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

*Editoriale*
di Filippo Molon

news
CASA LAB

# E' TEMPO DI TORNARE SUI BANCHI DI SCUOLA, TUTTI-NESSUNO ESCLUSO!

## METODO E PROGRAMMAZIONE PER CENTRARE IL TUO OBIETTIVO IMMOBILIARE

E anche l'estate 2019 può considerarsi ormai archiviata. Seppur il bel tempo la faccia ancora da padrone, il rientro dalle ferie, la fine di agosto, i primissimi giorni di settembre, mandano in soffitta anche per quest'anno costumi, pareo, ciabatte infradito.

In questi giorni riaprono i battenti le scuole un po' di tutta Italia: i nostri 'ragazzi', chi qualche giorno prima, chi qualche giorno dopo, sono attesi sui loro banchi per iniziare alla grande un nuovo anno scolastico. Ripenso a quei momenti, e tornerei indietro nel tempo immediatamente! Quanti ricordi, quante scorribande, quanti amici, quanti momenti piacevoli passati sui banchi di scuola… credo comunque di non essere l'unico a rimpiangere i bei tempi andati, o sbaglio?!

Settembre però, non è solo per i nostri 'ragazzi' il momento di rimettersi in moto. Anche noi 'grandicelli' dobbiamo ricominciare a pedalare a testa bassa, per raggiungere quegli *obiettivi* che ci eravamo prefissati all'inizio dell'anno.

**E se tra quei progetti, c'è anche quello di cambiare casa, di vendere la tua proprietà, di comprare una nuova abitazione, devi sapere che il trimestre appena iniziato, quel *Settembre-Ottobre-Novembre-8 Dicembre massimo* che ci aspetta, è il miglior momento per concretizzare il tuo affare: gli ultimi mesi dell'anno -e non parlo solo a livello locale, ma è un dato diffuso a livello nazionale- sono quelli dove si concludono il maggior numero di transazioni nel settore residenziale.**

*Come mai tutto questo interesse a concludere qualcosa entro fine anno?! Come mai tutto questo interesse per l'immobiliare, concentrato nel trimestre appena iniziato?!*

Non esistono elementi oggettivi che permettono di dare una risposta univoca a queste domande. Mi sono fatto spesso queste domande, e ho un'opinione al riguardo, che ho legato a due sentimenti piuttosto diffusi tra coloro che hanno un obiettivo importante come questo da realizzare: la *speranza*, il desiderio, di portare a termine un'operazione iniziata molti mesi prima, che si fonde al *timore*, alla preoccupazione, per le novità inattese che il nuovo anno potrebbe riservare.

Penso a tutti quei proprietari che si sono avventurati nella vendita della loro abitazione, spinti magari dai proclami d'entusiasmo di alcuni operatori del settore, che tuttora si trovano senza risposte e -soprattutto- senza l'ombra di un acquirente all'orizzonte.

Penso a quei clienti che hanno iniziato a cercare casa mesi fa, a quelle coppie col matrimonio già programmato per il prossimo anno, a quelle famiglie stanche di gettare i loro soldi in affitto, che però non hanno ancora trovato la soluzione perfetta per loro.

**Penso a loro, e penso che da qui a Dicembre, chi vuole davvero vendere o comprare casa entro la fine dell'anno, non può più permettersi ulteriori passi falsi. Gettare alle ortiche i prossimi 3 mesi, 3 mesi e mezzo, per chi ha davvero a cuore il suo 'progetto immobiliare', sarebbe davvero deleterio.**

*Cosa fare in questo caso? Cosa fare se ti trovi in questa situazione? Cosa consigliare a tutte quelle persone che vogliono assolutamente concludere la loro vendita, il loro acquisto, il cambio-casa, entro la fine di questo 2019?!*

E' TEMPO DI TORNARE SUI BANCHI DI SCUOLA!

…una provocazione ovviamente, ma qualcosa di vero c'è…

Settembre è il mese perfetto per prendere di petto la situazione, 'mettersi sui libri' e 'studiare' per raggiungere il traguardo. Settembre è il momento giusto per *mandare a quel paese* il tuo orgoglio, se non sei riuscito finora a fare da solo, trova qualcuno di serio e competente che possa aiutarti a realizzare questo progetto, vendere o comprare che sia. Settembre è il momento perfetto per cambiare agenzia, se chi ti ha seguito finora non ha prodotto alcun risultato: non vorrai mica credere a chi ti racconta della «crisi», o del fatto che «girano pochi soldi», o ancora che «..di clienti buoni ce ne sono pochi»... sai come li chiamo io questi qua?! *"agenti pancia piena e voglia di fare saltami addosso"*

Se vuoi, hai ancora tutto il tempo per riuscirci! Fidati di quello che ti dico! Ci sono nostri clienti, e li puoi trovare su *Facebook*, sulle recensioni che ci lasciano, che in 3 mesi hanno venduto, comprato e si sono anche trasferiti nella nuova casa.

Non si tratta di *culo* o di fortuna. Quello lasciamolo al fortunato vincitore del Superenalotto del mese scorso, con la sua schedina da 2 euro e i suoi 200 e passi milioni in saccoccia. Quello sì che è *culo*!

**Vendere e comprare casa in 3 mesi è questione di METODO e PROGRAMMAZIONE. *Metodo di lavoro* collaudato in questi oltre 11 anni d'agenzia, e *programmazione al dettaglio* dei passaggi da seguire per risolvere il tuo 'caso-immobiliare' specifico.**

E se del nostro metodo di lavoro ne abbiamo raccontate di cotte e di crude su questo *magazine*, sul nostro blog *vendocasaoggi.com*, sul libro *Strategie per vendere casa* (ma se vorrai potremo riparlarne insieme organizzando un appuntamento), per quanto riguarda la programmazione, vorrei rispondere qui a tutti coloro che ci chiedono cosa significhi "programmare affari" quali la vendita o l'acquisto di un'abitazione.

***Programmare* un'operazione immobiliare significa innanzitutto prendere coscienza di ciò che rappresenta a livello personale vendere la propria casa o comprarne una.** Riflettere in maniera approfondita sulle motivazioni che ti spingono a prendere una decisione così importante. Capire se alla base ci sono ragioni fondate, un desiderio personale profondo o un'esigenza familiare concreta, e non la semplice 'voglia del momento' campata in aria.

**Significa poi trovare un accordo comune tra i comproprietari della casa da vendere, o l'appoggio di un consigliere fidato -un genitore, un figlio- nel momento di cercare l'abitazione da comprare.** Avventurarsi in solitaria o -peggio ancora- avendo tutti contro, non è solo deleterio, ma persino controproducente a livello economico, di tempo e di armonia familiare. Una programmazione sana passa obbligatoriamente per il confronto con tutti coloro che potrebbero dire la loro sulla questione-casa!

***Programmare* significa anche vagliare nel dettaglio l'aspetto economico della faccenda. Valutando la convenienza economica, sia quella immediata, sia quella nel medio-lungo periodo.** Se si tratta di una vendita, considerando esclusivamente una perizia basata su dati concreti, facilmente comprensibili, e non basandosi sulla valutazione buttata lì da qualche pseudo-agente immobiliare un po' troppo facilitone. Se si tratta di un acquisto, ottenendo le dovute garanzie bancarie per far fronte all'eventuale mutuo, ancor prima di iniziare con la ricerca.

***Programmare* -infine- significa per noi di *CasaLab* anticipare gli inconvenienti che potrebbero palesarsi durante il percorso, risolvendo tutti i potenziali problemi alla fonte.** Prima di concretizzare un accordo economico tra venditore e acquirente. Addirittura, prima ancora di uscire in pubblicità con la casa in vendita. Prima insomma di correre il rischio di ficcarti nei guai, mettendo a repentaglio non solo la trattativa di compravendita, ma anche la tua salute mentale.

Per noi, METODO e PROGRAMMAZIONE sono due delle parole-chiave fondamentali, nella quotidianità lavorativa dell'ufficio.

Chiudo lanciandoti una *battuta*. Spero tu possa coglierne il significato, spero ti dia quell'input in più per alzare la cornetta, chiamarci, passare in agenzia, organizzare un appuntamento, mettere un punto a quella che è stata finora la tua esperienza nel mercato immobiliare e ripartire *da qui-oggi stesso*, per raggiungere il tuo obiettivo.

**CI PIACEREBBE DIVENTARE I TUOI 'COMPAGNI DI BANCO' PER QUEST'ANNO SCOLASTICO.**

**L'OBIETTIVO E' QUELLO DI RESTARE PROMOSSI CON LARGO ANTICIPO.**

**INSIEME, STUDIANDO CON *METODO*, *PROGRAMMANDO* I COMPITI, POSSIAMO FARCELA!**

**Filippo Molon**, 33 anni, lavora nello staff di *Casalab Monselice* dal febbraio 2012. Filippo si occupa in particolare delle transazioni immobiliari nei quartieri di San Giacomo e Costa Calcinara, ma -specializzatosi negli anni in quelle che chiamiamo **compravendite per sostituzione** (clienti che cambiano casa, vendendo e ricomprando)- viene contattato anche da famiglie che abitano nei comuni limitrofi, per risolvere questo tipo di 'questioni-immobiliari'.

«Negli ultimi mesi sono sempre di più le persone che mi conoscono qui, su queste pagine, e che poi mi contattano per un consiglio sul loro cambio-casa. Ogni situazione è diversa dall'altra, non c'è una risposta uguale per tutti. **Il nostro metodo di lavoro prevede infatti un primo appuntamento che definiamo "conoscitivo", dove i clienti ci raccontano un po' le loro esigenze, la loro situazione attuale, le loro aspettative future qualora dovessero realizzare effettivamente il sogno di cambiare casa.**

É un appuntamento fondamentale, perché da lì possiamo poi "programmare" le mosse successive. Alcuni clienti si rendono conto che non è il momento adatto per proseguire nell'operazione, altri invece si convincono che non c'è tempo da perdere, e devono per forza approfittarne della situazione di mercato. E in questo momento, sono in tanti a far parte di questo secondo gruppo. Con prezzi così, e i tassi sui mutui che rasentano lo zero, puoi ben capire »

*Che consiglio dai quindi a tutti quelli che non sanno che fare, che avrebbero mezza idea di cambiare ma non sono convinti al 100%?*

«**Fissare un appuntamento in agenzia. Questo è il primo passo fondamentale. Poi da lì si vede se proseguire o meno, se attendere qualche mese, qualche anno, o se passare immediatamente ad un secondo appuntamento, alla successiva valutazione dell'immobile, alla pianificazione economica dell'intera operazione.**

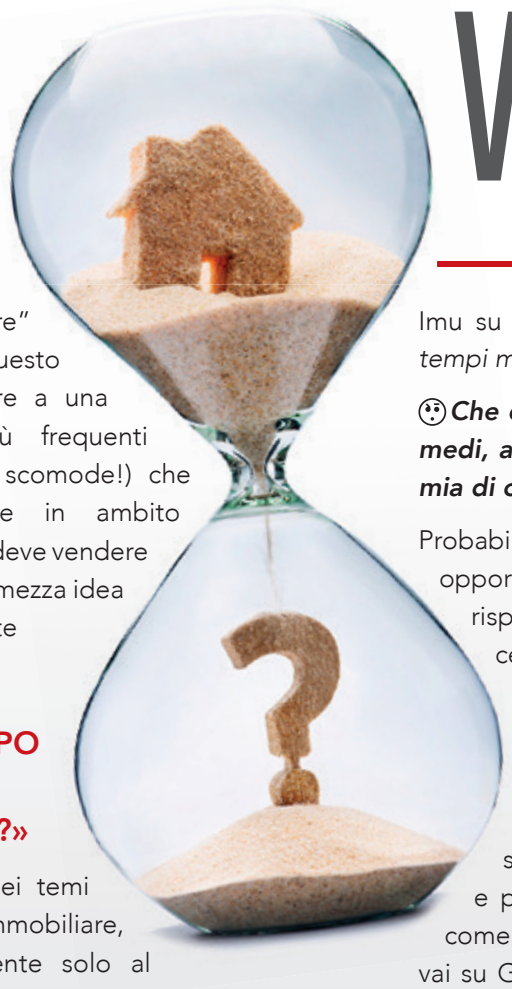
Tutto però parte dal cliente, noi siamo una spalla su cui appoggiarsi, i potenziali "compagni di banco" per il prossimo anno. Dimentica la figura dell'agente immobiliare insistente che puoi aver incrociato nelle precedenti esperienze immobiliari»

Telefono 3459947284

Mail filippo@casalab.info

# QUANTO TEMPO CI VUOLE PER VENDERE CASA?

di Elena Rosa



Ho deciso di "dedicare" il mio articolo di questo mese, per rispondere a una delle domande più frequenti (e forse, tra le più scomode!) che mi vengono rivolte in ambito professionale, da chi deve vendere casa o ha anche solo mezza idea di farlo prossimamente

**«QUANTO TEMPO CI VUOLE PER VENDERE?»**

Il "tempo" è uno dei temi caldi in ambito immobiliare, secondo probabilmente solo al "prezzo". '*Quanti soldi*' e '*In quanto tempo*', sono le due condizioni essenziali che il proprietario vuole conoscere, prima di procedere con la vendita della propria abitazione.

Ora, che i due concetti siano strettamente collegati tra loro, ne abbiamo già discusso nell'articolo di Filippo nella precedente edizione di Luglio (se vuoi rileggerlo, lo trovi qui *www.casamonselice.com/archivio-completo-magazine-casalab* ) Sull'argomento-prezzo poi, abbiamo fatto una testa tanta a tutti negli anni, raccontando dell'unico metodo di stima attendibile in questa fase di mercato, quello basato sul confronto con case già vendute e sulla disponibilità economica accertata di chi sta effettivamente cercando.

L'argomento-tempo, la domanda «quanto tempo ci vuole per vendere una casa», è quello che finora non abbiamo mai trattato singolarmente, quello che fino adesso ti ha riservato le risposte più vaghe dalla maggior parte dei professionisti contattati per la vendita, noi compresi.

Immagino la tua faccia, la faccia di un qualsiasi proprietario che vorrebbe vendere casa per realizzare un nuovo progetto (sia esso cambiare casa, aiutare un figlio a sistemarsi, ripianare i debiti, o anche semplicemente *non* arrivare alla prossima scadenza Imu su quella casa ereditata), sentirsi rispondere *i tempi medi per vendere in Italia sono di X mesi»*

😯 ***Che cazzarola me ne frega di quali sono i tempi medi, a me interessa quanto ci metti a vendere la mia di casa*** 😯

Probabilmente mi sono bruciata anch'io parecchie opportunità di vendita negli anni, dando questa risposta del cavolo a potenziali clienti che cercavano semplicemente qualche certezza in più prima di affrontare questo percorso.

Ehi, parliamoci chiari. Non è che da domani mattina devi dar retta al primo "venditore" che ti assicura di concludere l'affare in *tot.* settimane! Se lo fa, deve raccontarti per filo e per segno qual è il suo metodo di lavoro, e come fa a garantirti la vendita in *tot.* settimane. Se vai su Google e cerchi *Vendo casa in 30 (o 60 o 90) giorni* ci sono decine di "esperti" o presunti tali che ti assicurano la vendita in *tot.* tempo: peccato che poi, se li contatti e vai a fondo della questione, non hanno alcuna garanzia da offrirti in tal senso, e il loro sistema di lavoro è volto semplicemente a catturare l'attenzione del maggior numero di clienti possibile, tanto qualcuno che ci casca c'è sempre!

***«Quindi Elena, quanto tempo ci vuole per vendere la mia casa?!»***

Ovviamente, non c'è una risposta identica per tutti. I *90 giorni* degli espertoni di mercato, o i *7 mesi* di media in Italia, sono riferimenti buttati a casaccio, da chi non ha in mano alcun parametro per tarare una risposta corretta. Ripeto -ho commesso anch'io questo errore- sicuramente un po' più spesso agli inizi della mia carriera, e un po' meno negli ultimi 2 anni. Ma l'esperienza quotidiana sul campo, qualche "affare" perso per una risposta troppo avventata, e la volontà di affermarci come "Consulenti/Consiglieri" per il cliente -prima ancora che semplici agenti immobiliari che debbono vendere- ci ha permesso di mettere nero su bianco *5 punti-chiave* da analizzare, per arrivare ad una risposta attinente al tuo caso specifico, in merito alla variabile-tempo.

Vediamoli insieme.

### *1-PREZZO DI VENDITA CONGRUO ALLA VALUTAZIONE COMMERCIALE*

Il prezzo richiesto è indubbiamente il fattore principale che andrà a determinare le tempistiche di vendita della tua abitazione. Sembro ripetitiva, lo so, ma come già ti raccontava Filippo, più il prezzo si avvicina alla valutazione di mercato, maggiori saranno le probabilità di vendere velocemente la tua abitazione. **Abbiamo analizzato parecchie compravendite, e siamo arrivati a determinare che pubblicizzare sin da subito un prezzo congruo al valore commerciale, dimezza le tempistiche medie di vendita di quella determinata zona.**

Il problema è che, ancora adesso, ci sono agenzie che improvvisano la valutazione, che ti fanno passare il valore al metro quadrato come il parametro di riferimento da considerare, o -peggio ancora- per cui la loro esperienza nel settore dovrebbe essere la tua unica garanzia sulla perizia effettuata. Il problema vero è quando tu credi di aver piazzato in vendita la tua casa al prezzo corretto, e non arriva lo straccio di una proposta nel giro di qualche settimana.

L'unico sistema per avere un valore reale di mercato -tienilo sempre bene a mente- è quello che mette insieme il confronto con immobili similari già venduti negli ultimi 6/12 mesi, e le disponibilità accertate di spesa dei clienti potenzialmente interessati all'acquisto.

### *2-CONDIZIONI DELL'IMMOBILE*

Un immobile pulito e ordinato, anche una vecchia casa disabitata -purché mantenuta con un certo decoro- danno un vantaggio esponenziale in termini di velocità nella vendita, rispetto la stessa abitazione in disordine, sporca, poco accogliente agli occhi dei potenziali acquirenti.

Il perché è abbastanza semplice: per le case, vale come nelle storie d'amore, il primo colpo d'occhio è quello che conta! Mettiti per un attimo nei panni di chi compra: *preferiresti vedere la tua futura casa pulita e ordinata, o sommersa da un casino assurdo?!* Anche se non sei l'emblema della perfezione, anche se a casa tua hai il caos, quando vai a vedere una soluzione dove impegnerai i prossimi 10/20 anni di sacrifici, ti aspetti che sia tutto perfetto.

**Tirare a lustro la casa che devi vendere, ti permetterà di ampliare le possibilità di trovare il cliente giusto, nell'arco delle prime 10 visite. Se la tua casa è proposta ad un prezzo congruo, e l'agenzia che ti segue fa un minimo di pubblicità seria, 10 visite arrivano nell'arco di un paio di mesi al massimo**. Fatti un po' due conti quanto tempo serve per vendere…

## Monselice, via San Francesco
## Comodità e indipendenza in centro a Monselice?! Ho la soluzione studiata apposta per te

Questa proposta è perfetta per…

…chi già abita in centro a Monselice e sta cercando la sua prima casa, penso a due giovani fidanzati con programmi di matrimonio e famiglia, che sono cresciuti a Monselice, che hanno sempre vissuto in centro, e che mai per nulla al mondo si allontanerebbero dalle comodità di una 'piazza' servita come la nostra

…chi già abita a Monselice e finora ha vissuto in appartamento, penso ad esempio ad una famigliola coi bimbi piccoli che ha acquistato anni fa il primo appartamento, che però è stanca della vita di condominio, marito e moglie coi nervi a fior di pelle per quei vicini poco rispettosi della quiete comune, persone stufe di assemblee condominiali, pulizia scale, amministratore, ecc. ecc.

**Questa proposta è perfetta per te, perché coniuga la comodità a tutti i servizi, a negozi-scuole-uffici-supermercato, all'indipendenza tanto agognata di poter avere un ingresso per conto tuo, una corte dove sguinzagliare i tuoi bimbi d'estate, una scala tua-un tetto tuo-un cancello tuo.**

Questa bifamiliare è 'la casa definitiva'! Quanti soldi spenderci sopra per ammodernarla a tuo piacimento, dipende un po' dalle tue tasche.

E' stata abitata fino pochi mesi fa, si presenta in ordine, e volendo fai solo gli interventi-base, tinte e bagno nuovo. Poi sai che c'è ancora in vigore il *bonus-ristrutturazione* e il *bonus-energetico*, se hai qualche soldino in più a disposizione sarebbero davvero un peccato non approfittare di queste agevolazioni.

Se ti interessa dare un'occhiata dentro, sul nostro sito *casamonselice.com* ci sono varie foto, così ti rendi conto un po' meglio della situazione. Il consiglio però, è sempre quello di organizzare una visita sul posto: porta con te tutte le persone che ti aiutano a scegliere, così hai anche il loro punto di vista.

*Filippo 3459947284*

**Elena Rosa**, 34 anni, Consulente immobiliare specializzata in particolare nelle **compravendite di abitazioni ereditate**. Presente nel team dell'agenzia fin dalla sua nascita nel Maggio 2008, è la colonna portante dell'ufficio, con i suoi risultati e le conoscenze acquisite nel mercato cittadino monselicense.

«I 5 fattori-chiave che ho trattato nel mio articolo di questo mese, derivano dalla mia esperienza nel mercato delle case ereditate. Spesso e volentieri, le abitazioni che arrivano in eredità, sono seconde case che costano un botto, tra tasse e manutenzione per tenerle in ordine. Se chi eredita non ha già avuto esperienze di vendita in tal senso, solitamente tiene tutto bloccato per qualche mese: il legame affettivo con quella che era la casa dei genitori, la paura di fare brutta figura con parenti e vicini, tiene in sospeso qualsiasi decisione per un po' di tempo. Comprensibile e condivisibile.

Il problema arriva alla prima scadenza delle tasse, quando il commercialista o i sindacati ti fanno due conti di quanto ti viene a costare all'anno. E' a quel punto che si prendono in mano i discorsi, che i clienti mi contattano, e che devo sapergli dare certezze in merito alle tempistiche di vendita!»

«**Analizzando questi 5 principi-chiave insieme ai colleghi, e forti della conoscenza profonda nel mercato delle compravendite residenziali del nostro territorio di competenza, riusciamo ad individuare il periodo migliore per mettere in vendita una casa, e a dare indicazioni sulle tempistiche necessarie per trovare l'acquirente piuttosto precise**.

In questo modo, chi ci sceglie come "partner", riesce a programmare meglio i mesi a venire, e soprattutto ad affrontare il percorso di vendita con un po' di serenità in più!»

Telefono 3459943687

Mail elena@casalab.info

## *3-CONTESTO E POSIZIONE*

Ultimo gradino nel podio dei fattori determinanti per le tempistiche di vendita, per un elemento su cui *nessuno può farci niente*! Mi spiego meglio: se per il prezzo congruo ti basta scegliere un'agenzia che sa fare una valutazione di mercato corretta, se per il primo colpo d'occhio dell'acquirente devi darti da fare per creare le condizioni migliori perché questo avvenga, per quanto riguarda *contesto e posizione* non c'è nulla che tu possa fare. Non ho ancora visto nessuno mettere le ruote sotto la casa e trasportarla altrove.

Se devi vendere un appartamento su un contesto vecchio e decrepito, non è che puoi ristrutturare il palazzo a tue spese per rendere il tutto più carino. Se la tua casa è attaccata alla ferrovia o all'autostrada, non è che puoi fermare i treni o i camion durante le visite. Se sei in periferia, se sei in un comune piccolino, non puoi pensare che all'improvviso arrivino tutte le comodità dei centri più grossi.

**Un contesto sfortunato, una posizione meno privilegiata -anche se la tua casa viene proposta ad un valore congruo, e tu cerchi di tenerla come un gioiellino- non fanno che dilatare in maniera inversamente proporzionale i tempi di vendita**. E su questo aspetto, ne tu, ne l'agenzia che ti segue, potete far nulla!

Attenzione, non ho detto che la tua casa non verrà mai venduta! Abbiamo piazzato case con le finestre a 10 metri dall'autostrada, e case che tremavano al passaggio del treno. Appartamenti stupendi, su contesti talmente vecchi da chiedersi se i fabbricati erano realmente agibili. Abitazioni sperdute in campagna, che per raggiungerle dovevo mettere il navigatore ogni volta.

Analizzare il contesto e la posizione, unitamente al prezzo di vendita e alle condizioni dell'immobile, serve a non creare false aspettative al proprietario o, viceversa, a destare il dubbio di averlo raggirato per un tornaconto personale. Così come è normalissimo che per una casa in una posizione sfortunata, in un contesto poco piacevole, si debba mettere in preventivo di raddoppiare le visite per centrare il risultato di vendita, così la stessa casa, in una posizione centrale e servita, circondata da un contesto carino e in un quartiere ambito, può essere venduta nell'arco di qualche giorno, al primo cliente portato!

## *4-CONDIZIONI DI MERCATO*

I mercati immobiliari sono notoriamente ciclici. Determinare i tempi di vendita in un mercato cosiddetto "caldo", è completamente diverso che farlo in un periodo di mercato più critico, più "freddo".

Un *mercato caldo* -e per molti clienti il riferimento più recente (anche se sono passati più di 10 anni!) è quello del triennio 2005/2007- è caratterizzato da una domanda elevata, un'offerta di case in vendita bassa, prezzi in ascesa, trattative per concludere rapidissime. Il "mercato caldo" è favorevole a chi vende, e pone il proprietario in una condizione di vantaggio rispetto alla moltitudine di clienti che potrebbero valutare concretamente l'acquisto.

I tempi di vendita di un "mercato caldo" potrebbero essere determinati dall'ambizione di chi vende, di massimizzare il più possibile il profitto economico derivante dalla vendita. Programmando la vendita con un certo anticipo (e avendo dalla sua i tre fattori descritti in precedenza) potrebbe incentivare una sorta di "gara all'acquisto" tra i papabili clienti, così da spuntare il miglior prezzo, a fronte di qualche settimana in più sul mercato.

Al contrario, un *mercato freddo*, un mercato di crisi, mette l'acquirente nella situazione a lui più congeniale per strappare le condizioni -economiche e non- a lui più favorevoli. Il "mercato freddo" è un mercato caratterizzato da poca domanda, tanti immobili invenduti, prezzi in discesa, vendite più lente, maggiori opportunità di acquisto all'asta o con *saldo e stralcio del debito*.

Qui le tempistiche si dilatano, e anche la miglior proposta sulla piazza -seppur pubblicizzata al giusto prezzo- potrebbe risentire pesantemente di un mercato poco favorevole agli investimenti, dove compra esclusivamente chi ha necessità di farlo o chi vuole approfittare il più possibile della situazione. Mercati come questi, necessitano assolutamente di pubblicizzare la vendita ad un prezzo congruo fin dall'inizio, per non rischiare di venir risucchiati in un vortice di riduzioni di prezzo, col pericolo ultimo di svendere la propria abitazione al di sotto del valore commerciale.

## *5-SCELTA DEL "PARTNER" DI VENDITA*

Agenzia in franchising, agenzia a marchio indipendente, mediatore di paese, privatamente coi siti internet *immobiliare.it casa.it subito.it* ecc… ??? Scegliere il "partner" giusto, non solo è determinante ai fini della vendita stessa, ai grattacapi o alla soddisfazione economica che potresti raggiungere scegliendo l'uno piuttosto che l'altro, ma anche in termini di rapidità nella conclusione dell'affare.

Privatamente, con uno/due annunci su internet, col passaparola, con il tuo cartello appeso fuori dall'abitazione, è indubbiamente il modo più "lento" che avresti per raggiungere il tuo scopo. Potresti ricevere anche parecchie telefonate/visite, ma un'altissima percentuale di questi clienti non avranno il benché minimo interesse di comprare casa in questo momento, probabilmente agli inizi della loro ricerca, e concentrati esclusivamente sul vedere più case possibile per farsi un'idea di cosa gli piacerebbe trovare in futuro. **Nel tentativo di risparmiarti la provvigione, non fai altro che rovinarti il fegato, spostando in là l'obiettivo-vendita, e finendo probabilmente per rivolgerti comunque a un'agenzia per raggiungere il tuo scopo.**

*E quale agenzia scegliere a quel punto?*
*Quale potrebbe essere l'agenzia che riesce a garantirti il miglior risultato di vendita nel minor tempo possibile?*

Per il marchio, per la notorietà, probabilmente la risposta più ovvia potrebbe essere l'agenzia in franchising. Qui a Monselice ce ne sono un paio. Il problema vero è che l'agenzia in franchising tratta di tutto e di più per sopravvivere ai costi enormi dell'affitto del marchio. La tua casa sarà solo una delle tante pubblicizzate, in mezzo a affitti, negozi, capannoni, e chi più ne ha più ne metta giusto per riuscire a concludere qualcosa arrivando a fine mese a coprire i costi. ***Tante case=poca qualità=tempi di vendita più lunghi=realizzo economico inferiore***

Poi ci sono i mediatori di paese e le agenzie a marchio indipendente. Se vuoi realizzare il miglior prezzo, e contenere incredibilmente le tempistiche di vendita, probabilmente l'opzione migliore. **L'unica accortezza che devi avere nella scelta, è di verificare che trattino poche case per volta (25/30 al massimo), e che abbiano buone recensioni dei loro clienti (le trovi su Facebook, su Google, sul sito dell'agenzia)**. Magari punta più su un'agenzia che fa pubblicità, che ha personale dentro, piuttosto che sul singolo mediatore di paese, perché uno fa per uno, e tre o quattro fanno per tre o quattro. Certo, sto tirando un po' di acqua al mio mulino, mica mi nascondo dietro un dito, ma penso che sia un ragionamento logico impossibile da non condividere: per quanto sia bravo questo singolo mediatore, non può lavorare 48 ore al giorno, e un team di lavoro è sicuramente più efficace e veloce di lui!

## Conselve, via Verdi
## Una casa per due?! Con 240 metri calpestabili, tutto è possibile!

Una volta costruivano queste case enormi perché c'erano famiglie anche di 8/10 persone. Case con quattro camere da letto, con soggiorni che assomigliano ad aeroporti, cucine che sono dei mini-appartamenti di adesso, e poi garage/taverna/cantina/ripostigli e chi più ne ha più ne metta.

Adesso è un po' difficile vedere nuove costruzioni di queste dimensioni, e -a dir la verità- è difficile anche che ci siano famiglie così numerose con l'esigenza di avere certi spazi.

**E' per questo che, un certo tipo di abitazioni, le case "mastodontiche" degli anni '70 come questa, oggi sono perfette per chi ci vede 'lungo', e sfrutta certi prezzi per sistemare due famiglie in un colpo solo!**

Questa proposta è perfetta se stai cercando di cambiare dall'appartamento dove abiti, se le villette nuove costano un botto e non puoi permettertele, e qui ti porti i genitori sotto, un fratello affianco, dividendo con loro le spese per l'acquisto e la sistemazione interna.

Prova a pensare anche solo di metterci sopra altri 100 mila euro per i lavori. A parte che metà circa ti tornano indietro con le agevolazioni fiscali sulla ristrutturazione, ma 250 mila euro non ti bastano mica per comprare una qualsiasi casa a schiera nuova a Conselve… e se punti quella, al massimo ne sistemi una di famiglia, e dovrai far conto solo sulle tue di forze.

Se ti limiti alla situazione attuale, se non riesci a guardare 'oltre' l'opportunità nascosta dietro questa soluzione, sicuramente non è la proposta che fa per te! In caso contrario, se sei uno di quelli che ci vede 'lungo' e hai già intuito che potrebbe rivelarsi il miglior affare della tua vita, chiamami al numero che trovi qui sotto, e organizziamo una visita.

A presto!
*Leo 3486991798*

# VUOI DAVVERO COMPRARE CASA ENTRO QUEST'ANNO?

di Davide Rosa

## UN TEST DI 5 DOMANDE TI RIVELERÀ A CHE PUNTO TI TROVI NELLA RICERCA DELLA CASA PERFETTA

Sono stato qualche giorno al mare durante lo scorso mese di agosto. Sono dell'opinione che bisogna sempre unire l'utile al dilettevole, soprattutto se hai una scadenza fissata per mandare in stampa il *CasaLabNews*, evitando di fare una figuraccia coi colleghi che avranno già scritto il loro "pezzo", ma soprattutto con le famiglie per cui leggere il nostro magazine sta diventando una consuetudine.

Ricordo ancora il momento esatto in cui mi è balenata l'idea per questo articolo: casino in spiaggia, io che mi guardo intorno che 'manco morto' riesco a schiacciare un pisolino, mia moglie spiattellata al sole, e la figlia dei vicini d'ombrellone col *Cioé* in mano…

..te lo ricordi il *Cioé*?!?!?! Erano anni che non vedevo il *Cioé* in mano a qualcuno! Giusto un appunto per chi ha la memoria corta o qualche capello bianco più di me: il *Cioé*, quella rivistina che andava tantissimo tra le ragazzine 15/20 anni fa -forse anche qualcosa in più- con le storie dei cantanti, dei modelli, che raccontava delle cotte adolescenziali, col poster in mezzo del *Raoul Bova di turno* da attaccare in camera, ma soprattutto con… IL TEST!!

*Ahhh IL TEST…* il 'test' era il momento clou della settimana per le mie coetanee dell'epoca. C'era la settimana col *test* per capire quanto ti ama, l'altra settimana col *test* per capire se i ragazzi ti guardano, quella dopo ancora per scoprire se da grande saresti diventata una diva: una montagna di cavolate che hanno fatto sognare milioni di ragazzine, e magari anche qualche ragazzino come me che dava una sbirciata a quello della sorella, giusto per vedere le caratteristiche che doveva avere il fidanzatino ideale!

**Ma cosa centra il *Cioè*, con te che stai cercando casa adesso?!**

Te l'ho detto prima… dovevo per forza trovare un'idea per il mio articolo di questo mese! Era l'ultimo 'pezzo' che mancava, senza il mio non si andava in stampa, e avrei lasciato decine di famiglie a bocca asciutta senza ricevere gli aggiornamenti immobiliari di questo mese!

**Ecco l'idea del TEST… Un TEST in stile *Cioè*, per scoprire se davvero vuoi comprare casa entro la fine dell'anno!**
*Figo, no?!* Inizio a pensare a qualche domanda, alle risposte, ai punteggi da assegnare, alla classifica finale in base al risultato ottenuto… tutto perfetto, *maaa*, c'è un "ma": i nostri lettori non sono tredicenni/quattordicenni alle prese con i primi problemi esistenziali, ma adulti 'fatti e finiti', con un sogno/problema enorme, L'ACQUISTO DI UNA CASA!

Magari ragazzi giovani alle prese con la prima casa da comprare, ma comunque persone che hanno già scelto di fare un passo importante per il loro futuro insieme, e che devono solo capire come fare per velocizzare i tempi. Oppure famiglie già formate, genitori con figli alla ricerca di una sistemazione migliore rispetto a quella attuale, che vedono nel cambio-casa l'unica soluzione ai problemi di spazio e comodità per loro e i loro ragazzi. O ancora, persone che stanno già pagando un affitto, persone che si sono rese conto di gettare migliaia di Euro tutti gli anni dalla finestra, e che vorrebbero investire i loro sacrifici su 'quattro muri di proprietà'.

Il TEST che ho improvvisato sotto l'ombrellone avrebbe anche fatto sorridere parecchi lettori, magari un giorno lo posterò sulla nostra pagina Facebook, ma sarebbe servito poco per aiutarti a riflettere su un argomento così importante come la ricerca della tua casa ideale.

**Per questo ho individuato 5 domande, cinque punti chiave da affrontare, che potessero darti una mano a capire a che punto ti trovi in questo percorso, e quanto sei vicino realmente alla realizzazione del tuo sogno immobiliare**.

Non sono domande fini a sé stesse, che prevedono 3 risposte secche, punto e stop. Sono domande su cui soffermarti a riflettere, domande che dovrebbero aiutarti ad aprire gli occhi e capire realmente se stai facendo di tutto per realizzare il tuo sogno o -al contrario- se non hai ancora iniziato a rimboccarti le maniche. Sono domande che dovrebbero aiutarti col tuo partner, tua moglie-il tuo compagno-la tua ragazza, per un confronto concreto sulle vostre diverse aspettative, per capire se i vostri tempi coincidono, se entrambi volete fortemente trovare questa casa.

*Cioé* mi ha dato l'ispirazione del test, ma questo è tutto fuorché un test da fare sotto l'ombrellone per riempire il tempo.

*Sei pronto?! Partiamo!!!*

# 1. QUANTO TEMPO DEDICHI ALLA RICERCA?

*Quante volte in una settimana apri internet per dare un'occhiata ai siti delle agenzie?!* Quante volte apri le newsletter con le nuove proposte in vendita? Quante sere hai dedicato nell'ultimo mese per confrontare con tua moglie le caratteristiche delle proposte più interessanti, per fare una cernita di quali chiamare?

*Ieri, l'altro ieri, quanto tempo hai passato su Facebook, e quanto tempo hai passato a guardare le case in vendita sul web?* Quante volte hai ripreso dall'inizio a leggere questo articolo, perché erano più importanti le notifiche arrivate sui tuoi profili social?

*E ancora, quanti week-end hai impiegato quest'estate, per andare a vedere nella zona che ti piace se c'è qualche cartello di vendita o qualche casa chiusa?* E dimmi, hai passato più tempo dentro un'agenzia viaggi o dentro un'agenzia immobiliare?

**Lo so, per qualcuno un gancio al volto da Mike Tyson farebbe meno male che soffermarsi su queste domande. Forse non sarai uno di quelli che riescono a comprare entro la fine di quest'anno, ma se leggendo queste domande hai avvertito un senso di disagio, puoi rimediare a partire da oggi stesso.**

Ecco i compiti per casa:

- salva sui Preferiti del tuo pc di casa o del lavoro, i siti immobiliari più famosi, *casa.it subito.it immobiliare.it*, e magari mettici anche il nostro *casamonselice.com* già che ci sei
- apri almeno una volta al giorno la *mail*, magari ti metti l'app nel telefono affianco a quella di WhatsApp giusto come promemoria; controlla che la nostra mail *monselice@casalab.info* non finisca nella spam per errore
- se sei un abitué di Facebook o di Instagram, vai subito nelle pagine *CasaLab_ Monselice* e clicca 'Mi Piace' o 'Segui' per tenerti aggiornato sulle ultime proposte; per 'incontrare' più velocemente il cliente, la nostra vetrina virtuale è diventata uno dei cardini del nostro sistema di marketing
- metti in agenda un appuntamento fisso settimanale -meglio nel week-end- per confrontarti col partner un'ora, un paio d'ore, sulle proposte che ti sono arrivate e che ti piacerebbe vedere dal vivo.

# 2. TI SEI GIA' INFORMATO SU QUALE E QUANTO MUTUO?

*Sei mai passato in banca per prendere informazioni sul mutuo?* Informazioni=sedersi a tavolino col direttore e discutere chiaramente sulle possibilità di finanziamento che ti verrebbero concesse. No, 'fare due parole col cassiere in cinque minuti'.

*A quanto tempo fa risale questo appuntamento col direttore?* Sai quante cose sono cambiate negli ultimi 12 mesi a livello finanziario? Sai che i tassi sui mutui hanno toccato nuovi minimi storici quest'estate? Sai che fare un mutuo oggi è ancor più conveniente che averlo fatto ad inizio anno? E ti conviene un mutuo a tasso fisso o rischiare con un mutuo a tasso variabile?

Chi sta davvero cercando casa, e per comprarla deve farsi un mutuo, conosce le offerte delle varie banche meglio di chi ci lavora dentro.

**Chi sta davvero cercando casa, va direttamente in banca -non passa per altri intermediari- prende appuntamento col direttore, porta le sue buste paga, il *cud*, e si fa dire con certezza quanto mutuo riesce ad ottenere. E questo, prima ancora di vedere la casa che gli interessa.**
*Sai perché?!* Perché magari ti stai accontentando di vedere abitazioni al di sotto della cifra che potresti realmente ottenere, perché magari girando 2 o 3 banche riesci a spuntare un mutuo più alto, che ti permette di comprare qualcosa di più bello.
Ti garantisco che è meglio "perderci del tempo" prima, che dopo. Questo sabato prendi appuntamento col direttore di banca, fatti dire se le condizioni sono cambiate dalla prima volta che sei andato, fatti garantire fino a che cifra potresti arrivare… è il primo passo fondamentale da fare per realizzare il tuo sogno!

Rimandare alla prossima settimana, rimandare a quando troverai qualcosa che ti piace, significa rimandare il tuo sogno, significa non avere ancora le idee chiare su quello che potresti realmente comprare.

# 3. HAI GIA' SCELTO UN'AGENZIA DI RIFERIMENTO?

Anche la scelta del partner a cui appoggiarti per la tua ricerca immobiliare, è sintomatica del tuo desiderio più o meno forte di realizzare il sogno di comprare casa.

C'è chi finora è andato solo dai privati, ha contattato solo gli annunci internet dei proprietari diretti, ha chiamato solo i cartelli *Vendesi* appiccicati fuori dalla recinzione dal padrone di casa. «*Figurati se pago la provvigione all'agenzia, tutti furfanti quelli delle agenzie!*» Premesso che in parte hai ragione -ci sono parecchi furfanti nel nostro settore- hai idea di quante possibilità ti stai tagliando per questa tua fissazione di *non* pagare la provvigione?! Magari rischiando di stra-pagare la casa che vedi…

Se fai parte di questo gruppo, e dato che confido nella tua intelligenza, sappiamo entrambi che è un modo come un altro per allontanare *il dunque*. Forse è più la tua compagna/tuo marito/la tua fidanzata che vorrebbe comprare casa adesso, e in questo modo sai che hai meno probabilità di trovare ciò che gli interessa!

Poi c'è chi chiamare *tizio, caio o sempronio* per la casa vista in pubblicità è indifferente. Non ha ancora un'agenzia di riferimento, probabilmente non sa nemmeno quanto è importante scegliere un professionista di fiducia in questo percorso, e chiama indifferentemente l'uno o l'altro in base alle proposte che vede. E' già un passettino più avanti di quello che va solo dai privati, una mezza idea di fare il passo c'è l'ha anche lui e non solo moglie/fidanzato/compagna. Però non ha ancora le idee chiarissime su quello che cerca, e si sente sempre 'all'inizio della ricerca', anche se magari sono già due anni che si guarda attorno.

**Se vuoi accelerare il percorso, dammi retta e affidati ad un professionista solo!**

*Come fare per scegliere quello giusto?!*
Tre caratteristiche fondamentali:

- ***recensioni***: leggi le recensioni degli altri clienti sul suo sito, sulla sua pagina Facebook, sui suoi contatti su Google; leggi cosa dicono i clienti, vedi se sottolineano le caratteristiche del professionista che speri di trovare, contattali direttamente se vuoi, giusto per avere un parere diretto sulla loro esperienza con questa agenzia
- ***disponibilità alla collaborazione***: ci sono agenzie che collaborano e agenzie che non collaborano; ad esempio i *franchising* vietano agli affiliati di collaborare (a parole non è così, ma nella realtà interna ti posso assicurare che funziona proprio così…uno dei motivi del perché sono così tanto 'odiati' dalla concorrenza); un agente che collabora, lo fa sia per le case che ha da vendere, sia con i potenziali acquirenti: appoggiandoti a lui, sei sicuro che potrai chiamarlo anche per le proposte viste in vetrina da altre agenzie immobiliari
- ***metodo di valutazione su dati reali e dimostrabili***: come fai a sapere se stai facendo o meno un buon affare?! semplice… fatti mostrare la valutazione! Più semplice a dirsi che a farsi… il 90% delle agenzie immobiliari italiane non ha ancora un metodo di valutazione collaudato basato su dati concreti e facilmente dimostrabili. Alla specifica richiesta di mostrarti la valutazione prima di procedere con l'offerta, la maggior parte inizierà a blaterare cose del tipo *"…secondo la mia esperienza…" "…secondo la zona, posizione, mq…" "…il confronto con altre case vendute (si, ma quali?!)..."* Per questo il consiglio è di informarti prima sul sistema di valutazione: quando arrivi al dunque, non ti troverai con spiacevoli sorprese sul valore di mercato, o con l'inizio di trattative al ribasso assurde, pur di pagare il giusto prezzo per quella casa che tanto ti piace.

# 4. TI PRENDI DEL TEMPO PER VEDERE LE PROPOSTE IN VENDITA?

*Quando giri per vedere le case che ti interessano?* Sabato, domenica, la sera alle sette? Sei uno di quelli che chiede alle agenzie di andargli incontro nelle visite con orari assurdi, incastrando gli appuntamenti tra lavoro, partita di calcetto, uscita con le amiche, estetista, ecc? Esagero ovviamente, ma ne ho sentito di motivazioni al limite dell'assurdo in questi 15 anni, pur di riuscire a vedere una casa di domenica pomeriggio.

All'inizio della mia carriera andavo incontro un po' a tutti. Ho fatto appuntamenti di domenica, di giorno di festa, la sera alle nove. Ora non più. E non perché adesso me la tiro, perché sono diventato uno *sborone* o perché non ho più voglia di lavorare… tutt'altro!

Ho semplicemente fatto un'analisi del tempo a disposizione, mettendo delle priorità nella mia settimana lavorativa, cercando di incontrare le esigenze sia di chi vende sia di chi compra, per riuscire ad aiutare concretamente il maggior numero di clienti possibile.

Ecco ad esempio che in *CasaLab* concordiamo solo due pomeriggi alla settimana coi proprietari che si affidano a noi, per le visite con i clienti. In questo modo troverai la casa in ordine, il proprietario tranquillo di mostrartela anche tre volte, l'agente immobiliare disponibile per rispondere a tutte le tue domande.

Ecco ad esempio che il sabato e la domenica non sono più i giorni per gli appuntamenti, se non quelli strettamente necessari per concludere l'affare, ma sono giornate dedicate a ricercare nuove proposte in vendita nel mercato, giornate dedicate a contattare quei proprietari che sono lì lì per decidere, e che potrebbero 'regalarci' una nuova opportunità in vendita da farti vedere la settimana seguente.

Se stai davvero cercando casa, ci ringrazi cento volte per questo sistema organizzativo che abbiamo messo in piedi. **Da un lato, potrai vedere tutte le case in tranquillità, potrai soddisfare tutte le tue curiosità immediatamente, senza l'ansia di un proprietario che deve scappare al lavoro o di un agente che deve correre all'appuntamento successivo. Dall'altro -effettivamente il sabato e la domenica andresti meglio e quindi sarai costretto a chiedere un permesso al lavoro- ma sai per certo che l'agenzia alla quale ti sei appoggiato sta lavorando per te alla ricerca di nuove soluzioni da proporti!**

*PS* con questo sistema di lavoro, abbiamo drasticamente diminuito il numero di visite necessarie per trovare la casa giusta, e gli acquirenti sono decisamente più soddisfatti per la velocità impiegata per raggiungere il risultato finale.

# 5. ORGANIZZI DA SUBITO CON TUTTE LE PERSONE COINVOLTE NELLA DECISIONE?

Quando organizzi gli appuntamenti, ti assicuri che sia libero anche tuo marito/il tuo fidanzato/il tuo compagno?! O «*…intanto vado io, se piace a me torniamo anche con lui…*»?!?!

Questa è la frase tipica di chi NON sta cercando casa adesso! Sicuramente hai iniziato questo percorso, prima o poi sicuramente compri, ma probabilmente per te il momento giusto arriverà tra qualche mese/anno…

**Chi sta realmente cercando casa adesso, chi vuole assolutamente concludere l'operazione entro la fine di quest'anno, si muove esclusivamente con tutte le persone che possono metter bocca alla decisione finale.** Il perché è piuttosto semplice. Chi vuole comprare, non ha 'sto gran tempo da perdere: se a lei piace, ma al marito no, è anche inutile tornarci una seconda volta, o fare dei gran discorsi con quello dell'agenzia. Anzi, si può approfittare di quell'incontro per spiegare meglio le esigenze di entrambi al Consulente dell'agenzia.

Questo succede col marito, con la moglie, ma anche con un genitore che aiuta per la parte economica o che da un consiglio per la maggior esperienza. Se ti interessa davvero comprare te lo porti appresso fin dal primissimo appuntamento. E' inutile invaghirsi di una casa, e poi arriva l'occhio tecnico a dirti che faresti un pessimo affare!

L'agenzia in questo deve aiutarti. **Per me non c'è alcun problema se vieni con tutta la tua famiglia, anzi… più persone approvano la tua decisione, più affronterai serenamente l'intero percorso, più probabilità ci saranno di fare la scelta giusta!**

Il mio lavoro è anche questo… arrivare in fondo con persone contente della scelta fatta, che parleranno bene di me e della mia agenzia, che mi consiglieranno ad amici e parenti che devono ancora comprar casa.

L'angolo tecnico

# DONAZIONE IMMOBILE AL FIGLIO, COME FUNZIONA LA TASSAZIONE

*Come funziona la tassazione della donazione di un immobile al figlio?*

*Chi deve pagare le imposte? E cosa è necessario saldare?*

Andiamo a scoprirlo.

**La donazione costituisce una cessione gratuita.**

Basandosi sulla legge sulle compravendite, le imposte e il notaio sono a carico del *donatario* (colui che riceve in donazione). Ma non sempre il *donatario* ha la possibilità economica di sostenere le spese. In questi casi, si stabilisce che a pagare sia il *donante* e deve esserci un accordo che deve essere redatto in forma scritta al momento della donazione.

In caso di minori, non è necessario un accordo scritto, in quanto –dovendo sottostare a *potestà genitoriale*– il pagamento delle imposte ricade automaticamente sui genitori.

**Per un atto di donazione diretta devono essere pagate l'imposta di donazione, l'imposta ipotecaria, l'imposta catastale, l'imposta di registro e l'imposta di bollo.**

Per l'***imposta di donazione*** la legge prevede che deve essere pari al 4% della rendita catastale dell'immobile se la donazione avviene tra coniugi o parenti in linea retta, ma afferma anche che questa si applichi solo al valore catastale che eccede la franchigia di 1 milione di Euro. Se poi la persona a cui si dona l'immobile è affetto da un grave handicap, la franchigia per l'esenzione dalla tassa si alza fino ad 1,5 milioni di Euro.

L'***imposta ipotecaria*** e l'***imposta catastale*** sono pari rispettivamente al 2% e al 1% del valore dell'immobile. Se si tratta di prima casa, la tassazione è identica a quella successoria e il beneficiario dovrà pagare una misura fissa di 200 euro ciascuna.

L'***imposta di registro*** e l'***imposta di bollo*** sono due imposte indirette necessarie per registrare un atto scritto presso l'Agenzia delle Entrate e il loro costo è –rispettivamente- di 200 e di 230 Euro.

**Al pagamento delle imposte è poi necessario aggiungere il costo del notaio.**

**Davide Rosa**, 36 anni, Consulente immobiliare con un'esperienza di oltre 15 anni alle spalle, autore del libro *Strategie per vendere casa* e responsabile marketing per l'agenzia di Monselice.

## Monselice, via Portavallesella
## La casa in centro che tanto sognavi. Una villa singola con giardino, in una posizione eccezionale

*La zona hai presente qual è..?!* Siamo a 100 metri dall'entrata del vecchio ospedale, lungo la via che poi 'salti' dritto in statale. Qui hai il centro a portata di mano, e in 3 minuti esatti sei al casello dell'autostrada.

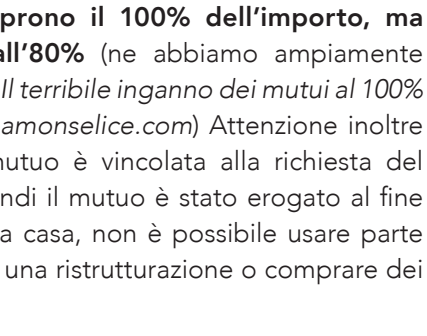
La zona è fantastica per chi ha famiglia, per chi è abituato alle comodità della piazza, per chi non rinuncerebbe mai ai servizi che offre un centro importante come Monselice. Le scuole sono lì a portata di mano, i supermercati c'è l'imbarazzo della scelta, l'ospedale l'hanno tolto quindi non c'è più nemmeno il caos di tutto l'indotto che ci girava attorno.

**La casa sono 220 mq calpestabili più il garage, divisi su due piani, un pezzo di corte/giardino privato esterno, disposto per lo più davanti la facciata principale. Ci sono le scale sia esterne sia interne a collegare i due piani. Questo permette di avere un doppio ingresso, che potrebbe tornare utile nella quotidianità dei proprietari che vi abitano.**

Come puoi notare dalle fattezze esterne, è un fabbricato degli anni '70, dove sicuramente andrai a spenderci sopra qualcosa per la ristrutturazione. Oddio, non che sia immediatamente necessaria, perché trovarne di case tenute con cura e costanza come questa, ma sono convinta che un cliente che ha determinate disponibilità per l'acquisto, valuta sicuramente anche un ammodernamento generale degli ambienti, in modo da renderli più affini ai propri gusti personali.

Investimento di soldi e tempo che comunque rimarrà garantito nel tempo, sia per la zona che per la tipologia, soprattutto in relazione al fatto che lì vicino vengono vendute case a schiera e bifamiliari nuove a cifre ben superiori i 300 mila euro.

Se sei interessato, non ti resta che contattarmi direttamente al cellulare che trovi qui sotto, per organizzare un appuntamento. Le disponibilità sono per il Martedì o Giovedì nel primissimo pomeriggio… te lo anticipo in modo tale da tener libere tutte le persone che ti aiutano nella decisione!



A presto,
*Elena 3459943687*

# MUTUO PRIMA CASA: QUAL'E L'ITER PER OTTENERLO

Il mutuo prima casa è un finanziamento fondamentale per tutte quelle famiglie che hanno intenzione di acquistare la loro prima abitazione, ma non hanno la liquidità sufficiente per farlo. L'iter per accedere al finanziamento, seppur a volte crei una sorta di allarmismo generale tra i clienti, è in realtà piuttosto lineare e composto da pochi -cruciali- passaggi. Vediamoli insieme.

### IL MUTUO PRIMA CASA: DI COSA SI TRATTA

Il mutuo prima casa è a tutti gli effetti un contratto tra due parti. **Una -detta mutuante- consegna all'altra -detta mutuataria- una somma di denaro, a patto che questa sia restituita entro un dato periodo di tempo, con eventuali interessi per il prestito.** Il mutuo può essere erogato da una banca o da qualsiasi altro istituto di credito, e i mutui per le case o per la ristrutturazione sono i più frequenti.

I mutui prima casa possono essere a *tasso fisso* o a *tasso variabile*, anche se nell'ultimo anno le famiglie italiane hanno preferito il primo al secondo, sia per una notevole riduzione del tasso in sé, sia la maggior serenità che garantiscono in prospettiva futura. Attualmente i *tassi fissi* si aggirano intorno all'1,86%, il che ha reso il mutuo prima casa una scelta ghiotta per molte giovani coppie.

*Quali sono però i passaggi da seguire per poter affrontare il discorso mutuo prima casa senza farsi spaventare?*

### L'ITER DA SEGUIRE PER OTTENERE IL MUTUO PRIMA CASA

1. Trovare il mutuo perfetto
2. Avvio dell'istruttoria da parte dell'istituto di credito e delibera definitiva
3. Stipula ed erogazione del mutuo

### 1. TROVARE IL MUTUO PERFETTO

Il mutuo 'perfetto in assoluto' non esiste, ma esiste quello che calza a pennello sulla nostra situazione familiare.
Bisogna considerare alcuni fattori:
*quanti siamo in famiglia e quanti redditi ci sono?*
*che prospettive abbiamo per il futuro?*
*abbiamo fattori di **rischio**, come ad esempio una malattia?*
*abbiamo all'attivo un'assicurazione vita che tuteli eventualmente i nostri eredi?*

Dopodiché dovremo scegliere la combinazione che fa al caso nostro, considerando:

- Il tasso (se fisso o variabile)
- La durata (di solito tra i 5 e i 30 anni)
- L'importo

**Va inoltre considerato che generalmente i mutui prima casa non coprono il 100% dell'importo, ma possono arrivare all'80%** (ne abbiamo ampiamente discusso nell'articolo *Il terribile inganno dei mutui al 100%* che trovi nel sito *casamonselice.com*) Attenzione inoltre che la finalità del mutuo è vincolata alla richiesta del mutuo stesso: se quindi il mutuo è stato erogato al fine di acquistare la prima casa, non è possibile usare parte di quei soldi per fare una ristrutturazione o comprare dei mobili!

### 2. AVVIO DELL'ISTRUTTORIA DA PARTE DELL'ISTITUTO DI CREDITO

Una volta trovato il mutuo perfetto per la nostra situazione familiare, è il momento di mettere le carte in tavola e verificarne la fattibilità insieme alla banca o all'istituto di credito che eroga il mutuo.
**La procedura viene portata avanti in un primo momento tramite *autocertificazione*, per verificare -senza impegno e senza perdere tempo- se ci sono le basi per poter richiedere quel tipo di prestito, alle condizioni prescelte.**

## Monselice, via Rovigana
## La posizione ideale per chi ha figli in età scolastica. In un contesto di sole 2 unità

Stai cercando casa da un po', ne hai viste tante qui a Monselice, ma neanche una che soddisfi uno dei requisiti fondamentali che hai messo come priorità a tuo marito:

*«i 'ragazzi' devono essere completamente indipendenti, non voglio strade pericolose da attraversare quando vanno a scuola o chilometri da fare per portarli a calcio, a nuoto, a pallavolo»*

Tranquilla, sei in buona compagnia… è uno dei desideri di un sacco di mamme, di mogli, che devono badare ai figli oltre che lavorare dalla mattina alla sera. Il problema è che -in certe posizioni- case in vendita ce ne sono davvero poche. Soprattutto se il tuo budjet è inferiore ai 100.000 euro, e con quei soldi devi averla pronta e finita per andare a viverci.

Per questo la soluzione che ti propongo è una di quelle palle da cogliere al balzo immediatamente!

**Sei in un contesto di appena due unità, quella in vendita è la porzione sopra che è poco più grande di 100 mq -perfetti per una famiglia di 4 persone- hai le scuole Zanellato e Kennedy di là della strada, le piscine e il campo sportivo a 200 metri, la piazza, il patronato del Duomo, qualsiasi attività commerciale a meno di un chilometro.**

I tuoi ragazzi qui sono completamente indipendenti, anche quando piove hanno 3 minuti a piedi con l'ombrello, per entrare in classe. E tu puoi tranquillamente andare a lavorare senza pensieri!

Se ti interessa vedere qualche foto in più degli interni, vai sul nostro sito *casamonselice.com*, così capisci meglio la disposizione, gli ambienti, come è messa dentro. Vedrai che più di tanti lavori non ce ne sono, e che potrai abitare questa casa da domani mattina, giusto una tinteggiata per rinfrescare gli ambienti e via!

Ti aspetto presto in agenzia!

*Elena 3459943687*

## Monselice, via Garibaldi
## Una vera 'chicchetta' a due passi dal Duomo. Ultimo piano con garage

Questo è un appartamento 'da figo'! E' stata l'esclamazione che mi è uscita spontanea appena l'ho visto per la prima volta.

**Ultimo piano, palazzina in centro, tutte le travi a vista, piccolino ma veramente 'coccolo', la cucina con la penisola, la cabina armadio, il *velux* in bagno… insomma, l'appartamento perfetto per il single a caccia d'indipendenza, per il ragazzo (o la ragazza) giovane che desidera uscire di casa e trovare qualcosa di carino dove abitare.**

Sei proprio in piazza. Via Garibaldi è la strada che dal Duomo porta ai Frati. La palazzina è dentro una corte, non hai la strada affianco che disturba. Scendi e a piedi hai tutto a portata di mano: supermercato, negozi, bar, farmacia, e qualsiasi altro servizio di cui potresti aver bisogno nella quotidianità.

Immagino se sei un pendolare per lavoro o se frequenti ancora l'Università e ti sposti in treno: quale soluzione migliore di andare a piedi (o in bici se hai fretta) in stazione?!

Ah quasi dimenticavo, c'è anche il garage! Quando si tratta di appartamentini come questo, è quasi indispensabile. Diventa una sorta di enorme ripostiglio per tutto quello che non vuoi tenere in casa, oltre che riparo per l'auto, la moto, la bici. Tra l'altro questo è al pian terreno, quindi non ci sono nemmeno pericoli che si allaga come quelli interrati.

Ora, se ho colpito nel segno, e tu sei quel 'figo' che sto cercando, chiamami immediatamente per organizzare la visita. Sono sicuro che non te ne pentirai!

*Filippo 3459947284*

*In buona sostanza, saremo capaci di accollarci la rata del mutuo per tutti quegli anni, senza che le nostre finanze quotidiane familiari ne risentano in modo eccessivo?* Esistono infatti criteri non solo di *solvibilità e serietà* (se abbiamo avuto problemi con altri finanziamenti, questo potrebbe ovviamente rappresentare un problema) ma anche di *rapporto rata/reddito* (lo stipendio). Solitamente la rata mensile del mutuo prima casa non deve superare il 40% del reddito mensile netto complessivo, di coloro che fanno la richiesta di mutuo (ad esempio, marito e moglie).
**Il consiglio vivissimo che diamo ai nostri clienti, è quello di chiarire in via preliminare tutti questi fattori, ancor prima di mettersi alla ricerca della casa perfetta. Così facendo, andrai a spendere il tuo tempo nella ricerca di soluzioni che effettivamente si adattano alla tua situazione economica, ma soprattutto -una volta trovata la casa perfetta- non rischierai di vederla sfuggire in attesa della valutazione preliminare del mutuo.**
A quel punto, potrai bloccare la casa che ti piace, e avviare l'*istruttoria* vera e propria che dà il via alla banca per la pratica di mutuo. In sostanza, è un passaggio di documenti che testimoni il vostro *stato patrimoniale*, il vostro reddito e il vostro *stato di famiglia*.
Ecco alcuni dei documenti che la banca potrebbe richiedervi per poter avviare l'istruttoria:

- Documento d'identità e codice fiscale di coloro che richiedono il mutuo
- Stato di famiglia e certificato di residenza
- Copia dell'ultima dichiarazione dei redditi
- Estratto conto personale
- Copia delle ultime buste paga, per i lavoratori dipendenti
- Iscrizione camera di commercio e qualsiasi altro documento che attesti la stabilità reddituale, per i lavoratori autonomi
- Copia del preliminare di compravendita sottoscritto
- Copia della planimetria e della visura catastale

### 3. STIPULA ED EROGAZIONE DEL MUTUO

*Ci siamo quasi!*

La banca si prende un paio di settimane per verificare i documenti e terminare l'istruttoria. Prima di fornire la tanto agognata delibera reddituale del mutuo, la banca effettuerà un sopralluogo dell'immobile (*perizia*) e si metterà in contatto con il vostro notaio per verificare che tutto sia in regola a livello *documentale* (controllo che comunque 'dovrebbe' aver già eseguito il vostro agente immobiliare).
Dopodiché -finalmente- si passa alla *delibera definitiva* e quindi alla *stipula del mutuo*.
**Un rappresentante della banca, e i richiedenti del finanziamento, sono chiamati davanti al notaio per firmare l'atto pubblico di mutuo ipotecario. Ipotecario perché, come garanzia di rimborso, viene iscritta un'ipoteca immobiliare a favore di chi eroga i soldi. Nell'atto pubblico viene definita la somma di denaro richiesta, le modalità di rimborso e le rate mensili, inclusi gli interessi.**

*Il più ormai è fatto!*

A questo punto dobbiamo solo aspettare l'*erogazione* della somma pattuita, che può avvenire in due modi:
-all'atto della firma dal notaio, tramite assegno circolare o bonifico bancario
-tramite un versamento sul conto corrente al consolidamento dell'ipoteca, ricevuta conferma dell'iscrizione ipotecaria da parte del notaio (possono volerci circa 10/20 giorni)

## Monselice, via Fratelli Cervi
## Se hai necessità di trasferirti in centro, al piano terra, non farti sfuggire questa occasione!

Via Fratelli Cervi è il cuore della zona che chiamiamo 'delle Piscine'. Siamo a duecento metri dal Duomo, altrettanti -se non meno- dalle piscine comunali, comodi a qualsiasi servizio o negozio utile per l'anziano che desidera trasferirsi in centro. Tanto per capirci, nell'arco di due minuti a piedi, ci sono dottore, farmacia, supermercato.

Proprio per questo, via Fratelli Cervi è una delle zone più ambite della città. Trovare qui è letteralmente un colpo di culo! Chi già vive in questa zona, difficilmente riuscirebbe a privarsi di certe comodità, della tranquillità che si respira in questo quartiere, e per questo di case in vendita ne capitano una all'anno.

L'appartamento in questione è proprio quello al pian terreno di una delle palazzine più carine della via. Ci sono cucina e salotto insieme, una camera matrimoniale e una più piccolina per gli armadi e lo stiro, il bagno finestrato con la doccia e gli attacchi per la lavatrice. C'è ovviamente il garage sotto.

Questa soluzione è perfetta per una coppia di anziani che vive fuori città, e che ha bisogno di trasferirsi in centro per avere tutto a portata di mano. Qui troverebbero, non solo le comodità necessarie ad una certa età, ma anche un contesto tranquillo dove vivere serenamente gli anni della meritata pensione.

Se hai dei genitori che iniziano ad avere determinate esigenze, devi assolutamente farci più di un pensiero… non lasciar passare troppo tempo, potresti pentirti di arrivare in ritardo per questa proposta!

Andiamo a vederlo insieme con mamma e papà, sono sicura che troveranno in questa casa la giusta soluzione per loro e per gli acciacchi che derivano dall'età che avanza.

*Elena 3459943687*

grafica e stampa futuramaonline.com

# IL RE LEONE, CAMPIONE D'INCASSI AL BOTTEGHINO E NON SOLO.

## Riflessioni e analogie col mercato delle vendite residenziali

Ieri sera ho accompagnato mia figlia al cinema. A giudicare dalla fila alle casse e dalla sala stracolma, in tanti abbiamo avuto la stessa identica idea. L'uscita del remake de *"Il Re Leone"* ha attirato un sacco di gente al cinema, nonostante il caldo afoso di questa fine d'agosto. Sono sicurissimo che anche tra i miei lettori più di qualcuno è già stato a vedere questo film.

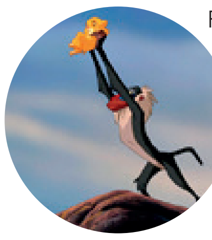
Che poi -diciamo la verità- la scusa era quella di accompagnare i figli, ma era un po' come tornare indietro nel tempo anche per noi, ritornare quei bambini, ragazzini, poco più che adolescenti di 25 anni fa, quando abbiamo visto per la prima volta il cartone animato del *Re Leone*!

Ora, se ancora non sei andato a vederlo, ti consiglio davvero di organizzarti per questo week-end, cercare la sala più vicina che lo proietta, e passare una serata diversa dal solito con marito/moglie e figli. Ho visto in sala cinquantenni con figli di 18/20 anni, e nonni con nipotini al seguito: non si è mai 'troppi vecchi' per certi film!

Lì per lì ti fai coinvolgere dalla storia, ti immedesimi nel personaggio. Lì per lì canti con loro *Hakuna Matata*, perché ti viene da cantarlo, perché è un modo per scacciare anche i tuoi di pensieri *"Senza pensieriiii, la tua vita saràààà, Hakuna Matata"*. Lì per lì rimani esterrefatto dagli effetti speciali che sono riusciti a realizzare, dalle immagini che sono riusciti a riprodurre al computer. Lì per lì -soprattutto- ti commuovi osservando gli occhi sognanti e la bocca aperta di tua figlia, di tuo figlio, dei tuoi nipotini.

Poi torni a casa, smetti i panni di *Simba*, di *Mufasa*, di *Pumbaa*, e ti metti a pensare ai significati più profondi -più veri- che la storia racconta. Ti ricordi che non sei più un bambino, ma un uomo, una donna, ormai grande, con delle responsabilità, dei progetti, che si è dedicato una serata di relax al cinema, ma che domattina deve rimettersi in moto per realizzare la Sua di storia, per coltivare e raggiungere i Suoi buoni propositi.

Del *Re Leone* mi porto a casa parecchi spunti di riflessione, che ho deciso di condividere con i lettori del *CasaLabNews*. **Le analogie con la mia quotidianità lavorativa, con la quotidianità lavorativa di un'agenzia immobiliare, sono tantissime. I riferimenti e le metafore che si possono collegare al 'ciclo vitale' di un cliente che deve vendere o comprare casa sono innumerevoli.**



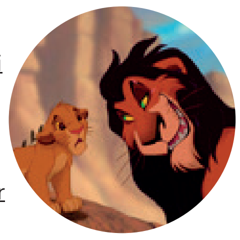
Penso che tutti i clienti che varcano la porta del mio ufficio per la prima volta, tutti i clienti che incontro per un primissimo appuntamento, tutte le persone che per la prima volta si avventurano nella vendita della loro casa o nella ricerca di una casa da comprare, siano dei piccoli *Simba* -all'inizio del film- che *'si affacciano alla vita dalla Rupe dei Re'* un po' spaesati, ma con il cuore che ribolle di gioia per quell'obiettivo da raggiungere, per quel nuovo percorso che stanno per iniziare.

L'ambizione di diventare *'il Re delle Terre del Branco'* nel caso del *Simba* originale, l'ambizione di vendere al miglior prezzo, di trovare la miglior casa da comprare, nel caso dei piccoli *Simba* (i clienti) che da anni -e per tanti anni ancora- entrano ed entreranno nella nostra agenzia immobiliare.

Come ti sei sentito la prima volta che hai varcato la porta di un'agenzia immobiliare? Come ti sei sentito la prima volta che un cliente è venuto a vedere la tua casa in vendita? Come ti sei sentito la prima volta che sei andato tu stesso a vedere una casa da comprare?!

**Sei all'inizio di una tappa importante della tua vita. Sei contento, hai fiducia in te stesso, ma sei ancora inesperto, non sei ancora preparato per difenderti nella *giungla* del mercato, non sai ancora su chi puoi riporre la tua fiducia, quali sono le persone che hanno davvero a cuore la tua situazione, e quali cercheranno di fregarti.**

Perché -mettitelo bene in testa- ci saranno persone che tenteranno di fregarti, un po' come lo *zio Scar* tenterà di fare col piccolo *Simba*, indirizzando il leoncino nelle *terre d'ombra* popolate da un branco di *iene* affamate.



*Scar* è indubbiamente una figura di primaria importanza all'interno del film, lo zio cattivo che vuole spodestare dal trono della foresta il piccolo *Simba*, e che utilizzerà tutte le armi in suo possesso -persuasione e inganno su tutte- per raggiungere il suo obiettivo.

Nel mercato immobiliare questo personaggio si reincarna alla perfezione nella figura dell'agente immobiliare vecchio stampo, quel 'venditore porta a porta' che ti riempie di belle parole, di complimenti lusinghieri e promesse sognanti di gloria, quel 'venditore in giacca e cravatta' che ti conquisterà con la valutazione più alta di tutti, col prezzo che accontenta idealmente le tue aspettative, con lo sconto sulla provvigione.

**All'inizio del percorso, a chi non piacerebbe incontrare lo *zio Scar*...?! E' normale cedere alle lusinghe di chi ti dice tutto quello che ti sarebbe piaciuto sentire, piuttosto che accettare i consigli, piuttosto che ascoltare gli avvertimenti, di chi ha veramente a cuore la tua situazione.**

Più volte nel mio lavoro, soprattutto nelle primissime battute iniziali con un nuovo cliente, mi sono sentito nella posizione di *Mufasa*, il papà del piccolo *Simba*: un consigliere che indica la strada, a dei 'cuccioli' che hanno bisogno di sbatterci il naso, prima di mettersi sulla retta via.

Quanti di quelli che mi stanno leggendo hanno messo in vendita la casa con l'agenzia che li ha accontentati su tutto?! Quanti hanno messo in vendita la casa con l'agenzia dalla provvigione più bassa? Quanti hanno deciso loro il prezzo, e sono andati da chi li ha assecondati?!

Se pensi di essere stato furbo, se pensi che dettando le condizioni sei tu ad avere il coltello dalla parte del manico, se pensi di essere già pronto per diventare il *Re della giungla* senza aver fatto un minimo di esperienza, se pensi di poter affrontare il mercato immobiliare da solo senza una valida spalla con cui confrontarti, mi dispiace mio caro *Simba*, ma sarai destinato a mesi ed anni di enorme sofferenza.

Le lusinghe dello *zio Scar* -e di *Scar* nel nostro settore ve ne sono ahimè in abbondanza- ti porteranno inevitabilmente nel baratro.

Penso a tutte quelle persone con la casa da anni in vendita, penso a tutti quei proprietari che continuano a ribassare il prezzo -anche al di sotto della corretta valutazione di mercato- costretti a farlo per i consigli scellerati ricevuti all'inizio da qualche agente immobiliare poco professionale *«tanto ad abbassare si fa sempre ora»*.

Penso a chi sta cercando casa, e per farlo preferisce appoggiarsi ad un 'marchio', anziché ad una Persona -ad un Professionista valido- dall'ottima reputazione "locale". Inconsapevole che il 'marchio' importante non garantisce l'acquisto, e che spesso e volentieri è semplicemente *un'industria delle vendite*, dove tu sei un 'numero' e devi semplicemente produrre *un utile* all'agenzia.

**Penso a chi desidera comprare la sua prima casa, e mi viene in mente un caro amico che è finito dritto dritto nelle fauci di *Scar* e del suo esercito di *iene*. Un caro amico che ha perso la caparra -anni di risparmi e sacrifici- perché i documenti della casa che doveva comprare non erano apposto, l'impresa proprietaria del cantiere dei ciarlatani di prima categoria, e l'agente di turno una persona superficiale ed inesperta.**

Questo è il momento del film segnato dall'allontanamento del piccolo *Simba* dalle sue terre, dalle *Terre del Branco*, il momento in cui si trova sperduto nel deserto, a vagare senza una meta. Il momento in cui il cliente si rende conto di aver fatto la scelta sbagliata, ma non sa ancora come tornare indietro. E' il momento probabilmente più triste del film intero, con *Simba* che cade stremato, e gli avvoltoi pronti a banchettare con lui e con tutti gli altri piccoli *Simba* giunti allo strenuo delle forze, dopo mesi e mesi di appuntamenti inconcludenti, di visite poco interessanti, di telefonate solo ed esclusivamente per ribassare il prezzo.

Il momento in cui il cliente potrebbe lasciarsi andare ad un destino che pare ormai segnato -il capolinea ai progetti e sogni di gloria- il momento di mettere in soffitta il desiderio di cambiare casa, il momento di abbandonarsi alla prima offerta incedente della prima *iena* che passa, rappresenta per *Simba* (e deve rappresentare anche per te!) il momento della SVOLTA.

Nel film la Svolta indossa i panni di *Pumbaa e Timon*, un facocéro -un simpatico incrocio tra un maialino e un cinghialotto- e una mangusta, che scacciano gli avvoltoi e, a suon di *Hakuna Matata*, accolgono e crescono nel loro villaggio il buon *Simba*.

**Nel mercato immobiliare delle nostre zone, io Elena Filippo e Davide lavoriamo quotidianamente -e mi piace identificare quello che facciamo- nei personaggi di *Pumbaa e Timon*. Credo siano la metafora perfetta del *progetto CasaLab*, del modo in cui cerchiamo di farci spazio nel mercato locale delle compravendite, del sistema con cui approcciamo i clienti e le loro esigenze immobiliari.**

Magari io e Filippo siamo più *Pumbaa* e Davide e Elena più *Timon*, ma come funzionano i due personaggi nel film, come funziona l'accoppiata vincente, anche noi, nel nostro lavoro, funzioniamo proprio perché estremamente diversi tra noi -con qualità e competenze diverse- che messe insieme formano un team che 'pare' funzionare piuttosto bene (e di questo un po' ce ne accorgiamo da soli, e un po' sono le referenze dei nostri clienti, le loro recensioni su Facebook, su Google, sul nostro sito, a confermarcelo).

**Nella *giungla* di mercato in cui ti sei ritrovato, nello sconforto più totale per una casa che non va venduta o per una ricerca che sembra non avere esito positivo, ci piacerebbe diventare i tuoi *Pumbaa e Timon*, e rappresentare per te il punto di SVOLTA di questa storia.**

Dopotutto, la figura del Consulente immobiliare è proprio questa. Prendere un cliente inesperto, un cliente con un obiettivo di vita importante -perché di questo si tratta quando si vende o si compra una casa- un cliente spesso deluso, rammaricato, impotente nei confronti di una situazione che pensava di affrontare con più semplicità, e condurlo passo passo *Hakuna Matata-Senza Pensieri* a realizzare il suo sogno.

Un sogno che per *Simba* significherà diventare *Il Re Leone*, riconquistando quelle terre dalle quali era stato allontanato, sposando la sua amata *Nala* e chiudendo quel 'cerchio della vita' con la nascita del loro piccolino e futuro erede del regno.

Un sogno che per te significherà realizzare il miglior guadagno possibile da quella vendita, trovare finalmente la casa perfetta da comprare, riuscire nell'intento di cambiare dove abiti adesso con la tua famiglia.

Un sogno dove ci piacerebbe affiancarti e supportarti, magari sin dall'inizio, senza dover riprenderti a metà strada scacciando gli avvoltoi di dosso.

**Un sogno che concretamente ci impegneremo a difendere e a realizzare, perché il tuo sogno è un po' anche il nostro... Più clienti riusciremo a far contenti, più radioso sarà il futuro che ci attende!**

Noi ce la metteremo tutta, ora tocca a te seguirci!

***Hakuna Matata***

**Leonida *"Leo"* Todaro**, 42 anni, nel settore delle compravendite dal lontano 2001, titolare dell'agenzia e responsabile del settore tecnico.

«Ho lavorato molti anni per un noto *marchio* immobiliare. Le dinamiche che ho descritto nell'articolo di questo mese, le ho vissute in prima persona. Quando parlo di persone che si affidano al 'marchio' -e non alle Persone- per i loro problemi di natura 'immobiliare', parlo con cognizione di causa: dal 'marchio' i clienti hanno notevoli aspettative, salvo poi rendersi conto che sono le persone che lavorano a fare la differenza.

Uno dei motivi che mi hanno spinto ad uscire dal "marchio famoso", è che ero stanco che i clienti facessero di tutta un'erba un fascio, e associassero la mia persona, la mia professionalità, a "colleghi" che l'etica professionale e la correttezza nei rapporti commerciali con chi vende e chi compra, non sanno nemmeno dove sta di casa.

**CasaLab, nel bene e nel male, siamo io, Elena, Filippo e Davide. I clienti che ci scelgono, lo fanno per le Persone che siamo, coi nostri pregi e i nostri difetti. In CasaLab non mascheriamo nulla dietro ad un 'marchio famoso', alle pubblicità in tv, alle migliaia di agenzie in tutta Italia. Siamo noi, punto e stop!**»

«Sono stra-felice della scelta fatta lo scorso anno. I risultati ci stanno dando ragione. Sempre più clienti ci seguono per le Persone che siamo, ci scelgono per la professionalità con cui operiamo. Le soddisfazioni più belle accadono quando -oltre a pagarci puntualmente- diventano nostri amici, ci lasciano una recensione positiva, ci invitano a casa per una pizza, entrano a far parte di quella cerchia di persone con cui passeresti volentieri una serata in compagnia!»

Telefono 3486991798

Mail leo@casalab.info

CASALAB 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