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



news CASA LAB

# TUTTO QUELLO CHE DEVI SAPERE
## SE VUOI COMPRARE CASA QUEST'ANNO

E' il momento buono per comprare casa?! Dai dati che emergono sembra proprio di si! Mutui a basso costo, prezzi assestati su valori nettamente inferiori rispetto a dieci anni fa, un'offerta ancora piuttosto ampia di abitazioni in vendita.

Il 2019, seppur i numeri siano ancora "ufficiosi" (a giorni dovrebbero uscire quelli "ufficiali"), parla di poco più di 600.000 compravendite residenziali in Italia, che significherebbe un +4/5% rispetto l'anno precedente.

**C'è tanta voglia di casa in Italia! Da sempre siamo il paese con una delle percentuali più alte in termini di famiglie proprietarie della casa di residenza, e i dati sul numero di compravendite concluse nell'ultimo quinquennio confermano questa tendenza.**

*Quali sono le cose più importanti da conoscere, per chi sogna di realizzare il grande passo nei prossimi mesi?!*

**In primis, le banche continueranno ad erogare mutui e finanziamenti a tassi ultra-competitivi. Non si prevedono rialzi significativi sul costo del denaro nemmeno per tutta quest'anno.**

Come suggeriva Davide nell'editoriale di gennaio (che puoi ritrovare nell'archivio pubblicato su *www.casamonselice.com*), esiste una forte correlazione tra la concessione di denaro a basso costo, e la voglia di rimediare agli errori del passato: finché il patrimonio immobiliare in capo agli istituti bancari continuerà ad aumentare, non si prevedono strette sull'erogazione di mutui e prestiti per l'acquisto della casa.

Abbiamo riportato a questo proposito un articolo de Il Sole 24 Ore, che troverai più avanti sfogliando questo magazine: un +25% di immobili all'asta, significa che le banche si ritroveranno costrette ad alimentare ancora a lungo il mercato delle compravendite immobiliari, se vorranno sbarazzarsi delle migliaia e migliaia di immobili che si sono ritrovate -loro malgrado- a dover gestire.

**Sul fronte dei prezzi, aspettiamoci una fase di stabilizzazione piuttosto prolungata. Uno 'zero virgola' in più o in meno di media a livello nazionale, non va a cambiare quella situazione di stallo dei valori consolidatasi già da un paio d'anni.**

In termini pratici, sarai tu a decidere quando comprare! La tua scelta non sarà più condizionata dalla situazione di mercato. Non esisterà più il fatto di rimandare un acquisto così importante, nell'attesa che i prezzi possano scendere ancora.

Mi permetto una battuta, e mi rivolgo soprattutto a noi maschietti. Per troppo tempo ci siamo giocati 'la scusa' di aspettare che i prezzi calino, per impegnarci concretamente in un progetto di vita con le nostre compagne, o per rimandare il sogno di cambiare casa delle nostre mogli. Dimentichiamola… con i prezzi destinati a rimanere bloccati a lungo, dobbiamo per forza inventarcene un'altra ☺

Oppure, fare come stanno facendo in tanti! Approfittarne del momento per far contente le nostre donne. Cercate casa, progettate un futuro insieme, cambiate quel vecchio appartamento e acquistate la casa definitiva: trovare casa porterà una ventata di freschezza nel vostro rapporto!

**Terza cosa importante da sapere per chi sta cercando casa da comprare: bisogna partire con le idee convinte. Di case in vendita ce ne sono ancora tante. Il rischio che si corre è quello di perdere una montagna di tempo nella ricerca.**

Per carità, all'inizio può sembrare anche bello girare per agenzie. Ma ti assicuro che, tempo qualche mese, diventa frustrante.

Chiarisci prima in famiglia, *cosa cerchi, dove lo cerchi, qual è il tuo budjet.*

Devi farti mutuo?! Vai a fare un giro in banca, e chiedi al direttore qual è l'importo massimo che puoi ottenere con la tua busta paga. Fai una scaletta delle priorità: sono più importanti le caratteristiche della casa (?!), è più importante la zona dove si trova (?!), è più importante rimanere entro una certa cifra (?!).
Solo così riuscirai a scremare cosa vedere e cosa no, solo così eviterai di impazzire o -peggio ancora- di abbandonare a metà il tuo progetto.

**Quarto punto da conoscere. Se da un lato è vero che le case in vendita sono ancora tantissime, dall'altro -quelle 'buone'- vanno letteralmente a ruba. E quindi a maggior ragione devi partire convinto e preparato.**

Non puoi lasciarti scappare l'occasione della tua vita, solo perché è la prima casa che vedi o -peggio ancora- perché non hai ancora tutte le certezze in banca. Non è vero che intanto la fermi, fai una proposta vincolata al mutuo, e poi resti in attesa della banca. Le case 'buone', non aspettano te e il tuo mutuo. I tempi di vendita si sono accorciati anche perché i proprietari non sono più disposti a tenere per 2 o 3 mesi bloccata la loro casa, in attesa che l'acquirente si prenda tutte le certezze per il mutuo.

I clienti che fanno gli affari migliori, sono quelli che prima vanno in banca, e poi si mettono in cerca di casa. E quando trovano quella giusta, tempo un paio di giorni l'hanno già bloccata, caparra, preliminare, tempi chiari per il rogito.

**Ultimo ma non ultimo, anche se lo definirei più 'un consiglio' che una cosa da sapere. Riguarda sempre il discorso "prezzo", come riconoscere se un prezzo è corretto o no, se l'affare lo state facendo entrambi o stai rischiando di farlo fare solo al proprietario.**

Ne sento di cotte e di crude tutti i giorni sulla questione dei prezzi delle case. «*Come fai a dire che i prezzi sono scesi, che poi guarda lì che cifre chiedono per certe case…*» Ti dico che hai perfettamente ragione. Nei siti, nelle vetrine di certe agenzie, nei giornaletti, se ne vedono di tutti i colori.

Come riconoscere quindi una buona proposta, da una vendita a prezzi gonfiati?! Basta chiedere com'è stata fatta la valutazione. Se la sta vendendo privatamente, chiedi direttamente al proprietario. Se c'è l'agenzia di mezzo, chiedilo a loro. Fatti mostrare la valutazione, fatti spiegare su quali basi è stato definito questo prezzo.

Ti anticipo già che saranno pochissimi quelli che riusciranno a darti una risposta accettabile. La maggior parte inizierà a fare enormi giri di parole sulla zona, sui mq, sulle finiture. Senza darti nulla di concreto in mano a supportare la loro richiesta economica.

Il consiglio è di fidarti solo di quei proprietari, di quelle agenzie, che ti dimostrano concretamente il perché di quel prezzo. Non aver paura a chiedere. Non si compra casa tutti i giorni, ed è giusto procedere solo se hai la garanzia di non gettare i tuoi soldi dalla finestra. Altrimenti, altro che affare che avrai fatto!

*Grazie a chi ci ha scelto*

**Leonida "*Leo*" Todaro**, 42 anni, titolare e responsabile tecnico dell'agenzia, Consulente immobiliare con un'esperienza quasi ventennale nel settore.

«Ho vissuto ben quattro cicli di mercato da quando ho iniziato io ad oggi. Il cambio lire-euro, il boom economico, la crisi più profonda dal dopoguerra, la lentissima ripresa degli ultimi 3/4 anni.

**Questo che stiamo vivendo adesso, potrei definirlo un momento di ritrovata *normalità* per il nostro settore.** I prezzi (reali) delle abitazioni sono rientrati su livelli accettabili. Le banche concedono denaro facilmente, seppur entro determinati parametri di valutazione. Chi compra ha capito che è meglio avere qualcosa da parte, piuttosto che prendersi per il collo con un mutuo abnorme»

«*Quanto durerà questa ritrovata "normalità"?!* Sento che noi agenti immobiliari possiamo contribuire alla causa in maniera importante.

Faccio un esempio giusto per intenderci. **Prendiamo la valutazione commerciale. Fatta in un certo modo, supportata da dati concreti, spiegata in maniera semplice sia a chi vende, sia a chi compra, non farà che alimentare un sentimento di fiducia verso il nostro settore.** La stessa valutazione potrà essere usata anche dalle banche, per evitare il rischio di ritrovarsi con perizie gonfiate per il mutuo.

Si creerebbe un circolo virtuoso, che coinvolgerebbe tutte le parti in causa. Una sorta di *Win-Win* come dicono gli americani, dove tutti ne uscirebbero vincitori!»

Telefono 3486991798 - Mail leo@casalab.info

# SECONDA CASA: MEGLIO VENDERE O AFFITTARE?!

**Hai ereditato la casa dei genitori,
ma tu un tetto sopra la testa ce l'hai già**

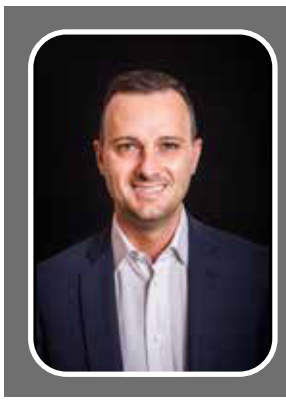
**Ti sei trasferito per lavoro,
e per il momento hai dato due giri di chiave
al vecchio appartamento**

**Hai comprato per investimento tempo fa,
ma negli ultimi anni è stato un susseguirsi
di delusioni con gli affittuari**

*"Vendo tutto e mi libero di un pensiero"
o "Sempre meglio affittare, che avere
i soldi fermi in banca" ?!?!?*

## VENDITA VS AFFITTO
## L'eterno dilemma delle 'seconde case' italiane

### 5 punti chiave da analizzare
### per la TUA decisione migliore



**Davide Rosa**, 36 anni, titolare e responsabile marketing dell'agenzia, Consulente immobiliare fin dal lontano 2004.

«Nei miei 16 anni di carriera, mi sono trovato centinaia di volte a rispondere alla domanda *'meglio vendere o affittare?'*. Il problema è che non c'è una risposta giusta e una risposta sbagliata. Ogni caso va analizzato a 360 gradi.

Quello che intendo far passare, è che non conta esclusivamente *il prodotto*. Per carità, l'ubicazione, le caratteristiche, il tipo di immobile, sono importanti, ci mancherebbe.

**Ma tanto lo fa *il proprietario*, la sua esperienza nel settore, la sua situazione patrimoniale, le sue ambizioni e i suoi progetti futuri**»

«**Il 95% dei clienti che dopo la prima/seconda esperienza d'affitto, vendono per togliersi un pensiero, è un dato altissimo. Una volta non era così.** Ma una volta non c'era nemmeno così tanta gente che non pagava!

*Cosa si può fare per migliorare la situazione?!* Io lo dico a tutti. **Ci vuole pelo sullo stomaco adesso a mettere in affitto una casa.** Sia per chi ti va dentro, sia perché ti mangiano tutto con le tasse da pagare. A meno che non cominci ad averne 4 o 5, e allora diventa quasi un secondo lavoro. Ma nel resto dei casi, vendi e goditi quei soldi!»

Telefono 3459904715 - Mail davide@casalab.info

## Monselice, piazza Mazzini
## Palazzo storico con affaccio sulla piazza principale della città. Dimora di pregio, dedicata a chi ama Monselice

- 350 mq calpestabili disposti su tre livelli, con ingresso privato e indipendente dal pian terreno, dove si colloca anche l'ascensore per raggiungere i vari piani
- Piano nobile dedicato alla zona giorno, con due saloni enormi dove trovano spazio il soggiorno, la zona-pranzo, l'angolo divani, la sala lettura, impreziosita da un'elegante libreria in legno massiccio. Completano il piano la cucina abitabile, il bagno, un ripostiglio
- Piano superiore destinato al reparto notte, con tre stanze matrimoniali, camera per gli ospiti, doppi servizi, lavanderia e un ripostiglio
- Ultimo piano mansardato, altezze praticabili, completo di bagno e terrazza coperta verandata: un ambiente da stravolgere in base alle esigenze del futuro proprietario. Un ufficio? La sala giochi per i ragazzi? Una zona di privacy assoluta per i figli più grandi?
- Il palazzo necessita di un intervento di ristrutturazione soprattutto per quanto concerne impiantistica e finiture: gli ambienti interni, seppur in buono stato e attualmente vissuti, vanno assolutamente rinfrescati e riammodernati secondo le esigenze abitative attuali

*Visita il nostro sito **www.casamonselice.com** per tutte le info e il servizio fotografico completo!
Chiama Filippo al numero 3459947284 per fissare la tua visita*

Oggi affrontiamo una delle questioni più spinose nel mercato residenziale italiano. Il titolo è inequivocabile, e riporta immediatamente ad una delle decisioni più difficili da prendere per tutte quelle famiglie che si ritrovano proprietarie di una casa sfitta ed inutilizzata.

Metto dentro quelle persone che hanno ereditato la casa dai genitori -da un parente ormai defunto- che non hanno alcun interesse diretto, già proprietari da anni dell'abitazione di residenza, e con figli già grandi e sistemati altrove.

Metto dentro coloro che, per motivi lavorativi e non, sono stati costretti a cambiare città, a trasferirsi lontano dal posto dove hanno abitato fino l'altro ieri, dal posto dove credevano di aver gettato basi solide a tal punto da comprar casa, impegnandosi con un mutuo a lungo termine.

Metto dentro quei pensionati, quei risparmiatori, che negli anni -soprattutto negli anni di paura e incertezza economica- hanno investito i propri soldi, il TFR, i fondi assicurativi e previdenziali di una vita, nel mattone, acquistando quell' "appartamento da affittare" che sarebbe servito per integrare la pensione.

**Nei primi due mesi di questo 2020, conto almeno una decina di clienti, che ci hanno chiesto una consulenza in merito**

***"Meglio vendere o affittare la seconda casa?!"***

Non c'è una risposta che vada bene per tutti! Non è sempre meglio vendere, come non è sempre meglio affittare. Ogni caso va analizzato a sé. E per questo l'invito che ti faccio, qualora ti trovassi in questa situazione, è sempre quello di rivolgerti ad un professionista del settore.

**Questa brevissima guida che ti ho preparato, è per darti un'idea dei punti chiave da analizzare per arrivare alla decisione migliore. Sicuramente si tratta di un ottimo aiuto, ma ti prego di considerarla insieme ad un consulente immobiliare di fiducia, con una certa esperienza nel mercato locale di riferimento.**

La guida si compone di *5 fattori-chiave*, che spaziano dalle caratteristiche dell'immobile in oggetto, fino alle capacità economiche attuali e alle prospettive future del proprietario stesso.

Non esiste un ordine d'importanza, non ce ne uno più determinante di un altro, uno che merita più considerazione dell'altro. L'ordine in cui li elenco è puramente casuale. Sono 5, e l'analisi dev'essere fatta in maniera globale, per giungere alla miglior conclusione possibile.

## 1-UBICAZIONE DELL'IMMOBILE

Ci sono zone super-interessanti dove affittare, dove l'affitto si trasforma concretamente in un reddito costante e fruttifero, ed altre dove *"vendi prima possibile, prendi i soldi e scappa"*. In ordine d'importanza, ecco le zone più 'fruttifere' in termini d'affitto.

In primis, **i grandi centri urbani**, Milano su tutti (non a caso l'unica città italiana che ha visto una crescita costante dei prezzi): tendenzialmente il mondo del lavoro sta lasciando i piccoli centri, i paesi periferici, per trasferirsi a ridosso delle grandi città, dove saranno necessarie sempre più occupazioni abitative anche a titolo temporaneo.

Secondo posto per quei **centri turistico-culturali**, con il boom degli affitti-brevi, degli *AirBnb*, delle occupazioni settimanali o nei week-end: un mercato in forte ascesa, ma che richiede tempo -tanto tempo- e proposte locative di nicchia per un flusso di entrate costanti.

Terzo posto per quei paesi che richiamano **il mercato dei 'pendolari'** del lavoro o dello studio: immagino le città sedi universitarie, immagino la stessa Monselice con il suo Ospedale unico, la prossima apertura di Agrologic, una zona industriale che può vantare la presenza di multinazionali di tutto rispetto.

## 2-TIPOLOGIA/CARATTERISTICHE DELL'ABITAZIONE

Per aiutarti a cogliere il concetto, cercherò di estremizzare i due esempi che ti riporto. Da una parte c'è un appartamento carino, nuovo o seminuovo, arredamento moderno, una o due camere al massimo, bel contesto, tutto funzionante, tutto perfetto. Dall'altro c'è una casa enorme, anni '70, più di qualche spiffero dalle finestre, il bagno retrò con le mattonelle a fiori, la caldaia a gasolio dell'anteguerra.

**Per l'appartamento carino potrai decidere indifferentemente sia per l'affitto sia per la vendita**. E' messo bene, si presenta bene, i papabili acquirenti dovranno semplicemente valutare se risponde alle loro esigenze: spesso e volentieri non è neanche una questione di prezzo, perché -quando una casa si presenta bene- qualcosa in più sei anche disposto a spenderlo. Idem per l'affitto: le metrature sono giuste per una soluzione temporanea, il pacchetto di potenziali locatori è piuttosto ampio, potrai scegliere chi far entrare, potrai anche chiedergli quei 50€ al mese in più.

**Per la casa enorme anni '70 no! Affittarla significherebbe tirarsi un mare di problemi addosso**. Hai presente l'inquilino che ti chiama ogni *tre per due* per qualsiasi cosa non funzioni?! Vai a spiegarglielo che la casa non è mica nuova… i soldi che ti da sono buoni, e pretenderà che tutto vada alla perfezione. Ti troverai a tirare fuori più soldi di quelli che percepisci mensilmente. E sperando che continui a pagare tutti i mesi… sai quanti si attaccano ai malfunzionamenti come scusa per non pagare l'affitto?!

**Vendi, vendi senza pensarci due volte. Lasciarla lì chiusa significa mandarla in deperimento e svalutarla ogni giorno che passa. Per non contare tutte le tasse che vai a pagarci sopra come seconda casa!**

## 3-ESPERIENZA NEL SETTORE

Tendenzialmente consiglierei per l'affitto esclusivamente clienti che sono già scafati sull'argomento. Mi spiego meglio. Il mondo degli affitti è completamente cambiato negli ultimi 15/20 anni. Non sono più gli anni in cui una famiglia viveva in affitto in quella casa per tutta la vita. Oggi gli affittuari sono giovani coppie alla prima esperienza, giovani famiglie che non possono ancora permettersi un mutuo a causa del lavoro precario, single e separati in attesa di dare nuovo corso alla propria vita. L'affitto dei nostri genitori era l'affitto per tutta la vita, l'affitto di adesso è la soluzione temporanea per qualche mese/anno.

Prima un proprietario aveva a che fare con un solo inquilino per 20/30 anni: si instaurava un rapporto di fiducia e una certa familiarità tra proprietario e inquilino. Se l'inquilino aveva qualche problema a pagare, rateizzavano nel tempo, e nell'arco di qualche mese faceva di tutto per rientrare dal suo debito.

**Adesso hai a che fare con un inquilino diverso ogni 2/3 anni, quando ti va bene…** può starci di beccarne 9 di buoni, che non creano problemi, che tutto fila liscio; ma prima o poi, il rompi**** ti capita sicuro come l'oro.

E in quei casi, o sei uno di esperienza, uno che sa come muoversi, uno che ha una certa dimestichezza nei rapporti interpersonali, uno scaltro, altrimenti venirne fuori con le leggi italiane è un casino!

**Vendi se non vuoi casini, vendi se preferisci vivere tranquillo. Meglio due soldi in banca, che avvocati e rompi**** tra i piedi!**

## 4-SITUAZIONE PATRIMONIALE

Non vengo a farti i conti in tasca, ci mancherebbe. Non è meglio vendere se hai meno di tot. in conto corrente, e meglio affittare se hai più di tot. in conto corrente. Ci tengo però a metterti in guardia su due considerazioni, che ho sentito troppo spesso fare con leggerezza negli ultimi anni.

La prima, *«con l'affitto mi pago il mutuo!»* Attenzione, al mutuo devi far fronte con le tue possibilità, col tuo stipendio, coi tuoi risparmi, con quelle che concretamente sono le finanze che ti girano in tasca tutti i mesi. L'affitto devi sempre considerarlo come un *"in più"*, non come 'un pezzo' del tuo stipendio mensile.

**Se l'inquilino non paga più e continua ad occuparti l'immobile che fai?! Se l'appartamento rimane sfitto per tot. mesi cosa fai?! Non paghi più il mutuo?! Perché cacciarti nei guai, quando semplicemente puoi vendere e chiudere quel benedetto mutuo?!**

La seconda, *«il mattone è l'unico investimento sicuro»* e quindi "non si vende niente" "meglio una casa che i soldi in banca" ecc. ecc. Sentivo gli stessi discorsi ormai 12/13 anni fa, nel picco del boom edilizio. Peccato che poi i prezzi sono crollati del 40%!

Il 'mattone' è *un investimento*, non 'l'unico investimento'. **Quest'abitazione è *un investimento*, o l'unico investimento che hai?! Se è uno dei tuoi investimenti, fai bene a tenerla lì e affittarla. Se invece rappresenta l'unico investimento che hai, ti consiglio di venderla, ricavare il giusto prezzo, e *diversificare*!** Potrai ad esempio prendere un appartamentino più piccolo, ad un costo inferiore, e il resto dei soldi metterli in banca, un po' in azioni, un po' investiti su titoli a basso rischio.

## 5-PROSPETTIVE FUTURE

Questa casa rappresenta il primo tassello per un futuro da imprenditore nel settore immobiliare, o quella che stai prendendo è *una scelta di comodo*?!

Mi spiego meglio… Scegliere di tenere un'abitazione da affittare, spesso e volentieri è la strada più semplice da percorrere. Ci sono meno sbattimenti, meno burocrazia, meno pensieri, è tutto molto più veloce, rispetto alla vendita. Non corri il rischio di vendere una casa che magari in futuro, quando le cose si sistemano (*ma non si sono già sistemate?!*), potrebbe farti guadagnare una cifra superiore.

Ragionando in questo modo, stai semplicemente spostando il problema in avanti. Il 95% dei proprietari che fanno questa scelta ragionando su una questione di comodità oggi per oggi, si trovano poi a vendere quello stesso immobile nell'arco dei prossimi 4/5 anni. *Due inquilini è il tempo massimo per stancarsi!*

**A livello di soldi, di tempo, di pensieri, un solo immobile in affitto non è un gioco che vale la candela.** Vendilo e vai a prenderti un appartamento al mare o in montagna, che almeno te lo godi insieme alla famiglia!


**Conselve, via Sabbioni**

**Tranquillità, indipendenza, tanto spazio fuori: se questo è il tuo sogno, ecco la casa perfetta per te!**

- Abitazione singola, edificata da zero nel 2007: gli spazi interni sono stati progettati e realizzati per garantire la miglior vivibilità e un utilizzo congruo alle esigenze di una famiglia fino a 5 persone
- Soggiorno, cucina abitabile, bagno e lavanderia al pian terreno: non avrai più problemi a invitare amici a cena, di spazio ce ne a sufficienza per una bella tavolata in compagnia
- Sopra ci sono tre stanze -due camere matrimoniali e una più piccolina- oltre al bagno: maschietto e femminuccia avranno ognuno la loro camera, così non li sentirai litigare quando saranno un po' più grandi
- Il vero pezzo forte è fuori: circa 1000 mq di esterno privato e recintato, a circondare l'abitazione su tutti e quattro i lati! Vuoi tenere un cane, vuoi mettere una piscina d'estate, vuoi farti una tettoia, hai il furgone di lavoro?! Qui c'è tutto lo spazio che ti serve!
- Siamo a 2 km dal centro di Conselve, in una posizione comunque comodissima per chi prende la Conselvana per andare a Padova: ovvio, non hai tutto a portata di mano come se abitassi in piazza, però vuoi mettere la tranquillità quando arrivi a casa la sera?!

*Visita il nostro sito **www.casamonselice.com** per tutte le info e il servizio fotografico completo!*
*Chiama Leo al numero 3486991798 per fissare la tua visita*

# VENDERE CASA AL MIGLIOR PREZZO?!

## "CI CONOSCIAMO"

E' il primo approccio diretto che abbiamo con te. In agenzia, a casa tua, per noi è fondamentale sederci a tavolino col proprietario e presentarci.

Siete più persone proprietarie della stessa casa?! Nessun problema! Faremo 2/3/10 appuntamenti, quelli che servono per conoscere tutti, e **presentare a tutti** il nostro sistema di lavoro.

Vendere casa non è cosa da tutti i giorni, e prima di affidarsi a qualcuno è giusto **instaurare un minimo di rapporto**. Sapere chi hai davanti, sapere qualcosa in più del suo metodo di lavoro, ti aiuta a scegliere più consapevolmente a chi rivolgerti per la vendita.

Vale lo stesso per noi. Sapere qualcosa in più di te, dei tuoi progetti futuri, delle tue precedenti esperienze nel settore immobiliare, ci permette di tarare i passaggi successivi sulla base delle tue aspettative e dei tuoi tempi.

*Subito un parere sul prezzo?! Anche no!* Il valore commerciale della tua casa è un aspetto delicato, attorno al quale ruota l'intera operazione di vendita. Che si tratti di un piccolo appartamento o di una villa di pregio, la valutazione non può essere improvvisata in 5 minuti (diffida di chi ti da immediatamente un parere personale sulla cifra che hai in mente!)

## LA VALUTAZIONE COMMERCIALE

Valutazione commerciale su dati concreti e facilmente dimostrabili: il prezzo non lo fa l'agenzia immobiliare, il prezzo è dettato dal mercato attuale della tua zona.

Primo dato fondamentale da considerare: **le abitazioni vendute nell'ultimo anno**, nel mercato locale di riferimento. A che prezzo? Quali caratteristiche avevano? Quanto tempo c'è voluto? Ti forniremo immagini, descrizione, metratura, prezzo, così da renderti conto realmente di come viaggia il mercato della tua zona.

Secondo dato fondamentale da considerare: **le disponibilità di spesa, dei potenziali acquirenti interessati**. Nella nostra banca dati sono presenti circa 800 richieste, suddivise per tipologia, zona, numero di stanze, ecc. L'incrocio di questi dati, con le caratteristiche del tuo immobile, ci da un elenco *nomi-cognomi-telefono* (te lo facciamo vedere!) di papabili acquirenti e di quanto sono disposti a spendere per una casa come la tua.

*E' il momento buono per mettere in vendita?* La valutazione commerciale comprende anche un'analisi di mercato della tua zona, e di cosa viene proposto intorno casa tua. Vogliamo essere certi di pubblicizzarla come "l'unica possibilità" per chi vuole una casa del genere.

La valutazione, anche quella dell'appartamentino, ci impegna in 4 persone dalle 2 alle 3 ore in media. E' **gratuita**, a patto che ci sia davvero l'interesse da parte tua di vendere!

## L'INCARICO DI VENDITA

E' un **contratto** a tutti gli effetti. Due parti in causa, un tempo definito, impegni per l'una e per l'altra parte, un compenso determinato in partenza in caso di positiva conclusione dell'affare. Manderesti mai tuo figlio a lavorare da qualcuno senza un briciolo di contratto?!

E' un accordo in esclusiva, che **non ti comporta alcuna spesa alla scadenza** se non hai concretizzato la vendita. E' l'unica condizione che ti garantisce al 100% il massimo impegno di tutti i componenti dell'agenzia. Se non vendiamo, avremo fatto tutto per niente: *a chi piace correre per niente?!*

"Solo se abbiamo posto": non ci prenderemo mai la responsabilità di vendere casa tua, se siamo giù *full*. 30/35 abitazioni al massimo, questi sono i numeri che un'agenzia di 4 persone riesce a seguire (bene!) in contemporanea. Piuttosto ti chiediamo di pazientare per la firma qualche giorno/qualche settimana, il tempo di venderne una e liberare un posto per la tua.

Siete in più proprietari?! **Serve la firma di tutti**. In questo modo ti liberi di qualsiasi responsabilità, qualora domattina uno degli altri si svegli che non vuol più vendere (soprattutto nelle eredità questa è una *garanzia reciproca d'interesse* alla vendita).

E' un modulo depositato in Camera di Commercio. Nulla di strano, nessuna clausola nascosta, tutti gli accordi alla luce del sole. Se combiniamo qualcosa, hai la possibilità di farlo valere nelle sedi opportune.

## CONTROLLO DOCUMENTI

Si tratta di una vera e propria **certificazione della commerciabilità** di casa tua. L'unico delegato alla verifica e controllo documenti è il responsabile tecnico dell'agenzia. La tua casa non verrà pubblicizzata ne proposta ai potenziali acquirenti, fino alla sua approvazione.

Ti verranno chiesti alcuni documenti che normalmente possiedono tutti i proprietari (vedi ad esempio, l'atto di compravendita o la successione). Per i documenti da recuperare in catasto o nell'ufficio tecnico comunale, ce ne occuperemo personalmente sin dal lunedì successivo l'incarico.

Il *check* prevede tre controlli essenziali al fine di determinare sì la commerciabilità dell'immobile, ma anche le eventuali spese da sostenere per il proprietario per garantirne la vendibilità: la **conformità catastale** rispetto lo stato di fatto, la **conformità urbanistica** rispetto i progetti depositati, la presenza di eventuali **vincoli pregiudizievoli** la vendita.

Qualora si verificassero situazioni da sistemare, verranno prima considerate con un geometra (per questioni catastali o urbanistiche) o con un notaio (per quanto concerne vincoli pregiudizievoli). Solo successivamente verranno proposte direttamente **le soluzioni** al proprietario, e un preventivo di spesa. Ovviamente è un servizio che non prevede alcun obbligo verso i professionisti contattati da noi: potrai rivolgerti a chi riterrai più opportuno per sistemare tutto nel più breve tempo possibile.

## LA PUBBLICITA'

Per ogni casa che trattiamo, studiamo a tavolino un piano pubblicitario *ad hoc*. Siamo l'agenzia col maggior numero di strumenti a disposizione a livello pubblicitario, con contratti d'esclusiva per la pubblicità all'interno dell'Ospedale unico di Schiavonia e del centro commerciale Airone: *chi ti può garantire così tanta visibilità in un colpo solo?!*

Un **annuncio pubblicitario curato**, di qualità, e -perché no- col giusto pizzico di originalità, è il miglior modo che conosciamo per scovare l'acquirente perfetto per casa tua. Ti chiederemo un piccolo aiuto per riuscire a toccare le corde giuste dei potenziali clienti: chi meglio di te ha vissuto, si è emozionato, conosce ogni pregio, di quella casa che stai per vendere?!

Internet, ma soprattutto **social-network**: abbiamo una delle pagine Facebook più seguite in ambito immobiliare su Padova e provincia, con oltre 3.500 fans attivi. Di lì passano notizie, informazioni generali, eventi, ma soprattutto le case che vendiamo! Una vetrina incredibile, che da domani potresti sfruttare anche per casa tua…

Senza dimenticarci di questo **magazine**: esce ogni due mesi, viene pubblicato in 20.000 copie, e distribuito da noi personalmente a Monselice, Conselve, Tribano, San Pietro, Pernumia, Solesino. A maggio, se ti dai una mossa, potrebbe esserci anche la tua casa pubblicizzata qui dentro.

# 10 TAPPE PER RACCONTARTI COME LO FACCIAMO NOI!

**Vendere una casa è molto di più che fare un po' di pubblicità, portare la gente a vederla, trovare la persona giusta interessata a comprare.**

**Soprattutto se l'obiettivo è quello di arrivare in fondo senza aver perso dieci anni di vita, e con la certezza di aver realizzato il miglior guadagno economico possibile.**

**Oggi ti sveliamo tutto del nostro sistema di vendita.**
**10 'motivi pratici' per sceglierci come partner in questa avventura.**

## GESTIONE DELLE VISITE

Prima di portare uno sconosciuto a casa tua, ci accertiamo della sua serietà e dell'effettivo interesse a comprar casa in questo momento. Se è la prima volta che lo incontriamo, prima c'è **un colloquio in agenzia** per capire cosa sta cercando, cosa l'ha colpito di casa tua, se ha già acquisito certezze in banca per l'eventuale mutuo, e solo dopo veniamo da te.

Ti proporremo **giorni e orari migliori** per organizzare le visite coi clienti. Sono situazioni studiate a tavolino, che ci hanno permesso di ridurre drasticamente il numero di visite necessarie per trovare la persona giusta che compra. Solo una piccola anticipazione: sempre con la luce del sole, e mai di sabato o domenica!

Se la casa non è abitata, puoi consegnarci le chiavi: ci occuperemo noi di tutto! Se invece ci abiti, faremo in modo di essere più discreti possibile, arrivando puntuali e occupandoti il minor tempo possibile.

**Siamo aperti alle collaborazioni** con altre agenzie. Viene un'agenzia a bussarti la porta perché ha un cliente super-interessato a comprare?! Gli dai il nostro numero, e organizziamo noi l'appuntamento! Idem per il privato che viene a suonarti il campanello: dagli pure il nostro numero, faremo di tutto per accontentare entrambi! In questo modo eviteremo curiosi, malintenzionati e perdite di tempo!

L'unico sforzo enorme che ti chiediamo prima delle visite: *ordine e pulizia!* Magari per te è superfluo dirtelo, ma non sempre è così… ricorda, la prima impressione è quella decisiva!

## LA PROPOSTA D'ACQUISTO

Finalmente un cliente interessato a comprare, e adesso?! E' il momento cruciale per casa tua e per i tuoi progetti futuri. Per questo non ci limitiamo ad offerte verbali, ma **pretendiamo un'offerta scritta** dalla persona interessata.

La proposta è un contratto a tutti gli effetti. C'è un acquirente che propone le sue condizioni, c'è un'agenzia che farà di tutto per farle collimare con le richieste del proprietario, e poi ci sei tu a mettere sempre l'ultima parola su tutto.

Ok **l'offerta economica** è importantissima. Ma ti consiglio di valutare attentamente anche tutte le altre. *Condizioni di pagamento, tempi per il rogito, tempi per la liberazione, mutuo o non mutuo.* La proposta perfetta non esiste, esistono condizioni più o meno favorevoli per il tuo progetto post-vendita.

La proposta è seria ed impegnativa, solo se accompagnata da **un assegno a tuo favore** dell'importo minimo di 5.000 Euro. Se accetti, quell'assegno sarà il primo acconto che ricevi, in attesa della successiva caparra al preliminare.

**Attenzione ai vincoli**, in particolare se deciderai di appoggiarti ad un'altra agenzia (noi tendenzialmente preferiamo appurare prima determinate situazioni). Se l'acquirente deve farsi mutuo, accetta solo se ha tempi di risposta inferiori ai 30 giorni. Se questo cliente deve ancora vendere casa sua, digli di tornare quando l'avrà venduta.

## IL PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA

Momento ufficiale per l'incontro a tavolino tra venditore e acquirente. Si tratta semplicemente di formalizzare nel dettaglio, quanto già accordato in via generale all'accettazione della proposta d'acquisto.

Il contratto preliminare è preparato dal responsabile tecnico dell'agenzia, con la collaborazione del -o dei- Consulenti che hanno seguito venditore e acquirente. Il contratto viene **rivisto e corretto dal nostro notaio di fiducia**, prima della sua sottoscrizione.

Il compenso dell'agenzia, già maturato legalmente all'accettazione della proposta, viene chiesto ad entrambe le parti alla sottoscrizione del preliminare. Viene richiamato all'interno del contratto l'intervento dell'agenzia e tutti i suoi dati. In questa sede ci prendiamo inoltre l'impegno scritto di seguire entrambe le parti fino al rogito notarile.

E' obbligatoria **la registrazione** del preliminare, nella sede territoriale di riferimento dell'Agenzia delle Entrate. Ci occupiamo direttamente della registrazione, recandoci personalmente nell'ufficio competente. Le spese a tuo carico ti verranno comunicate in anticipo, così da velocizzare l'intera procedura.

## TRA PRELIMINARE E ROGITO

Quanto tempo abbiamo tra preliminare e rogito?! L'organizzazione degli adempimenti necessari da qui al giorno del rogito dal notaio, è uno dei compiti più delicati della nostra professione. Banca, perito, notaio, comune, tutto dev'essere **pianificato a tavolino** e in linea coi tempi concordati.

Per questo mettiamo a disposizione un **unico referente**, che provvederà a coordinare il tutto. Sarà lo stesso per te, per l'acquirente, per il notaio, per la banca, per il perito. In questo modo le comunicazioni viaggiano più rapide tra le parti, non c'è il rischio di fraintendimenti, e le probabilità che salti fuori l'inghippo dell'ultimo secondo sono ridotte al lumicino.

Non dovrai pensare a nulla, se non al tuo trasloco. Carte varie, rapporti col notaio, documenti per la banca, fissare il giorno del rogito, ci occupiamo di tutto noi. Ti arriverà un messaggino o una mail per aggiornarti di tutto. Dormi sonni tranquilli, ormai il traguardo è a portata di mano!

## IL ROGITO DAL NOTAIO

E' il grande giorno! *Puoi tirar fuori dall'armadio l'abito da festa!* Puntualità, carta d'identità e codice fiscale in tasca.

Ci siamo impegnati a seguirti fino al giorno del rogito, e non si tratta di una semplice frase fatta. **Ci sarà il nostro referente tecnico**, colui che ha organizzato tutti i passaggi dal preliminare ad oggi, ad accompagnarti e verificare che tutto proceda secondo gli accordi.

Per qualsiasi dubbio o chiarimento durante la lettura dell'atto notarile, ci faremo portavoce per te col notaio, per chiedere un approfondimento, una spiegazione più semplice: non ti far problemi a chiedere… il notaio lo paga chi compra, ma sta lavorando anche per te!

Il saldo del prezzo verrà pagato esclusivamente a mezzo assegno circolare o bonifico bancario, con i dati identificativi della transazione citati all'interno dell'atto.

*Le ultime due firme, ed eccoti finalmente a tagliare il traguardo! E' stato un percorso lungo, ma ce l'hai fatta! Anche per noi è stato un percorso lungo, ma la soddisfazione di arrivare in fondo e vederti contento è impagabile!*

*Che ne dici adesso di brindare?!*

**Monselice, via San Vio**

## La proposta giusta per chi deve prendere il treno tutte le mattine. Con uno spazio-extra davvero incredibile!

- Siamo a due passi dalla stazione ferroviaria di Monselice, ai piedi del Montericco, a 200 metri dal centro e da tutti i suoi servizi; e non si tratta del solito appartamento in condominio!
- L'abitazione al primo piano misura circa 85 mq calpestabili: c'è una zona giorno enorme, due stanze matrimoniali, uno studio/ripostiglio finestrato (da utilizzare a seconda delle esigenze) e il bagno
- …e non è finita qui! Al piano terra -compreso nel prezzo- c'è uno spazio di ben 70 mq, oggi adibito a magazzino/deposito, col suo bagno, il suo ingresso fronte strada, l'uscita secondaria sul retro: finalmente non avrai più problemi dove farci stare la roba
- Puoi entrare domani mattina: l'abitazione è stata interamente ristrutturata nei primi anni 2000, si presenta benissimo, anche il bagno è in ordine; è già libera, sia la casa, sia il magazzino sotto
- Non ci sono spese condominiali ordinarie: il fabbricato è formato da sole due unità abitative, ognuna col proprio ingresso privato, senza scale comuni da condividere

*Visita il nostro sito **www.casamonselice.com** per tutte le info e il servizio fotografico completo!*

*Chiama Elena al numero 3459943687 per fissare la tua visita*

Rassegna stampa

# CASE ALL'ASTA: +25% IN UN SOLO ANNO

## LO RIVELA IL RAPPORTO SEMESTRALE SULLE ASTE IMMOBILIARI DEL CENTRO STUDI SOGEEA. IL VALORE COMPLESSIVO STIMATO È DI CIRCA 3,5 MILIARDI. SIMONCINI: «SERVE UN FONDO DI TUTELA PER CHI È IN DIFFICOLTÀ»

Le case all'asta in Italia, rilevate al 31 dicembre 2019, sono 23.904 con un aumento del 25% rispetto allo scorso anno. Lo rivela il Rapporto semestrale sulle aste immobiliari del Centro Studi Sogeea, presentato questa mattina in Senato.

Il valore complessivo stimato ammonta a circa 3,5 miliardi di euro, per un potenziale incasso per l'Erario di oltre 310 milioni di euro di imposte sulla casa.

**Il quadro della situazione**

È sempre la fascia di reddito medio-bassa -evidenzia il Rapporto- a pagare il tributo più rilevante alla crisi: il 67% delle case in vendita (quasi 2 su 3) ha un prezzo inferiore ai 100mila euro, percentuale che sale fino all'88% se si prendono in esame anche gli immobili il cui prezzo è compreso tra 100mila e 200mila euro, molto probabilmente appartenuti a impiegati, piccoli imprenditori, artigiani e commercianti. Categorie esposte a crescenti difficoltà e che, sul lungo periodo, si sono trovate a versare un dazio altissimo, arrivando a intaccare anche il patrimonio più prezioso come quello della prima casa.

Più della metà degli immobili residenziali in vendita (13.152 unità) si concentra nel Nord del Paese. A guidare la classifica, infatti, c'è la Lombardia (3.343). A seguire ci sono Sicilia (2.720), Lazio (2.565 immobili), Veneto (2.265) e Toscana (2.151). Sopra quota 1.500 immobili anche il Piemonte (1702) e la Campania (1.610).

A livello di province, invece, spiccano le 1.443 case all'asta di Roma. Seguono Vicenza (944), Catania (846) e Bergamo (800).

Sul versante turistico-ricettivo le strutture all'asta sono 194. Firenze e Trento sono le città con più alberghi in vendita (13); seguono Grosseto (10) e Pistoia (8).

Il mercato delle aste immobiliari, dunque, offre notevoli opportunità d'investimento. Molti istituti bancari mettono a disposizione strumenti finanziari ad hoc per procedere all'acquisto, e i meccanismi di vendita all'asta sono trasparenti e semplici: chi ha disponibilità di denaro può realizzare dei veri e propri affari, e c'è sempre la possibilità di farsi seguire da un tecnico o da un professionista del settore per avere la sicurezza di non commettere passi falsi.

**Tribano, via Europa**

## Bicamere, ultimo piano, palazzina del 2005. Il classico appartamento in condominio, ma con dei plus da non sottovalutare

- Zona centralissima, a ridosso della chiesa, dei campi sportivi, delle scuole: Tribano non è un centro enorme, ma c'è tutto quello che serve per grandi e piccini
- Si tratta di un secondo ed ultimo piano, l'ideale per chi non vuole nessuno sopra la testa. E la cosa interessante, è che non hai nessuno neanche attorno: 3 lati liberi, e uno che confina col vano scale del condominio
- Zona giorno open-space, due stanze da letto, doppi servizi e ripostiglio: si hai capito bene, ci sono due bagni -entrambi finestrati- e un ripostiglio… non manca di certo lo spazio!
- C'è ovviamente anche il garage, quindi un appartamento veramente 'completo': sembra fatto su misura per una coppietta giovane, al primo acquisto, in attesa di sposarsi e metter su famiglia
- Le spese condominiali viaggiano sull'ordine di poche decine di euro all'anno: un grosso vantaggio, soprattutto considerando che già avrai un mutuo da pagare

*Visita il nostro sito **www.casamonselice.com** per tutte le info e il servizio fotografico completo!*

*Chiama Filippo al numero 3459947284 per fissare la tua visita*

## Monselice, via Fratelli Fontana

## 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 150 mq suddivisi su due piani, ingresso indipendente, scoperto privato davanti e un piccolo pezzettino di giardino anche dietro
- La casa è stata abitata fino a qualche tempo fa; sono comunque necessari alcuni interventi di ristrutturazione e manutenzione generale, quantificabili in base alle esigenze e alle disponibilità del futuro acquirente
- Per chi non conosce Monselice, via Fratelli Fontana è una laterale della via Carrubbio, quella che dall'ex-stazione delle corriere porta fino alle piscine, fino alle scuole Zanellato/Kennedy tanto per intenderci: anche a piedi, sei comodo un po' a tutto
- 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
- Valuta l'acquisto e la spesa da sostenere, anche in funzione dei vari bonus fiscali concessi dallo stato italiano per questo 2020: acquistare una casa da sistemare, sarà notevolmente più vantaggioso che comprarla nuova!

*Visita il nostro sito* ***www.casamonselice.com*** *per tutte le info e il servizio fotografico completo!*

*Chiama Elena al numero 3459943687 per fissare la tua visita*

**Il parere**

«Troppo spesso -ha sottolineasto Sandro Simoncini, docente di Urbanistica e di Economia delle Imprese all'Università Uninettuno e direttore scientifico del Centro Studi- quando parliamo di case all'asta ci si dimentica la storia "dolorosa" di quell'immobile. Chi compra oggi non lo fa semplicemente per investire i suoi soldi, ma per realizzare un progetto di vita. Lo stesso progetto che per qualcun altro, purtroppo, è naufragato in un fallimento. Per questo sarebbe opportuno creare un fondo di salvaguardia che possa aiutare un imprenditore o un proprietario a conservare il proprio immobile». In ogni caso, ha concluso Simoncini, «un aumento del 25% rispetto all'anno scorso deve far riflettere il legislatore: non serve aumentare, come in passato, le vendite, detassando le imposte sulle alienazioni degli immobili all'asta, ma occorre limitare il più possibile le posizioni debitorie, ormai così numerose e importanti».

*(articolo tratto da Il Sole 24 Ore del 11 Febbraio 2020, e redatto da Laura Cavestri)*

# Conosciamo meglio il nostro Consulente più giovane, Filippo Molon…

### QUANTI ANNI HAI?

*33, non sono più un ragazzino neanch'io! 'Più giovane' si fa per dire ormai ☺*

### FIGLI, MOGLIE, FAMIGLIA?

*Convivo da un paio d'anni con Marta, anche se siamo insieme da oltre 10 anni… prima o poi ci sposeremo, ma per ora non c'è fretta*

### DA QUANTI ANNI FAI QUESTO LAVORO?

*Ho iniziato nel febbraio del 2012, praticamente nel momento più buio del mercato immobiliare. Dove tanti ex-colleghi hanno mollato, io mi sono fatto le ossa.*

*Aver affrontato quei momenti, aver vissuto appieno la crisi, aver imparato a gestire e risolvere situazioni economicamente intricate e ai limiti della disperazione, sono tutte circostanze che mi hanno permesso di diventare il professionista riconosciuto e apprezzato di adesso*

### 2 COSE CHE TI PIACCIONO DEL TUO LAVORO…

*Sembra una banalità, ma il contatto con la gente è una delle cose che più apprezzo. Mi piace fare appuntamenti, mi piace stare in mezzo la gente, mi piace ascoltarla e capirne le esigenze.*

*Mi piacciono soprattutto le giovani coppie al primo acquisto, la famigliola che vuole comprare casa dopo anni d'affitto, o chi desidera cambiare casa e trovare una nuova sistemazione. Vedere nei loro occhi la gioia dell'acquisto, mi da una soddisfazione enorme per quello che faccio quotidianamente.*

*Poi mi piace il modo in cui ci proponiamo sul mercato, il fatto che veniamo considerati "diversi" dalle classiche agenzie immobiliari. Mi piace che posso esprimere realmente come stanno le cose, e non che devo addolcire la pillola ai clienti come fa la maggior parte dei venditori.*

### PROGETTI LAVORATIVI PER IL 2020?

*Potrei star qui a parlare di tot. vendite, di tot. incarichi, ma i nostri lettori ne capirebbero ben poco. Per questo preferisco parlare di un obiettivo ben più importante che ci siamo dati a livello di ufficio per quest'anno e per gli anni a venire: vogliamo diffondere il nostro sistema di lavoro anche fuori Monselice, acquisendo maggiori quote di mercato nei comuni limitrofi al nostro.*

*Ovviamente restando nell'ambito delle compravendite residenziali tra privati, il settore dove ci siamo specializzati e dove -pian pianino- siamo diventati un punto di riferimento per tantissimi clienti.*

### DOVE TI VEDI TRA 10 ANNI?

*Questo è il mio lavoro e questa è la città che amo. Case da vendere ce ne saranno sempre. Probabilmente con qualche ruga in più, magari con un po' di capelli in meno in testa, ma il mio posto resterà quello in entrata davanti la vetrina.*

*Dico sempre ai miei clienti che mi troveranno qui anche fra 30 o 40 anni, e non è la solita frase fatta: un giorno spero di lasciare in eredità ai miei figli quanto di buono avrò fatto in CasaLab!*

## Pozzonovo, via Mantegna

## Tagliata su misura per la famiglia allergica alla vita da condominio. Con tre camere da letto

- Abitazione al primo piano su contesto di sole tre unità residenziali: no amministratore di condominio, gestione interna della pulizia scale, nessuna spesa extra
- 95 mq calpestabili, con ingresso ampio, soggiorno separato dalla cucina, tre stanze da letto, bagno finestrato; sono gli spazi ideali per una famiglia di 4 persone
- Dentro è tutto perfetto: dovrai semplicemente scegliere i mobili, fare le valigie, e traslocare. Un enorme vantaggio per tutte quelle famiglie che non hanno né tempo né voglia di dedicarsi ai lavori prima di entrare!
- Siamo a due passi dal piccolo centro cittadino, lungo una laterale della strada principale: è una via a senso unico, quindi non hai neanche tutto quell'andirivieni fastidioso dei quartieri un po' più grossi
- Ovvio, qui la macchina serve, non sei in piazza a Monselice o a Conselve: però ci sono tante persone che preferiscono vivere un po' più tranquille, soprattutto nei week-end, visto che già per lavoro sono in giro tutto il giorno

*Visita il nostro sito* ***www.casamonselice.com*** *per tutte le info e il servizio fotografico completo!*

*Chiama Leo al numero 3486991798 per fissare la tua visita*

# PERCHÉ CAMBIARE CASA?

## 10 MOTIVI PER CUI NON RIMANDARE OLTRE UNA SCELTA COSÌ IMPORTANTE

**Trovare una nuova casa a volte è un'esigenza interiore, altre volte è una necessità**
**Vediamo quali sono i segnali che indicano che è arrivato il momento di cambiare casa**

Cambiano le abitudini, cambiano le mode, cambia il modo di comunicare e il mondo del lavoro, cambiano i nostri figli e le nuove generazioni che stanno avanzando. Tutto intorno a noi cambia, e nell'ultimo decennio accade con una frequenza e ad una velocità, che mai ci saremo sognati prima.

**Cambiano così anche le esigenze abitative delle famiglie italiane, come conseguenza di un mondo che viaggia a mille all'ora. Quella casa, quel posto, quegli spazi, che ci sembravano perfetti fino a pochi anni fa, tutt'a un tratto non vanno più bene.**

Sono pochissime le famiglie che non cambiano casa almeno una volta nella vita. Tra i quarantenni, cinquantenni di adesso, è più facile trovare famiglie che sono già al secondo/terzo cambio, piuttosto che persone rimaste fisse nella primissima casa acquistata.

Con questo non sto dicendo che cambiare casa è una scelta da prendere a cuor leggero, anzi! Cambiare casa è una decisione importante, che dev'essere ponderata attentamente, prendendosi i giusti tempi e analizzando in anticipo vantaggi e svantaggi.

**Ci sono però dei segnali che fanno scattare la molla. Sono segnali evidenti, che ti portano per forza di cose a riflettere su una decisione che sconvolgerebbe le tue abitudini quotidiane.**

Ne ho estrapolati 10, studiando le famiglie che in questi anni si sono appoggiate a *CasaLab* per cambiare casa. Leggendoli, potrai trovare quello che farà scattare la molla anche a te! Bhé, in quel caso, sai dove trovarmi ☺

### 1.LA FAMIGLIA CRESCE

Uno dei motivi principali che inducono una famiglia a cambiare casa, è legato **all'arrivo di un figlio**. E non è sempre e solo una questione di spazi, la cameretta in più, un ripostiglio dove ficcare tutti i suoi giochi, ecc.

Con due genitori che nel 90% dei casi lavorano entrambi, l'arrivo di un figlio significa aver bisogno dei nonni, avere il nido a portata di mano, le scuole vicino a casa, le attività sportive in paese.

L'arrivo di un figlio può significare cambiare paese, cambiare quartiere, per avvicinarsi ai servizi e alle comodità necessarie alla gestione quotidiana del nuovo status famigliare.

### 2.SERVE PIU' SPAZIO

Col passare del tempo una famiglia inizia ad accumulare oggetti, complementi d'arredo, attrezzi, non sempre indispensabili nella quotidianità, ma incredibilmente difficili da eliminare nonostante occupino spazio inutilmente.

Non tutti hanno un garage o una soffitta dove nascondere le cianfrusaglie. Spesso la mancanza del garage, di un ripostiglio, di una cantina, diventano **motivo di discussione** tra marito e moglie. Così come il secondo bagno, un salotto più grande per invitare gli amici, le camerette divise per il maschietto e la femminuccia.

Qualche metro in più salva anche il matrimonio!

### 3.LA POSIZIONE NON VA PIU' BENE

Capita soprattutto per **questioni lavorative**. Una volta si entrava nel mondo del lavoro a 15/16 anni, e probabilmente rimanevi nella stessa azienda fino alla pensione.

Oggi invece il mondo del lavoro è profondamente cambiato. Oggi sei qui, domani l'azienda potrebbe trasferire la sua produzione chissà dove, e ritrovarti costretto a seguirla. Oggi sei qui, domani potresti ricevere un'offerta di lavoro irrinunciabile da un'altra parte d'Italia.

Ci sono parecchie famiglie che si trasferiscono, comprano casa, e dopo qualche anno sono nuovamente costrette a fare le valigie. La casa è perfetta, ma non esiste ancora la possibilità di mettergli le ruote!

### 4.COSTA TROPPO

E' la casa dei genitori che hai ereditato. Casa enorme, un legame affettivo indissolubile, la promessa che l'avresti tenuta per sempre.

Finché c'erano loro, **non ti rendevi conto dei costi** che richiede. Riscaldamento, tasse, manutenzioni varie. Ogni mese ce ne una, e in due, senza progetti di famiglia numerosa come una volta, *cosa te ne fai di una casa così grande?!*

Venderla e cercare una sistemazione più piccola, tagliata su misura per le tue esigenze, è l'unica via percorribile. Lo stipendio ti serve per vivere e toglierti qualche sfizio, non per mandare avanti una casa!

### 5."QUEI ROMPI DEI VICINI…"

Forse dovevo metterlo al primo posto! E' uno dei motivi più frequenti tra coloro che cambiano casa. E non centra che vivi in condominio, in una casa a schiera, nella tua bella casa singola in quartiere.

Puoi essere stato fortunato fino all'altro giorno, puoi aver vissuto in condominio per trent'anni nella quiete e nel massimo rispetto reciproco. Poi quello sopra vende, quello affianco affitta, quello sotto rimane a viverci il figlio, e l'armonia di prima si trasforma in **un inferno**.

Il brutto è che il valore del "rispetto" e le regole del buon vicinato, sembrano essersi perse un po' per strada.

Alle prime avvisaglie, cambia casa! Sorvolare e tralasciare questa situazione potrebbe compromettere la vendita, oltre che la tua salute: le voci sui problemi di vicinato corrono in fretta ai giorni nostri…

### 6.UNA STANZA PER GLI HOBBY

Non è una questione da sottovalutare. Se nella casa dove vivi **non c'è spazio per i tuoi passatempi**, una stanza da dedicare alla tua passione per il fai da te, un soggiorno grande per guardare le partite in santa pace, una taverna per le grigliate con gli amici il sabato sera, una mansarda per la sala giochi dei tuoi ragazzi, forse è giunto il momento di cambiare casa.

Credo sia fondamentale ricavarsi e dedicarsi del tempo, anche all'interno delle mura domestiche. Paghi un mutuo di vent'anni, per andare al ristorante ogni volta che vuoi invitare qualcuno?! Paghi un mutuo di vent'anni per non toglierti lo sfizio di guardarti una partita in santa pace?!

Magari puoi avere quella stanza in più che tanto desideri senza sforzi economici enormi. Esci un po' dal centro, scegli un paese un po' più fuori, vendi il tuo appartamento e con gli stessi soldi o poco più, ti compri la casetta a schiera!

### 7.I FIGLI VANNO VIA DI CASA

E' la ruota della vita. Prendi una casa grande perché metti su famiglia, perché ognuno dei tuoi figli abbia i suoi spazi e la sua privacy. Poi i figli crescono, vanno a studiare lontano, trovano lavoro all'estero, si sposano, e **rimanete in due** su 200 mq di casa.

Per un po' tieni botta, magari anche nella speranza di lasciare un domani questa casa a uno di loro: 1 volta su 10 capita. Le altre 9, i figli si creano il loro percorso: le loro mogli, i loro mariti, preferiscono una nuova casa, piuttosto che la casa dei suoceri.

Da soli, con una casa così grande, vi restano solo due opzioni: chiudere a chiave le stanze che non usate, con il rischio di mandare tutto in deperimento, o -finché siete ancora in tempo, finché la casa è ancora sana e voi ancora in forze per affrontare un trasloco- vendere tutto e ritirarvi su qualcosa di più piccolino.

### 8.RISTRUTTURARE CASA?! ANCHE NO!

Ho seguito parecchie situazioni con clienti che hanno deciso di cambiare casa, di comprarne una di nuova, pur di non affrontare **le rogne che comporta una ristrutturazione**.

Non è solo una questione di soldi, oggi ancor meno con tutte le agevolazioni fiscali sulla ristrutturazione. E' proprio che ci sono persone portate per certe cose, ed altre no. Preventivi, avere a che fare con chi ti fa i lavori, tempo da perderci per seguire il tutto, gente che va avanti e indietro per casa per un tot. di mesi: dirlo è semplice, viverlo è un altro paio di maniche.

Ci sono poi situazioni in cui è l'intero condominio che richiede lavori di manutenzione straordinaria. A volte è meglio far le valigie prima: l'armonia tra condomini è messa a dura prova. Soprattutto se sei uno di quelli che vorrebbero partire in fretta e finire i lavori il prima possibile.

### 9.HOME WORKING

Sono sempre di più le **persone che lavorano da casa**. E lo saranno sempre di più in un futuro nemmeno poi così lontano. La delocalizzazione del posto di lavoro -inteso come postazione, pc, scrivania- è una novità che coglie il favore di un numero sempre più elevato di aziende, concentrate come non mai a ridurre determinati costi fissi.

Ecco che si trasformeranno le esigenze abitative di tantissime giovani famiglie: la nuova sistemazione dovrà contemplare uno studio dedicato al lavoro e una zona dalla connessione veloce.I vantaggi del lavoro da casa, soprattutto per le neo-mamme, saranno numerosissimi, in particolare in termini di gestione del tempo e della famiglia. Con un unico svantaggio: forse sarai costretto a cambiare casa!

### 10.LA REALIZZAZIONE DI UN SOGNO

Nel profondo del cuore, cambiare casa rappresenta l'avverarsi di un sogno. **Una casa più grande, una casa più nuova, una casa più bella, una casa col giardino, una casa moderna, equivalgono alla realizzazione di un sogno.**

Ecco perché tante volte si va alla ricerca di un motivo pratico, di un motivo oggettivo, quando poi il vero motivo è lì sotto il naso, ed è legato a emozioni più profonde, alla soggettività delle persone coinvolte, ai sentimenti, al sogno da avverare.

*Cambiare casa è sentirsi realizzati nuovamente.*

*Cambiare casa è non scendere nella routine di tutti i giorni.*

*Cambiare casa è 'stimoli nuovi' alla propria esistenza.*

*Cambiare casa è rilanciare per nuovi traguardi.*

*Cambiare casa è emozione alla stato puro!*

**Elena Rosa**, 35 anni, colonna portante dell'agenzia di Monselice, presente in pianta stabile fin dal lontano 2008, anno d'apertura della nostra attività.

«In questi 12 anni il mercato immobiliare è cambiato profondamente, frutto della pesantissima crisi economica che ci ha travolti qualche anno fa.

**C'è una cosa che mi sento di dire che non è mai cambiata. Mercato giù, mercato su, prezzi su, prezzi giù, ma la voglia di cambiare casa, il sogno di una casa nuova, non tramonta mai nell'immaginario collettivo italiano.**

C'è stato un periodo in cui in tanti hanno dovuto per forza di cose rinviare questo cambiamento, ma il desiderio di migliorare il proprio status abitativo è sempre uno dei sogni più diffusi tra le famiglie italiane»

«**Prendiamo ad esempio l'anno scorso. 23 famiglie che hanno venduto e ricomprato casa solo con la nostra agenzia sono tantissime. É un dato che ci rende orgogliosi del nostro lavoro. Sono 23 famiglie che adesso hanno realizzato il loro sogno, che sicuramente stanno meglio e sono più felici di prima.**

Sono convinta che tanti altri stanno riflettendo allo stesso modo sul da farsi. Un primo passo potrebbe essere quello di parlarne con qualcuno di competente in materia. Alzare la cornetta e fissare un appuntamento con me o con uno dei miei colleghi, di solito è lo scoglio più duro da superare.

Ti assicuro che -insieme- è più semplice di quello che pensi! E -perché no- tra un anno potresti essere già dentro la tua nuova casa!»

Telefono 3459943687 - Mail elena@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