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

ABBIAMO UNA MISSIONE DA PORTARE AVANTI

METODO, DATI, TRASPARENZA: IL MIX GIUSTO PER RILANCIARE IL MERCATO IMMOBILIARE DELLA BASSA

Elena Rosa, 34 anni, parte integrante dell'agenzia fin dal giorno d'apertura nel Maggio del 2008.

«Da giovanissima mi sono adattata a un sacco di lavori. Appena terminate le superiori, sono sincera, la voglia di continuare a studiare non era tanta. Ho preferito andare a lavorare. Ho sempre trovato lavori da stare in mezzo la gente. La 'ciacola' non mi mancava, e tra le persone ero a mio agio.

Quando Davide mi disse di quest'opportunità di lavoro, mai avrei pensato potesse diventare il lavoro della mia vita. Sì -bellissimo da fuori- parli con la gente, li porti a vedere le case, chiudi le vendite, lavori al caldo in inverno e al fresco in estate. Questo è ciò che appare all'esterno. La realtà -credimi- è ben diversa. Ovvio che un operaio, uno che lavora dietro le strade, hanno un lavoro che non è neanche paragonabile al mio: meritano un applauso, perché quella è gente che si spacca la schiena per davvero… **ma ti assicuro che per come vivo io il lavoro, per la responsabilità che mi sento addosso quando in ballo ci sono "i sogni di una vita" della gente, c'è da spaccarsi il cervello a trovare sempre una soluzione!**»

«Sono fortunata perché sono circondata da un team di lavoro che procede unito nella stessa direzione. **La Missione che stiamo portando avanti è l'obiettivo che mi dà la carica ogni santo giorno.** Conciliare tutto, adesso che ho anche una famiglia, un bimbo piccolo, non è sempre semplicissimo: ma quell'obiettivo, quel sogno da realizzare, quella Missione che ci unisce all'interno dell'ufficio, è uno sprono a continuare a testa bassa anche nelle difficoltà. Avanti tutta!»

Telefono 3459943687
Mail elena@casalab.info

L'ultima edizione dell'anno del *CasaLabNews* cade sempre a ridosso della *Fiera dei Santi*, la manifestazione probabilmente di maggior richiamo per la nostra città. L'1 e 2 Novembre si riverseranno per le vie di Monselice migliaia di persone -residenti e non- per un semplice giro tra i banchi, per portare i nipotini alle giostre, per respirare quell'aria di festa di una tradizione che si prolunga nel tempo.

Per noi è l'occasione giusta per incontrare i nostri clienti, per fare due chiacchiere con le centinaia di persone che verranno come ogni anno a trovarci, ma soprattutto per portare avanti *la nostra Missione*!

Una Missione partita qualche anno fa, nel momento più buio del mercato immobiliare, quando le agenzie venivano additate come 'complici' di un sistema che aveva causato il rapido declino del settore. I primi anni quando sono partita io, posso assicurarti che non sono stati per nulla semplici, la gente ti inveiva contro appena sentiva nominare 'agenzia immobiliare' *«la causa dell'aumento spropositato dei prezzi quando le cose andavano bene, e poi incapaci di riuscire a vendere quando la bolla è scoppiata»*.

Con Davide, Filippo, Leo, Fabio all'epoca, ci siamo guardati negli occhi, noi non potevamo essere considerati alla stessa maniera di chi realmente aveva contribuito ad una situazione che stava degenerando, con il numero delle compravendite letteralmente dimezzato e con i prezzi che sarebbero scesi di oltre il 40%.

Seppur dentro ad un franchising (da cui siamo riusciti a svincolarci solo l'anno scorso), siamo andati controcorrente, liberandoci di quei sistemi che ci erano stati insegnati, e creando un nostro **metodo** di lavoro, basato su azioni concrete e **dati** reali, da portare avanti con assoluta **trasparenza** nei confronti dei clienti che avremo incontrato di lì in poi.

La nostra *Missione* sarebbe stata quella di ribaltare quel 'vecchio modo di fare agenzia immobiliare', dove sotterfugi, cose dette e non dette, valutazioni gonfiate, trattative al limite dell'impossibile, mutui insostenibili, erano situazioni all'ordine del giorno.

Il sogno -un sogno che continuiamo a perseguire impegnandoci quotidianamente per raggiungerlo- è quello di diventare **IL FARO** per tutte quelle famiglie di Monselice (e non solo) che desiderano cambiare casa. Un punto di riferimento per tutte quelle giovani coppie che vogliono fortemente comprare la loro prima casa insieme. I Primi consulenti con cui confrontarsi per tutte quelle persone che hanno ereditato una casa, e sono fortemente indecise sul da farsi.

Sono entusiasta di aprire questa edizione del *CasaLabNews*, perché ho la possibilità di presentare 3 articoli davvero incredibili scritti dai miei colleghi. Tre articoli che fondano le radici su questo *mix di Metodo, Dati e Trasparenza*, che sono alla base della nostra Missione -di un Sogno che è quello che ci fa andare avanti anche nei momenti di sconforto- quando tutto sembra girare contro.

C'è l'articolo di Filippo dedicato alle persone che hanno mezza idea di cambiare casa, che racconta le storie di 3 clienti che ce l'hanno fatta. Uno 'spaccato' di quello che è il Metodo studiato e applicato con tutte le famiglie che hanno questo sogno nel cassetto.

Giusto per darti un'anticipazione sui temi di riflessione toccati, hai idea di quante famiglie sono state costrette a ricacciare in fondo all'armadio il desiderio di cambiare casa, per i consigli scellerati ricevuti da qualche collega?! *E sai quante altre si sono ritrovate a dover andare in affitto dopo aver venduto, per non aver pianificato a tavolino tutto prima?!* Questo è quello che succede quando hai a che fare con agenzie che lavorano come si lavorava vent'anni fa, preistoria praticamente in un mondo che viaggia a mille all'ora!

Se hai intenzione di cambiare casa, le storie di Maria, di Arianna e Andrea, di Carlo, per me ti daranno un input in più per provarci quantomeno. Per venire in agenzia e parlarne con noi. Per vedere se c'è una soluzione ad hoc anche per te!

Poi c'è l'articolo di Leo. Leo è uno dei titolari dell'agenzia, quello che ne ha passate più di tutti tra noi, esperienza ce né da vendere. Ma nonostante l'esperienza, mai una volta che vada a casa delle persone che vogliono vendere a sparargli il primo prezzo che gli passa per la testa. E sì che, con un migliaio e forse più di compravendite seguite nella sua carriera, di 'valori' se ne intende e parecchio.

La domanda che mi faccio è questa: se non si permette lui di mettere davanti il suo curriculum -la sua esperienza- quando va a casa delle persone che vogliono vendere, come fanno certi ragazzetti che fanno il nostro mestiere da 2/3 anni a buttare lì un prezzo al primo appuntamento -dopo aver visto 5 minuti la casa- senza uno straccio di *dato concreto* per argomentare la loro valutazione?!

Leo ci va giù pesante -e ci scuseranno i colleghi che lavorano correttamente e con professionalità- ma è anche comprensibile averne le scatole piene, soprattutto quando vedi illudere famiglie che potrebbero essere la tua…

Dati, dati e ancora dati. Dimostrabili, reali, concreti. Sia quando devi vendere, sia quando devi comprare. Mettiti bene in testa che sono fondamentali. Devi pretenderli dal tuo agente immobiliare! Ok la battuta, la pacca sulla spalla, il caffè preso al bar insieme, ma poi ricordati che devi vendere o comprare casa, non un paio di jeans…

Infine c'è Davide, che per chi ancora non lo sapesse è anche mio fratello. Spendo parole al miele, e non perché è mio fratello, ma perché è la verità. E' stato lui il primo a dare il via a questa nostra "rivoluzione".

Il primo passo è stato quello di venire ad aprire l'agenzia a Monselice, la sua città. Il secondo è stato quello di circondarsi esclusivamente di persone nate e cresciute a Monselice. *«Se devo fidarmi ciecamente di qualcuno, devo farlo con persone che la sera e nel week-end incrociano la stessa gente che hanno incontrato per lavoro durante la settimana»* «Uno da fuori può permettersi di fare il cazzone con la gente, ma uno da Monselice sai che figura di cacca ad abbassare lo sguardo quando *incrocia i clienti per la strada?!»*

Il terzo passo è stato quello di metterci la faccia ovunque. Non solo la sua, ma quella di tutti! La nostra agenzia rappresenta sì un marchio, ma la gente dove sapere che quel marchio raggruppa un team di persone. Questa è la faccia di Davide, questa è la faccia di Filippo, questa è la faccia di Leo, e questa (quella che vedi lì a sinistra) è la mia!

Se la Missione è quella di stravolgere un modo poco etico di 'fare agenzia immobiliare', il valore della *Trasparenza* deve soverchiare quell'alone di intrallazzo, di sotterfugio, di mezze verità, di cui è circondata la figura dell'agente immobiliare medio italiano.

«Se qualcuno deve sputarmi in faccia perché mi sono comportato male, almeno sanno tutti qual è la mia!» Ovviamente è una battuta, ma riassume il concetto di "metterci la faccia sempre e dovunque". Quanti colleghi hanno il coraggio di farlo?! Quanti si nascondono dietro al marchio importante?!

E' vero, siamo un po' dappertutto. La nostra faccia la vedi nei social, la vedi su queste pagine, la vedi nei tabelloni all'Airone e all'ospedale, la vedi ogni tanto nei cartelloni in strada. Non è una forma di autocelebrazione come qualcuno pensa… anche perché - diciamocelo inter-nos - non siamo nemmeno dei fighi da copertina!

Ma siamo fortemente convinti che la gente preferisca fare affari con persone che conosce, con persone che -in maniera estremamente trasparente- mostrano a 360° quello che fanno, con persone che -in maniera schietta e a volte fin troppo diretta- dicono e scrivono quello che pensano.

La nostra storia, il nostro sistema di lavoro, noi come Persone, hai mille modi di 'conoscerci' ancor prima di mettere piede in agenzia. Vai a dare un'occhiata ai nostri siti, ai nostri blog, ai nostri canali social. Leggi i nostri magazine, prendi il libro che ha scritto Davide l'anno scorso. Abbiamo messo in piazza vita morte e miracoli di noi come persone e del nostro lavoro. Coi nostri pregi e i nostri difetti. Mica siamo perfetti, e mica per forza dobbiamo piacere a tutti.

Ma di certo nessuno potrà mai dire che ci nascondiamo dietro a un dito!

Rubo due righe in chiusura per un augurio. Che mi faccio, e che faccio ai miei compagni d'avventura. Quando abbiamo intrapreso questa nuova strada nessuno avrebbe puntato due lire su di noi. Abbiamo superato momenti difficili, e molti altri ci troveremo ad affrontarne in futuro. Ma la gente non è scema. Le persone vedono quanto ci danniamo, quanta passione mettiamo, per aiutarli a realizzare il loro sogno. E un bel giorno, dovessero passare anche 10 anni, realizzeremo anche il nostro!

Buona Fiera a tutti, e passate a trovarci, mi raccomando!!

CAMBIARE CASA: È QUESTO IL MOMENTO BUONO PER BUTTARSI?

di Filippo Molon

QUALCHE SPUNTO UTILE DALLE STORIE DI 3 CLIENTI CHE CE L'HANNO FATTA!

E' l'argomento più gettonato dell'ultimo biennio. Ai primi segnali di una timida ripresa del settore, ecco che esplode la voglia di cambiare casa! Se prendo in esame i dati raccolti dall'agenzia su questa specifica fetta di mercato, sono in rialzo sia le richieste, sia le compravendite effettivamente concluse.

Ci sono più famiglie che si stanno interessando ad un possibile cambio casa, e ci sono più famiglie che stanno effettivamente portando a termine questo percorso. Anche confrontandomi con colleghi che operano in altre zone della provincia, si denota questo ritrovato entusiasmo per le compravendite che io chiamo "per sostituzione".

Giusto un'annotazione perché non vorrei venir frainteso. Non sto parlando di "permute" pure, dove due clienti si scambiano -nel vero senso della parola- la proprietà delle loro case, come ad esempio succede spesso con imprese che hanno difficoltà a vendere, e che pur di 'smuovere' il cantiere, prendono in cambio la casa del cliente oltre ad un conguaglio economico.

Qui parliamo di persone che vendono la loro casa ad un cliente X, per comprarne una diversa da un altro cliente Y. Un incastro che sembra complicatissimo nell'immaginario generale (bisogna trovare il cliente X che compra la mia e il cliente Y che ne vende una che mi piace, bisogna organizzare tutti i tempi per lasciargli libera la mia e avere il tempo di fare il trasloco sull'altra) e che invece si rivela molto più semplice del previsto a giochi fatti!

Per questo motivo ho deciso di raccontarti le storie vere di 3 clienti che quest'anno hanno 'cambiato casa' con noi. I nomi, per motivi legati alla privacy, non sono quelli reali ovviamente. Luoghi, circostanze, motivazioni che li hanno spinti a cambiare, assolutamente sì. Ho preso i 3 esempi più indicativi, quelli dove i clienti si sono aperti al 100% con noi e ci hanno raccontato nel dettaglio cosa li spingeva a cambiare.

Credo che più di qualcuno si rispecchierà in queste storie, e troverà delle circostanze simili alla sua situazione attuale. Se stai covando quella 'mezza idea' di buttarti nel cambio-casa, vedrai che *l'incastro di tutto* non sarà poi così tremendo come te l'eri immaginato. E magari, chissà, nel prossimo racconto potresti finirci proprio tu!

LA STORIA DI MARIA

Maria è una cara signora che ha da poco superato gli 80. Elena l'ha conosciuta durante le sue ricerche a San Cosma ormai più di dieci anni fa, quando è stato aperto l'ufficio.

Maria è rimasta sola tanto tempo fa, su quella casa enorme che avevano costruito da giovani lei e il marito. Su quella casa Maria aveva tutti i suoi ricordi. I primi anni di un matrimonio felice, i tre figli nati dall'unico amore della sua vita, i sacrifici fatti per tirare su la famiglia.

Vedova, coi figli sposati e distanti da San Cosma, quella casa enorme iniziava a diventare un peso per Maria. Il piano sopra era chiuso, la camera l'aveva portata al pian terreno, ma comunque pulizie, bollette, il fatto di vedersi sola lì dentro, diventavano un'angoscia sempre più grande.

I figli venivano a trovarla spesso, quasi tutte le domeniche erano da lei, ma quello più vicino abita a Conselve e lavora verso Padova, non poteva essere lì tutti i giorni per un saluto, una parola, quelle cose che da "vecchietti" tirano un po' su il morale.

Ogni tanto si confidava con Elena che le sarebbe piaciuto cambiare, ma aveva paura di perdere le sue abitudini, i suoi ritmi di vita, le amicizie lì intorno, quella era stata la sua casa per cinquant'anni, è anche da capire che non è mica semplice prendere e andare da un'altra parte.

Coi figli ne aveva parlato ogni tanto, ma non gli aveva mai spiegato fino in fondo come si sentiva. Diceva che *«i figli hanno già i loro di problemi, vuoi che gli rompo le scatole coi miei…»*

Maria però lo scorso inverno è stata costretta in ospedale. Purtroppo ci sono dei momenti nella vita che ti pongono faccia a faccia con delle scelte. Per anni ci giri intorno, e poi arriva *PUM la botta* che ti porta a decidere. E' così anche quando devi cambiare casa. Da anni Maria si rendeva conto che prima o poi sarebbe successo di aver bisogno di qualcuno vicino tutti i giorni, aveva sempre accantonato il pensiero, ma adesso si ritrovava faccia a faccia con la realtà.

O avere una badante in casa, o andare a vivere vicino a uno dei figli. I figli già sapevano quale sarebbe stata la sua scelta, figurati se Maria avrebbe mai voluto una estranea per casa, lei che fino all'altro ieri sapeva arrangiarsi su tutto!

Fu in quel momento che i figli si misero in contatto con Elena. Avevano già sentito parlare di lei dalla mamma, ogni tanto leggevano anche il *CasaLabNews* che gli spedivamo a casa, ma adesso c'era il bisogno di capire davvero come fare.

Devo fare i complimenti a Elena che ha saputo trattare l'argomento con una delicatezza incredibile, perché -diciamocela tutta- non è facile e non è da tutti saper gestire le cose in un certo modo, quando di là hai una persona anziana che ha dedicato anima e corpo per la sua casa.

Elena ha prima riunito i figli, analizzando con loro i pro e i contro di questo cambiamento. Ha capito esattamente cosa volevano trovare per la mamma, e -visto che l'idea era di trasferirla in una zona distante da quelle di nostra competenza- ha contattato alcuni colleghi che seguono quelle zone.

E' andata a fondo coi figli sulle disponibilità economiche che potevano mettere in campo per questo acquisto, rimandando la vendita dell'abitazione di Monselice dopo aver trasferito e ambientato la mamma nel suo nuovo appartamento.

Pianificando il cambio casa in questo modo, Maria ha accettato di buon grado l'intera operazione. Non correva il rischio di 'trovarsi sotto un ponte' e le rimaneva la possibilità -se si fosse trovata male di là- di tornare a Monselice.

Ovviamente, se sono qui a raccontare la sua storia, tutto è andato per il meglio!

Maria ora vive in un appartamento al pian terreno a 100 metri da dove abita il più grande dei figli. Lui è quasi in pensione e può andarci dietro. Ogni tanto la carica in macchina e la porta a fare un giretto dalle amiche di Monselice. Lei così è contenta, vive da sola, non si sente 'una vecchietta con la badante' e ha ritrovato anche il buon umore dopo la batosta dello scorso inverno!

La casa di San Cosma l'abbiamo piazzata l'estate scorsa, siamo in attesa di andare dal notaio coi nuovi proprietari. Forse una lacrimuccia righerà il viso di Maria al momento della firma definitiva. Ma siamo già d'accordo coi nuovi proprietari che sarà la benvenuta per il taglio del nastro, non appena saranno finiti i lavori per ristrutturarla un pochettino!

LA STORIA DI ARIANNA E ANDREA

Andrea e Arianna sono due ragazzi sulla quarantina. Li ho conosciuti ancora l'anno scorso in Fiera ai Santi, che sono passati nel negozietto che abbiamo affianco le poste, per chiederci qualche informazione su una villetta a schiera che trattavamo. Andrea e Arianna sono papà e mamma di due splendidi bimbi, Irene e Mattia, 8 e 6 anni.

Qualche giorno dopo l'incontro in Fiera, ci siamo rivisti in agenzia per un primo appuntamento, in modo che mi spiegassero bene le loro esigenze e i motivi che li spingevano a cercare casa.

Mi raccontarono che erano proprietari già da 10 anni di un appartamento a Monselice, i classici appartamenti costruiti nel periodo d'oro del mercato immobiliare, soggiorno-cottura, 2 camere, 2 bagni, garage.

All'epoca dovevano ancora sposarsi, c'era in programma di metter su famiglia, ma non c'erano né le esigenze, né le possibilità, per acquistare qualcosa di più grande. La loro idea era quella di partire con il primo appartamento, arrivare a pagare più mutuo possibile, e poi pensare in futuro alla casa definitiva.

Avevano avuti altri esempi in famiglia di persone che ce l'avevano fatta anni addietro. Il fratello di Arianna era riuscito a comprare un appartamento ancora in milioni, per poi cambiarlo con una casa a schiera nel 2007 -all'apice del boom edilizio- guadagnandoci sopra quasi il doppio di ciò che aveva speso.

Andrea e Arianna erano assolutamente consapevoli che il mercato in 10 anni si era completamente ribaltato. Erano consapevoli che non c'era nulla da guadagnarci tra quando hanno comprato loro e adesso che per cambiare dovevano vendere l'appartamento, ma speravano quantomeno di non rimetterci chissà quanto!

Già nel secondo appuntamento siamo andati a fondo del problema. Sentivo in loro la voglia di cambiare. Quasi tutti i loro amici erano riusciti a comprarsi la bifamiliare, la casetta col giardino, e loro invece ancora chiusi in appartamento. C'era la voglia di dare una cameretta per ciascuno ad Irene e Mattia, c'era la voglia di regalargli quel pezzetto di giardino fuori per giocare.

Il punto era la questione economica. Loro avevano comprato questo appartamento 10 anni fa a 120, ora da sì e no ne valeva 80, giusto quello che bastava per chiudere il mutuo e pagarsi tutte le spese. Ero obbligato a dirgli esattamente come stavano le cose, anche se sapevo gli avrebbe fatto male. Lo shock di veder buttati dalla finestra 10 anni di mutuo è bello potente per tutti.

Gli ho lasciato qualche settimana di respiro. Ho aspettato che fossero loro a tornare. Ci siamo rimessi a tavolino e gli ho dato un punto di vista diverso. Se continuavano a focalizzarsi su quanto denaro avevano perso, non si sarebbero spostati di lì mai più. E' vero che avevano perso tanti soldi, ma se fossero andati in affitto per 10 anni ne avrebbero spesi di più…

Ma soprattutto, come li avevano 'persi' loro, come erano scesi i valori per loro che vendevano, altrettanto era successo per tutte quelle case che potevano valutare come acquisto. Cioè, il mercato è sceso sia quando vendi, sia quando compri!

Se il tuo appartamento ha perso un 35/40%, anche la bifamiliare, anche la casetta a schiera che ti interessa comprare, ha perso un 35/40%... e su 120 il 35% sono 40.000€, su 300 il 35% sono oltre 100.000€! Possiamo dire tranquillamente che conviene cambiare casa adesso che i prezzi sono scesi, piuttosto che quando i prezzi si rialzeranno!

Di colpo tutto apparve chiarissimo per Andrea e Arianna! Con loro abbiamo deciso di partire con la vendita, era importante trovare un acquirente, di appartamenti simili al loro ce n'erano parecchi sul mercato, e non potevamo rischiare di ingolosirli su una casa da comprare, per poi far difficoltà a vendere la loro.

Tra il preliminare di vendita e il rogito ci saremmo tenuti 6 mesi di tempo per trovare la nuova casa, ma ero già sicuro che non sarebbe stato assolutamente un problema, per 'trovare' non è mai un problema, è il 'vendere' che spesso e volentieri è la parte più difficile!

Andrea, Arianna, Irene e Mattia vivono già nella loro nuova bifamiliare che abbiamo trovato a Tribano. Lo scorso luglio abbiamo fatto i rogiti dal notaio sia per la vendita sia per l'acquisto. Sono ripartiti con un nuovo mutuo, hanno davanti altri vent'anni di rate, ma per assurdo -coi tassi di adesso- pagano quasi lo stesso importo di quello che pagavano prima per l'appartamento.

Ma la gioia più grande, è sapere che a Settembre hanno festeggiato il compleanno di Mattia fuori in giardino, con tutti gli amichetti e la piscina, anziché noleggiare la sala al patronato come avevano fatto fino ad allora!

Filippo Molon, 33 anni, gli ultimi 8 'spesi' per diventare un punto di riferimento nel mercato immobiliare monselicense e non.

«Tutto è partito quasi per caso. Conoscevo Davide ed Elena in particolare, per alcuni clienti comuni che seguivamo. Infatti, prima di tuffarmi nell'esperienza *CasaLab*, ho svolto per qualche anno la professione di Consulente del credito: mi occupavo di recuperare il mutuo migliore, per i clienti che cercavano casa da comprare!

Li guardavo da collaboratore esterno, e mi dicevo che con loro -se fossi diventato un giorno parte integrante di quell'ufficio- avrei realizzato il mio desiderio più grande: diventare una figura rilevante ed apprezzata, in un ambito professionale delicato e dall'altissima valenza sociale, come quello immobiliare!»

«**Qui non vendiamo case! La casa è il tramite per i nostri clienti per realizzare un desiderio più profondo. La casa la compri sì perché è bella, perché ti piace, ma anche e soprattutto per soddisfare il tuo sogno di indipendenza, il tuo desiderio di famiglia, il tuo orgoglio di persona che si fa un mazzo dalla mattina alla sera nel suo lavoro.**

Mi piace pensare che lavoriamo per aiutare a realizzare il sogno dei nostri clienti. La mia soddisfazione più grande non è la provvigione -conta certo, perché si lavora anche per guadagnare- ma vuoi mettere vedere le facce soddisfatte delle persone che hanno appena comprato casa?!»

Telefono 3459947284

Mail filippo@casalab.info

LA STORIA DI CARLO

Che personaggio Carlo! In un attimo si è fatto voler bene da tutti qui in ufficio! Carlo è uno di quelli che chiamiamo "scapoloni" dalle nostre parti: i 50 appena passati, sempre stato a casa con mamma e papà, non ha mai trovato la donna della vita.

Carlo è sempre andato dietro ai suoi genitori. E' l'ultimo di 4 fratelli, l'unico che non si è sposato, un lavoro in fabbrica a turni che gli ha permesso di seguire prima i problemi di salute del papà e poi anche quelli della mamma.

Carlo e i genitori vivevano su questa casa enorme a Pozzonovo. Hai presente quelle case anni '60 squadrate, camere enormi 4x4 e 5x4, fuori baracche di ogni genere. I genitori di Carlo avevano fatto le cose fatte per bene: ai fratelli avevano dato la loro parte quando si erano sposati, e a Carlo era toccata la nuda proprietà di questa casa.

Nel giro di qualche mese, prima il papà, e poi anche la mamma, purtroppo se ne sono andati. Carlo era tanto legato ai genitori, e non potrebbe essere altrimenti visto che li ha curati fino all'ultimo. Non voleva badanti per casa, non voleva mandarli in casa di riposo, loro avevano fatto tanto per la famiglia, e lui se ne sarebbe preso cura fino all'ultimo.

Non centra niente, ma mi fa piacere scrivere questa cosa: quando un cliente arriva a farti certe confidenze, significa che hai fatto centro! In quel momento viene fuori tutta l'essenza del nostro lavoro, che va oltre il semplicissimo *vendere-comprare-fare affari*. Scusa ma ci tenevo a dirlo.

Torniamo a Carlo. Siamo nel 2015. Pensa che Carlo l'ho conosciuto per la mia passione per il calcio. Per 3 anni Carlo ha vissuto da solo su questa casa enorme.

La prima volta che mi parla della sua idea di cambiare era -credo- la primavera dell'anno scorso. Mi dice che le spese sono tante, che lui ha uno stipendio da operaio, che prima c'erano le pensioni dei genitori a far fronte a tante cose, ora qualsiasi "monàda" diventa una spesa imprevista e fuori dalle sue possibilità. Tante cose riusciva ad aggiustarsele lui in casa, ma in inverno era partita la caldaia, e cambiarla ha dovuto prenderne una usata alla buona…

Passano i mesi, e da quelle che all'inizio erano solo domande *pour-parler*, ci vediamo a settembre dell'anno scorso per un appuntamento vero e proprio. Mi chiede di passare a casa sua per avere un'idea di quello che si poteva prendere.

Effettivamente la casa richiedeva dei bei lavori. E' normale -case degli anni '60- per quanto ci stai dietro, ad un certo punto richiedono una ristrutturazione importante. **Il punto era, o ti indebiti per sistemare una casa enorme che tanto ti serve a poco, oppure vendi e trovi un appartamentino più piccolino dove da solo vivi benone lo stesso.**

Fortunatamente Carlo aveva altri esempi di amici che erano rimasti da soli, qualcuno che non si era mai sposato, altri che avevano divorziato dalle mogli, e che anche loro avevano preferito prendersi un appartamentino, vendere le case enormi che gli erano rimaste in eredità, e ripartire da qualcosa di più piccolino.

La conoscenza che avevamo maturato in ambiti extra-lavorativi, e gli esempi che aveva, hanno spianato la strada *«Quindi Pippo se dea mia ciapemo 100, trovemo calcossa da comprare sensa rimeterghe?!»*

Gli ho fatto vedere qualche proposta in ufficio, giusto per dargli un po' di serenità in più, ma anche qui il problema più grosso sarebbe stato quello di trovare da vendere la sua. Quando si tratta di case di una certa età, fuori dalle zone centrali, diventa un po' più difficile.

Abbiamo fatto una svagonata di visite sulla casa di Carlo, lui è stato anche bravo che ce l'ha sempre fatta trovare in ordine e pulita, ma è servito trovare la persona giusta al momento giusto. Abbiamo impiegato 6 mesi per venderla, e poi nel giro di 2 settimane Carlo aveva già scelto l'appartamento per lui.

Ora abita vicino al centro di Monselice, ha tutto a portata di mano e va a lavorare in bicicletta in zona industriale. Quando passa per l'agenzia si ferma sempre a salutare la Elena in particolare (è stata lei a trovargli l'acquirente, *cosa pensavi?!*), e a vederlo raggiante e felice, pare di avergli regalato 10 anni di vita in più!

Tribano, via Mazzini

Porzione di bifamiliare con oltre 1.000 mq di scoperto privato. L'ideale per chi è stanco della vita da condominio!

- Spazi perfetti per la famiglia media italiana -genitori e 2 figli- con 150 mq di superficie interna calpestabile
- Garage doppio, lavanderia, cantina: vani accessori che diventano indispensabili per una famiglia, soprattutto col passare del tempo
- Tenuta in ottime condizioni, sempre eseguiti tutti gli interventi di manutenzione necessari nel corso degli anni; dai un'occhiata alle foto sul nostro sito per renderti conto della 'perfezione' di questi proprietari
- Siamo a 1 km circa dal centro di Tribano, facilmente raggiungibile tramite la pista ciclabile che arriva davanti casa: quando i ragazzi saranno un po' più grandi, potranno muoversi in completa autonomia
- Il 'pezzo forte' è lo spazio privato esterno e recintato: ben 1.100 mq tra giardino, orto e cortile, una vera e propria boccata d'ossigeno per chi ha vissuto a lungo in condominio!

Pozzonovo, via Folgore

Villa a schiera del 2010, finiture extra-capitolato, classe B. Tagliata su misura per le giovani coppie a caccia della casa definitiva

- Quadrifamiliare, porzione centrale con ingresso indipendente, sviluppata su due piani fuori terra: 120 mq di superficie calpestabile, "giusta" per la giovane coppia in procinto di sposarsi
- Tre camere da letto comode, la matrimoniale servita dalla cabina armadio; doppi servizi uno al pian terreno e uno nel reparto notte; ottima scelta quella di trasformare il garage in zona salotto-tv
- Perfetta in ogni dettaglio: si nota a colpo d'occhio che le finiture sono state scelte extra-capitolato; completa di predisposizioni sia per la climatizzazione sia per l'allarme
- Tutto il quartiere intorno è di recentissima costruzione: strade larghe, spazi per parcheggiare a sufficienza, marciapiede fino in centro
- Un dettaglio da non sottovalutare in prospettiva 'consumi': si tratta di un fabbricato in classe B, dotato di riscaldamento a pavimento e caldaia a condensazione

VENDERE CASA

AI TEMPI DI FACEBOOK E INSTAGRAM

di Davide Rosa

I *social-network* sono probabilmente l'invenzione più stravolgente di questo ventunesimo secolo. La possibilità di connettersi, dialogare, instaurare un rapporto, con persone lontanissime da noi, di nazionalità diversa, di religione diversa, di classe sociale diversa, ha completamente cambiato le abitudini e il modo di pensare e agire delle nuove generazioni, e non solo.

Credo che anche i detrattori più convinti di *Facebook*, *Instagram* e via discorrendo, non possano che concordare con me: i *social* -voglia o non voglia- hanno cambiato il mondo, o meglio -le vite- delle persone che lo popolano!

Il mio non è un articolo a favore dei *social* o contro i *social*. Ho la mia opinione, come tu hai la tua, ma non è importante in questo momento dilungarci in giudizi di poco conto. Da persona che lavora nell'ambito commerciale, devo però prendere atto che i *social* hanno trasformato le modalità d'acquisto e le abitudini del cliente finale.

Ti faccio un esempio banale: un tempo 'le mode' erano dettate dal negozio d'abbigliamento più *in* del centro, da ciò che proponeva in vetrina… ora, da ciò che indossa *Chiara Ferragni* nel suo profilo *Instagram*. Può piacerti come no, ma questo è il mondo in cui viviamo!

Anche il mercato immobiliare è cambiato con l'avvento dei *social*. E se hai una casa da vendere, è meglio che mi dai retta per 5 minuti, e ti leggi per bene questo articolo fino in fondo. Ti anticipo già che non è un articolo per fare pubblicità a *Facebook* o *Instagram* (non hanno certo bisogno di me!), che l'obiettivo non è quello di convincerti a fare un *profilo social* e nemmeno di farti cambiare idea a tal proposito. **La mia è solo l'analisi oggettiva delle enormi potenzialità che offrono queste *app*licazioni, anche nel settore immobiliare. Utilizzate con intelligenza -da persone competenti- ti permettono di vendere casa in tempi più brevi, ad un prezzo più alto, rispetto a quando non esistevano!**

Prima però devo fare un tuffo nel passato, giusto per darti un quadro delle evoluzioni che ci sono state nel settore pubblicitario per quanto concerne il mercato immobiliare.

Già l'avvento di Internet aveva portato con sé una mini-rivoluzione. Se dapprima le case in vendita 'passavano' esclusivamente tramite il giornaletto di carta, tramite il cartello in vetrina, e per 'vederle' dovevi sperare di trovare il volantino dentro la cassetta delle lettere -o eri costretto a passare settimanalmente davanti l'agenzia- con Internet tutto questo diventava a portata di *clic*. Ti bastava avere un *pc*, una connessione decente, e comodamente da casa (o dall'ufficio) potevi 'sfogliare' le proposte in vendita dell'agenzia di turno.

Parliamo di una ventina d'anni fa, quando Internet viaggiava esclusivamente sul *pc*, quando i telefonini erano ancora semplicissimi telefonini, quando i *tablet* e gli *smartphone* non esistevano, e quando la connessione alla *rete* era cosa per pochi eletti.

Seppur fosse uno strumento incredibile per l'epoca, seppur apportasse una certa comodità nella fase iniziale della ricerca, aveva una caratteristica (limitativa) in comune con la carta stampata: si rivolgeva esclusivamente ad un pubblico *consapevole*, un pubblico che aveva bisogno di comprare casa, un pubblico che 'ricercava' -dapprima sui giornaletti, ora sul *web*- la casa giusta per soddisfare le proprie esigenze d'acquisto!

Un'agenzia poteva spendere migliaia di Euro nel sito più figo al mondo, poteva comprare i contratti più costosi con i portali immobiliari nati in quegli anni -*casa.it* e *immobiliare.it* su tutti- ma aveva pur sempre bisogno di un pubblico 'caldo', un pubblico propenso all'acquisto, che cercasse il suo sito, che aprisse quei portali, per vedere le nuove proposte pubblicate. Tantissime famiglie hanno venduto casa in questo modo, affidandosi -tramite l'agenzia- al *web*, recuperando l'acquirente in quel pubblico 'caldo e propenso all'acquisto' che ho appena descritto.

Il punto è, siamo sicuri che il miglior acquirente di casa nostra -quello più affine alle caratteristiche della nostra abitazione- quello che probabilmente pagherà il miglior prezzo per quella *Casa* che soddisfa appieno le sue esigenze, faccia parte di questo gruppetto di 'clienti caldi'?! *Di più, siamo sicuri che il cliente davvero 'perfetto', stia effettivamente cercando casa in questo momento?!*

Non è aspettando, non è tenendo a lungo la tua casa fuori in pubblicità, che troverai la risposta! Anzi… quella è la maniera perfetta per arrivare all'esaurimento nervoso, e finire per svenderla al primo che passa!

I *social-network* sono la Risposta! L'uso consapevole di uno strumento 'rivoluzionario' in termini commerciali, al pari probabilmente solo della *tv* di sessant'anni fa!

Pensa a quello che è successo con la *tv*, con le immagini che si aggiungevano alla voce, nei contenuti informativi e d'intrattenimento che fino ad allora passavano solo in radio: una rivoluzione incredibile, spinta dalle nuove opportunità pubblicitarie che nascevano e aumentavano con la diffusione capillare di questo nuovo mezzo di comunicazione.

Il *Carosello* di sessant'anni fa, è alla pari della *Chiara Ferragni* oggi. I grandi marchi utilizzavano il *Carosello* in tv di allora, così come utilizzano le *influencer* sui social-network oggi, per sponsorizzare i loro prodotti e veicolarli al grande pubblico, sia esso quello che ha bisogno di comprare domani mattina -che comunque sarebbe andato in cerca di quel prodotto in negozio o sul *web*- sia esso quello che non ha alcuna intenzione di comprare -e che magari non ha neanche alcun bisogno/esigenza di farlo- ma a cui inizi a creare una sorta di curiosità/desiderio all'acquisto.

Ma cosa centra la tua casa da vendere con tutto questo?!

Perché i social-network sono il miglior strumento che hai a disposizione nel 2019 per vendere la tua casa velocemente al prezzo più alto di mercato?!

I *social* rappresentano il mezzo più pratico -e per certi versi anche il più economico- che esiste in questo momento per diffondere il tuo prodotto -ergo, la tua casa da vendere- sia ad un **pubblico consapevole** (lo stesso che trent'anni fa guardava la vetrina, la rivistina cartacea di annunci, lo stesso che 10/20 anni fa entrava sul web e andava sui siti immobiliari specifici) sia ad un **pubblico inconsapevole**, ancora ignaro di avere un'esigenza/desiderio di comprare casa in questo momento. Per intenderci, lo stesso pubblico che sessant'anni fa rimaneva incollato al *Carosello* preso dalle immagini, dalla sigla, e che poi acquistava in supermercato gli stessi prodotti che gli propinavano durante quei 10 minuti di intervallo tra il tg e il programma in prima serata.

I *social* -utilizzati con intelligenza veicolando messaggi destinati ad un pubblico selezionato- dimezzano i tempi medi di vendita, e aumentano a dismisura le probabilità di farlo realizzando il prezzo di mercato più alto.

Ci sono però delle condizioni essenziali per far sì che questo avvenga. Delle regole chiave da seguire per centrare questo obiettivo. Le ho riassunte nello schemino che trovi qui sotto

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.

«E' iniziato tutto per puro caso. Mi sono accorto di quanto eravamo indietro in termini pubblicitari come agenzie immobiliari, quando ho cercato casa per me. Dopo un po' che guardavi gli annunci perdevi la pazienza. Foto oscene, descrizioni stringate e uguali identiche una all'altra. Era davvero difficile scegliere cosa andare a vedere, e il tempo a disposizione per farlo molto poco.

In quel momento mi sono reso conto che anche la mia agenzia operava in egual modo, e che l'impressione che davamo ai clienti che ci guardavano da fuori non era sicuramente buona. **Dovevo far qualcosa per dare una marcia in più alle case che ci venivano affidate in vendita**»

«I *social* sono solo lo strumento per accelerare il percorso, per "arrivare" più velocemente al cliente perfetto. **Oggi ci sono i *social*, domani probabilmente verrà fuori qualcos'altro di ancor più innovativo: la cosa importante è avere un messaggio accattivante da trasmettere, conoscere quali 'corde' toccare nei papabili clienti, sapere *come* e *dove* scovare quelli giusti**.

E poi, restare al passo coi tempi... le innovazioni tecnologiche, e di conseguenza le innovazioni in ambito pubblicitario, corrono alla velocità della luce. Oggi stanno comprando casa i ragazzi di 25/30 anni, la generazione dopo la mia: bisogna 'stare' dove 'stanno' loro. Se pensavo di vendere come facevano le agenzie trent'anni fa col cartello in vetrina e il semplice passaparola, campa cavallo che l'erba cresce»

Telefono 3459904715
Mail davide@casalab.info

BRAND (MARCHIO, NOME)

Per pubblicizzare il tuo prodotto sui *social*, devi avere una 'piattaforma' conosciuta e riconosciuta dalla fetta di mercato che vuoi colpire. Le 'piattaforme', i 'nomi', i 'marchi' conosciuti e riconosciuti degli esempi di prima, sono il '*Carosello*', la '*Chiara Ferragni*'.

Se tu azienda d'abbigliamento dai il tuo vestito da indossare a *Chiara Ferragni*, sai che ottieni un determinato riscontro, se lo dai a qualsiasi altra ragazza -anche molto più bella della Ferragni- ma (ahimè) sconosciuta, sai che probabilmente passerà totalmente inosservato.

Lo stesso funziona per casa tua.

Se domani mattina decidi di pubblicizzarla sui *social* giusto perché hai letto questo articolo, senza che la gente un minimo ti conosca e ti riconosca come un punto di riferimento del settore, probabilmente faresti la stessa fine di quella bellissima ragazza sconosciuta, ma che non è la *Chiara Ferragni*. Idem se decidessi di appoggiarti ad una 'piattaforma' (ergo, un'agenzia immobiliare) semi-sconosciuta o con referenze poco affidabili nell'ambito *social*.

Ti faccio un esempio. Qui a Monselice ci sono agenzie storicissime che a malapena hanno creato una *pagina social* anni fa, e da si e no si ricordano di averla. Quelle agenzie farebbero le scarpe all'intera concorrenza, ma purtroppo sono rimaste ai metodi pubblicitari di vent'anni fa. Continueranno a sopravvivere, continueranno a vendere ad una certa fascia di clientela, ma senza un marchio 'conosciuto' sui *social* perdono completamente un'altra fascia di clientela, entro la quale potrebbe nascondersi un acquirente 'migliore'. E' inutile chiederti di rivedere la cifra al ribasso, di trattare sul prezzo, se prima non hai 'colpito' tutti i potenziali acquirenti, *consapevoli e non*!

Come riconoscere un brand 'forte' *social*-mente parlando, che possa davvero aiutarti per la vendita di casa tua?! Prendi le agenzie del tuo paese, cercale su *Facebook* e su *Instagram*. Guarda quanti *follower* hanno, vedi con che frequenza aggiornano la loro pagina e -soprattutto- quali sono le referenze dei loro clienti. Solo con un buon numero di referenze positive, potrai avere la certezza che il 'nome' di quella agenzia è riconosciuto positivamente sul mercato locale di riferimento.

OTTIME FOTO

I social sono prima di tutto 'impatto visivo'. E' il motivo per cui *Instagram* sta scalando le gerarchie tra i *social* più apprezzati. La gente è sui *social* per passare il tempo. I *post* che passano in un giorno davanti gli occhi dell'utente medio sono talmente tanti che, per cogliere l'attenzione, è necessario avere delle foto attraenti anche per prodotti tutt'altro che attraenti.

Funziona uguale anche con le case. Qui non si tratta più di fare una foto con le persiane alzate o abbassate, con la luce spenta o accesa, con il sole o con la pioggia, con il caos più totale in casa o con tutto perfettamente in ordine. Nell'epoca dei *social*, certe regole sulla parte *visual* di un annuncio, sono date per assodate.

Qui dobbiamo già portarci ad un livello successivo, dove le immagini sono determinanti per attirare quel pubblico *inconsapevole* che ci interessa, entro il quale potrebbe nascondersi l'acquirente 'perfetto'. Hai un secondo al massimo per catturare la sua attenzione, il tempo di uno *scroll* allo schermo del telefonino!

Certo, il *brand* aiuta e non poco a soffermarsi su una foto piuttosto che sull'altra. Però nemmeno *Chiara Ferragni* ha mai un capello fuori posto nel suo profilo!

Ovvio che ci sono ville stupende per cui il lavoro vien più facile, e case vecchissime, piene di problemi, dove tutto è più complicato. Ma si vendono le prime e si vendono le seconde. Se per le prime basterà qualche scatto, per le seconde bisognerà ricercare l'angolazione particolare, il dettaglio che crea curiosità, un punto di vista diverso che nessuno ha mai colto, che -corretto ad hoc per i *social*- attiri comunque l'attenzione!

MESSAGGIO ACCATTIVANTE

Abbiamo attirato l'attenzione e bloccato la *scroll*ata sullo schermo. Il potenziale cliente è incuriosito dal nostro *post*.

«Vendo casa singola su due piani, con soggiorno, cucina, 3 camere. Completa di garage e ampio giardino esterno. Prezzo €...» **ARGHHHH!!!!**

La *solita cavolo di fredda descrizione elenco-della-spesa* che trovi in altre centinaia di annunci simili e che ormai non legge più nessuno! A meno che non lo colpisci con un prezzo straordinariamente basso, stai pur sicuro che mai e poi mai quella persona ti chiamerà per vedere la casa.

Un annuncio del genere è il modo migliore per allontanare qualsiasi tipo di cliente, sia quello 'caldo' che sta cercando casa immediatamente, sia quello un po' più tiepidino, che ha bisogno di qualcuno che gli tocchi le corde giuste.

***Vuoi un esempio di messaggio accattivante per come lo intendo io?!* Dai un'occhiata a questo qua affianco che abbiamo pubblicato un mese e mezzo fa sulla nostra pagina Facebook *CasaLab Monselice*... Hai idea di quanta gente ci ha chiamato?! Leo ha dovuto bloccare le visite, da quanti clienti ci hanno contattato...**

Ovviamente non è solo il 'messaggio accattivante', questo è solo un 'pezzo' dell'ingranaggio. Però non credo sia una casualità se il 70% circa dei clienti che ci ha chiamato sono coppie sulla sessantina, in prossimità della pensione, con 4 soldi da parte pronti da riversare nell'acquisto di una seconda casa... *forse abbiamo toccato le corde giuste?!?!*

PUBBLICO IN TARGET (LA CASA IDEALE PER...)

I *social* hanno un potere straordinario che nessun'altro canale di comunicazione riesce ad offrire: il controllo dei dati!

Quando ti sei iscritto a *Facebook* ti hanno chiesto la data di nascita e il sesso. Poi hai aggiornato le tue informazioni con la scuola che hai frequentato, il lavoro che fai, la tua situazione sentimentale, la tua provenienza. Poi ti sei iscritto a dei *gruppi*, e hai partecipato a degli *eventi*. *Facebook* è una macchina che raccoglie miliardi di dati tutti i santi giorni da 15 anni a sta parte.

E se un'azienda qualsiasi vuole proporre i suoi prodotti ad un determinato *target* di clienti (target=clienti con caratteristiche similari), sui *social* ha la possibilità di indirizzare la pubblicità esclusivamente a quel gruppo di persone selezionate.

Avviene un qualcosa di simile a ciò che accade nelle pubblicità in tv. In tv mandano la pubblicità di zaini e cartelle ad agosto e settembre. All'orario di pranzo partono le pubblicità dedicate alla roba da mangiare. Il pomeriggio arrivano i giocattoli su Italia1 durante la pausa-cartoni animati, mentre la sera partono con abbonamenti a Sky e birre di ogni genere nell'intervallo delle partite.

Sui *social* questo meccanismo è perfezionato dal potere generato dai miliardi di dati archiviati nei loro sistemi. Ecco che, con investimenti decisamente inferiori a quelli delle campagne televisive, si riescono a generare risultati comunque molto interessanti in termini di visibilità e di contatti. Ecco che la pubblicità della tua abitazione può essere indirizzata ad un pubblico selezionato di clienti, a persone di una certa età, a clienti sposati piuttosto che ai single, a persone con determinati interessi, a persone che recentemente hanno condiviso o hanno dimostrato particolare attenzione per determinati argomenti.

Il 'messaggio accattivante' di prima, pubblicizzato al pubblico giusto, genera risultati inimmaginabili se paragonati a quelli originati da qualsiasi altro strumento di marketing utilizzato finora nel settore immobiliare.

«Ok Davide, tutto bellissimo e fighissimo, ma funzionerà anche per casa mia?!»

Dipende a chi decidi di affidarti. Io so di mio quanto tempo ho dedicato negli ultimi 5 anni allo studio di questi meccanismi, quanti tentativi ho fatto, quante volte ho fallito, quanto soldi ho buttato e quanti ne ho spesi in maniera proficua, per arrivare a centrare determinati risultati. Di certo ci sono persone molto più brave di me nell'utilizzo dei *social* in termini pubblicitari -non lo nego- ma penso anche che la mia non è un'agenzia che vende pubblicità...

Sono stra-convinto delle potenzialità di questo strumento pubblicitario, e basta che dai un'occhiata ai nostri *profili* per renderti conto di quanto spesso vengono aggiornati e di come vengono utilizzati. Credo di dover ancora imparare tanto nell'utilizzo di questi strumenti, ma credo anche che la nostra agenzia è ben piazzata rispetto ai competitor!

Fossi in te, una possibilità in più per casa mia, proverei a darmela...

Monselice, via Celio

In pienissimo centro, allo stesso prezzo di un appartamento: ecco la soluzione per chi ha necessità di avere tutto a portata di mano

- Porzione di bifamiliare, misura complessivamente circa 120 mq suddivisi su due piani, e dispone di un pezzo di scoperto privato fronte casa
- Zona giorno con cucina, salotto, bagno e ripostiglio; reparto notte con due camere, studio e secondo bagno
- La casa necessita di qualche intervento di ristrutturazione, e questo è da valutarsi in base alle esigenze e alle disponibilità del futuro acquirente
- Per chi non conosce Monselice, via Celio è una traversa di via Cadorna, la strada che dal vecchio ospedale va verso il Duomo: siamo a due passi da tutto, c'è la stazione delle corriere a 200 metri
- Perfetta per chi sta girando in cerca della prima casa, ma si era limitato a guardare solo appartamenti di 70/80 mq: qui abbini spazi, indipendenza e posizione, allo stesso prezzo che spenderesti per comprare su un condominio anni '70

Tribano, via Verdi

Splendida bifamiliare di recente costruzione. 200 mq di superficie, perfetta per la famiglia con esigenze di spazio

- La casa per i prossimi 30 o 40 anni: se sei in procinto di cambiare casa, se desideri migliorare il tuo status di vita attuale, questa è la soluzione giusta per te
- Ci sono ben quattro camere da letto al primo piano, soggiorno e cucina open space enormi, lavanderia e garage al piano terra, doppi servizi: non manca davvero niente!
- Climatizzazione, impianto d'allarme, zanzariere, riscaldamento a pavimento, tettoia esterna, oltre a tutto l'extra-capitolato scelto dai proprietari per una casa dove dovrai semplicemente traslocare i tuoi mobili
- Scoperto privato esterno di circa 350 mq, con zone verdi piantumate alternate al viale carraio e al pedonale d'accesso in porfido
- Siamo nel quartiere top di Tribano, tutte bifamiliari, singole, ville a schiera; tutte case di recentissima costruzione, numerosi posteggi pubblici, spazio giochi per i bimbi, viale alberato

Rassegna stampa

PROROGA AL 2020 DI ECOBONUS E BONUS RISTRUTTURAZIONI

Dopo il ministro dello Sviluppo economico Stefano Patuanelli, è il ministro dell'Economia e delle Finanze, Roberto Gualtieri, a parlare della **proroga dei bonus casa 2020**. In particolare, della proroga di ecobonus e bonus ristrutturazioni.

Nel corso della sua audizione sulla Nota di aggiornamento del Documento di economia e finanza (Nadef) nelle Commissioni riunite Bilancio di Camera e Senato, il ministro dell'Economia ha confermato la **proroga dei bonus casa al 2020**, sottolineando poi che la manovra sarà di dimensioni contenute.

PROROGA ECOBONUS 2020

Con la **proroga dell'ecobonus al 2020**, diventa possibile continuare ad usufruire della detrazione per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici nella misura del 65% fino al 31 dicembre del 2020.

Si ricorda che l'importo da portare in detrazione dalle imposte può variare dal 50% al 85% della spesa, in base alle caratteristiche dell'intervento, e la detrazione va ripartita in 10 rate annuali di pari importo. L'agevolazione è rivolta a tutti i contribuenti, residenti e non residenti, che possiedono l'immobile oggetto di intervento. Oltre ai proprietari, tra gli altri possono fruire dell'agevolazione i titolari di un diritto reale sull'immobile; i condòmini (per gli interventi sulle parti comuni condominiali); gli inquilini; i comodatari. Inoltre, la detrazione può essere fruita dal familiare convivente con il possessore o il detentore dell'immobile oggetto dell'intervento (coniuge, componente dell'unione civile, parenti entro il terzo grado e affini entro il secondo grado) e dal convivente more uxorio.

PROROGA BONUS RISTRUTTURAZIONE 2020

Con la **proroga del bonus ristrutturazione al 2020**, diventa possibile usufruire della detrazione per le ristrutturazioni edilizie nella misura del 50% con limite di spesa di 96.000 euro per ciascuna unità immobiliare fino al 31 dicembre del 2020.

Si ricorda che l'agevolazione è rivolta ai contribuenti soggetti all'Irpef, residenti o meno nel territorio dello Stato, che sostengono le spese di ristrutturazione. Tra gli altri riguarda: i proprietari degli immobili oggetto dell'intervento; i titolari di diritti reali/personali di godimento sugli immobili; gli inquilini; il familiare convivente con il possessore o il detentore dell'immobile oggetto dell'intervento (coniuge, componente dell'unione civile, parenti entro il terzo grado e affini entro il secondo grado); il convivente more uxorio (per le spese sostenute a partire dal 1° gennaio 2016).

LE SCADENZE DEGLI ALTRI BONUS CASA

Rimane un punto interrogativo per il **bonus mobili ed elettrodomestici** e per il **bonus verde**. Il primo consiste in una detrazione del 50% per l'acquisto di mobili ed elettrodomestici in classe A o A+ per un importo massimo di 10.000 euro, il secondo consiste in una detrazione Irpef del 36% sulle spese sostenute per gli interventi di cura, ristrutturazione e irrigazione del verde privato.

Per il **sismabonus**, invece, non sono previste modifiche in quanto la sua scadenza è fissata per il 31 dicembre 2021.

(tratto da Idealista.it del 10 Ottobre 2019)

Monselice, via Isola verso Monte

120 mq tutti al pian terreno?! ...e dove la trovi un'altra occasione del genere..?!?!

- Tre stanze da letto, cucina e salotto separati, una quarta stanza enorme adibita a lavanderia/ripostiglio e chi più ne ha più ne metta… 120 mq tutti su un piano è raro trovarli
- Contesto di sole due unità abitative, una al pian terreno, una al primo piano, ognuna con la sua entrata indipendente e col suo pezzetto di scoperto esterno esclusivo
- La casa è attualmente abitata, ma a nostro parere necessita di alcuni interventi di riammodernamento interno; fuori è perfetta così com'è!
- Siamo nel quartiere del Carmine, uno dei più apprezzati e ambiti di tutta Monselice: le scuole a due passi, la stazione ferroviaria a qualche centinaio di metri, il centro facilmente raggiungibile con la ciclabile
- E' una proposta che pare tagliata su misura sia per l'anziano che deve venir via dalla casa singola enorme, ma senza rinunciare ai suoi spazi, sia per la famiglia che deve comprare la sua prima casa dopo anni d'affitto in appartamento

IL PREZZO PIÙ ALTO PER CONQUISTARE LA FIDUCIA DEL PROPRIETARIO

SCOPERTA LA TERRIBILE STRATEGIA CHE TI COSTRINGERÀ A SVENDERE LA TUA CASA (...SE NON STAI ATTENTO!)

di Leonida Todaro

Sono quasi vent'anni che faccio questo mestiere. Ma una cosa come quella che ti vado a raccontare adesso, non mi era mai capitata. O meglio, mai con la frequenza con cui sta accadendo negli ultimi due anni.

Premessa: ci ho pensato sopra un po', prima di mettermi a scrivere. Non voglio sembrare quello che dà addosso alla concorrenza per il semplice gusto di farsi bello. Ma -credimi- il vaso è pieno!

Mi perdoneranno quei colleghi onesti che lavorano bene -e fortunatamente ce ne sono- che 'ci leggono' su queste pagine per aggiornarsi, e che autorizzo senza alcun problema a condividere questo 'pezzo' coi loro clienti.

Quando ho deciso di mettere nero su bianco questo articolo, il mio pensiero è andato a quei privati che stanno già vendendo, ma che non vedono arrivare risultati, e a tutti quelli che hanno mezza idea di farlo nel prossimo futuro, e che stanno cercando informazioni per non sbagliare.

Se ti senti parte in causa, prenditi 5 minuti di tempo, e leggi fino in fondo.

Ci sei?!.. Partiamo!

Tutto nasce da una frase che mi sono sentito ripetere spesso dai clienti che incontro per la valutazione di vendita «*…avete i prezzi più bassi di tutti…*»

Tralasciando il concetto di "*avete i prezzi…*" -le case non sono nostre- il nostro compito è solo quello di periziarle correttamente sin dall'inizio, rimanevo allibito da quanto le mie valutazioni si discostavano da quelle di altri 'colleghi' passati prima di me.

Un 10/15% di differenza lo considero tanto se i dati oggettivi* da prendere in considerazione sono gli stessi per tutte le agenzie.

*dati oggettivi da utilizzare per la valutazione commerciale: caratteristiche e prezzo di abitazioni già vendute in zona + disponibilità accertata di spesa dei potenziali clienti interessati all'acquisto (vai su *casamonselice.com – servizi – valutazione commerciale*, per ulteriori approfondimenti)

Mi chiedevo com'era possibile…

Sinceramente all'inizio è stato difficile trovare una spiegazione.

Le case vendute da confrontare, quelle sono, come lo conosco io, le conoscono anche le altre agenzie. Sapere esattamente il prezzo di vendita di una casa già venduta, è un attimo coi sistemi informatici di adesso (alla faccia della privacy…)

I potenziali acquirenti, quelli sono, non credo che vengano da me potendo spendere 10, e vanno da un altro potendo spendere 20. A grandi linee, il budjet di spesa uno lo conosce prima di iniziare la sua ricerca. E se una casa è fuori dal suo budjet, fa a meno di andare a vederla!

I dati oggettivi da tenere in considerazione per stimare una casa, quelli sono, com'è possibile che ci siano agenzie che valutano costantemente un 10/15/20% in più la stessa identica casa?!

Ovviamente ho perso un sacco di opportunità all'inizio… E' normale che un proprietario si faccia lusingare da cifre più alte!

Non mi sono perso d'animo, e ho proseguito per la mia strada. Ovvio, non ero per nulla contento di vedere una certa concorrenza con la vetrina strasbordante di annunci, e men che meno di sentirmi ripetere la solita frase «*… hai i prezzi più bassi, mi appoggio a chi mi ha valutato di più...*»

A meno che il mercato immobiliare non fosse di colpo ripartito alla stragrande -ma non mi sembrava per nulla- o in vent'anni di lavoro non ci avevo capito niente, o c'era qualcosa che non andava.

"Mi sono seduto sulla riva del fiume e ho aspettato"

E fin che "aspettavo", ho notato che queste case rimanevano in vetrina per mesi. Chiedevo ai clienti che volevano comprare se erano andati a vederla con quest'altra agenzia, giusto per avere un parere, un punto di vista diverso dal mio «*Sì certo, ma vale minimo minimo 20.000€ in meno… non la venderanno mai a quella cifra!*» mi rispondevano…

Ero leggermente confortato da queste parole, ma nel contempo pensavo a questi proprietari che dovevano vendere, a queste case chiuse che costano un botto di tasse e manutenzione, a quelle famiglie che desideravano trovare una sistemazione migliore ma erano costrette a rimandare il loro progetto -ferme ad una valutazione troppo alta per quello che effettivamente 'paga' il mercato di adesso- una valutazione eccessiva se paragonata ad altre abitazioni vendute di recente in quella determinata zona.

Cosa c'era sotto? Quale era la strategia di queste agenzie? Perché pubblicizzare a valori fuori mercato?

Dai, quelli sono i dati, è davvero impossibile che abbiano esempi di case vendute a cifre più alte, ed è ancor più impossibile che abbiano una clientela selezionata che può spendere un 10/15/20% più della mia, per la stessa identica casa… che poi -a dirla tutta- uno che sta cercando viene in agenzia da me, così come fa il giro di tutte le agenzie del paese, più o meno quelli sono i potenziali acquirenti un po' per tutti, non esiste una clientela selezionata dell'una o dell'altra agenzia…

Ho deciso di andare a fondo nella questione.

Dovevo assolutamente capire dove sbagliavo, se sbagliavo, e quali erano le promesse di queste agenzie. Ho messo da parte quella *legge-non-scritta* che -per rispetto del lavoro altrui- vieta ad un mediatore di andare a contattare il cliente che sta vendendo con un'altra agenzia. Ho chiamato a fatto tutti quei proprietari che mi avevano preso a pesci in faccia tempo addietro, che si erano appoggiati a quegli agenti dalle "valutazioni più alte", per chiedergli un incontro di mezz'oretta.

Più dell'80% ha accolto positivamente la mia telefonata. I "pesci in faccia" di mesi prima, erano diventati un «*grazie che mi hai richiamato…*» «*..volevo chiamarti io, ma un po' mi vergognavo*»

gira pagina e continua a leggere

San Pietro Viminario, via Paltana

Abitazione rurale di campagna, da ristrutturare, con oltre 12.000 mq di terreno agricolo di pertinenza

- Porzione di testa di un vecchio fabbricato rurale formato complessivamente da 3 unità abitative, con le altre due entrambe ristrutturate e abitate
- L'abitazione, seppur presentandosi senza grossi problemi strutturali, necessita in ogni caso di una completa ristrutturazione
- Il 'valore vero' di questa proposta è dato dal terreno agricolo compreso nel prezzo totale: 3 campi -accatastati in parte a vigneto e in parte a seminativo- in una zona riconosciuta come altamente produttiva nell'agricoltura locale
- Siamo in una posizione strategica, al centro tra San Pietro, Pernumia, Cartura, interessante per chi ha già aziende agricole o altri terreni in questi comuni
- Il terreno agricolo rappresenta da sempre il miglior investimento economico, soprattutto in momenti di forte incertezza come quello che ci stiamo apprestando a vivere: questa potrebbe essere la tua occasione di mettere al riparo i tuoi risparmi!

TI ASPETTIAMO IN FIERA
A MONSELICE L'1 E 2 NOVEMBRE!

Ci trovi nel punto vetrina di via Zanellato
affianco l'ufficio postale

Come tutti gli anni, saremo aperti dal mattino fino a sera.
Sarà l'occasione per fare due chiacchiere insieme, per conoscerci meglio,
e -se vorrai- per iniziare a prendere informazioni sul nostro sistema di lavoro,
soprattutto se stai maturando l'idea di vendere o comprare casa.
Non mancheranno anche quest'anno i gadget gratuiti per tutti, grandi e piccini, e una "sorpresona" per tutti i clienti che hanno venduto o comprato con noi in questi 11 anni. Segna in agenda l'appuntamento… ormai manca davvero pochissimo!

continua dalla pagina precedente

Ho fatto decine di appuntamenti uno identico all'altro, io in silenzio, e loro a sfogarsi di tutto quello che avevano passato in questi mesi.

Tutto mi è sembrato di colpo più chiaro: ho scoperto che esiste una *strategia* che solo a pensarla è da fuori di testa, una strategia di 'logorio' del cliente per la conquista delle provvigioni, degna di un film di guerra. Una strategia applicata costantemente con tutti, che 9 volte su 10 porta al risultato, lontano però anni luce da quello promesso all'inizio!

Praticamente cosa fanno… conquistano il proprietario con l'unico punto debole sul quale giocarsi la fiducia: *il prezzo dell'abitazione*! Sono perfettamente consapevoli dei valori in zona, sono perfettamente al corrente del prezzo reale di mercato di quella casa, probabilmente in agenzia si confrontano anche sugli stessi dati oggettivi che utilizziamo noi per la stima, ma poi *preferiscono comunicare al proprietario un valore più alto*, lusingandolo al fine di vincolarlo a loro per qualche mese.

Riesci a riconoscerli perché in sede di valutazione non portano mai esempi concreti, non ti fanno vedere alcun dato, e si limitano a riempirti di *parole*. Ti dicono che a seconda della *loro esperienza* la tua casa vale tot., ti parlano di *più o meno*, ti raccontano di case vendute senza mai farti vedere una foto o una piantina, figuriamoci se ti portano un elenco di clienti nome-cognome-telefono che cercano una casa come la tua.

Ti 'accontentano' sull'unico dettaglio che meriterebbe invece la più totale trasparenza ed onestà: il prezzo della tua casa.

Per le prime settimane ti portano valanghe di clienti. Gente che non sa neanche cosa viene a vedere, persone che non hanno la minima idea di cosa stanno cercando, clienti che non sanno ancora se possono o meno ottenere il mutuo. Ovviamente non ci dai troppo peso, non sei del mestiere, e per te è abbastanza normale che ci voglia del tempo per trovare l'acquirente giusto.

Col passare del tempo, la frequenza degli appuntamenti si dirada. Dall'agenzia si fanno sentire ogni tanto, ma mai per portarti buone novità: dapprima ti chiamavano per organizzare le visite, ora ti chiamano solo per dirti che la casa non va, che bisogna trovare una soluzione se vuoi venderla, che a questo prezzo si rischia solo di buttare del gran tempo.

Ma come, mesi prima ti hanno portato una certa valutazione, e adesso a quel prezzo si butta via del tempo?!

Passano le settimane, di nuove visite neanche l'ombra, e quell'agente che tanto ti aveva lusingato non si fa neanche più sentire. Prima almeno ti chiamava ogni 15 giorni, adesso neanche quello… Non ti preoccupare, non si è scordato di te, è solo strategia! Lo so, è da pazzi, ma purtroppo funziona così!

A quel punto decidi di chiamarlo tu: è l'occasione giusta per invitarti in agenzia per un appuntamento.

Quando sei partito mesi fa con la vendita, avevi preso tutto un po' alla leggera: l'idea di vendere quella casa ereditata non ti pesava come adesso, il desiderio di cambiare dove abiti per una casa più bella non era ancora un'esigenza, le tue motivazioni non erano così forti come oggi.

Questi *truffatori* lo sanno bene che il tempo gioca contro di te, e a favore loro! Non volermene per il termine "truffatori", ma finché scrivo mi ha chiamato una cliente disperata che ci è cascata in pieno, e ti ho detto all'inizio che il vaso è pieno!

Ma torniamo a noi.

Vai in agenzia per questo appuntamento. Sei deluso da una parte, ma fiducioso di trovare una soluzione dall'altra. Hai voglia di mettere un punto alla questione, e trovare il modo per vendere questa casa.

Ovviamente non sono più così lusinghieri sul prezzo. L'unica possibilità che hai per vendere è quella di abbassare la cifra. Per convincerti tirano fuori quei *dati concreti* che avrebbero dovuto usare all'inizio *«Vedi questa casa?! E' stata venduta a 10… la tua non può valere di più!» «Vedi queste persone?! Per una casa come la tua arrivano a spendere al massimo 10… è inutile pretendere di più!»*

"Azz, Leo me l'aveva detto sin dall'inizio!"

Quindi pensa, è da mesi che hai la casa in vendita, ti sei visto passare per casa decine di persone che mai e poi mai avrebbero comprato, ti sei logorato all'idea che la tua casa avesse dei problemi, hai rimandato progetti e sogni da realizzare legati a questa vendita, per sentirti dire le stesse cose che Leo o qualsiasi altro professionista corretto ti avevano già detto a suo tempo…

Vuoi passare da coglione con tua moglie, con tuo marito, con gli altri eredi della casa?!

No ovviamente, e questi 'truffatori' (li chiamerò così fino alla fine) lo sanno perfettamente!

Per questo non affondano il colpo subito, magari ti fanno firmare un piccolo ribasso del prezzo giusto per cambiare la pubblicità e vedere se arriva qualcuno -questo è ciò che ti raccontano- ma sanno benissimo di averti sferrato un gancio pesantissimo allo stomaco.

Nel momento stesso in cui firmi quel primo ribasso del prezzo, sei come un pugile intontito al centro del ring, che attende inerme che lo sfidante lo butti a terra una volta per tutte.

Hai iniziato il tuo match spavaldo, pieno di energie e di buone sensazioni, mandando a quel paese l'allenatore che -guardandoti negli occhi- ti aveva portato dati concreti sul valore della tua casa, e ora ti ritrovi "solo" al centro del ring.

In quel momento ti rimangono solo due possibilità… attendere il *colpo di grazia*, la prima offerta oscena che ti verrà mostrata nelle settimane a venire (spesso e volentieri addirittura più bassa del reale valore di mercato, tanto sei lì -inerme- che non vedi l'ora di porre fine a questo strazio di vendita) o *REAGIRE*!

Reagire come..?!

Lo so, non è facile e non fa parte del tuo carattere, ma *mandali a quel paese* nel momento stesso in cui ti chiedono di ribassare la cifra! Chiedigli come mai non sono stati onesti nella valutazione iniziale.

Se hai del pelo sullo stomaco, questi ti hanno ingannato -sappilo- e potresti tranquillamente passare al contrattacco: presentagli il conto del tempo e delle opportunità che ti hanno fatto perdere, di quante discussioni hai dovuto affrontare in famiglia per questa casa rimasta invenduta per mesi, dei sogni e dei progetti che hai rischiato di mandare in frantumi a causa loro.

E poco importa se gli hai firmato un contratto per la vendita. Un incarico è vincolante solo quando viene portato avanti secondo *correttezza e buona fede contrattuale* (art. 1337 C.C.) da entrambe le parti. E, detta schiettamente, non mi sembra proprio questo il caso!

La tua vendita, il tuo progetto di cambiar casa, l'esigenza di vendere per non buttare più i tuoi soldi dalla finestra per quella casa chiusa, sono più importanti di un contratto firmato con della gente che ti ha ingannato sin dall'inizio.

Un consiglio?!

Vediamoci e parliamone prima che sia troppo tardi. Con me o con qualsiasi altro professionista che ti ha detto le cose in faccia fin da subito. Sicuramente troveremo una soluzione, sicuramente riusciremo a vendere la tua casa e -se saremo bravi- non è ancora del tutto persa l'opportunità di realizzare il prezzo di mercato più corretto, senza doverla svendere al primo che passa!

A presto

Leonida "*Leo*" Todaro, 42 anni, di cui circa la metà "spesi" nel settore immobiliare.

«In questi quasi vent'anni di carriera posso dire di averne viste di cotte e di crude. Però davvero credevo che la batosta che ha preso il nostro settore qualche anno fa, avesse spazzato via una volta per tutte quelle agenzie che si erano un po' improvvisate nel mestiere. E invece, ai primi barlumi di una ripresa che stiamo attendendo con ansia, ecco che immediatamente si torna sugli stessi errori del passato.

Studiare a tavolino strategie come quella che ho descritto nel mio articolo, per portare allo sfinimento le persone e conquistarsi la pagnotta a fine mese, è davvero da persone meschine. Ed è ancora più terribile pensare che non è il caso isolato di qualche cliente, per cui hai sbagliato la valutazione, te ne accorgi, ti scusi centomilavolte e speri che capisca.. E' proprio fatto di proposito con tutti!»

«**Non riusciremo mai a far ripartire i prezzi finché esistono queste dinamiche. Questa gente ti porta a "svendere" anziché a vendere al prezzo corretto.** Noi siamo qui che ce la mettiamo tutta per proporre al meglio le nostre abitazioni, per trovare nuovi modi di pubblicizzarle a farle arrivare ad un pubblico lontano *(vedi l'articolo di Davide, ndr)*, e questi 'giocano' coi prezzi sulle spalle della gente.

Di certo fanno contenti chi compra, ma un mediatore non deve fare contenta l'una o l'altra parte. Un mediatore deve fare gli interessi di entrambi, trovando *per l'acquirente migliore - la casa perfetta*. E' questa l'equazione giusta per vendere al miglior prezzo, e avere non uno, ma due clienti contenti dell'affare fatto!»

Telefono 3486991798
Mail leo@casalab.info

grafica e stampa **futuramaonline.com**

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