento per lui… un domani che si comprerà la sua casa, questo qua riuscirai facilmente a rivenderlo o metterlo a reddito (recente, in centro, 2 camere, soluzione super-appetibile!)

Per maggiori informazioni visita il nostro sito www.casamonselice.com
Per fissare una visita contatta direttamente Leo al n° 3486991798

€ 95.000

Pozzonovo, Via Rabin
PERFETTO PER LA FAMIGLIA, AMPI SPAZI INTERNI, QUARTIERE TRANQUILLO

✓ Abitazione al primo piano con tre stanze da letto, cucina e soggiorno separati

✓ Piccolo contesto condominiale, vano scala per sole due unità abitative

✓ Quartiere di recente costruzione, quindi apprezzabile anche il contesto esterno

✓ Libero e disponibile fin da subito, con garage doppio

✓ Extra-spazio: mansarda al piano superiore, ideale come sala giochi/studio

Per maggiori informazioni visita il nostro sito www.casamonselice.com
Per fissare una visita contatta direttamente Leo al n° 3486991798

€ 75.000

Monselice, Via S. Pietro Viminario
ABITAZIONE RURALE CON 2000 MQ DI TERRENO, FUORI DA TUTTO E DA TUTTI

✓ Tipica casa veneta di campagna, con residenza nel corpo principale e annessi fienile e cantina

✓ Dispone di tre locali al pian terreno e tre locali al piano superiore

✓ Dista appena 1 km dall'ingresso autostradale

✓ É l'ideale per chi sta cercando un luogo isolato, senza allontanarsi troppo dal centro cittadino

✓ La casa è tuttora abitata, ma necessita di alcuni interventi di ristrutturazione, da quantificare in base alle esigenze del futuro proprietario

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

€ 65.000

Tribano, Via Gambarare
CASA SINGOLA CARATTERIZZATA DALLE ENORMI METRATURE INTERNE

✓ Oltre 200 mq di superficie interna calpestabile, disposta su due piani

✓ Scoperto privato esterno che circonda l'immobile

✓ Posizione comoda sia per l'ingresso autostradale sia per la Monselice-mare

✓ Sono necessari alcuni lavori di sistemazione, seppur sia stata abitata fino pochi mesi fa

✓ Possibilità di beneficiare dei bonus ristrutturazione, risparmio energetico, acquisto mobili, bonus verde

Per maggiori informazioni visita il nostro sito www.casamonselice.com
Per fissare una visita contatta direttamente Leo al n° 3486991798

€ 65.000

I 10 COMANDAMENTI PER VENDERE CASA

1. CHIARIRE I MOTIVI/PROGETTI LEGATI ALLA VENDITA

Perché vuoi vendere la tua casa? Ci abiti e vuoi cambiarla con una casa più comoda al centro, con una casa più grande, con una casa più vicina ai servizi? Oppure è vuota, l'hai ereditata, e sei stanco di spenderci soldi di tasse e di manutenzione? O ancora, l'avevi acquistata anni fa come investimento, ma ti rendi conto che non è stato il miglior affare della tua vita?!

Aver chiaro in testa **il motivo** che ti spinge a mettere in vendita casa, **il progetto** che hai intenzione di realizzare coi soldi recuperati dalla vendita di questa abitazione, è il primo passo fondamentale per ponderare con serenità tutte le decisioni successive che dovrai prendere.

2. STIMARE CORRETTAMENTE IL VALORE COMMERCIALE DELL'IMMOBILE

Lo sai che pubblicizzare immediatamente la vendita ad un prezzo di mercato corretto, raddoppia le possibilità di realizzare il miglior guadagno economico possibile?!

Il mercato residenziale italiano è mutato completamente negli ultimi 10 anni, e le dinamiche commerciali tra venditore e acquirente sono estremamente diverse da quelle che si sviluppavano anni addietro. Chi sbaglia la valutazione, chi si affida a persone inesperte, chi confonde la valutazione tecnica del geometra con la **valutazione commerciale**, rischia di piazzare in vendita l'immobile ad un prezzo troppo alto, che nel tempo dovrà essere rivisto -anche più volte- al ribasso… Così facendo, si innesca un chiacchiericcio negativo attorno alla vendita "come mai continuano a ribassare?! che problemi ci sono sotto?!", che non farà altro che allontanare i papabili acquirenti.

I tempi del *"ad abbassare si fa sempre ora"* sono morti e sepolti, fidati!

3. APPOGGIARSI AD UN'AGENZIA IMMOBILIARE (MEGLIO SE SPECIALIZZATA E REFERENZIATA)

Arrangiarti privatamente non è più la miglior soluzione se desideri realizzare il maggior valore di mercato dalla vendita. Gli acquirenti, quelli buoni, quelli coi soldi, preferiscono di gran lunga appoggiarsi ad un mediatore, per garantirsi un **acquisto sicuro**, senza problematiche tecniche o documentali, piuttosto che risparmiare qualche migliaio di Euro. Gli acquirenti che cercano di evitare le agenzie per non pagare la provvigione, probabilmente cercheranno anche di tirare sul prezzo, perché hanno dei limiti sui soldi da spendere.

Per questo, se il tuo desiderio è quello di realizzare il miglior guadagno dalla vendita, devi per forza appoggiarti ad un **mediatore**. Per sceglierlo, il consiglio vivissimo, è quello di considerare questi due aspetti:

la specializzazione su quel ramo specifico di mercato, adatto a risolvere la tua esigenza immobiliare (devi vendere casa? vai da un'agenzia specializzata in questo!)

le referenze lasciate dai suoi vecchi clienti nella pagina Facebook, nella ricerca di Google, nel sito dell'agenzia (non sei curioso di sapere in anticipo con chi avrai a che fare?!)

4. VERIFICARE CHE L'IMMOBILE SIA VENDIBILE

Un check-up completo dei documenti è fondamentale ancor prima di pubblicizzare l'immobile. *Sei consapevole dei rischi che corri nel proporre la vendita, se non hai tutte le carte apposto?!* O del guaio in cui ti cacceresti, andando a sottoscrivere un accordo con l'acquirente, salvo poi accorgerti di aver omesso qualche dettaglio essenziale?

Se vuoi affrontare con serenità la vendita di casa tua, devi pretendere dall'agenzia un controllo accurato della documentazione, e la **certificazione di vendibilità**, prima della pubblicazione dell'annuncio. Diffida di chi ti chiede al massimo una piantina per cominciare. E anche se, quando hai comprato tu, era tutto apposto, il notaio non ha fatto problemi, ecc. *sai quante leggi sono cambiate da allora?!*

5. PROGRAMMARE I TEMPI E STABILIRE LE CONDIZIONI DI VENDITA

Devi cambiare casa? Devi vendere quella dove vivi attualmente, per trovarne una più adatta alle tue esigenze? Nessun problema! Un'agenzia specializzata nella compravendita residenziale saprà offrirti un supporto concreto per pianificare i tempi di vendita, per stabilire un prezzo di mercato che ti permetta di vendere entro tot. mesi, e per gestire la successiva fase tra preliminare di vendita e rogito per cercare una nuova casa da acquistare. Anche se non devi cambiare casa, anche se la vendita è legata ad un progetto diverso, è fondamentale che l'agente prescelto ti sia da supporto nella pianificazione dei tempi e delle condizioni. Se vendi hai sicuramente un buon motivo per farlo, e non credo che la tua intenzione sia quella di rimanere per mesi e mesi, se non anni, nel limbo. Un buon Consulente ha dati certi relativi ai potenziali acquirenti, alle loro disponibilità di spesa, ai **tempi medi di vendita** in quella determinata zona: con questi in mano, sarà più facile programmare il tuo futuro…

6. AFFIDARE IL MANDATO ESCLUSIVO ALL'AGENTE PRESCELTO

L'Esclusiva è oramai un diktat per tutti quei proprietari che vogliono vendere e non svendere. Il perché è semplicissimo: fino a 10/15 anni fa, con la corsa sfrenata all'acquisto ad ogni costo, affidare un immobile in vendita a più agenzie, significava creare una sorta d'asta per trovare il compratore migliore; gli effetti prodotti dalla crisi economica, hanno completamente stravolto questo concetto… oggi, il cliente che pubblicizza la sua casa con più mediatori, è considerato un venditore che ha bisogno di realizzare in tempi brevi, finendo per svalutare la sua proprietà.

Negli ultimi anni, **l'Esclusiva è diventata un *must*** per coloro che vogliono realizzare il miglior prezzo di mercato. Ovviamente dovrai scegliere con cura il Consulente al quale affidare il mandato d'esclusiva. Non puoi permetterti di firmare l'esclusiva al primo che passa o a quello che ti invoglia con lo sconto sulla provvigione. Dovrai accertarti in anticipo delle sue intenzioni: vuole semplicemente vincolarti per tot. mesi, o vuole davvero aiutarti a raggiungere il traguardo?! L'ago della bilancia, anche in questo caso, è quello che noi definiamo "passaparola 2.0"… leggi le recensioni su internet dei suoi clienti, e tutto ti sarà chiaro!

COSA DICONO I NOSTRI CLIENTI...

Monselice 08/04/2019

Innanzitutto simpatia, gentilezza, disponibilità e accoglienza, questo il mio pensiero nei confronti del servizio avuto dallo staff di Casalab.

Dopo lungo tempo che avevo questa casa in vendita, insieme ad altri parenti con i quali non si riusciva a trovare un accordo, grazie all'intervento di Elena e Leo, siamo riusciti a trovare un accordo tra noi e concludere la vendita.

Vista l'esperienza avuta non posso fare altro che consigliare l'Agenzia Casalab.

Alessandro Bernardini consiglia CasaLab Monselice.
1 aprile alle ore 16:03 ·

Ottimi professionisti, molto capaci nella mediazione tra le parti così come molto preparati sotto un profilo tecnico-giuridico. Consiglio!

Marco Orlando consiglia CasaLab Monselice.
26 marzo alle ore 21:13 ·

Siamo arrivati a CasaLab per caso dopo essere stati in altre agenzie. Filippo, che ci ha seguito dall'inizio, ha compreso subito le nostre esigenze e ci ha proposto sempre e solo case adatte a noi. Lo ringraziamo soprattutto per la sua professionalità, si è dimostrato chiaro e preparato con noi e con i venditori. Una delle cose che più abbiamo apprezzato del modus operandi di CasaLab è appunto la chiarezza: non abbiamo mai avuto sorprese né riguardo al prezzo dell'immobile, né riguardo alle sue condizioni né tanto meno riguardo ai tempi di consegna e del rogito. È stato un piacere collaborare ed è l'agenzia che noi consigliamo a tutti, una garanzia.

Se stai seriamente valutando di vendere casa quest'anno, devi per forza conoscere i 10 principi fondamentali che ti permetteranno di realizzare il miglior prezzo di mercato, accorciando incredibilmente i tempi medi necessari per concludere l'affare. Questa che trovi è solo una veloce panoramica dei 10 comandamenti per vendere casa nel 2019.

Se vuoi approfondirne qualcuno in particolare, hai due modi per farlo:
- ✓ **acquistando e leggendo il libro STRATEGIE PER VENDERE CASA**
- ✓ **fissando un appuntamento per una consulenza -gratuita e senza impegno- con uno degli agenti CasaLab**

Intanto, ecco un'infarinatura generale per cominciare…

7. INDIVIDUARE LE CARATTERISTICHE DEI POTENZIALI ACQUIRENTI

Uno *step* importante per catturare l'attenzione dei papabili compratori, è quello di individuarne da subito le principali caratteristiche. *Hai mai pensato chi potrebbe essere l'acquirente ideale per casa tua?* É una casa adatta per una giovane coppia, è una casa ideale per la famiglia con figli, in quanti potrebbero abitarci dentro? Potrebbe interessare a persone che già vivono nel quartiere, che conoscono le comodità della zona, o è più indicata per gente che viene da fuori, che si trasferisce in zona per lavoro? É la casa giusta per chi cerca tranquillità, pace, ritmi più pacati, o secondo te è l'ideale per chi ha una vita frenetica, per chi deve avere tutto a portata di mano, per chi vive a mille all'ora? "L'importante è trovare qualcuno che compri!" Certo, sono d'accordo con te. Ma queste considerazioni sono fondamentali per **orientare investimenti, tempo, attività pubblicitarie** in una certa direzione. Individuare le caratteristiche del cliente ideale, ti aiuterà a mettere in risalto i pregi dell'immobile, in tutte le attività di vendita che seguiranno.

8. CREARE UN ANNUNCIO PUBBLICITARIO ACCATTIVANTE

Le descrizioni noiose di quanti mq, quante stanze, della cucina divisa dal soggiorno, dell'ingresso indipendente o del condominio con tot. appartamenti, scusa i termini *ma hanno proprio rotto!* Pubblicizzata in questo modo, anche con le migliori foto del mondo, la tua casa sprofonderà ben presto nei meandri di internet. *Con 200/250 case in vendita solo a Monselice, come si può riuscire a cogliere l'attenzione dei papabili interessati?! Annoiandoli con l'elenco delle stanze che la compongono?* Descrivendola in due righe con la scaletta delle caratteristiche? O andando ad **evidenziare pregi** e difetti in relazione alle caratteristiche dell'acquirente ideale…?! Andando a **raccontare i motivi** per cui sarebbe proprio la casa adatta per lui…?! Puntando forte sulle qualità positive che la differenziano rispetto a tutte le altre proposte in vendita similari?!
Ovvio, non è un lavoro semplice o che possono far tutti (anche noi abbiamo una persona delegata a queste attività di marketing in agenzia). Questo però è l'unico sistema per colpire l'attenzione dei clienti giusti -che solitamente sono

anche quelli predisposti a pagare il miglior prezzo- permettendoti di concludere in modo soddisfacente e in tempi brevi la vendita.

9. APPLICARE UNA STRATEGIA PUBBLICITARIA MULTICANALE

Abbiamo individuato le caratteristiche del cliente ideale, abbiamo creato un annuncio accattivante, ora è arrivato il momento di veicolarlo in maniera corretta. Per farlo, è necessario disporre di una **moltitudine di strumenti pubblicitari diversi**. Ci sono agenzie immobiliari che puntano tutto sul digitale, altre che sono rimaste ai cari vecchi volantini stampati, altre ancora che "la vetrina in centro è quella che conta!" Non c'è né "uno" giusto e "uno" sbagliato. É l'applicazione costante di tutti questi strumenti messi insieme, che garantisce il miglior risultato possibile al cliente che deve vendere.
Internet è ovunque, non pubblicizzare la casa su internet sarebbe un delitto oggigiorno. Ma Internet vuol dire anche *social-network,* e se un'agenzia ha una pagina poco curata, con pochi iscritti, probabilmente perde già in partenza una fetta consistente di opportunità per piazzare la tua casa a quel "pubblico" che frequenta assiduamente i social.
Poi c'è la carta stampata, e chi crede che sia "morta" si sbaglia di grosso… ho i numeri per dimostrarti che le precedenti edizioni di questo magazine, ci hanno permesso di raccogliere lo stesso numero -o quasi- di clienti interessati, rispetto quelli raccolti nello stesso mese tramite i nostri canali digitali…
Poi c'è la vetrina, e anche quella ha ancora il suo fascino, anche quella attira ancora le attenzioni del cliente della passeggiata domenicale in piazza.
Ripeto, non c'è una cosa buona, una cosa efficace, ed una meno buona, meno efficace: è l'insieme di tutto, che permette di arrivare all'acquirente perfetto!

10.PIANIFICARE LE VISITE GARANTENDO LE MIGLIORI CONDIZIONI

La **prima impressione**, spesso e volentieri già l'aspetto esterno, il contesto che circonda la casa, sono aspetti determinanti per la scelta finale del cliente che viene a visitarla. Una casa ordinata, una casa pulita, in un contesto tranquillo e ben tenuto, sarà notevolmente più interessante della stessa identica casa disordinata, sporca, circondata da un contesto di trambusto o mal tenuto.
Obbiettivamente, su alcuni elementi si può far ben poco. Se vivi in un appartamento dentro un condominio che cade a pezzi, non puoi certo prenderti l'onere di sistemare tutto per riuscire a vendere più in fretta. Puoi però mettere in ordine fuori dalla porta, puoi organizzarti per tagliare il prato condominiale quando hai organizzato le visite, puoi tirare a lustro dentro casa. Puoi concordare col tuo agente di fiducia di fissare le visite in un determinato momento della settimana, a certi orari, in modo tale da organizzare tutto nel miglior modo possibile, in modo tale da far visitare la tua casa col sole, e non la sera con poca luce.
A volte bastano piccoli accorgimenti, per stravolgere completamente il risultato finale!

L'INTERVISTA A DAVIDE ROSA, AUTORE DI "STRATEGIE PER VENDERE CASA"

Come è nata l'idea di questo libro?!

«Tre anni fa avevo già scritto per conto dell'agenzia il manualetto *"Vendo Casa Oggi"* dove mettevo insieme qualche spunto pratico, qualche consiglio utile, per tutte quelle persone che stavano vendendo casa. Quel manualetto ha avuto un **successo incredibile**, e tuttora ci sono un sacco di clienti che lo scaricano gratuitamente dal nostro sito *vendocasaoggi.com*

Visti i risultati, ho deciso di cimentarmi in qualcosa di più completo, **una *guida* vera e propria** che raccogliesse tutto quello che ho imparato in 15 anni di carriera nel settore delle compravendite residenziali. Ho pensato fosse il modo migliore per mettere in guardia i clienti da certi trucchetti utilizzati da colleghi poco professionali, ho pensato potesse essere il modo giusto per raccontare **il sistema di lavoro** che abbiamo ideato in *CasaLab* nel corso degli anni, e che ci sta permettendo di ottenere **ottimi risultati** per conto dei clienti che decidono di affidarci la loro casa da vendere»

Quali sono i passaggi più significativi del tuo libro?

«*Strategie per vendere casa* racconta come **pianificare una vendita**, sin dalle primissime battute, quando in famiglia nasce l'idea, l'esigenza, il desiderio di vendere la propria abitazione. Buona parte del libro è dedicata alla **fase antecedente** la messa in vendita vera e propria. É quello il momento più delicato, dove si decide tanto sul buon fine della vendita, sul realizzo del **miglior prezzo di mercato**, sulle tempistiche»

Ci spieghi meglio questo punto…

«Lo so che sembra strano, ma il buon fine della vendita si determina ancor prima di iniziare a pubblicizzare la casa. Chiarendo le motivazioni, **il progetto futuro** legato alla vendita, definendo un **prezzo coerente** alla valutazione commerciale, siamo già a metà dell'opera. Quando è **tutto preciso e ben delineato fin dall'inizio**, il resto è pura formalità. Il problema più grosso è che moltissime persone, e la stragrande maggioranza delle agenzie, parte al contrario, prima 'prova' a mettere la casa sul mercato, e poi *qualche santo sarà!*»

A chi consigli il tuo libro?

«Quando l'ho scritto ho pensato a due tipologie di clienti in particolare. Quello che deve ancora mettere in vendita la sua casa, che ci sta pensando, che vorrebbe 'buttarsi' ma non sa da dove cominciare, e quello che sta già vendendo, ma non riesce *a cavarne un ragno dal buco*. Il primo potrebbe farsi **un'idea concreta** di cosa significa programmare una vendita, quali sono gli *step* corretti da seguire, il secondo invece potrebbe rendersi conto di una serie di **errori madornali** che stanno danneggiando la sua casa, il prezzo, il desiderio di definire quanto prima qualcosa. So di aver già aiutato parecchie persone sia del primo sia del secondo gruppo con il mio libro. Questo mi rende fiero di me stesso, so di aver contribuito -una goccia in mezzo al mare- al **sogno** di queste famiglie!»

"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

B.C.E. RASSICURA SUI MUTUI: tassi di interesse fermi fino al 2019

È ancora il momento di ricorrere ad un mutuo, con la consapevolezza che le straordinarie condizioni attuali, molto difficilmente si ripresenteranno in futuro.

A infondere una nuova sicurezza è la stessa *Bce*, rendendo note -nel consiglio direttivo dello scorso 7 marzo- **le attese sui tassi di interesse, che "si manterranno fermi almeno fino alla fine del 2019**, e in ogni caso finché necessario per assicurare che l'inflazione continui stabilmente a convergere su livelli inferiori -ma prossimi al 2%- nel medio termine".

Chiusa l'era del *Quantitative easing*, il programma di acquisto di titoli pubblici che aveva contribuito a mantenere ai minimi storici i tassi dei finanziamenti alle case, l'annuncio da parte della *Banca centrale europea* è la necessità di avviare una nuova serie di operazioni finalizzate al rifinanziamento delle banche degli Stati membri, attraverso **prestiti a tassi praticamente zero**. Il *board* direttivo della *Bce* giustifica la *LTRO (Long Term Refinancing Operation)* con la necessità di far fronte a "un contesto di crescita definito più debole, che rallenta l'aggiustamento dell'inflazione verso i valori prefissati".Gli effetti sugli indicatori del costo dei mutui non hanno tardato ad arrivare, perché *Eurirs* ed *Euribor* hanno segnato valori ben oltre le attese. Se infatti **l'*Euribor* a 3 mesi è ancora fermo a -0,31%, l'*Eurirs* realizza l'ennesimo ribasso, questa volta sotto l'1%**: al 22 marzo segna infatti uno 0,98% (dati *Osservatorio MutuiOnline.it*), e questo lascia intendere come molte banche potranno approfittarne per tradurre questa nuova riduzione, in un vantaggio per il cliente.

Il ritorno del tasso variabile

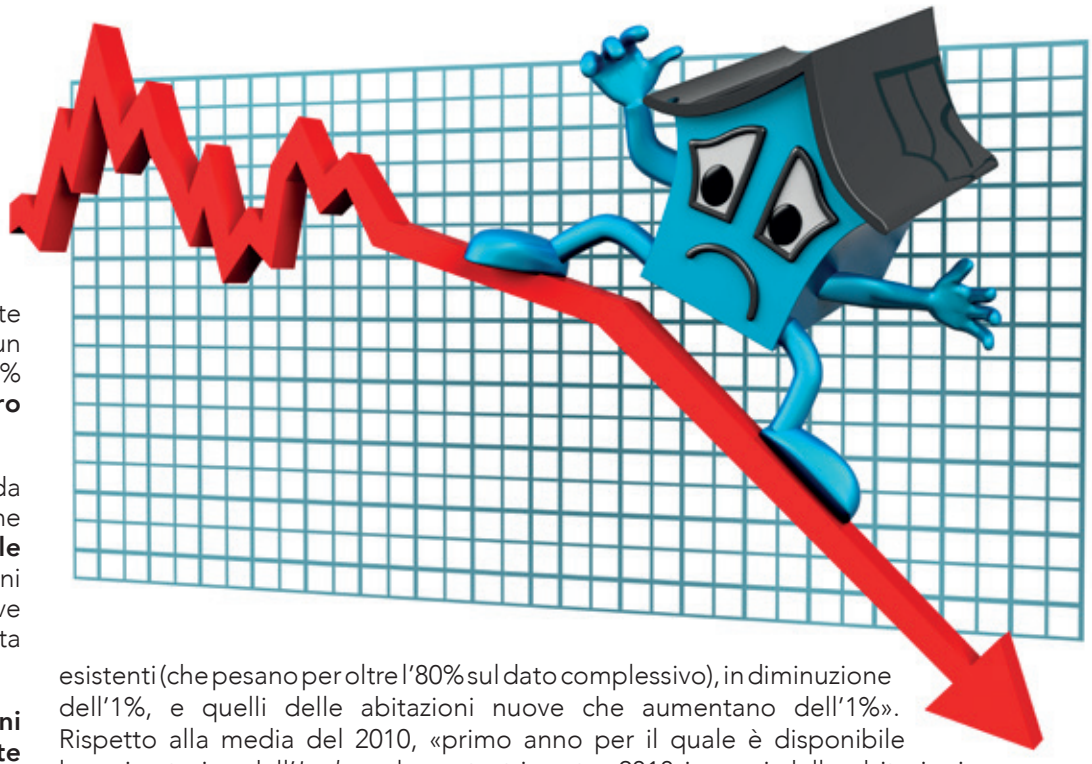
Il clima di maggiore serenità che accompagnerà -con molta probabilità- il corso dei prossimi 3 anni, incoraggia la scelta del *tasso variabile*, che fa rilevare un aumento delle richieste dal 13,8% dello scorso anno al 16,9% attuale. Il fenomeno è più contenuto per le erogazioni (dal 9,4% al 10,1%) che non sono ancora arrivate ad assorbire il recente aumento della domanda.

I mutui a *tasso fisso* hanno tuttavia ancora un peso importante nelle scelte delle famiglie italiane (80,8%) e in quelle delle banche (88,9%).

Il mercato dei mutui è dunque ancora sano e nel pieno della sua ondata di popolarità, grazie ad un inaspettato ritorno a costi molto bassi. Solo a gennaio, si è rilevato +11% di nuove erogazioni di mutui rispetto all'anno precedente, +8% di surroghe, ed il 13,3% di domande per importi sopra i 200.000 Euro.

(articolo tratto da MutuiOnLine.it del 02-04-2019
a cura di Paola Campanelli)

ISTAT: prezzi delle case in discesa anche nel 2018 (-0,6%)



Per i prezzi delle case nessuna sorpresa nemmeno dall'ultimo trimestre 2018, nonostante in questo periodo si sia registrata un'accelerazione delle compravendite (e dopo un lungo periodo di crescita). Il dato Istat diffuso questa mattina registra infatti un -0,6% su base annua e -0,2% rispetto al periodo precedente. **Dato che porta anche l'intero 2018 ad attestarsi su un calo dello 0,6%**.

La flessione tendenziale, secondo le stime preliminari dell'istituto di statistica «è da attribuire unicamente ai prezzi delle abitazioni esistenti, che registrano una variazione negativa pari a -0,7% (era -1,3% nel trimestre precedente)». Ma **si attenuano anche le buone notizie che sembravano arrivare dal nuovo** –concentrato più su costruzioni di qualità e ad alta efficienza, e laddove il mercato è più ricettivo di altra offerta– dove le quotazioni medie «rimangono stabili su base tendenziale, mostrando una netta decelerazione rispetto al +1,6% del terzo trimestre del 2018».

Continua quindi l'anomalia di un mercato che –nonostante ormai da alcuni anni sia tornato in salute per numero di transazioni, e che si mostra dinamico sul fronte affitti almeno nelle grandi città– rimane stagnante (con qualche eccezione solo nelle grandi città, Milano in particolare) per quel che riguarda i prezzi.

Le cause sono da ricercare da un lato in una domanda sostanzialmente debole e molto dipendente dai mutui, e, dall'altro, in una congiuntura economica che non ha mai sostenuto la ripresa (con un'inflazione ai minimi che di certo non fa eccezione per quel che riguarda i prezzi delle case). Il mercato italiano, anche a causa dell'aumento di tassazione sulle seconde case avvenuta con l'introduzione dell'*Imu*, si è trovato poi orfano negli ultimi anni di una componente importante come quella degli acquisti per investimento. Componente che è apparsa in lieve ripresa negli ultimi tempi, ma soprattutto legata ad occasioni di investimento a buon mercato, che certo non favoriscono la spinta all'andamento dei prezzi. Per gli stessi motivi **neanche le previsioni per l'anno in corso sono positive**.

«In media, nel 2018 – nota l'Istat – i prezzi delle abitazioni diminuiscono complessivamente dello 0,6%, a fronte di dinamiche di prezzo di segno opposto tra i prezzi delle abitazioni esistenti (che pesano per oltre l'80% sul dato complessivo), in diminuzione dell'1%, e quelli delle abitazioni nuove che aumentano dell'1%». Rispetto alla media del 2010, «primo anno per il quale è disponibile la serie storica dell'*Ipab*, nel quarto trimestre 2018 i prezzi delle abitazioni risultano diminuiti del 16,9%, a causa esclusivamente delle abitazioni esistenti, i cui prezzi sono diminuiti del 23,2%, mentre per quelli delle abitazioni nuove si registra complessivamente un aumento, seppur contenuto (+0,7%)».

A Roma il crollo è anche maggiore, con le case che costano un quarto in meno di nove anni fa. Anche lo scorso anno il calo dei prezzi è stato quasi il triplo di quello nazionale: -1,7%. In altre grandi città le quotazioni hanno però ripreso a salire: a Torino l'aumento è stato dello 0,5%, mentre a Milano la crescita ha raggiunto il 2,9%.

Di fronte a questi numeri, il presidente di Confedilizia, Giorgio Spaziani Testa, si appella alla politica per **smettere di trattare il patrimonio immobiliare privato «come un nemico» e alleggerire la «masochistica tassazione patrimoniale»** introdotta dal 2012. «L'occasione c'è - afferma Spaziani Testa – è il decreto crescita in fase di elaborazione».

(articolo tratto da Il Sole 24 Ore del 28-03-2019 a cura di Emiliano Sgambato)

Monselice, Zona Montericco
COGLI AL VOLO L'OPPORTUNITÀ DI TRASFERIRTI AI PIEDI DEI COLLI EUGANEI

- ✓ In vendita l'intera proprietà composta da due abitazioni, garage e magazzino
- ✓ La superficie coperta a destinazione residenziale misura circa 240 mq
- ✓ Due ipotesi di sistemazione: riunire gli spazi interni per usufruirne come unica residenza, o mantenere le abitazioni divise per due nuclei famigliari distinti
- ✓ Cortile di proprietà dinanzi l'ingresso e giardino privato sul retro di circa 200 mq
- ✓ Esposizione ottimale, con il fronte principale in pieno sole per l'intera giornata

Per maggiori informazioni visita il nostro sito www.casamonselice.com

Per fissare una visita contatta direttamente Elena al n° 3459943687

TUTELE PER GLI ACQUIRENTI
degli immobili da costruire

IL DECALOGO DEL NOTARIATO

Sono entrate in vigore lo scorso 16 marzo, le nuove tutele per gli acquirenti degli immobili da costruire, introdotte con il Decreto Legislativo n° 14/2019 "Codice della crisi d'impresa", che ha integrato il Decreto n° 122/2005 dando piena attuazione alle garanzie ivi inserite. Il Consiglio Nazionale del Notariato ha presentato un decalogo per chiarire qualsiasi dubbio per acquirenti e venditori di case in costruzione.

1. COSA PREVEDE OGGI LA LEGGE PER TUTELARE GLI ACQUIRENTI DEGLI IMMOBILI DA COSTRUIRE?

Con il dlgs 122/2005 il legislatore si è preoccupato di tutelare le persone fisiche, che stipulano con un'impresa di costruzioni un contratto che ha come effetto il trasferimento non immediato di un immobile in corso di costruzione, dal rischio che -a causa della crisi dell'impresa costruttrice- l'acquirente subisca la perdita degli acconti versati per l'acquisto.
La tutela per chi compra prevede:
- l'obbligo del costruttore di consegnare all'acquirente una *fidejussione*, che garantisca il rimborso, in caso di crisi dell'impresa, di tutte le somme pagate o da pagare prima del trasferimento definitivo della proprietà;
- l'obbligo di consegnare all'acquirente, al momento del trasferimento della proprietà, una *polizza assicurativa* di durata decennale (cosiddetta, "decennale postuma") che garantisca il risarcimento dei danni materiali e diretti all'immobile, derivati dalla rovina totale o parziale o da gravi difetti costruttivi.

2. PERCHÉ IL LEGISLATORE È INTERVENUTO SULLA NORMA (DLGS 122/2005)?

Il legislatore si è reso conto che la norma, per gli acquisti effettuati fino al 15 marzo 2019, poteva essere facilmente disapplicata, poiché le imprese potevano non rilasciare le garanzie e comunque vendere gli immobili in costruzione. Lo spirito della norma non è solo migliorare le tutele a favore dell'acquirente, ma anche la qualità imprenditoriale, introducendo la necessità per il costruttore di essere considerato "garantibile".

3. COME CAMBIA LA TUTELA PER GLI ACQUIRENTI DEGLI IMMOBILI DA COSTRUIRE?

La nuova legge (dlgs n.14/2019) prevede l'obbligo di stipulare il contratto preliminare (mediante atto pubblico o scrittura privata autenticata) con l'intervento del notaio, al quale impone di verificare ed attestare la correttezza della *fidejussione* (che deve essere conforme ad un modello ministeriale). Il notaio non stipulerà l'atto in assenza di *fidejussione*. Inoltre -in base alle nuove norme- la *fidejussione* garantisce il rimborso delle somme versate dal futuro acquirente, anche in caso di mancato rilascio della *polizza indennitaria decennale postuma* in occasione dell'atto di compravendita dell'immobile.

4. DA QUANDO SI APPLICA LA NUOVA LEGGE?

Le maggiori tutele previste dalla nuova legge si applicano a tutti i contratti (preliminari o definitivi) relativi a fabbricati abitativi per i quali il titolo abilitativo (permesso di costruire/SCIA/DIA) sia stato richiesto o presentato al Comune a decorrere dal 16 marzo 2019.

5. LA FIDEJUSSIONE HA UNA SCADENZA?

La *fidejussione* è efficace fino a quando l'assicurazione o la banca che l'ha rilasciata ricevono copia autentica dell'atto di trasferimento dell'immobile, contenente l'attestazione del rilascio della *polizza assicurativa decennale postuma*. Fino a quel momento, la somma garantita dalla *fidejussione* può essere pretesa dal futuro acquirente in caso di crisi dell'impresa costruttrice, nel caso il futuro acquirente abbia comunicato di voler recedere dal contratto, oppure se il notaio abbia attestato di non aver potuto ricevere l'atto di trasferimento per il mancato rilascio della *polizza decennale postuma*.

6. QUALI ALTRI VANTAGGI DÀ L'INTERVENTO DEL NOTAIO NEL PRELIMINARE?

Il notaio assicura che fin dal momento del preliminare siano effettuate tutte le verifiche (visure ipotecarie) riguardanti l'esistenza di ipoteche o altri vincoli sull'immobile da costruire. Inoltre, il notaio è obbligato a trascrivere il contratto preliminare nei registri immobiliari, con l'effetto di proteggere l'acquirente dal rischio di ipoteche o vincoli successivi alla trascrizione stessa (purché la vendita intervenga entro tre anni).

7. COSA DEVE CONTENERE IL PRELIMINARE?

Oltre all'indicazione del rilascio della *fidejussione* e all'attestazione della sua conformità al modello ministeriale, il preliminare deve contenere:
- la descrizione dell'immobile da costruire, con i suoi confini, e delle pertinenze;
- l'indicazione degli eventuali atti d'obbligo, nonché l'esistenza di ipoteche o trascrizioni pregiudizievoli;
- il termine pattuito per l'esecuzione dei lavori, il prezzo e le modalità di pagamento;
- gli estremi del permesso di costruire e l'indicazione dell'esistenza di imprese appaltatrici;
- il capitolato con le caratteristiche dei materiali e gli elaborati di progetto.

8. LA LEGGE TUTELA L'ACQUIRENTE ANCHE AL MOMENTO DELLA COMPRAVENDITA. COME?

La legge prevede che, al momento della stipula del contratto di compravendita, il costruttore debba consegnare all'acquirente una *polizza assicurativa indennitaria decennale*, a copertura dei danni materiali subiti dall'immobile per effetto di rovina totale o parziale o di gravi difetti costruttivi dell'opera.
Il contratto di compravendita deve contenere l'indicazione degli estremi della polizza decennale.
In caso di mancata consegna della polizza, il notaio non procede a ricevere l'atto, e l'acquirente che abbia comunicato la propria volontà di recedere dal contratto ha diritto di ottenere -dalla società o dalla banca che ha rilasciato la fidejussione- il risarcimento di quanto versato al costruttore.

9. COSA SUCCEDE SE NON SI RISPETTA LA NORMA?

Il mancato rispetto dell'obbligo di stipulare il preliminare con atto pubblico o scrittura privata autenticata comporta la nullità assoluta del contratto per mancanza di forma. L'intervento del notaio nella stipula del contratto preliminare, e del contratto definitivo, garantisce il rispetto dell'obbligo di consegna della *fidejussione* (nel preliminare) e della *polizza decennale* (nel definitivo), che il notaio è tenuto ad indicare nel contratto.

10. COSA FARE, QUINDI, SE SI INTENDE ACQUISTARE DAL COSTRUTTORE UN IMMOBILE NON ANCORA ULTIMATO?

Ciò che prima della riforma era un'opportunità raccomandata, ora è un obbligo di legge: rivolgersi al notaio, affidandogli l'esecuzione, oltre che delle verifiche sull'inesistenza di ipoteche o vincoli di altro tipo, del controllo sul rilascio della *fidejussione*.

Monselice, Via Roma
UN'OCCASIONE INCREDIBILE PER CHI DESIDERA ABITARE NEL CUORE DELLA CITTÀ

- ✓ Appartamento al primo piano di 100 mq
- ✓ Tutte la stanze sono affacciate sul viale pedonale
- ✓ Ottima illuminazione naturale grazie alle ampie superfici finestrate
- ✓ Vano scale condiviso che serve appena 3 famiglie
- ✓ Abitabile da subito, buono stato di conservazione interna

Per maggiori informazioni visita il nostro sito www.casamonselice.com

Per fissare una visita contatta direttamente Elena al n° 3459943687

grafica e stampa futuramaonline.com

Vuoi cambiare casa ma non sai dove cominciare?!
Ti svelo qualche segreto...

Avevo già scritto nel precedente articolo uscito nell'edizione di Marzo, di come il 2018 sia stato segnato da un ritrovato entusiasmo per tutte quelle famiglie che desiderano cambiare casa. Questi primissimi mesi del 2019 hanno riconfermato questa tendenza: chi ha davvero voglia di fare questo importante passo, ha capito chiaramente che *aspettare* serve a ben poco.

Fino a 3/4 anni fa, questo ramo di mercato era pressoché bloccato in Italia. Pochissimi, anche qui nelle nostre zone, i clienti che si sono avventurati in questo percorso. Troppe le incertezze nel futuro, lasciate in eredità dal periodo di forte *crisi economica* che ci ha travolto, per iniziare un "viaggio" insidioso, contraddistinto da dubbi e paure anche nei momenti di mercato più favorevoli.

Cambiare casa non è un gioco da ragazzi!

Cambiare casa è una decisione da ponderare con calma, valutando con pazienza tutti i *pro* e i *contro* di una scelta fondamentale nella vita di una famiglia.

Aiutare una famiglia a cambiare casa, vendendo quella attuale per acquistarne una nuova, è probabilmente una delle situazioni più delicate da gestire per un agente immobiliare. In una situazione del genere, non c'è in ballo solo un obiettivo economico legato al prezzo da realizzare, ma entrano in gioco anche altri aspetti, più vicini alla *sfera emotiva e personale* del cliente.

Uno su tutti: la paura, il terrore, di ritrovarsi *senza un tetto sopra la testa*. Detta così, sembra una *cavolata*. Chi non ha mai vissuto questa situazione, chi non ha mai pensato seriamente di vendere la sua casa per acquistarne una diversa, difficilmente riesce a comprendere questo stato d'animo. **Ti assicuro che, la maggior parte dei clienti che sogna di cambiare, desiste prima di cominciare, proprio perché bloccata dalla paura tremenda di ritrovarsi senza una casa.**

Gli agenti immobiliari italiani hanno contribuito in maniera importante ad alimentare questo terrore, trattando con sufficienza il lato emotivo della questione, senza preoccuparsi troppo di ascoltare il cliente, di offrirgli un supporto concreto, rivolgendo tutte le loro attenzioni alla parte economico-pratica dell'affare di compra-vendita.

Non vorrei essere frainteso: con questo non voglio dire che la questione finanziaria, gli aspetti oggettivi, non siano importanti -tutt'altro- ma **in un'operazione di "vendita e riacquisto" dell'abitazione di residenza, ci sono aspetti maggiormente legati all'*emotività*, alla *soggettività* del cliente, che devono assolutamente essere considerati da chi deve seguire questa persona durante l'operazione di cambio-casa.**

Il problema è che la maggior parte degli agenti immobiliari in Italia, non ha tempo, voglia, forse mancano anche le competenze a volte, per gestire situazioni di questo tipo. Ha bisogno dell'affare *mordi e fuggi*, del cliente che compra due/tre case all'anno per investimento, della grossa impresa di costruzioni che gli da 10 appartamenti all'anno da vendere, non ha tempo di seguire il privato che sogna di *scambiare* l'appartamentino acquistato anni fa appena sposato, con la casetta a schiera con le tre stanze, ora che i figli stanno crescendo.

L'agente immobiliare italiano medio non ha tempo per il cliente che sta iniziando adesso questo percorso, *"ho quel grosso impresario da seguire, la priorità è terminare di vendere le case di quel cantiere, altrimenti al prossimo va da un altro!"* **L'agente immobiliare italiano medio non ha tempo per TE che devi cambiare casa una volta nella vita**, perché deve dedicarlo al *pesce grosso* con tanti soldi in tasca, a quell'investitore importante da due/tre appartamenti all'anno, a quel multiproprietario che poi gli da un *tot.* di appartamenti da affittare e gestire vita natural durante.

Questo è uno dei motivi per cui noi di *CasaLab* ci siamo dissociati dalla gran parte degli agenti immobiliari, da tutte quelle agenzie che trattano di tutto e di più per riempirsi le tasche, ma anche da quel *franchising* che ci imponeva clienti di serie A, clienti di serie B, ecc. in base al guadagno che facevano fatturare all'agenzia.

Probabilmente siamo da considerare una sorta di "mosca bianca" nel panorama locale, un'agenzia specializzata solo nelle compravendite residenziali tra privati, un'agenzia che per scelta non tratta più con le grosse imprese, non tratta gli affitti, non tratta il settore commerciale. **Ma ti assicuro che, nelle grandi città italiane, le agenzie immobiliari si stanno organizzando proprio in questo senso, specializzandosi in rami specifici dell'attività di mediazione, per offrire risposte più veloci ed esaurienti alle richieste sempre più mirate dei propri clienti.**

É in quest'ottica di *specializzazione* della nostra professione, che abbiamo preso a cuore le dinamiche, sia quelle più emotive, sia quelle prettamente pratiche, del cliente che deve cambiare casa. Nell'ultimo biennio abbiamo studiato e analizzato decine e decine di situazioni, sia di clienti che hanno effettivamente realizzato il loro sogno di cambiare casa, sia di famiglie che si sono irreversibilmente bloccate *sul più bello*, rinunciando per sempre a questa possibilità.

In tutti questi casi, abbiamo constatato come il Consulente immobiliare sia stato determinante, con il suo approccio, con le sue risposte, con le sue capacità professionali, nelle scelte finali di queste famiglie. Abbiamo analizzato una ad una tutte le obiezioni, tutte le insicurezze, tutti i dubbi di chi desidera cambiare casa, prima di costruire un *metodo* di lavoro -unico nel suo genere- per "accompagnare" il cliente ad affrontare con serenità questo percorso.

Finora non abbiamo lasciato nessuno sotto un ponte!!! Sto scherzando ovviamente! **Grazie a questo *sistema di lavoro* abbiamo raddoppiato il numero di famiglie che hanno cambiato casa con noi nell'ultimo anno e mezzo, a fronte di una crescita media stimata in Italia delle compravendite poco oltre il 6%.**
E non è finita qui!
Siamo riusciti a ridurre drasticamente le tempistiche medie necessarie al cliente per cambiare casa, ora assestate su una media di 8 mesi e mezzo, calcolati dal giorno in cui siamo stati incaricati per vendere la precedente abitazione, al giorno in cui il cliente ha sottoscritto il rogito notarile d'acquisto della nuova casa.

Ora, se stai seriamente valutando di cambiare casa, hai due possibili strade da percorrere. La *prima*, buttarti alla cieca, piazzare un cartello di vendita fuori dal terrazzo, provare a realizzare quello che ti serve per arrivare a comprare quella bellissima casa pubblicizzata in vendita su internet, senza nemmeno sapere se quello proposto è il prezzo corretto. La *seconda*, chiamare in agenzia, organizzare una consulenza senza impegno con uno di noi, per approfondire tutti i passaggi che affrontiamo con chi -come te- desidera fortemente avverare il suo sogno di una nuova casa!

PS dammi retta, chiama qui immediatamente ➔ 0429.767302

PPS ti lascio anche il cell dove puoi mandarci un messaggio a qualsiasi ora, anche di domenica ➔ 345.9904715

Filippo Molon, 32 anni, collaboratore dell'area commerciale, nel team dell'Agenzia dal Febbraio 2012.
Opera principalmente nelle zone di San Giacomo e Costa Calcinara, ma l'esperienza acquisita negli anni nell'ambito delle compravendite per sostituzione, hanno permesso a Filippo di accontentare nell'ultimo biennio anche parecchie famiglie da fuori Monselice.
«**Contribuire a realizzare il sogno di una famiglia che vuol cambiare casa, vendendo quella attuale, per trovarne una più adatta alle attuali esigenze di vita, mi riempie il cuore di gioia.** Il nostro è sì un lavoro, ma che può regalare soddisfazioni immense, quando lo fai con passione! Vedere una famiglia felice, ricevere i ringraziamenti per averli aiutati a realizzare i propri desideri, è una sensazione impagabile, per chi come me ci mette l'anima durante la giornata di lavoro!»
«**Sono convinto che i prossimi mesi saranno ancora più proficui per chi vuol cambiar casa... la bella stagione è da sempre uno dei migliori momenti per partire!** La cosa importante, è quella di rivolgersi alle persone giuste, che possono aiutarti davvero a programmare questo passo. Nel caso, noi ci siamo!»

Telefono 3459947284
Mail filippo@casalab.info

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