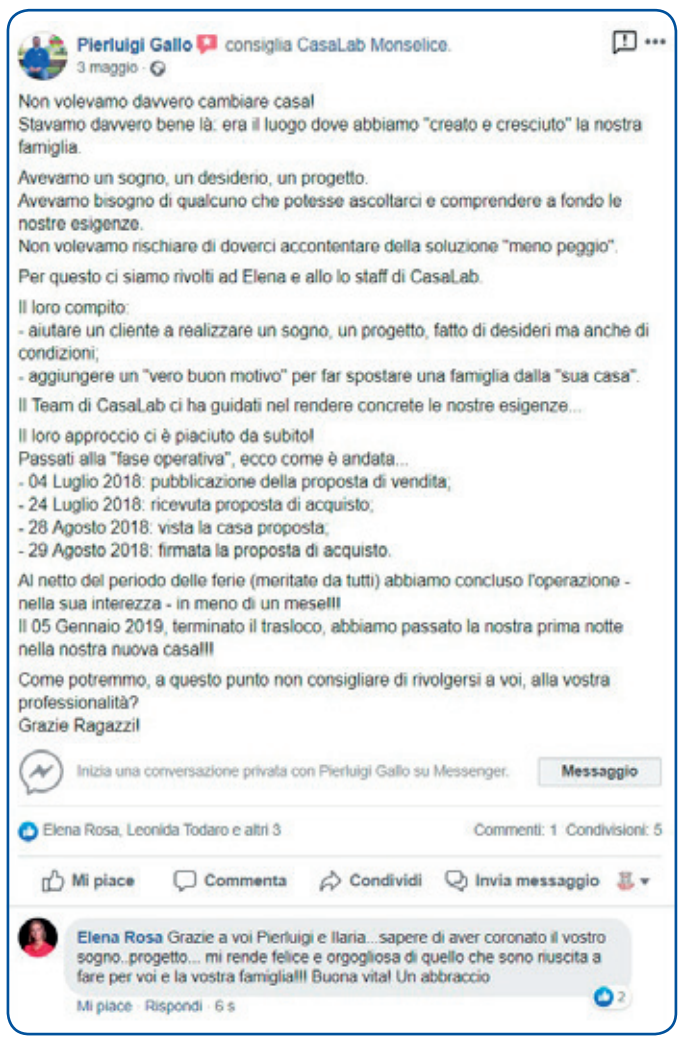
RETE 5 S.r.l.
Via Cristoforo Colombo, 71
35043 Monselice (PD)
(vicinanze C.C. Airone)
Telefono: 0429 767302
www.casamonselice.com

Editoriale
di Elena Rosa

news
CASA LAB

SE DOVESSI RACCONTARE A UN BAMBINO CHE LAVORO FACCIO *gli direi che...*



Ho un bimbo di quasi tre anni. Un *terremoto*. Ma d'altronde, mi sa che non è l'unico di questi tempi. Quando lo porto al *nido*, penso a quelle povere maestre e a quanta pazienza devono avere!

I bambini di adesso sono molto più svegli, molto più intelligenti, molto più energici, di quanto lo eravamo noi a quell'età. Alzino la mano per conferma, genitori in erba come me, e nonni con nipotini al seguito: *sono o no, dei veri furbacchioni travestiti da dolci angioletti?!*

Coi bambini di adesso, non puoi mica girarci intorno. Se ti chiedono *"Perché?"* -se ti fanno qualche domanda in particolare- o hai immediatamente la risposta pronta, oppure sicuramente trovano il modo di venirlo a sapere.

Per mio figlio è iniziato adesso il periodo dei *"Perché?"*… perché mamma così, perché papà cosà, perché di lì, perché di qua. Se hai figli, sai bene di cosa parlo!

«Perché vai a lavorare mamma?»
«Che lavoro fai mamma?»

Bella domanda Matteo! *…che lavoro fa un Consulente immobiliare?...* qual è il modo migliore per spiegare a un bambino (e non solo) quello che faccio tutti i giorni, quello che io, Davide, Leo, Filippo, facciamo quotidianamente nel nostro ufficio?

"Che lavoro fai" sembra la domanda più scontata del mondo, quella più semplice a cui rispondere, e invece dietro si nasconde un mondo. Io stessa non mi rendevo conto di che lavoro faceva mio padre, finché un giorno -quand'ero già grandicella- non sono stata con lui tutto il giorno in stazione (mio papà era ferroviere, e «..guarda i treni..» non era proprio la risposta più corretta!)

«La mamma vende case Matteo» Potrei liquidare questa domanda in due parole *VENDE-CASE* ma sono convinta che coi bimbi di adesso non sarebbero sufficienti per smorzare la loro *fame di sapere*.

Se dovessi raccontare ad un bambino che lavoro fa un *Consulente immobiliare*, probabilmente il modo più semplice di spiegarglielo sarebbe quello di usare una metafora, un "qualcosa di simile" che conoscono.

Il Consulente immobiliare è un *Dottore delle case*.

I bambini sanno tutti chi è il Dottore. Quella persona che vai quando non stai bene. Quella persona che ti dice quali medicine prendere per guarire. Quella persona vestita di bianco dove ti portano mamma e papà quando stai a casa da scuola. Quella persona che ti guarda dentro le orecchie con la lampadina e ti apre la bocca con uno stecchetto di legno.

Il dottore non ti sta per niente simpatico, anche perché ogni volta che lo vedi, dopo devi prendere una "schifezza bleah" da bere tutti i giorni.

Il Consulente immobiliare assomiglia in tantissimi aspetti ad un "Dottore"

Il Consulente immobiliare non è una di quelle persone che vorresti vedere spesso nella tua vita. Ogni volta che ne hai bisogno, è perché c'è un qualcosa da risolvere. *Devi cambiare casa*, perché quella dove abiti è troppo piccola. *Devi vendere*, perché hai ereditato e hai un sacco di spese su una casa che non usa nessuno. *Ti piacerebbe comprare dopo anni in affitto*, ma hai paura di fare il passo più lungo della gamba.

Il Consulente immobiliare è quel *Dottore* che ti indica anche "la cura", ma che spesso e volentieri è uno "sciroppo bleah" difficile da accettare. Poi lo ringrazi, quando sei *guarito* lo ringrazi milioni di volte, ma lì per lì lo manderesti dritto a quel paese per *le medicine* che ti ha ordinato di prendere.

Il Consulente immobiliare NON E' uno di quei dottori 'buoni' che ti danno "la caramella", che per loro stai sempre bene, che ti ordinano lo sciroppo dolce così la prossima volta vai lì più volentieri, ma che poi in fondo in fondo non guarisci mai. Quelli NON SONO dei Consulenti, ma semplicemente dei *Venditori* che ne azzeccano *una* ogni tanto.

Il Consulente ha l'obbligo -professionalmente parlando- di dirti la verità, di dirti quale "cura" seguire, di elencarti *pro e contro* scegliendo una strada piuttosto che l'altra. Tra le sue caratteristiche non c'è quella di *indorare la pillola*. Preferisce dirti le cose dritte in faccia come stanno, perché sente il dovere di *guarirti* quanto prima, e non di far scorrere il tempo rischiando di *aggravare il tuo quadro clinico*.

Il problema vero, e questo non lo dico per rispondere alle domande di un bambino, ma lo dico per te che mi stai leggendo, è che spesso e volentieri la gente non sa riconoscere un **Consulente** che ha veramente a cuore i propri *pazienti*, da un **Venditore** che cerca di accalappiarli con l'inganno, con *lo sciroppo dolce*, per il suo tornaconto personale.

Non è sempre colpa delle agenzie immobiliari, se la tua casa è da anni in vendita. Non è sempre colpa delle agenzie immobiliari, se i prezzi sono crollati. Non è sempre colpa delle agenzie immobiliari, se vengono decine di acquirenti, e mai nessuno interessato a concretizzare un'offerta…

Dimmi, è colpa nostra se ti prospettiamo una valutazione di mercato basata su dati concreti, ma tu preferisci il venditore che -a parole- ti accontenta su quello che ti piacerebbe realizzare? E' colpa nostra se ti consigliamo di pianificare il momento migliore per piazzare in vendita la tua casa, ma tu preferisci dar retta a chi ti dice "che poi ad abbassare si fa sempre ora"? E' colpa nostra se gli acquirenti coi soldi pronti sono pochi e vogliono spendere "il giusto", ma tu preferisci dar retta al venditore che ha un sacco di clienti da portarti, salvo poi comunicarti che sono tutti vincolati al discorso del mutuo, che devono prima aspettare cosa gli dice la banca, ecc…?

Non è sempre colpa delle agenzie immobiliari, se le case che ti piacciono da comprare costano sempre troppo. Non è sempre colpa delle agenzie immobiliari, se quelle che vedi che ti interessano, ti sfuggono perché non hai ancora tutte le certezze economiche per procedere. Non è sempre colpa delle agenzie immobiliari, se stai perdendo una valanga di tempo in questa ricerca, mettendo a repentaglio anche i rapporti famigliari, con la tua compagna, con il tuo fidanzato, con tua moglie.

Dimmi, è colpa nostra se selezioniamo le offerte, e gestiamo solo la vendita di (poche) abitazioni che rispecchiano la valutazione di mercato, ma tu preferisci andare da chi ha centinaia di case in vetrina, finendo per fare una confusione assurda, buttando il tuo tempo? E' colpa nostra se ti indirizziamo in banca prima di passare in agenzia, se ti facciamo qualche domanda in più sull'aspetto economico, ma tu preferisci andare dal venditore che ti fa vedere direttamente la casa, salvo poi scoprire che per avere qualche certezza sul mutuo devi aspettare settimane, se non mesi?

C'è un'enorme differenza tra un agente immobiliare che svolge il proprio lavoro come *Consulente* per i propri clienti, e un agente immobiliare che lo fa da puro e semplice *Venditore*.

Non è sempre colpa delle agenzie immobiliari per tutto quello che ti succede quando devi vendere o devi comprare casa. Devi essere bravo anche tu a scegliere *i Dottori giusti*! E se sei alla prima esperienza, *quale modo migliore se non tramite le recensioni* dei "pazienti" che ci sono già passati?!*

A presto!

**Qui a sinistra, sopra la mia foto, ne trovi giusto un paio*

Elena Rosa, 34 anni, un'esperienza ormai decennale nel settore delle compravendite residenziali, in quel di Monselice.

Le caratteristiche principali di Elena, riconosciute e apprezzate dai suoi clienti, sono schiettezza e passione per il proprio lavoro. Negli anni ha contribuito in maniera rilevante alla diffusione del *sistema di lavoro* applicato dalla nostra Agenzia, sistema in cui crede fermamente, e che gli sta permettendo di conquistare risultati impensabili per conto di un numero sempre maggiore di clienti, che la cercano e che vogliono avere a che fare con lei per vendere la loro casa.

«La nascita di mio figlio, ha rappresentato una svolta importante nella mia vita.

Non solo per quanto concerne l'ambito famigliare, la sfera degli affetti, ma è stato un evento fondamentale anche nella mia carriera professionale: crescere un figlio, accompagnarlo per mano finché non diventa grande e autosufficiente, è un po' come coltivare un rapporto con un cliente che ha intenzione di vendere casa, che è alla prima esperienza, per cui vuoi *il meglio*, ma che ha bisogno di essere condotto per mano fino al traguardo finale»

«**Il rapporto con mio figlio, mi ha dato molti spunti utili anche per la mia sfera professionale.**

Ci sono clienti talmente testardi, che inizialmente è difficile fargli cambiare idea. Ci vuole pazienza, bisogna stargli dietro, bisogna cercare con qualche esempio di fargli vedere le situazioni da un punto di vista diverso, e probabilmente migliore ai fini del risultato finale. *Non è poi la stessa cosa che facciamo quotidianamente per educare i nostri ragazzi?!*»

Telefono 3459943687
Mail elena@casalab.info

VENDERE CASA VELOCEMENTE E AL MIGLIOR PREZZO DI MERCATO?

2 CONSIGLI UTILI PER CHI VUOLE RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO ENTRO QUEST'ANNO

Ti piacerebbe vendere casa entro quest'anno? Sei giunto alla conclusione che devi per forza cambiarla, e non puoi rimandare di un altro anno, perché tua moglie è arrivata al limite della sopportazione? O ancora, sei uno di quei "ricchi per lo Stato" che ha appena pagato centinaia di euro di tasse a giugno per quella casa ereditata che non usa nessuno, ti sei finalmente convinto a sbarazzartene, e vorresti farlo prima della prossima scadenza di dicembre?!

In tutti questi casi -dammi retta- questo è l'articolo giusto per te!

Oggi ho deciso di rivelarti due verità imprescindibili -che devi assolutamente conoscere- se il tuo obiettivo è quello di arrivare davanti il notaio prima della fine di questo 2019, *senza* dover svendere la tua proprietà. Due punti fondamentali che dovrai tenere bene a mente nel momento in cui parti con la vendita, e che ti consentiranno di risolvere con successo l'equazione

PRIMA VENDI = PIU' GUADAGNI

Sommati tra loro, messi in pratica contemporaneamente fin dalle battute iniziali, ti permetteranno di realizzare il miglior prezzo di mercato, in tempi nettamente inferiori a quelli medi a livello nazionale (attualmente assestati sugli 8/9 mesi per il mercato residenziale).

1. GIUSTA VALUTAZIONE PREZZO DI VENDITA CONGRUO

2. PRESENTAZIONE DELLA CASA PULITA E IN ORDINE

Questi due consigli nascono dalle *esperienze concrete* e dai *risultati ottenuti* sul campo, per conto di svariati proprietari che hanno affidato alla nostra agenzia -nell'ultimo biennio- la loro abitazione da vendere. Persone che hanno visto concretizzare il loro sogno di vendita, la chiusura positiva di un percorso solitamente pieno di ansie e preoccupazioni, nell'arco di poche settimane, in alcuni casi alla prima visita, col primo cliente portato.

Come ti dicevo poc'anzi, **questi due fattori devono sempre coesistere e camminare di pari passo**. Per dimostrarti la forte correlazione che esiste tra loro, ho pensato di raccontarti due *casi-studio*, due esperienze di successo avvenute quest'anno, in cui -andando ad integrare il fattore mancante- si è giunti in brevissimo tempo alla vendita, e al realizzo del miglior guadagno economico possibile per il proprietario.

Filippo Molon, 32 anni, dal 2012 parte integrante del team dell'agenzia.

Filippo è l'emblema della persona pacata, del Consulente immobiliare paziente e che **cerca sempre la miglior soluzione possibile per accontentare i clienti che lo scelgono** per la vendita della loro proprietà o nella ricerca della casa da comprare.

«Mi piace tantissimo quello che faccio quotidianamente, il mio non è solo un lavoro, ma è **l'idea di poter aiutare qualcuno, di poter consigliare i miei clienti su un argomento così importante, che mi dà una soddisfazione incredibile!»**

«Quando eravamo dentro al *franchising* dovevamo conseguire determinati risultati, costi quel che costi. Non potevo permettermi di dare dei consigli alle persone per il loro bene, era solo *business*. Questo è quello che accade ancora in quasi tutte le agenzie che lavorano dentro ai *franchising*. Adesso, con CasaLab, con la nostra agenzia indipendente, noi Consulenti non siamo continuamente pressati da qualcuno di esterno che vede i clienti solo come banconote. **Io Elena Davide e Leo possiamo lavorare a modo nostro, possiamo realmente dare un aiuto, un consiglio, una dritta, ai nostri clienti**: poi, *se son rose fioriranno* altrimenti ci resterà la soddisfazione personale di aver fatto comunque qualcosa di buono per aiutarli, per dargli una mano!»

Telefono 3459947284
Mail filippo@casalab.info

Conselve, via delle Ortensie
SE NON NE PUOI PIÙ DI VIVERE IN APPARTAMENTO, E STAI CERCANDO LA CASA DEFINITIVA, QUESTA È L'ABITAZIONE GIUSTA PER TE!

Hai comprato anni fa l'appartamento dove abiti. Eri più giovane, qualche soldino in meno in tasca, qualche certezza di lavoro in meno, e ti sei accontentato del 'condominio' pur di andare a vivere per conto tuo, con la tua futura moglie.

Ora avete una bellissima famiglia, dei ragazzi che crescono in fretta e che necessitano dei loro spazi. Negli anni la vita in condominio si sta facendo sempre più pesante. Cambiano gli inquilini degli altri appartamenti, è arrivato qualche 'casinaro' in più, l'amministratore alza continuamente le spese, e non c'è nessuno che si prende un po' cura del contesto in cui vivi.

Le soluzioni sono due: o te ne fai una ragione, ti accontenti per il resto della tua vita del primo appartamento comprato, magari rischiando poi di litigare con tua moglie, con i tuoi ragazzi, preso dal nervosismo di una situazione che non senti più tua, oppure decidi di cambiare!

In quel caso, avrei una soluzione che sembra fatta apposta per te! **Una porzione di casa a schiera, in un quartiere tranquillo tranquillo, alla fine di una via chiusa. Una casa con la sua entrata indipendente, le sue tre stanze da letto, un pezzetto di giardino privato che ti occuperà da si e no qualche ora al mese per tenerlo pulito e in ordine.** Questa casa è la soluzione perfetta per chi

come te ha famiglia, e di stare alla stretta su 70/80 mq di appartamento non ne può proprio più. Qui ognuno dei tuoi ragazzi avrà la sua stanza e la sua privacy. Tu avrai il tuo bagno, tua moglie ne avrà un altro, e non vi troverete a questionare per gli orari della sveglia mattutina.

Se ti interessa, fammi uno squillo e vediamoci per iniziare quel 'percorso' che ti porterà a realizzare il sogno di cambiare casa!

Leo 3486991798

CASO-STUDIO N.RO 1:

VILLA A SCHIERA A SAN PIETRO VIMINARIO

PREZZO CONGRUO → VENDUTA IN 33 GIORNI

Andrea si è rivolto alla nostra agenzia a fine Gennaio, per la vendita della sua porzione di quadrifamiliare a San Pietro Viminario.
La sua casa si presentava già benissimo: tenuta in maniera esemplare, pulita ed in perfetto ordine. Una cura quasi maniacale, sia dentro sia fuori. Un impatto estetico davvero gradevole, sin dalla prima volta che abbiamo varcato la soglia d'ingresso.
Una casa "pronta" per la vendita! Le fotografie dell'annuncio avrebbero sicuramente valorizzato gli spazi interni e la luminosità degli ambienti, oltre ad evidenziarne l'ottimo stato di manutenzione generale.
L'unico nodo da sciogliere rimaneva *il prezzo*: Andrea, prima di vedere la nostra valutazione, pensava di ricavare dalla vendita una cifra decisamente maggiore rispetto al reale valore di mercato. Partiva da un ragionamento piuttosto diffuso tra quei proprietari alla prima esperienza di vendita: "Ho comprato la mia casa a tot. soldi qualche anno fa, per vendere devo riprendere almeno quello che ho speso".
Una volta consegnata la valutazione, una volta capiti i meccanismi concreti che regolano il prezzo di mercato di un immobile residenziale, seppur distante da quelle che erano le sue idee (aveva comprato casa nel 2007, all'apice del mercato immobilire, *ndr*), Andrea si è fidato di noi!
Ha capito che il mercato immobiliare e gli acquirenti sono cambiati profondamente da quando aveva comprato casa più di dieci anni fa. Ha capito che mettendo insieme il confronto con immobili similari realmente venduti in zona, con le disponibilità di spesa accertate dei potenziali acquirenti, la percentuale d'errore sulla stima era veramente ridotta all'osso: perseguire le sue idee, o le strade prospettate da altri mediatori ("ci proviamo, ad abbassare si fa sempre in tempo"), sarebbe stato deleterio per realizzare il suo obiettivo!
L'esperienza quotidiana di Consulenti specializzati nelle compravendite residenziali, ci dimostra che è perfettamente inutile uscire in pubblicità ad un prezzo troppo alto, e mantenere larghissimi margini di trattativa, così "..tanto per provare..". Quando realizzerai di voler davvero concretizzare l'operazione, ribassando anche più volte il prezzo pur di giungere al traguardo, finirai per recuperare una cifra nettamente inferiore al valore di mercato (dai un'occhiata al blog *vendocasaoggi.com* dove trovi un articolo che parla proprio di questo, dal titolo *"Scopri come non farti fregare quando metti in vendita la tua casa"*).
Un'agenzia immobiliare può aiutarti a vendere velocemente e alle migliori condizioni di mercato, ma non può farti guadagnare di più rispetto a quello che realisticamente -dati alla mano- vale la tua casa!
Andrea si è fidato di noi perché ha visto coi suoi occhi i prezzi delle case simili vendute li intorno, ha visto coi suoi occhi nomi e cognomi dei potenziali acquirenti, e quanto spendono per una tipologia come casa sua. Andrea ha capito che avrebbe rimesso un bel po' di soldini dal 2007, ma che poi li avrebbe recuperati tutti al momento dell'acquisto: i prezzi si sono abbassati a livello generale, mica solo per lui!
Il risultato? **Dopo poco più di un mese dall'incarico, ha firmato il preliminare di vendita, senza abbassare un Euro dal prezzo** (lasciando compresa la cucina, giusto un piccolo "contentino"). Da qualche settimana ha realizzato il suo sogno e quello della sua famiglia: una casa singola più grande, con un bel giardino, senza più vicini muro con muro! Andrea prepara il barbecue che prima delle ferie passiamo a trovarti!

CASO-STUDIO N.RO 2:

APPARTAMENTO A MONSELICE, VIA ROMA

PULITO E RIORDINATO → VENDUTO IN 54 GIORNI

Abbiamo seguito per anni questi clienti, eredi comproprietari di un appartamento datato in pieno centro storico a Monselice. Dal 2016, data del primo incontro, allo scorso mese di maggio, quando hanno incassato la caparra, un sacco di incertezze e perplessità sulla vendita di questo immobile. Il legame affettivo per quella che era stata la casa dei genitori/nonni era troppo forte per prendere in mano da subito la situazione.
Una posizione (la loro) comprensibilissima, che abbiamo imparato col tempo -seguendo almeno un centinaio di compravendite di eredità solo qui a Monselice- a gestire e consigliare per il meglio.
Loro hanno sempre ricevuto in questi anni i nostri materiali a casa, il nostro *CasaLabNews*, le nostre *mail* informative, e quando Arianna (una delle nipoti comproprietarie) si è fatta avanti perché era arrivato il momento di prendere una decisione definitiva sulla vendita, **ha compreso immediatamente l'importanza di fissare un prezzo congruo con la valutazione di mercato**, seppur decisamente inferiore a quello che avrebbero potuto realizzare 3 anni prima.
Il problema, in questo caso, era la situazione interna dei locali, lo sporco e lo stato di manutenzione generale degli ambienti, per un immobile ormai chiuso da tanto tempo.
Già dal primo sopralluogo abbiamo avvertito tutti gli eredi della necessità di far intervenire qualcuno -loro stessi se avevano del tempo a disposizione- per pulire, riordinare, per rendere presentabile, ma soprattutto "*pubblicizzabile e visitabile*" l'appartamento.
Senza girarci troppo intorno, *"la prima impressione è quella che conta"*, e ci saremo presi l'onere di fargli realizzare il miglior prezzo di mercato, a condizione che si impegnassero a sistemare l'appartamento. Senza, sarebbe stato tempo perso per noi, soldi di pubblicità sprecati, ma tempo perso anche per loro, con tanti mesi davanti senza visite, o con persone che se ne sarebbero uscite schifate, o -se interessate- propense a fare offerte scandalose, motivandole con lo stato di degrado dei locali.
Con un investimento di 200€ -una settimana dopo la firma dell'incarico- l'appartamento era perfetto, datato ma pulito, coi lavori di ristrutturazione da fare ma ordinato, con il muro scrostato ma senza le ragnatele quando aprivi la porta. Una situazione che avrebbe permesso agli acquirenti di valutarne l'effettivo stato di manutenzione*, ma eliminando quel senso di disagio che si avverte quando entri per la prima volta in una casa che non è apposto.
**nessuno chiede di ristrutturare o fare interventi di home-staging come pubblicizzato in alcuni programmi televisivi tipo "Vendo casa disperatamente", interventi da migliaia di Euro che non riprenderai mai vendendo: qui parliamo di lavori di pulizia e riordino, di 100/200€ se prendi una persona esterna che te li fa*
Il tempo di pubblicizzarlo su *Facebook* prima di Pasqua, sullo scorso *magazine* di Maggio (quell'appartamento a 55.000€, *ndr*), il tempo di organizzare un paio di visite, e il 21 di Maggio -54 giorni dopo la firma dell'incarico- eravamo già attorno ad un tavolo per formalizzare il preliminare di compravendita.

I due casi concreti che ti ho raccontato, vogliono appunto dimostrarti come il GIUSTO PREZZO e la CASA IN ORDINE ti permettono di raggiungere in tempi più rapidi il tuo obiettivo, realizzando il miglior guadagno economico dall'operazione di vendita. Ovviamente, se hai necessità di ricevere una consulenza personalizzata per la tua abitazione, e vuoi approfondire la tua situazione con un *agente specializzato nella compravendita di immobili residenziali*, nella pagina qui affianco hai tutti i numeri per contattarmi e organizzare un primo appuntamento gratuito. A presto!

Monselice, via Canaletta
MEGLIO I TUOI AMICI IN CONDOMINIO, O UNA CASA DI 200 MQ VISTA FERROVIA?!

Hai visto che prezzo?! Cosa trovi a Monselice con 95.000€?! Se da un po' di tempo ti stai guardando attorno alla ricerca della casa giusta da comprare, sai benissimo che a certe cifre è un miracolo se riesci a trovare un appartamento di 100 mq!

Quanti dei tuoi amici hanno comprato casa negli ultimi 3 o 4 anni?! Sai quanto hanno speso?! E adesso, cos'hanno in mano?! Lascia stare quelli che hanno le possibilità, quelli che magari hanno avuto il finanziamento dei genitori alle spalle (beati loro!). Cos'hanno comprato quei tuoi amici che avevano quei novanta, massimo centomilaeuro, da spendere?!

Vuoi fare la loro stessa fine, chiuso in un appartamento di 90/100 mq, con assemblee di condominio, vicini che ti rompono le scatole perché fai un po' di festa il sabato sera, ecc…

Se stai leggendo questo annuncio, non credo… E' per questo che ti invito a riflettere seriamente su questa proposta. **Qui hai 200 mq calpestabili, 1000 mq di cortile attorno casa, e altri 2700 mq di terreno agricolo attaccati.** Lo so, ha i suoi anni, ci sono dei soldini da spenderci sopra, hai la ferrovia affianco, e difetti volendo potremo trovarne a bizzeffe.

Ma come suggerisce *la Mara Maionchi di XFactor*, se vedi solo il bicchiere mezzo vuoto della questione, travasalo su uno più piccolo e smettila di rompere i c***ni! In buona sostanza, se non riesci a cogliere le enormi possibilità offerte in prospettiva da questa casa, significa che sei un po' ottuso…

Dove la trovi l'opportunità di sistemarti per sempre, di sistemare per sempre il tuo problema-casa, di avere lo spazio per fare qualsiasi cosa dovessi decidere di fare, a 1 km neanche dal centro di Monselice, spendendo quello che i tuoi amici hanno speso per avere neanche la metà di tutto questo?!

Per una ferrovia affianco?! Nelle grandi città hanno i treni in casa, non la ferrovia a venti-trenta metri!

Dai su, facci più di un pensiero, che stavolta ti sistemi per sempre!

Elena 3459943687

VUOI CAMBIARE CASA MA NON SAI DA DOVE COMINCIARE?!

SCOPRI I 7 PASSAGGI-CHIAVE DA AFFRONTARE, PER REALIZZARE IL TUO SOGNO ENTRO IL PROSSIMO ANNO

1-"TAGLIA A FETTINE" MOTIVAZIONI E PROGETTI IN FAMIGLIA

Se stai sbirciando da un po' di tempo i siti internet delle agenzie per controllare le nuove case che escono in vendita, significa che sotto-sotto stai covando realmente il pensiero di cambiare casa. *E' un'idea condivisa anche in famiglia?*

Hai messo a conoscenza tua moglie/tuo marito di questo desiderio? E i ragazzi cosa ne pensano?!

Parlarne in famiglia è il primo passo fondamentale per intraprendere questo percorso. Dovrai raccontargli cosa ti spinge in questa direzione. Dovrai spiegargli perché stai coltivando l'idea di cambiare casa.

Qual è il vero motivo?!

Confidati con loro, non dirgli semplicemente che è per la camera in più per i ragazzi, ma digli che finalmente vuoi avere anche tu una casa più grande, vuoi sentirti realizzato dopo tutti i sacrifici che hai fatto, che quell'appartamento dove abiti ormai ti va stretto e non rispecchia più la persona, l'uomo, la donna, che sei diventato/a in questi anni…

Digli che ti sei informato, che rimandare ancora l'operazione significherebbe pagare mutui più alti, che c'è il rischio che per certe tipologie di case i prezzi potrebbero aumentare, che il tuo appartamento finirebbe per svalutarsi ancora, e la forbice dei prezzi diventerebbe troppo ampia.

2- FAI VALUTARE LA TUA CASA DA UN AGENTE IMMOBILIARE "REALISTA"

Una cosa importante che ci tengo a sottolineare: la valutazione di casa tua è indubbiamente uno dei dati da conoscere, ma non è l'unico a determinare la scelta di vita che stai affrontando. Se sei uno di quelli che "vorrei cambiare casa, ma dipende da quanto prendo delle mia" o "andiamo avanti solo se riesco a riprendere quello che ho speso", il consiglio è di lasciar perdere: per te è ancora troppo presto, il tuo sogno di cambiar casa non è ancora in cima alla lista dei desideri da realizzare.

Se invece decidi di procedere con la valutazione, devi sapere che ci sono 3 tipi di agente immobiliare in cui puoi imbatterti. Trovare quello giusto, può fare la stessa differenza che scegliere tra me o Cristiano Ronaldo per una partita di calcetto!

***Agente n.ro 1**, l'ottimista*. Io preferisco chiamarlo "l'illuso". E' quello che viene a vedere la casa e pensa di essere ancora nel 2006/2007. Qualsiasi prezzo gli dici, ti risponde convinto che "ci proviamo e vediamo come va!" E' anche un collezionista di case da vendere: se dai una sbirciata nel suo sito, troverai centinaia di case pubblicizzate… come farà a venderle tutte?!

***Agente n.ro 2**, il pessimista*. Io lo chiamo "l'uccello del malaugurio". E' quello del "c'è la crisi" "le banche non danno più mutui" "le case non si vendono più", quello che ricorda ancora con malinconia i bei tempi del mercato immobiliare "...all'epoca sarei sicuramente riuscito a venderla a questa cifra, ma adesso cosa vuoi… c'è la crisi!" Il pessimista non è in grado di dirti quanto puoi realizzare, o se lo fa ricorre a frasi tipo "…secondo la mia esperienza vale tot. …"

Agente n.ro 3, il realista. Un professionista che sa fare il suo lavoro, non alimenta sogni o illusioni, non ti dice che c'è la crisi, ma si rimbocca le maniche e lavora con impegno per garantire il miglior risultato economico possibile al suo cliente. Lo riconosci perché gestisce poche case contemporaneamente e la maggior parte di queste non rimangono nel mercato a lungo termine. **E' l'unico che riesce a dimostrarti con elementi reali e concreti il valore economico di casa tua. Con lui avrai un dato certo per ragionare sulla fattibilità intera dell'operazione.**

3- INDIVIDUA LA ZONA E IL GENERE DI CASA ADATTE ALLE TUE ESIGENZE

Più hai chiara la zona in cui vorresti trasferirti, più possibilità avrai di trovare casa proprio lì. E' una questione di *focus*. Ti è mai capitato di voler comprare una macchina in particolare, e vederla dappertutto?! La stessa cosa succede per la casa: **più riuscirai a focalizzarne le caratteristiche principali, e tra queste la zona, maggiori saranno le probabilità di trovare "proprio lì" la casa perfetta**.

Il problema nasce quando le agenzie immobiliari non ascoltano le tue esigenze, e preferiscono portarti a vedere decine e decine di case, nel tentativo di piazzarti qualcosa che hanno già in *portafoglio*. Oltre a perdere un sacco di tempo, con loro perderai anche la pazienza, rischiando di mandare in fumo il tuo progetto.

La soluzione migliore, anche in questo caso, è quella di appoggiarsi ad un mediatore che tratta pochi immobili, al giusto prezzo, e che ha il tempo di "girare al posto tuo" in cerca della casa perfetta. Una volta definita *la zona* e *le caratteristiche principali* della tua casa ideale, sarà lui a sbattersi per te in questa ricerca.

Un mediatore *specializzato nelle compravendite residenziali* ha tre volte il tempo di un mediatore generico (quelli che trattano un po' di tutto) per cercarti casa. Non spreca il suo tempo con affitti, negozi, capannoni, amministrazioni condominiali o chissà cos'altro. L'unica raccomandazione è di essere più chiaro possibile con lui nel descrivergli le tue esigenze e la tua zona di ricerca, in modo da creare insieme un ordine di priorità sulle caratteristiche principali della casa ideale.

Davide Rosa, 36 anni, titolare dell'agenzia, da oltre quindici anni Consulente nel settore delle compravendite residenziali.

«Sono un po' '*l'analista*' del gruppo. Tutti i 'dati' che transitano per l'ufficio passano tra le mie mani. Dai "dati" si capiscono un sacco di cose, e soprattutto "dove intervenire" se c'è qualcosa che non va. Dai "dati" nascono studi di mercato che possono aiutare l'intero ufficio a migliorare nel lavoro quotidiano. **I 'dati' -per come li intendo io- sono fondamentali per dare *chiarezza* e *concretezza* ai nostri clienti**»

«Prendiamo *la valutazione di mercato* per la vendita: servono dati concreti e reali, non l'esperienza campata in aria del primo mediatore che passa. Prendiamo *la capacità finanziaria in prospettiva* che ho citato nel mio articolo, o *i costi reali di un cambio casa*: servono 'analisi' basate su dati concreti, e persone che sappiano dargli il giusto peso, se non vogliamo rischiare di creare il panico nei clienti che sognano di cambiare casa»

«**La professione dell'agente immobiliare è completamente cambiata negli ultimi 10 anni.** Prima era tutto un *'pacca sulla spalla e buttati'*, un *'vedrai che il mutuo te lo danno, tranquillo firma qui'*, larghi sorrisi e *'volemose bene'*. Odiavo chi mi insegnava questi trucchetti di basso livello.

Adesso per fortuna le cose sono cambiate, e la gente preferisce *'poche parole, basate su dati concreti'* quando è ora di investire una montagna di soldi per realizzare il sogno di una vita intera. Magari all'inizio preferiscono i larghi sorrisi, l'ufficio figo e la gente in giacca e cravatta. Ma poi, quando è ora di concludere, sanno che è meglio farsi affiancare da professionisti che mettono *concretezza e chiarezza* in tutto ciò che fanno!»

Telefono 3459904715

Mail davide@casalab.info

Cambiare l'abitazione di residenza, trovare una casa più bella, più grande, più comoda ai servizi, è -anche per il primo semestre di questo 2019- uno dei sogni "proibiti" della famiglia media che cerca casa nelle nostre zone. E' il dato che emerge dall'analisi delle oltre 130 nuove richieste d'acquisto, entrate in agenzia nei primi sei mesi dell'anno.

Il 57% di questi clienti sono alla ricerca di una casa diversa, già proprietari di un'abitazione, che però non risulta più conforme alle attuali esigenze famigliari. Di questi, oltre il 70% cerca una soluzione più grande, sognando di vendere l'attuale appartamento, per comprare una casa bifamiliare o singola che risponda meglio alle sopravvenute necessità di spazio e desiderio di indipendenza.

Altro dato interessante, l'87% di questi potenziali acquirenti che vorrebbero cambiare casa, lo farebbe esclusivamente per trasferirsi nelle città più grosse, in prossimità dei servizi, abbandonando le frazioni periferiche, i comuni più piccolini, per cercare in centro o nei primissimi quartieri limitrofi al centro, la soluzione abitativa definitiva.

Spesso però, la paura di non farcela, prende il sopravvento. Analizzando l'ultimo quinquennio, solo 1 famiglia su 4, ha poi realmente completato l'operazione di vendita e acquisto. Il terrore di ritrovarsi "senza un tetto sopra la testa" o con il conto corrente prosciugato nella doppia operazione, blocca psicologicamente il 75% delle persone che sognano di cambiare casa.

Più volte abbiamo trattato l'argomento cambio-casa all'interno del nostro *CasaLabNews*, ma ci rendiamo conto che ancora troppo poco è stato fatto, per abbattere quel muro di paura e incertezza che avvolge il cliente all'inizio di questo percorso. Purtroppo, con enorme dispiacere, mi rendo conto che sono davvero pochi i "colleghi" della concorrenza che condividono una certa strategia operativa, concentrati maggiormente sulla vendita *mordi e fuggi*, piuttosto che sulla ***Consulenza a medio-lungo termine***, elemento necessario per alimentare il mercato di chi vuol cambiare casa.

Per questo ho deciso di rivelarti i 7 passaggi-chiave da affrontare se vuoi realmente cambiare casa, che ti permetteranno di aumentare sensibilmente le probabilità di riuscirci in tempi ragionevoli, ma soprattutto di non farti assalire dall'angoscia di non farcela, arrivando a desistere nella realizzazione del tuo sogno. Spero in questo modo di contribuire positivamente sulle tue future decisioni, aiutandoti a concludere con successo l'operazione di vendita e acquisto.

4-ANALIZZA LA CAPACITA' FINANZIARIA ATTUALE E IN PROSPETTIVA

Definito il prezzo di casa tua e le caratteristiche della casa ideale da acquistare, bisogna capire se effettivamente riesci ad affrontare economicamente l'intera operazione. *La tua casa ideale, in quella zona specifica, quanto potrebbe realisticamente costare?!* (attenzione, non a quanto vengono proposte dagli agenti immobiliari!) **Quant'è l'effettivo risparmio mensile che avresti sostituendo il mutuo della vecchia casa, sottoscritto anni fa con un tasso d'interesse alto, con un nuovo mutuo ai tassi attuali?** Quanto hai di *credito d'imposta* dal notaio vendendo la tua casa e ricomprandone un'altra con le agevolazioni prima casa? Di agenzia quanto spendi?! *"Se mi arrangiassi privatamente riuscirei a realizzare il miglior guadagno nella doppia operazione?!.. sono tranquillo che non vado incontro ad ulteriori rischi?!"*

Per la pianificazione economica del cambio-casa, il consiglio è di farti affiancare da un Consulente specializzato nelle compravendite residenziali. Solo insieme a lui riuscirai a stendere un conto economico dettagliato che comprenda tutte le variabili possibili ed immaginabili.

E tra queste c'è sicuramente anche **la tua capacità economica *in prospettiva***. Voglio spiegartela bene, perché non è un dettaglio da poco, seppur molti colleghi nemmeno la prendono in considerazione.

La "vita" di una casa, e probabilmente se si tratta di un *cambio-casa*, si tratta di quella che potremo definire la *casa definitiva*, è piuttosto lunga. **La casa che vuoi trovare è la casa dove rimarrai per i prossimi 30/40 anni.** *Quanti anni di lavoro hai ancora davanti?!* Quanti risparmi riesci ad accumulare nei prossimi anni?! Negli anni maturerai un TFR e magari qualche aumento in busta paga… I figli non credo dovrai mantenerli a vita… Un giorno probabilmente erediterai qualcosa…

E' vero che 'oggi' dovrai dar fondo a gran parte dei tuoi risparmi, ma le "capacità economiche in prospettiva" ti daranno la possibilità di affrontare comunque serenamente l'operazione!

5- SCEGLI IL CONSULENTE GIUSTO PER AFFRONTARE QUESTO PERCORSO

Cambiare casa è un percorso che va assolutamente affrontato insieme a qualcuno. Insieme ad una persona che abbia una certa esperienza con dinamiche di questo genere. Per te cliente potrebbe essere la prima, massimo la seconda volta, che ti trovi a vendere e ricomprare, o viceversa. Farlo da soli significherebbe avere pochissime probabilità di successo. Farlo da soli comporterebbe uno situazione di stress psicologico e fisico a livelli altissimi. Il pensiero fisso di non farcela, rischierebbe di prendere il sopravvento, portando in molti casi a desistere.

Insieme ad un Consulente esperto di queste situazioni, insieme ad un Consulente con un metodo chiaro, degli *step* definiti da affrontare, una persona preparata e ancor meglio "specializzata" in queste situazioni, le tue probabilità di successo aumentano sensibilmente.

Come riconoscerlo?! Come quando devi scegliere un ristorante per una cena a cui ci tieni particolarmente, o l'hotel per le prossime meritate vacanze. O lo conosci già personalmente, ci sei già stato e hai mangiato da dio, hai trascorso una vacanza stupenda qualche anno fa, oppure *Tripadvisor/Booking/Google* e ti leggi le recensioni di chi c'è già stato!

Io lo chiamo '**passaparola 2.0**': una volta c'era il passaparola della gente, *"oh ci sei già stato, come ti sei trovato?"*, adesso c'è internet, e li trovi tutto quello che i clienti pensano di quel posto o di quel professionista.

Se vuoi 'rischiare' di fare la scelta giusta con la persona che ti aiuterà a realizzare il tuo sogno di cambiar casa, il 'passaparola 2.0' è l'unica soluzione!

6- DETERMINATE INSIEME SE INIZIARE DALLA VENDITA O DALL'ACQUISTO

"Prima vendere e poi comprare, o prima comprare e poi vendere?"

Questa domanda ti svelerà immediatamente se hai centrato la scelta giusta col professionista incaricato per affiancarti in questo percorso…

Un buon 80% degli agenti immobiliari ti risponderebbe che bisogna assolutamente vendere prima: sono quelli che devono piazzare in vetrina l'ennesima casa da vendere, perché 70/80 case sono ancora troppo poche per il loro *calcolo delle probabilità* "mi servono 100 case per venderne 10 ed essere apposto anche quest'anno"

Un altro 15% ti risponderebbe che è meglio prima cercare la casa da comprare, fermarla, e poi tenersi il tempo per vendere: sono quelli che hanno bisogno della vendita immediata, sono quelli alla *canna del gas* che devono assolutamente piazzare qualcosa se non vogliono chiudere bottega

Poi c'è un 5% di professionisti che ti risponderebbe *"dipende"*. Magari inizialmente potresti scambiarli per quelli meno preparati di tutti "come fanno a non avere la risposta pronta subito?!", ma col tempo ti accorgerai che sono le persone che hanno più a cuore la tua situazione. **Per loro è fondamentale farti vivere serenamente questa doppia operazione, e per farlo dovranno conoscere perfettamente la tua situazione attuale e la tua prospettiva futura**. Non possono darti una risposta immediata, perché dovranno vagliare *le probabilità di vendita del tuo immobile* (quante persone in cerca di una casa come la tua?) e *le potenzialità d'acquisto sul mercato* (quante case in vendita come quella che stai cercando?), prima di **decidere insieme** da quale delle due operazioni partire.

Ricorda, *il cambio-casa è un percorso*, non è un 'detto-fatto': certe risposte vanno maturate nel tempo, e ***"dipende"*** é solo una delle tappe per raggiungere l'obiettivo finale!

7- *Hai la mente libera per affrontare questo cambio di vita?*

Una riflessione più che una domanda. Un punto che ho tenuto per ultimo, ma che probabilmente diventerà *il primo* di questo percorso che ti auguro di intraprendere quanto prima.
Sei pronto ad affrontare tutto questo?
Sei pronto a superare qualche ostacolo, qualche momento di tensione in famiglia, pur di migliorare la tua situazione abitativa?
Puoi rinunciare a qualcosa, a qualche momento per te, pur di ritrovarti tra qualche mese più felice, più soddisfatto, più orgoglioso, di quanto lo sei adesso?

Io sono convinto che puoi farcela! Sono convinto che puoi essere tra quelli che non demordono.
Noi ci mettiamo le competenze, tu mettici l'energia e il coraggio per affrontare questo cambio vita!

Ti aspettiamo in Agenzia per cominciare!

Monselice, via Raffaello
MOLLA LA TUA VECCHIA CASA IN PERIFERIA, E VIENI A STARE IN CENTRO!

Siete rimasti tu e tua moglie da soli? I figli sono sistemati, sposati, ognuno per conto suo? Cosa ci fai ancora con 180/200 mq di casa da pulire, scaldare, starci dietro, controllare che non ci siano problemi?!

Ho capito che lì hai tutti i tuoi ricordi, che quando vengono i nipotini a trovarti possono correre fuori, che se viene qualche parente da distante a trovarti (di solito sempre per matrimoni o funerali, stop) hai una camera in più dove possono dormire, ma ti rendi conto quanto meglio staresti ad avere tutte le comodità a portata di mano?!

I ricordi non se ne vanno cambiando casa, i nipotini puoi portarli al parco -che tra l'altro si divertono anche di più- insieme ad altri bambini, i parenti da distante vanno in albergo per quella volta all'anno che scendono a trovarti! Tu invece quotidianamente potrai sfruttare tutte le comodità che un centro servito come quello di Monselice, offre a chi ci vive!

Prendi questo appartamento: due camere da letto, il soggiorno separato dalla cucina, il bagno, due poggioli fuori, il garage e la cantina… sono spazi sufficienti per vivere in due persone, non credi?! La moglie non dovrà più passare intere giornate a pulire. Tu non dovrai più andarci dietro a un sacco di cose per tenere in ordine fuori e dentro casa. In più, vuoi mettere la comodità

di avere tutto a portata di mano, anziché aver bisogno sempre di qualcuno per scarrozzarvi a destra e sinistra anche solo per andare a fare un po' di spesa?! Se non adesso, in un prossimo futuro potrebbe succedere, mettilo in preventivo…

Dai che questa è l'occasione che stavi aspettando per cambiare vita!

Chiamami per un appuntamento!

Elena 3459943687

L'acquisto della casa diventa possibile per il 78% delle famiglie

Mutui con tassi d'interesse ai minimi, prezzi in discesa da anni, aumento (seppur lieve) del reddito disponibile. Sono i tre principali fattori che permettono alle famiglie di accedere più facilmente all'acquisto della casa, e che di conseguenza continuano a sostenere il mercato residenziale. Almeno per quel che riguarda le compravendite, che sono in ripresa dal 2014, e che nel 2018 –come confermato dal Rapporto annuale dell'Osservatorio immobiliare dell'Agenzia delle Entrate– hanno fatto segnare un +6,5% raggiungendo quota 578.647 scambi.

L'INDICE DI ACCESSIBILITÀ

Secondo l'*affordability index* elaborato dall'Abi, **la quota di famiglie che possono acquistare un immobile nel 2018 è salita al 78%**. Dato che non stupisce, se paragonato alla larga diffusione della casa di proprietà, ma che diventa significativo se paragonato alla quota del 2012, quando solo il 47% dei nuclei poteva permettersi l'acquisto, a causa di prezzi più alti e stretta del credito. Si tratta di un dato generale che non cancella le difficoltà d'acquisto delle famiglie più giovani, solitamente con reddito inferiore alla media, e spesso composte da lavoratori precari. Non mancano poi le differenze territoriali: a fronte di un indice di accessibilità medio del 14,6%, in Molise si arriva al 20%, mentre all'ultimo posto, sotto il 10%, c'è la Liguria (dove i prezzi sono più alti soprattutto a causa delle seconde case). Valori simili per il Lazio, al penultimo posto. Anche la Lombardia si colloca sotto la media, seppur di poco: il maggior reddito disponibile, non compensa i prezzi più alti.

Fondamentale il contributo dei mutui, che hanno riguardato circa la metà degli acquisti, in crescita di quasi il 9% sul 2017. Stessa variazione per l'erogato, che raggiunge quota 35,7 miliardi, pari a una media di 126.000 Euro ad abitazione.

PREZZI ANCORA IN CALO

Se il mercato è in salute dal punto di vista delle compravendite, lo stesso non si può dire sul fronte dei prezzi che, dopo i forti cali registrati dal 2011 al 2016, vivono una fase di stagnazione (con tendenza ancora negativa) anche negli ultimi anni.

Tuttavia questo trend si può almeno in parte giustificare con il fatto che il recupero degli acquisti (avvenuto anche grazie alle quotazioni ai minimi) non ha ancora recuperato il crollo accusato con variazioni negative ben maggiori, di quelle che nello stesso periodo hanno registrato i prezzi.

A questo scenario va poi aggiunto il perdurare della crisi –con una crescita ai minimi e inflazione vicina allo zero– e il sostanzioso aumento della tassazione dal 2011 (Imu), anno dal quale il calo dei prezzi è stato più evidente, con una conseguente erosione del patrimonio delle famiglie già proprietarie.

ACQUISTI E FATTURATO

La regione che ha visto l'incremento più elevato di compravendite è l'Emilia Romagna (+11,3% a fronte di un peso del 9% sul totale degli scambi); seguono Marche (+10,2%) e Veneto (+10%). Oltre un quinto degli acquisti avviene in Lombardia (+6,5% annuo). Unica regione con il segno meno è la Basilicata (-5,9%). La città che cresce di più è Bologna (+10,5%), in coda c'è Roma (+3%), ma se si guarda ai dati relativi, cioè rapportati agli stock disponibili, la piazza più dinamica è Milano, seguita da Torino e Firenze.

Da segnalare anche l'andamento anticiclico delle compravendite di nuda proprietà, in calo soprattutto al Sud (-6,6% contro il -0,4% medio).

Il Rapporto fornisce poi quella che viene definita «una stima di larga massima» del valore delle compravendite, basata sulla banca dati delle quotazioni Omi, pari a oltre 94 miliardi (+5,2% annuo, che sale al +9,4% a Nord Est), 53 dei quali riferiti al Nord (oltre il 56%). Scende invece di 2.100 euro il "fatturato medio", ovvero il prezzo della singola unità compravenduta, pari a 162.900 euro: dai quasi 200mila euro delle regioni centrali (che registrano però il calo unitario maggiore, -5.100 euro) ai 115.600 euro delle isole. **La superficie media delle case acquistate è circa 106 mq, anche se il taglio maggiormente diffuso si conferma compreso tra i 50 e gli 85 mq** (quasi 180mila scambi) e la crescita maggiore si è avuta per le superfici sotto i 50 mq (+7,4%) e per quelle sopra ai 145mq (+7,3%).

(articolo tratto da Il Sole 24 Ore del 27-05-2019 a cura di Emiliano Sgambato)

Sant'Elena, via Montegrappa
MATRIMONIO FISSATO NEL 2020, MA ANCORA ALLA RICERCA DELLA CASA PERFETTA? HO IO IL NIDO D'AMORE PER VOI!

Avete già fissato la fatidica data per il prossimo anno, siete già in balia dei preparativi, magari avete già confermato la "location" dei festeggiamenti, ma vi manca ancora LA CASA!!!

Tranquilli, non siete gli unici! Ho seguito parecchi clienti negli ultimi anni nella stessa identica condizione vostra. Tutto pronto, data fissata, ma la cosa più importante per una neo-coppia di sposini, il loro futuro nido d'amore, ancora un miraggio, a pochi mesi dalle nozze.

Se vi trovate in questa condizione, e non volete farvi assalire dall'ansia, ho la soluzione perfetta per voi! **Una casa di quelle che ti faranno innamorare a prima vista. Una casa a schiera di recente costruzione (2007), tenuta perfettamente dai proprietari, con gli spazi su misura per una giovane coppia come voi: una zona giorno open space enorme, due stanze matrimoniali, la cabina armadio, due bagni e due ripostigli.**

E ancora, il garage, il posto auto in cortile, ma soprattutto *il giardino*!! Il posto perfetto dove uno dei due potrà organizzare l'aperitivo con amici e parenti prima di andare in chiesa. Il primo di tanti aperitivi, compleanni, festeggiamenti, grigliate in compagnia, che riuscirai a fare nel tuo meraviglioso giardino!

Ancora lì che ci pensi?! Oh, non vorrai mica organizzare il rogito dal notaio il giorno del tuo matrimonio…!

Ti aspetto in agenzia!

Elena 3459943687

Sant'Elena, via Cesare Battisti
CASA E MAGAZZINO TUTTO A PORTATA DI MANO?!
HO LA SOLUZIONE CHE FA PER TE!

Il sogno di qualsiasi piccolo o medio artigiano è quello di avere casa e lavoro tutto insieme. Conosco qualche amico artigiano che avrebbe fatto carte false all'epoca dell'acquisto della casa, pur di avere un pezzo di magazzino affianco, dove mettere dentro il furgone, l'attrezzatura da lavoro, dove potersi fare un minimo di laboratorio, ecc.

Per uno che lavora in proprio nel campo edile, penso a un elettricista, a un piccolo impresario, a un imbianchino, avere il magazzino attaccato a casa è un vantaggio incredibile in termini di tempo, costi, sicurezza.

Tra mattina e sera riesce a guadagnare almeno una mezz'ora buona di lavoro, "carica e scarica" il furgone lì a casa invece che recuperarlo chissà dove. Un artigiano che non ha il magazzino a casa, deve per forza prendersi un ambiente in affitto per tenere la roba che gli serve per il suo lavoro: e affittare non è solo il canone mensile da pagare, ma bollette doppie, tasse, ecc. E poi c'è la questione sicurezza: quando ti hanno portato via attrezzatura da lavoro, anche un semplice trapano, parliamo sempre di qualche centinaio di euro (quando va bene!); se hai tutto sotto controllo a casa, un bel allarme e sei (quasi) apposto!

Se ti ho inquadrato, significa che sei la persona giusta per questa proposta.

Una casa singola di 250 mq, abitabile domani mattina senza grossi lavori, con un capannone di altri 275 mq proprio davanti la porta. Una zona un po' fuori dai piedi, ma comoda se devi imboccare la Monselice-mare o la statale 16 da Monselice a Rovigo.

Senza impegno, organizziamo un appuntamento. Qui sotto trovi il mio numero

Leo 3486991798

le recensioni dei nostri clienti

Valeria Rosa

★★★★★ 4 settimane fa

Un gruppo serio, educato e professionale, preparato e molto attento alle esigenze dei clienti. Seleziona con cura gli immobili e li presenta con chiarezza e onestà professionale. Con Filippo, accogliente e disponibile, si è stabilito subito un rapporto di fiducia: ha capito le nostre necessità e i nostri desideri, ci ha seguito con attenzione e sostenuto passo passo in ogni momento, anche in quelli più delicati. Una scelta che rifaremmo e che consigliamo vivamente.

Mi piace

Risposta dal proprietario 4 settimane fa
Un grazie grande come una CASA, per le belle parole che hai utilizzato per descrivere i nostri valori e il sistema di lavoro che adottiamo!

Mariachiara Bizzaro
4 recensioni

★★★★★ 2 mesi fa -

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.

Mi piace

Risposta dal proprietario 2 mesi fa
Grazie Mariachiara per le tue gentili parole!
La "chiarezza" che hai citato, è uno dei nostri valori fondamentali, e siamo orgogliosi quando i clienti ci apprezzano per le qualità professionali che mettiamo in campo, ancor prima che per la bontà dell'acquisto fatto.
A presto, passa a salutarci quando sei in zona!

Gianpaolo Merlin

★★★★★ 2 mesi fa

Persone serie e molto attente alle esigenza del cliente, fanno del dinamismo la loro carta vincente. Consigliati.

Mi piace

Risposta dal proprietario 2 mesi fa
Hai sottolineato una delle peculiarità a cui teniamo di più nella nostra quotidianità lavorativa... il DINAMISMO!
Grazie Giampaolo!

Stefano Viola
4 recensioni · 5 foto

★★★★★ 3 mesi fa

Recentemente ho cambiato residenza, e in entrambi i casi mi sono affidato al personale di CasaLab. In un tempo brevissimo mi hanno presentato acquirenti fidati, e proposto un validissimo affare. Stefano, Tribano.

Mi piace

Risposta dal proprietario 3 mesi fa
Grazie Stefano, ti ringraziamo per la fiducia che ci hai dato, sia per la vendita sia per il successivo acquisto! A presto!

Tribano, piazza Martiri della Libertà
IL TUO PRIMO APPARTAMENTO DI PROPRIETÀ...
PERCHÉ CONTINUARE A BUTTARE I SOLDI IN AFFITTO?!

Rimanere in affitto in questo periodo di mercato, è da veri autolesionisti. Coi prezzi così bassi, con i tassi d'interesse sui mutui ai minimi storici, ti rendi conto che stai letteralmente "regalando" i tuoi soldi al proprietario della casa dove vivi?!

Capisco chi è qui momentaneamente per lavoro, o chi non ha ancora un contratto sicuro, ma tutti gli altri stanno veramente gettando alle ortiche l'opportunità pazzesca di comprare la loro prima casa a condizioni incredibilmente favorevoli.

Prendiamo ad esempio questo appartamento. **Un due camere di 95 mq, un'enorme zona giorno, due bagni, garage, insomma tutto quello che serve ad una giovane coppia per "partire". Facendoti un mutuo che copra anche l'intero importo, verresti a spendere circa 350€ al mese... MENO DI UN AFFITTO!!!**

Poi col tempo ti muoverai per cercare la casa perfetta, la casa definitiva, quella col giardino, con tre stanze da letto, ecc. ecc... Ma intanto ti sistemi, ne approfitti delle condizioni di mercato, riesci a investire su qualcosa di tuo che col tempo potrebbe pure rivalutarsi, quando i prezzi ripartiranno.

Se invece ti piace 'lavorare per gli altri', e preferisci continuare a rimanere in affitto, continuando ad accreditare parte del tuo stipendio nel conto corrente del proprietario di casa, non saprei proprio come aiutarti.

Dai che ci vediamo in agenzia! A presto!

Filippo 3459947284

ABUSI EDILIZI,

QUANDO VENDERE PUÒ DIVENTARE UN GROSSO PROBLEMA

La settimana scorsa mi ha contattato il signor Giovanni, proprietario di una casa a Conselve, che ci segue da qualche mese tramite il nostro blog *www.vendocasaoggi.com* Nella mail che mi ha inviato, oltre a complimentarsi per la semplicità e precisione con le quali spieghiamo i vari aspetti della compravendita, mi sottopone un quesito che -per il largo interesse che potrebbe suscitare- ho deciso di trattare nel mio "pezzo" di questo mese.

Giovanni mi chiede, testuali parole «Ho comprato qualche anno fa una casetta a schiera, e poi col tempo ho fatto delle modifiche dentro: ho creato un bagno al posto di una camera da letto, eliminato una finestra, in garage ho ricavato la cucina. Essendo cose interne, non ho mai dichiarato nulla in Comune. Come mi devo comportare adesso che vorrei vendere?»

La domanda del signor Giovanni pone l'accento su un problema frequentissimo nelle compravendite residenziali: la presenza di lavori interni, NON denunciati a livello comunale e catastale.

E' una situazione che ci capita di affrontare nel 75/80% degli immobili che gestiamo, ma che purtroppo -almeno inizialmente- non viene percepita dai proprietari come "quel problema" che potrebbe addirittura compromettere la vendita. Non è tutta colpa loro ovviamente: ci sta che una persona alla prima esperienza di vendita, una persona che se ne intende poco di queste cose, sottovaluti una situazione che nemmeno i "professionisti" contattati per la vendita hanno affrontato e discusso nei vari appuntamenti.

Fortunatamente Giovanni, che ci segue nel *blog*, che già da qualche tempo riceve a casa il *CasaLabNews*, sa perfettamente che le modifiche fatte a casa sua, devono per forza essere regolarizzate, e che dovrà farlo ancor prima di mettere in vendita, se non vuole ritrovarsi in un mare di guai, col rischio concreto di perdere un sacco di soldi una volta firmato il preliminare.

Le modifiche dell'immobile che vendi, anche le semplici modifiche interne di una porta, di un muretto della cucina tolto per creare un unico ambiente col soggiorno, sono modifiche che dovrai assolutamente regolarizzare, sia dal punto di vista urbanistico (Comune) sia dal punto di vista catastale (Agenzia del territorio). Ciò costituisce un *obbligo di Legge*, in assenza del quale il notaio non fa l'atto, e la banca che deve erogare il mutuo agli acquirenti, non gli concederà alcun prestito.

modifica della struttura dell'immobile

↳ *regolarizzazione in comune tramite apposita pratica edilizia*

↳ *regolarizzazione in catasto tramite deposito delle nuove planimetrie*

↳ *vendita*

Ricapitolando quindi -se devi vendere casa- dev'esserci assoluta corrispondenza tra i documenti depositati in comune e in catasto, e lo stato di fatto reale della tua abitazione. **Progetto in comune e planimetrie in catasto, devono corrispondere perfettamente allo stato reale dei luoghi.**

Se anche tu ti trovi nella stessa situazione di Giovanni, se anche tu hai fatto dei lavori senza chiedere autorizzazioni in comune, e vorresti vendere la tua casa, non ti allarmare prima del previsto. Come ti scrivevo all'inizio, sono situazioni che ci capita di affrontare nel 75/80% delle case che ci vengono affidate in vendita, e che un esperto del settore può aiutarti a risolvere *prima* di piazzare l'immobile nel mercato.

Come ho consigliato anche a Giovanni, la prima cosa da fare è quella di recuperare tutta la documentazione urbanistica della tua proprietà immobiliare, depositata in Comune da quando la casa è stata costruita ad oggi. Se non hai dimestichezza con queste cose, puoi affidarti ad un geometra, o dare direttamente l'incarico al mediatore a cui ti sei appoggiato per la vendita. In quest'ultimo caso, ti prego di porre attenzione all'agenzia alla quale affidi la vendita, perché probabilmente chi non si è preoccupato dell'aspetto tecnico all'inizio, difficilmente potrò farlo in seguito. Ci sono tanti "colleghi" che purtroppo non danno il giusto peso, la dovuta importanza, alle questioni tecniche del nostro mestiere, causando grossi problemi a venditori e acquirenti, e (ahimè) danneggiando l'immagine della nostra categoria professionale.

Comunque, una volta recuperato tutto, il geometra o il mediatore incaricato, dovranno svolgere un controllo approfondito dell'immobile, e rilevare tutte le difformità tra le carte recuperate e lo stato interno ed esterno della tua abitazione.

Solo a quel punto potrai avere il quadro chiaro della situazione, e tirare le somme sulla questione tecnico/burocratica della vendita.

«Le modifiche fatte, sono interventi *sanabili*, o *abusi edilizi* che non potrò mai sistemare?!»

Affrontiamo immediatamente il caso più grave, quando sono stati eseguiti interventi che non sono assolutamente sistemabili a livello comunale: queste sono le situazioni che, se non rilevate immediatamente, potrebbero causarti conseguenze molto serie, e soprattutto a livello economico.

Questo succede -ad esempio- quando l'opera viene realizzata in assenza di determinati requisiti, che non la rendono a norma secondo la legislazione edilizio-urbanistica. In poche parole, quando la modifica che hai fatto, non rispetta i regolamenti edilizi in essere nel comune di riferimento.

Una modifica che non è sanabile, è un abuso edilizio a cui non puoi porre alcun rimedio!

Ti porto un esempio concreto: fai finta di aver ricavato un bagno laddove prima c'era un ripostiglio, con la porta d'ingresso che dà direttamente nella zona giorno. Una situazione del genere non rispecchia le norme igienico-sanitarie, che impongono un locale antibagno -una seconda porta che precede quella del bagno vero e proprio- laddove il servizio igienico sia a favore del reparto salotto, cucina, soggiorno.

In questo caso, hai solo due alternative:

-ripristinare la situazione precedente, eliminando l'abuso (nell'esempio, togliere il bagno e rimettere tutto come ripostiglio)

-decidere di non vendere, e tenerti la casa

Capisci che sono entrambe strade difficilmente percorribili se hai già firmato un preliminare con il cliente interessato a comprare…?! *Cosa gli dici, "tolgo il bagno?" "Non vendo più e mi tengo la casa?"* Pensaci bene prima di dare tutto in mano a persone poco competenti, a venditori tutto fumo e niente arrosto, pensaci bene i rischi che vai per correre!

Per fortuna, tra tanti abusi che non sono sanabili (ps anche la cucina in garage nella maggior parte dei casi non è mica un intervento sanabile, stai veramente attento su questa cosa!), ce ne sono altrettanti che puoi sistemare.

Un lavoro "sanabile", è un intervento fatto in passato senza autorizzazioni, a cui puoi porre rimedio in seguito, senza che ciò comporti alcuna demolizione o stravolgimento della tua abitazione.

L'istituto della *sanatoria edilizia*, serve a regolarizzare tutte quelle situazioni in cui sono state eseguite opere interne/esterne conformi alla disciplina urbanistico-edilizia, ma che vennero realizzate senza aver chiesto permessi o autorizzazioni in comune.

Questo significa che, con la *sanatoria*, potrai sistemare anche lavori già ultimati, semplicemente predisponendo una pratica urbanistico-catastale, tramite un tecnico professionista incaricato (geometra, architetto, ingegnere). Ovviamente ci sarà una *sanzione pecuniaria* da pagare a seguito delle modifiche abusive eseguite, oltre al costo del professionista che ti seguirà per la presentazione dei documenti necessari in comune e catasto. Nulla comunque, se messo a confronto con i rischi che ti ho descritto poco sopra!

Occhio quindi Giovanni, Antonio, Sonia, Luca, Valentina o chiunque altro mi sta leggendo in questo articolo. La vendita di una casa, non è la passeggiata di salute che qualche "collega" vuole farti sembrare. **La vendita di una casa, ha talmente tante sfaccettature da considerare, che il consiglio è di affidarsi a qualcuno di esperto, qualcuno di preparato a 360° su tutti gli aspetti che la circondano.** E uno di questi aspetti, quello puramente tecnico-burocratico, potrebbe farti finire in qualche grosso guaio, se non stai attento quando serve!

Se hai bisogno, sai dove trovarmi!

Leonida "*Leo*" Todaro, 41 anni, titolare dell'agenzia, nonché uno dei Consulenti immobiliari più longevi nel panorama immobiliare di Monselice e dintorni.

Professionista dall'enorme bagaglio di esperienze nel settore immobiliare, si occupa essenzialmente della verifica tecnico-burocratica di tutte le pratiche che vengono trattate dalla nostra agenzia. **Lavora fianco a fianco con gli altri Consulenti, per supportare tutti gli aspetti tecnico-documentali, sollevando i clienti da qualsiasi responsabilità in questo ambito.**

«In questi "quasi vent'anni" di attività, credo di aver affrontato una casistica di compravendite talmente vasta, da intuire al volo quali potrebbero essere *i rischi tecnici* che si nascondono nel mio mestiere, anche in quelle pratiche che -apparentemente- sembrano semplici da gestire»

«Il problema più grosso che ho riscontrato nella mia carriera, è che spesso e volentieri sono proprio gli agenti immobiliari a ficcare i clienti in casini assurdi. Poche competenze, poca esperienza, unite al vizio tipico di qualche "collega" di prendere tutto alla leggera, causano danni a volte irreparabili alla gente»

«**Penso spesso che la legge italiana ci tutela un po' troppo come categoria professionale. Preferirei avere le stesse identiche responsabilità di un Notaio, che quando sbaglia paga pesantemente** Li sì probabilmente rimarremo in *pochi*, e il nostro lavoro finalmente otterrebbe *il giusto riconoscimento professionale* dal cliente!»

Telefono 3486991798

Mail leo@casalab.info

CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

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