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

Editoriale
di Leonida Todaro

news CASA LAB

CAMBIARE PER UNA CASA MIGLIORE

oggi conviene perché...

Si prospetta un autunno di passione caldissimo per il nostro Paese. Tanti sono i temi che ci tengono col fiato sospeso. L'evoluzione della pandemia, la crisi economica -o meglio, la crisi del mercato del lavoro- che avanza, la questione politica che divide e non da segnali di maturità nemmeno in mezzo ad un oceano in tempesta.

Si prospetta un autunno caldissimo anche per il mercato immobiliare. I dati diffusi a livello nazionale a chiusura del primo semestre dell'anno, rimandano a valutazioni più accurate durante questa seconda parte del 2020.

Settembre-ottobre saranno mesi determinanti per capire quali saranno gli effetti provocati dal covid nel nostro settore.

Personalmente tengo fede a quanto già dichiarato nell'editoriale dello scorso giugno, dove riflettevo -facendo un parallelismo con la precedente crisi del 2012/13- sulle condizioni di mercato pre-covid, e su quello che effettivamente pare delinearsi all'orizzonte dopo l'estate.

Le previsioni di Nomisma, il maggior istituto di statistica italiano specializzato nel mercato immobiliare, parlano di 500mila compravendite al termine del 2020, con un calo complessivo di circa il 18% rispetto l'anno precedente.

Poco male pensando a quella che è stata la crisi precedente, dove il mercato immobiliare ha perso un buon 50% di compravendite.

Sostanzialmente si andranno a perdere esclusivamente quelle compravendite che definisco "tiratissime", quelle dell'acquisto col 'tutto mutuo' tanto per intenderci, o quelle dove i redditi sono ai limiti per la richiesta stessa del finanziamento.

Stesso discorso sul fronte dei prezzi. E' sempre Nomisma a prevedere una contrazione dei valori media annua per il 2020 tra il 2 e il 4%. Si tratta evidentemente di un dato negativo, dopo anni di stabilità costante, ma che paragonato al 40% in meno della crisi precedente prende sembianze completamente diverse.

Se questo si conferma lo scenario per i prossimi mesi, e sull'onda lunga anche per tutto il 2021, ecco che il mercato delle *compravendite per sostituzione* -riguardanti la prima casa di residenza- già di suo frizzantino da qualche anno, potrà addirittura trarne beneficio.

Vediamo insieme perché.

Partiamo dal numero ridotto di compravendite in Italia. Come abbiamo visto poc'anzi, il calo sarà determinato quasi soltanto da quei clienti che nel pre-covid partivano da zero, acquistando tramite intermediari finanziari (hai visto il servizio de *Le Iene*?) con richieste di mutuo ai limiti della fattibilità.

Questo comporterà due effetti benefici per quei clienti che invece vorrebbero cambiare casa, che sono già proprietari di un'abitazione, e che quindi non partono da zero impegnandosi con un mutuo del 100%.

Da una parte, ci saranno più proposte da valutare, almeno 1/5 in più di quelle pre-covid.

Dall'altra, i direttori di banca, ormai attentissimi ai risultati, perdendo la fetta di clientela dove potevano applicare tassi d'interesse più alti (ottenendo quindi un guadagno maggiore per la banca), si troveranno a dover stendere il tappeto rosso ai clienti 'buoni'.

Lo so, una situazione che descritta così sembra quasi paradossale, ma che si verificava purtroppo troppo spesso. Clienti buoni "lavorati" dopo i clienti del mutuo tiratissimo, sui quali si potevano applicare tassi di guadagno decisamente superiori, polizze assicurative ai limiti della legalità, e via discorrendo.

Oggi che questi ultimi son scomparsi, ecco che le banche -pur di continuare ad erogare prestiti e produrre profitti- son tornate a contendersi a colpi di "tagli" sui tassi d'interesse, i clienti davvero buoni. E tra questi, rientrano sicuramente coloro che -già proprietari di una casa di residenza- vogliono semplicemente migliorare lo status abitativo, cambiandola con una diversa.

Capitolo prezzi in discesa. Noi lo diciamo da anni, già dalla prima crisi, e oggi ancor di più che sono destinati a scendere di qualche punto percentuale.

Per chi deve cambiare casa, vendendo la sua per ricomprarne un'altra -e magari un'altra di migliore- l'affare lo fai quando i prezzi scendono, non quando il mercato è in tiro e i prezzi in risalita.

Se il tuo appartamento l'anno scorso lo vendevi a 100, e ora ti tocca venderlo a 96/97 (3/4% in meno), è vero che ci rimetti 3/4mila euro, ma è anche vero che poi devi comprar casa, e se son scesi per te, son scesi anche dove compri.

La casa singola che ti piace tanto e che l'anno scorso l'avrebbero venduta a 300, ora tocca trattare sul prezzo, e calare quei 10/12mila euro.

Prendi qualcosa in meno del tuo, ma li riguadagni con gli interessi sulla nuova casa che ti vai a comprare. 10/12mila in meno sull'acquisto -e la matematica non è un'opinione- sono molto meglio dei 3/4mila che perdi sul tuo da vendere!

Ora, come il solito, la cosa più importante da fare -se sei tra quelli che gli frulla per la testa questo cambiamento- è quella di discuterne con un professionista del settore, con una persona che può condurti e accompagnarti in questo percorso.

Non è un percorso facile, ci tengo a sottolinearlo.

Ma tramite un'attenta pianificazione preventiva, vedrai che risulterà più semplice e più veloce del previsto.

Se ti va, c'è un articolo molto interessante sul nostro sito *casamonselice.com* che tratta proprio di questo argomento. Il titolo è "**VUOI CAMBIARE CASA MA NON SAI DA DOVE COMINCIARE?! – Scopri i 7 passaggi-chiave da affrontare, per realizzare il tuo sogno entro il prossimo anno**"

Vai a dargli una letta, sono certo potrà aiutarti a riflettere.

Per tutto il resto, sai dove trovarci.

A presto, e in bocca al lupo per quest'autunno di fuoco che sta per arrivare!

Leonida "*Leo*" Todaro, 43 anni, da quasi venti impegnato nel settore dell'intermediazione immobiliare.

«Ho vissuto 4 cicli immobiliari in prima linea, e quello iniziato nel post-lockdown è il quinto. Un po' di scorza dura me la son fatta negli anni, anche se -son sincero- **un po' di timore** per la situazione che ci saremo trovati al rientro c'era sempre.

L'agenzia invece ha recepito in fretta questa nuova fase di mercato, e sono **estremamente orgoglioso** di come tutti ci siamo approcciati in maniera **positiva e propositiva** per proseguire con quanto avevamo interrotto bruscamente a marzo»

«Sicuramente all'orizzonte si prospettano delle **opportunità** molto interessanti, per chi saprà coglierle. Sono fiducioso che **il metodo costruito** negli anni coi colleghi in CasaLab, possa ritornare soddisfazioni importanti sia per noi, ma soprattutto per quanti decideranno di rivolgersi a noi per il loro sogno 'immobiliare'.

Essere considerati un punto di riferimento per chi deve cambiare casa in zona, ci carica di **responsabilità**. Dovremo essere bravi e costanti nel continuare a corrisponderla giorno dopo giorno!»

Telefono 3486991798

Mail leo@casalab.info

Seguici sulla nostra pagina facebook

Con oltre 4000 *Like* la nostra pagina Facebook "CasaLab Monselice" è la più seguita nel settore, per quanto riguarda Padova e provincia.

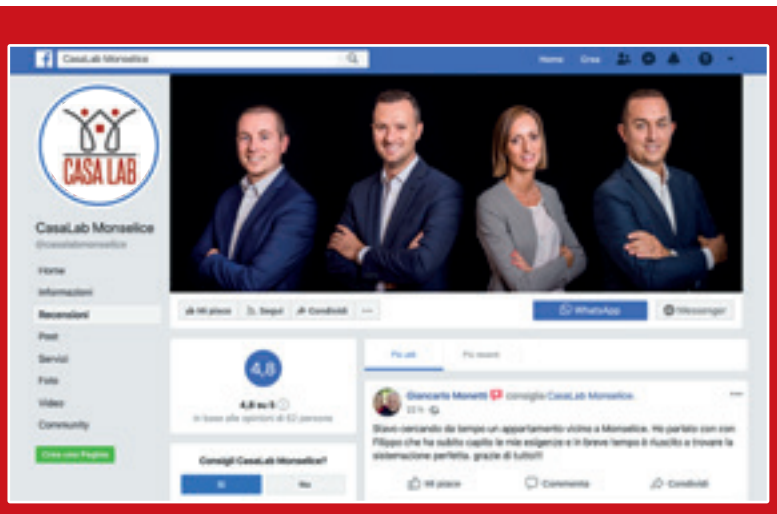
Sulla nostra pagina vengono pubblicate anteprime dei prossimi immobili che pubblicizzeremo in vendita, notizie circa l'andamento del mercato immobiliare locale e non solo, eventi a cui partecipiamo, e tutti gli articoli dei nostri blog *vendocasaoggi.com* e *comprocasaoggi.com*

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

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

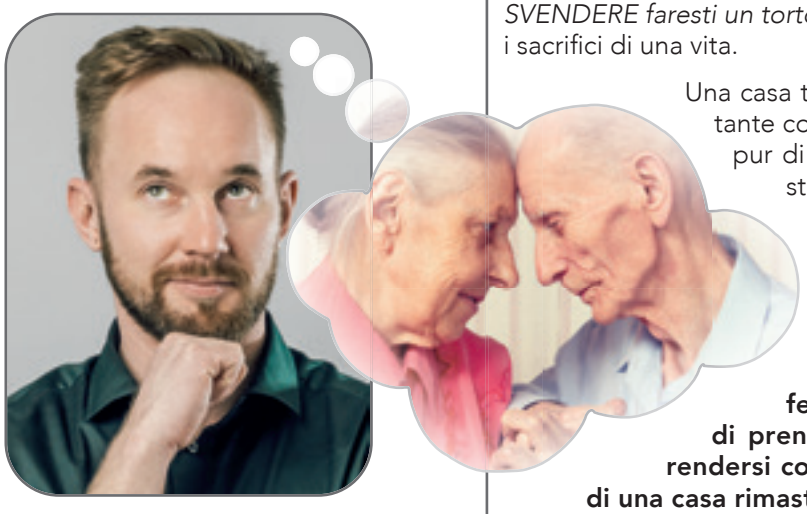
Se non hai *Facebook*, puoi seguirci tramite tuo figlio o tuo nipote. Basta entrare sulla nostra pagina, cliccare *"Mi Piace"* e selezionare l'opzione *"Mostra per primi"*, per assicurarti di non perdere nessuna news!

Ci vediamo on-line!



ATTENZIONE! ARTICOLO RISERVATO AI PROPRIETARI DI UNA CASA EREDITATA

LE 7 CONVINZIONI CHE -SENZA ACCORGERTI- STANNO ERODENDO IL TUO CAPITALE



"VENDERE FAREI UN TORTO AI MIEI GENITORI"

SVENDERE faresti un torto ai tuoi genitori. Che vedrebbero sviliti i sacrifici di una vita.

Una casa tirata su con tanto amore, privandosi di tante cose superflue, vivendo una vita modesta pur di lasciarti qualcosa in eredità, e che ora stai svalutando e svendendo in maniera sconsiderata.

Svendere non significa soltanto stimarla sotto al corretto valore di mercato.

Svendere è anche uno che tiene ferma quella casa per anni, nel timore di prendere una decisione concreta, senza rendersi conto che il tempo non gioca a favore di una casa rimasta vuota.

Credi che i tuoi preferirebbero vederla deperire?!

Svendere significa anche dar credito a quell'agenzia che non ha il coraggio di esprimersi chiaramente sulla valutazione, che preferisce accogliere le tue richieste, salvo poi diventare snervante nella richiesta costante di ribassare il prezzo.

VENDERE è un altro paio di maniche.

Vendere, decidere subito di prendere in mano la situazione senza perdere altro tempo (tempo=denaro), significa ricompensare tutti quei sacrifici che i tuoi genitori, i tuoi nonni ancora prima, hanno fatto per te. Vendendo a stretto giro di tempo, saresti certo di realizzare il miglior guadagno economico.

Con i soldi che realizzi potresti portar avanti un progetto per i tuoi di figli, potresti metterti in pace col mutuo, potresti goderti più serenamente gli anni a venire. I tuoi genitori, dammi retta, da lassù saranno decisamente più orgogliosi di quanto hanno fatto per te!

"HO ANCORA UN LEGAME AFFETTIVO FORTE"

Quando ho iniziato questo lavoro, non capivo esattamente il significato di *legame affettivo* nei confronti di un oggetto. Per carità, la casa è un oggetto importante, ma pur sempre un oggetto.

Non è una persona, non è un animale che ti ci affezioni, è un qualcosa di freddo, di senza sentimento.. *come fai ad avere un legame, a provare un'emozione, per quattro muri?!*

Nel tempo ho capito che le persone confondono l'oggetto-casa, con i ricordi, i bei momenti passati, all'interno di quella casa. Ma son due cose ben distinte.

Sarò drastico, ma giusto per far passare il concetto: se un domani quella casa la vendi, e viene rasa al suolo, nessuno cancellerà i tuoi ricordi. Nessuno cancellerà i bei momenti trascorsi in famiglia, quel Natale con quell'albero bellissimo, le prime marachelle, le carezze di tua mamma.

I ricordi rimangono vividi nella mente e nel cuore, una fotografia può aiutare a rispolverali ogni tanto, ma non è che se tieni questa casa un giorno ti svegli e torni indietro di trent'anni. La macchina del tempo non esiste, e ti dirò di più, se esistesse non la userei certo per rivivere nella vecchia casa…

Staccarsi emotivamente da quella casa, venderla, reinvestire quei soldi per i tuoi figli, può dare il via a nuovi momenti belli, ad altri momenti da ricordare.

La vita va avanti, sei stato figlio, ora sei padre o madre, un domani nonno o nonna… Non è la casa in sé l'elemento chiave, sono le persone a cui sei legato che alimentano i ricordi!

"UN GIORNO POTRÀ VENIR BUONA PER UNO DEI FIGLI"

Ma questo è il sogno di tuo figlio, o è semplicemente una tua speranza?!

Te lo chiedo così di brutto, perché i genitori spesso fanno i conti senza l'oste.

Ti parlo da figlio. La situazione è molto diversa rispetto a quando eri giovane tu. A 18 anni sei ancora un bambino. A 25 forse hai finito l'università. A 30 magari sei dall'altra parte del mondo.

Come puoi pensare, tu genitore, di tenere fermo un capitale con anni e anni d'anticipo, che nemmeno noi figli sappiamo cosa faremo da grandi?!

Voi genitori lo fate per sentirvi apposto con la coscienza, è un gesto nobile il vostro. Così come i vostri genitori hanno fatto con voi trenta o quarant'anni fa.

Ma ci sta che il mondo sia cambiato rispetto ai vostri tempi. Ci sta che prima trovavi lavoro e moglie entro 10 chilometri da casa, e adesso invece lo spazio di ricerca sia diventato il mondo intero.

Siamo nel 2020, e che ci piaccia o meno, questi sono gli effetti della globalizzazione.

Non sono cambiati solo i modi di vivere, anche le case sono cambiate di conseguenza. Tuo figlio può anche rimanere a vivere in zona, ma chi l'ha detto che ha la voglia e il tempo di andar dietro a quella casa enorme, a quel campo di terra?! E la futura moglie, sarà contenta?!

Sto correndo troppo?! Sto guardando troppo in là? Ti sto ponendo domande e dubbi troppo in anticipo sui tempi?! Certo che si!

Ma è giusto per farti capire quanto il futuro sia troppo incerto in un mondo che corre a mille all'ora come quello di adesso. Vendi e dai la possibilità a tuo figlio di costruirsi il suo di futuro… Te ne sarà grato!

Filippo Molon, 34 anni, Consulente immobiliare e parte integrante del team CasaLab dal febbraio 2012.

«Superata la fase d'impasse dovuta al *lockdown* della scorsa primavera, stiamo vivendo un periodo piuttosto **positivo** per le compravendite immobiliari. C'è fermento, le famiglie hanno **voglia di comprare** casa.

Dall'altro lato, soprattutto qui a Monselice, le soluzioni "buone" da vendere sono sempre meno..»

«*Cosa intendo per "buone"?!* Case che rispecchiano realmente le esigenze di chi sta cercando, e con il prezzo in linea coi valori commerciali.

È inutile pubblicizzare 50/60 case, e poi il 90% sai già in partenza che non le venderai mai.

Questo è quello che fa la maggior parte della concorrenza. Una vendita sul mucchio la beccano sempre»

«Noi abbiamo deciso di fare diversamente. **Poche case**, al giusto prezzo, ma che sappiamo di poter vendere concretamente.

Preferisco star qui e spiegarti l'altro lato della medaglia, partendo da zero, dimostrandoti dati alla mano **la convenienza** che avresti vendendo la tua casa ereditata, anche dovessero volerci mesi per farti ragionare, piuttosto che portare 10 clienti a vedere la stessa casa che non compreranno mai!»

Telefono 3459947284

Mail filippo@casalab.info

Una casa ereditata, rimane ferma mediamente per un periodo di 3 anni e 8 mesi.

Il 73% delle case ereditate, alla fine vengono messe in vendita.

Negli ultimi 10 anni, il valore medio delle case in Italia è sceso del 40%.

La pressione fiscale sulle seconde case, comprese quelle ereditate, è ai primissimi posti in Europa.

Se sei proprietario di una seconda casa che hai ereditato, questo articolo potrebbe rappresentare un punto di svolta per te.

Ti chiedo di prestarmi attenzione per due motivi.

Il *primo*, è che la tua casa vuota costituisce un'opportunità incredibile per uno dei miei clienti che cercano da comprare.

Il *secondo*, è che potrei farti risparmiare un sacco di denaro nei prossimi anni.

Vado dritto al nocciolo della questione.

Ho analizzato e raccolto 7 convinzioni, 7 modi di pensare, 7 principi (sbagliati!), che regolano le decisioni di una persona quando eredita una proprietà immobiliare.

Intendiamoci, non sono né un cuore di ghiaccio, né un freddo calcolatore. Messe giù così d'impatto, posso anche capirle, e -magari parzialmente- condividerle pure.

Ma un Consulente non si chiamerebbe tale, se non avesse la propria opinione rispetto alla questione da affrontare, e qualche buona argomentazione per far riflettere i suoi clienti.

L'articolo che ho preparato, nasce proprio nell'ottica di aiutare un po' di persone a riflettere su quella loro casa chiusa da un po'.

Se anche solo uno di voi cambierà prospettiva dopo la lettura del mio pezzo, e deciderà seriamente di chiamarmi oggi stesso per partire con la vendita, avrò fatto centro!

Vediamo quali sono queste *false credenze* che stanno minando seriamente il valore del tuo capitale, e qual è l'altra faccia della medaglia che probabilmente finora non avevi mai preso in considerazione.

"NON VOGLIO PASSARE PER IL ROMPI: LASCIO CHE SIANO GLI ALTRI A DECIDERE"

"Succede anche nelle migliori famiglie.." potrebbe diventare la sceneggiatura di una sitcom italiana.

Casa ereditata da due o più persone. Il tempo passa e i dissapori aumentano.

Per una casa ereditata si rischiano di minare equilibri delicatissimi.

Il problema, siamo schietti e sinceri, non è quella casa ereditata, ma nodi irrisolti nei rapporti famigliari, che qui vengono al pettine.

C'è chi «non è giusto che siamo divisi alla pari, ci sono andato dietro sempre io ai miei genitori» C'è chi «quell'altro è già stato aiutato, e comunque anche qua vuole la sua parte»

Di casini nelle eredità ne ho visti e gestiti a non finire. Anche perché poi non sono solo gli eredi, ci sono anche i relativi mariti o mogli, i figli, tutti a metterci bocca.

Tante case restano lì ferme per anni, proprio perché nessuno trova il coraggio di fare la prima mossa. Nella paura che poi quell'altro erede chissà cosa pensa, magari che hai bisogno di soldi, o che non hai neanche un minimo di riconoscimento per quello che hanno fatto i genitori per voi, ecc. ecc.

Ti dico chiaramente che sono tutte cose che penserà comunque, che tu prenda in mano i discorsi immediatamente, che tu decida di uscirtene a mesi di distanza. Il problema non è il "quando", è che ci sono controversie irrisolte da anni, che il tempo non farà altro che alimentare...

Vuoi vivere sereno?!
Non rimandare a domani quello che puoi fare oggi.

E in questi casi, una terza persona estranea alla proprietà, è davvero indispensabile!

"CHISSÀ COSA PENSEREBBE LA GENTE DI ME, VEDENDOLA IN PUBBLICITÀ"

Idem come prima. Esagero, ma giusto per farti passare il concetto: che tu decida di metterla in vendita il giorno dopo del funerale, che tu decida di aspettare 10 anni, ci sarà sempre qualcuno che ha qualcosa da ridire.

Con l'unica differenza che se decidi di metterla in vendita a stretto giro, queste voci si placheranno nel giro di qualche mese, e una volta venduta si scorderanno di te e della tua casa.

Se invece aspetti dieci anni, non farai che alimentare le dicerie!

La cattiveria e l'invidia della gente non conosce limiti. E anche il più menefreghista della terra, col tempo finirebbe per soffrirne.

Col mio lavoro ne sento di ogni, quando si tratta di case ereditate.

«La tiene lì perché tanto non sa neanche che farsene dei soldi, con tutti quelli che si è trovato nel conto dei vecchi»

«Non la vendono perché sono in guerra tra fratelli, piuttosto gli danno fuoco»

«Le mogli sono il problema, si sono fatti manipolare il cervello da quelle lì»

E più passa il tempo, più si ingigantiscono gli eventi.

Per quello ti dico che ci sarà sempre sempre sempre qualcuno che avrà la sua da dire. Meglio chiuderla subito, meglio non farsi paranoie per i vicini, per i conoscenti, lasciarli che parlino pure alle spalle (tanto lo farebbero in qualsiasi caso), e vendere a stretto giro.

Se quella è la tua scelta, non farti problemi per la gente!

"ADESSO CHE IL MERCATO È PROPRIO A TERRA, NON È CONVENIENTE"

Qua la mia risposta dipende un po' da quanto tempo hai questa casa vuota. Nel senso che se sono 10 anni, tenerla altri 10 probabilmente per te non è un grosso problema. Se tutto va bene, un'offerta buona ti era anche arrivata anni fa, ma non hai avuto un buon consigliere che ti facesse riflettere.

Se invece sono pochi mesi, pochi anni al massimo, meglio che inizi seriamente a ragionarci sopra. Perché è sempre meglio pentirsi di aver venduto, che pentirsi di non averlo fatto!

Il mercato è da 10 anni che è a terra, per come lo consideri tu. Sei rimasto arroccato ai prezzi della bolla del 2006/2007, quando di colpo siamo passati dalle Lire all'Euro raddoppiando i valori. Poi la crisi, il ridimensionamento dei prezzi, quel 40% in meno. Siamo semplicemente tornati ai valori pre-bolla, siamo tornati ai valori equi di mercato, sostenibili e in linea con la reale capacità di risparmio delle famiglie italiane.

Non è conveniente secondo quale parametro?!

Se il tuo riferimento è ai prezzi gonfiati di 15 anni fa, vai tranquillo che non ci torneremo mai. E anche un giorno dovessero alzarsi i prezzi per via dell'inflazione, quello che oggi puoi comprare con 10, domani costerà 15 o 20.

Tanto vale prendere 10 oggi, e fare quello che devi fare con questi soldi, piuttosto che rimanere arroccato sulle tue idee!

"MEGLIO UNA CASA, CHE I SOLDI FERMI IN BANCA"

Questi sono i suggerimenti dei nostri nonni «Meglio una casa, meglio un campo di terra, è lì fermo, lo puoi toccare con mano, che un numeretto sul conto corrente»

E se una volta poteva anche starci come discorso, non c'era preparazione, non c'erano nemmeno gli strumenti per tenere sotto controllo il tuo capitale in denaro, oggi questa situazione si è completamente stravolta a mio avviso.

I controlli per garantire la sicurezza sulle operazioni d'investimento si sono fatti più stringenti, a tutela del cliente. Oggi rischi di perdere denaro solo se ti azzardi su investimenti ad alto rischio.

Ci sono una marea di prodotti a capitale garantito, che ti permettono serenamente di ottenere una piccola rendita.

Ma quello che è cambiato rispetto agli anni dei nostri nonni, è soprattutto il mercato immobiliare. Oggi avere una casa non è più un investimento, non è un capitale garantito e che si rivaluta nel tempo come all'epoca.

E la colpa principale è la costruzione selvaggia dei primissimi anni 2000, con un numero di nuove abitazioni che hanno superato le reali esigenze abitative nel nostro Paese. Un surplus di offerta, di offerta di bassa qualità, che ha finito per danneggiare un po' tutti.

Oggi, una casa di proprietà è più che sufficiente. La seconda casa al mare o in montagna ci sta, è uno sfizio ed è giusto anche togliersi qualche sfizio chi ha le possibilità. Ma il resto, dammi retta, meglio investire su qualcosa che rende davvero!

CHIARA FERRAGNI COME TESTIMONIAL PER LA TUA CASA DA VENDERE!

SOCIAL E MERCATO IMMOBILIARE, UNA COMBINAZIONE ESPLOSIVA

*ASTENERSI DALLA LETTURA, SACCENTI, CRITICI E ROSICONI

Uffizi, effetto Ferragni: boom di visitatori giovani, i dati del museo
Chiara Ferragni agli Uffizi, ed è subito boom di visite per il museo
Pioggia di critiche per la foto davanti ai capolavori di Botticelli, ma "l'effetto Ferragni" è formidabile
Uffizi, ''effetto Chiara Ferragni": boom di visitatori e +27% di giovani nel weekend
Boom di visite agli Uffizi dopo la Ferragni, il direttore Schmidt: "Mi spiace per i tuttologi"

Ho raccolto solo alcuni dei titoli apparsi sui notiziari nazionali lo scorso luglio, a margine della visita agli Uffizi dell'*influencer* italiana più famosa al mondo.

Le sue foto tra i corridoi di uno dei musei-simbolo della cultura e bellezza italiana, in poche ore hanno fatto il giro del globo, ricevendo una pioggia di *like*.

Nel weekend successivo, gli Uffizi hanno registrato un vero e proprio **boom di presenze**, con un +27% di giovani under-25, che non rappresenta di certo la fascia di pubblico più abituale per un museo a metà luglio.

Ora, possiamo star qui a disquisire e polemizzare fino a domani sulla Ferragni, sulle sue qualità, sulla sua intelligenza, sul personaggio costruito attorno, sull'esempio che da ai giovani, ecc. ecc. ecc.

Ma con tutto quello che c'è da fare in Italia per risalire la china, sarebbe tempo e fiato sprecato.

Meglio a questo punto prendere la notizia, e vedere di ricavarne qualcosa di buono. Del gossip, della polemica, a me personalmente frega ben poco.

Ti faccio una confidenza. Io, la Ferragni, la seguo sui social da tanto tempo.

20 e rotti milioni di followers, qualcuno deve pur essere. Mi fanno sorridere quelli che snobbano i social, quelli che *"la Ferragni e Fedez chiii???"*, e poi sanno vita-morte-miracoli di quello che fanno dalla mattina alla sera.

Ora, non sono il diciottenne che guarda la Ferragni perché mette due foto in lingerie, per le pose ammiccanti, ecc. ecc. Di anni ne ho più del doppio, e la Ferragni mi interessa sotto l'aspetto prettamente *commerciale*.

Ho un'attività, ho dei clienti da far contenti, ho la responsabilità di una famiglia, che diventano 4 sommate a quelle dei miei collaboratori. Se ci fosse anche una sola cosa da imparare per il mio lavoro, per far contento un cliente in più, per pagare serenamente gli stipendi al primo del mese anche il prossimo mese, ben venga...

Davide Rosa, 37 anni, titolare dell'agenzia, nel campo dell'intermediazione immobiliare dal 2004.

«Quando ho iniziato questo mestiere, di anni ne son passati parecchi, si vendevano anche i sassi. Bastava il cartelletto appeso fuori dal terrazzo, per trovare il cliente giusto che comprava.

Sedici anni fa, praticamente parliamo di un'era geologica in un mondo che viaggia a tremila all'ora. Nel mio articolo ho parlato tanto di Facebook, dei social, ormai entrati a far parte della nostra **quotidianità**. Ma sedici anni fa, Facebook era solo un ibrido del fenomeno mondiale dei giorni nostri»

«Questo per dirti che **il mondo cambia**, e cambia ad una velocità incredibile. Cambia il mondo, e **cambia anche il modo di vendere**. Quello che ho imparato sedici anni fa nel campo della mediazione immobiliare, oggi è praticamente scomparso..

Eppure ci sono clienti e agenzie radicate sui sistemi di una volta, professionisti che ritengono i *social* una perdita di tempo, anziché uno strumento micidiale per "incontrare" clienti. Li lascio ben volentieri con le loro idee, a fare la muffa in attesa che la genti entri in ufficio.

Ma te, te che hai una casa da vendere, te che vuoi darti la possibilità di portare a casa **il miglior prezzo**, te non puoi mica permetterti di prendere sottogamba l'argomento!»

Telefono 3459904715

Mail davide@casalab.info

E di cose, da lei, dal suo modo di comunicare, in questi anni ne ho imparate parecchie.

Oggi te ne racconto qualcuna -l'esempio della sua visita agli Uffizi calza a pennello- perché nel 2020, se vuoi vendere casa e realizzare il miglior prezzo possibile, non puoi fare a meno dei *social*, e non puoi fare a meno di un'agenzia che investe pesantemente su questo strumento potentissimo di marketing.

Prendiamo *gli Uffizi*. Ti parlo in prima persona.

Io non sono un esperto d'arte, non mi definirei un appassionato di musei. So cosa sono per carità, ci sono stato un paio di volte nella mia vita, una 'costretto' (si può dire?!) con la scuola, una perché ero già a Firenze per dell'altro. Se qualcuno mi chiedeva quali sono le opere più famose degli Uffizi, fino a un mese fa avrei risposto *'bhooo'*

Sono da crocifiggere per questo?! Non credo… Semplicemente non si tratta né del mio settore, e nemmeno della mia passione.

Ma come fa un museo a farsi pubblicità, ad attirare nuovi 'clienti', visto che comunque un museo è un'azienda che vive e si mantiene coi biglietti comprati dalla gente..?!

Un sito internet ufficiale, il nome sulle guide turistiche, il passaparola di chi c'è già stato, la sponsorizzazione del ministero dei Beni Culturali, le mostre temporanee degli autori più famosi.

Il filo conduttore rimane però lo stesso.

Sono tutte attività rivolte ad un pubblico interessato, un "potenziale acquirente di biglietti" informato, l'appassionato d'arte, il turista che intenzionalmente programma la sua visita culturale in quella città - per quel museo.

E' un po' quello che succede quando devi vendere casa, se pensi alla pubblicità classica di qualsiasi agenzia immobiliare…

Un sito internet ufficiale, di cui devi conoscere il nome, e se è *.it .com .info* ecc ecc.

Il cartello messo fuori in vetrina, e mannaggia se davanti quella vetrina ci passi sempre in macchina e non c'è mai un buco per parcheggiare.

I siti generici, quelli li conoscono tutti, peccato che poi trovare la tua tra centinaia di altre proposte, è roba da ricercatori incalliti.

Un annuncio su qualche giornaletto, quelli della Tecnocasa li trovi dappertutto, peccato che mettono due info in croce e una foto mignon, il motivo per cui passano direttamente dalla buca delle lettere al cestino della carta.

Un po' di passaparola, «perché dai, avranno già qualcuno a cui proporre la mia casa…»

Ok, tutto giusto. I musei continuano a vendere i biglietti solo agli appassionati d'arte, a qualche scolaresca a prezzo ridotto, ai cinesi che vengono una volta nella vita a visitare l'Italia (e quest'anno neanche a quelli!).

Tu, ma più che "tu", l'agenzia alla quale ti sei rivolto, continua a proporre la tua casa da vendere a quelle dieci persone con cui ha già fatto affari, a quei pochi clienti che si fermano ancora davanti la vetrina, a quel 0,1% di famiglie che apre il giornaletto giusto per curiosità.

Peccato che poi i Musei italiani siano in crisi, che i direttori si lamentino delle scarse presenze, che non ci sono più soldi per la manutenzione e per il personale, che molti non abbiano nemmeno riaperto nel post-covid.

Peccato che poi, alla pari dei musei, la tua casa da vendere rimane fuori in vetrina per mesi e mesi, l'agenzia si lamenti della crisi, i clienti che parevano interessati svaniscono nel nulla al momento di concretizzare un'offerta.

Se hai già messo in vendita, sai bene di cosa sto parlando.

Se ci stai pensando, ma non sei ancora partito ufficialmente, considera questo articolo la tua salvezza!

Perché è proprio qui che entra in campo la nostra bella **Chiara Ferragni**. *"Bella"*, si intende per i 20 milioni di followers…

Per chi non mastica il linguaggio dei social, *un follower* è una persona che ti segue, uno che ti conosce, seppur solo virtualmente. Una persona incuriosita dal tuo stile di vita, da ciò che fai. Ci sono quelli più incalliti che cercano di assomigliarti, che imitano l'abbigliamento, le pose fotografiche, che vogliono frequentare gli stessi posti.

Immagina *la Venere* di Botticelli, che fino a quel momento diciannove-e-mezzo dei 20 milioni di followers manco sapevano esistesse, dopo la foto della Ferragni davanti…

Ripeto, possiamo star qui a disquisire per ore sulla cultura in Italia (e non solo in Italia) ma non ne veniamo fuori.

L'unico dato di fatto concreto, è quel boom di presenze successivo.

Gli Uffizi, una delle Gallerie d'arte più belle al mondo, gli dai visibilità tramite i social -tramite la regina dei social- **risultato +27%** di biglietti venduti a ragazzi che magari sarebbero andati al mare quel weekend.

Possiamo star qui a polemizzare fino a domani, ma non credo siano degli idioti i Direttori di tutti quei musei che, per il resto dell'estate, hanno steso il tappeto rosso a Chiara pur di averla come ospite.

Che c'azzecca questo con la tua casa da vendere?!

Che se rimani arroccato a quel pubblico che ti propinano il 99% delle agenzie in Italia, la tua casa -Uno- difficilmente riesci a venderla e -Due- esausto dopo mesi ti tocca svenderla perché c'è la crisi.

Non perché i cartelli, il sito, la vetrina, non li guarda più nessuno, ma perché c'è la crisi… Dai su, non scherziamo!

Dai un'occhiata alla nostra pagina Facebook, c'è un *post* di metà luglio, il lancio in anteprima di una nuova proposta in vendita: mi hanno scritto per *info*, qualcosa come 50 e rotte persone. Tempo due settimane ed era già venduta.

Ti dirò di più. Di queste 50 e rotte persone, appena 7 erano già passate in agenzia o ci avevano già contattati in precedenza. Il che significa aver moltiplicato *X volte* la probabilità di vendere, di trovare l'acquirente perfetto per questo appartamento.

Attenzione a una cosa importante.

Non è che tu privato domani mattina fai l'annuncio sui social della tua casa da vendere, e *SBAM* ti arrivano richieste a pioggia. Se al posto della Ferragni facevi tu la foto davanti la Venere di Botticelli, il giorno dopo gli Uffizi vendevano lo stesso identico numero di biglietti delle settimane precedenti.

Idem se ti sei rivolto all'agenzia pinco pallo, che i social una grazia che hanno la paginetta perché tutti gli altri ce l'hanno..

Ho investito anni per costruire *la Pagina* della mia agenzia, per testare i metodi di comunicazione più efficaci, per attrarre e coinvolgere i miei *followers*.

E sto investendo migliaia di euro tutti i mesi per sponsorizzare le case che ci vengono affidate in vendita, per "uscire" da quel pubblico 'consapevole di cercar casa' (quello che gira tutte le agenzie per intenderci, facendo una confusione della madonna) e "catalizzare" clienti nuovi, clienti che definisco 'freschi' perché non sono passati tramite il trituracarne della concorrenza.

La pagina Facebook di CasaLab Monselice "sta" alla tua casa da vendere, come la Chiara Ferragni "sta" agli Uffizi.

Gli Uffizi -belli bellissimi per carità- opere straordinarie dentro, ma con la Chiara Ferragni ecco quella visibilità *x20milioni* che mancava per vendere più biglietti.

La tua casa -interessante interessantissima per carità- caratteristiche uniche, tenuta benissimo, ma coi nostri social ecco quella **visibilità x4000** che ti manca per venderla!

Ora, tu puoi odiare i social, puoi vietarli a tuo figlio (lo farei anch'io fino a una certa età), puoi anche dirmi che quella non è la realtà e che la vita vera è un'altra, però sta di fatto che qui ti ho portato **dati concreti**, e che la casa da vendere è la tua.

Puoi fare come tanti altri, andare a farti raccontare le frottole dalla concorrenza, che non c'è più gente che compra, che il covid ha distrutto il mercato, che non danno più mutui ecc.ecc.

Oppure puoi darti **una nuova possibilità**.

Chiara Ferragni ti costerebbe un 50mila Euro per una foto davanti casa tua.

Noi di CasaLab, solo un po' di fiducia…

Ci vediamo presto in agenzia!

3 ERRORI DA MATITA ROSSA PER I PROPRIETARI DI UNA CASA DA VENDERE

...e come evitarli in partenza...

Valeria ha ereditato un appartamento dagli zii qui a Monselice, tre anni fa. Dopo qualche titubanza iniziale -*lo tengo / lo affitto / aspettiamo la successione per decidere*- ha deciso l'anno scorso di metterlo in vendita.
Valeria non è di qua, e gestire un appartamento "a distanza" non è affatto semplice. A dire il vero, non lo è nemmeno "da vicino", con gli affitti di adesso!

Valeria l'ho conosciuta quest'estate, quando mi ha contattata per chiedermi una mano con la vendita di questo appartamento «*…da quasi un anno che è in vendita con quell'agenzia, e niente da fare, non c'è nessuno di interessato…*»
Valeria mi racconta che l'ultima esperienza con una casa da vendere risale a quasi vent'anni fa. Non è di certo quella che definirei un'esperta del settore, così come non lo sono il 99,9% dei miei clienti.

Gli errori compiuti da Valeria con questo appartamento di Monselice, sono più che comprensibili, soprattutto se relazionati a quell'unica esperienza di vent'anni prima.
Con l'unica differenza che, all'epoca potevi pure permetterti il lusso di commetterli, tanto il mercato era talmente *in tiro* che le conseguenze erano irrisorie, adesso invece questi errori si rivelano deleteri.

Valeria ha semplicemente ripercorso la stessa strada che vent'anni fa l'ha portata ad una vendita veloce, 5 mesi ed erano già dal notaio per le firme.
All'epoca si era rivolta all'agenzia sotto casa, gli aveva comunicato i soldi che voleva prendere, due foto per la pubblicità e la piantina da far vedere ai clienti, il cartello appeso fuori in terrazzo, e via con le visite!

Oggi, e siamo nel 2020, Valeria è in "buona" compagnia. E' ancora questa la prassi più diffusa tra i proprietari che decidono di vendere casa e non hanno esperienza nel campo.
- Vanno dall'agenzia più vicina. O da quella che gli fa meno. Senza prendere prima un minimo d'informazioni
- Fanno una richiesta economica. Basata su idee personali. E trovano l'agente che "…intanto ci proviamo…"
- La pubblicità bastano due foto, la descrizione. Il cartello appeso fuori "mi raccomando!". «Poi la gente deve venire a vederla per capire bene…»

Intendiamoci, la colpa non è solo del proprietario.
Purtroppo è il sistema della maggior parte delle agenzie immobiliari italiane che è proprio sbagliato di suo. Figlio di un'epoca di vendite facili, quando si improvvisava agente immobiliare chiunque avesse un attimo di parlantina.

Potremo definirlo un bel *concorso di colpa* tra un proprietario -suo malgrado- inesperto, e un agente immobiliare arroccato sui metodi discutibili di una volta.
- *Ma perché questo sistema non funziona più nel 2020?!*
- Perché le agenzie, una o l'altra NON è la stessa cosa?
- Perché NON puoi permetterti nemmeno il lusso di 'provarci', con richieste di prezzo sbagliate?
- Perché la pubblicità standard che sei abituato a vedere dalle agenzie, NON è più efficace se vuoi vendere in tempi brevi realizzando il miglior prezzo possibile?

Prendo degli esempi da altri settori, giusto per farti capire l'evoluzione che c'è stata, e come invece il mercato delle compravendite, delle agenzie immobiliari, sia ancora fermo al *medioevo del commercio*.

<u>PARTIAMO CON LA "SCELTA DELL'AGENZIA GIUSTA"</u>.
Metti di organizzare **una cena** a cui tieni particolarmente, potrebbe essere una cena a lume di candela con tua moglie per il vostro anniversario.

La porti nella trattoria sotto casa? La porti dove vai tutti i mezzogiorno a mangiare coi colleghi per fare in fretta? O punti su qualcosa di più chiccoso?! Magari su un posto dove non siete mai stati, così da sorprenderla…
E cosa fai per non sbagliare? Un'occhiatina alle **recensioni** di quel locale non la dai?! Dai te la prendi per forza qualche **garanzia** per quella cena… E' da una vita che non andate a mangiare fuori insieme tu e lei, vuoi fare brutta figura proprio quella sera?!
Apri Google sul telefonino, apri Facebook, cerchi quel posto carino di cui ti hanno parlato, e giù a leggere tutte le opinioni di chi c'è già stato. Se son buone prenoti, altrimenti passi al prossimo. Anche se son poche «*le avranno cancellate?!*» passi al prossimo.
E' una cena importante, devi prenderti qualche garanzia! Sono l'unica che chiede a suo marito, quando andiamo in un posto nuovo, se ha dato un'occhiata alle recensioni su internet?! Non credo…

Se spendi i soldi, è giusto prendersi qualche *garanzia* in anticipo!
Che è lo stesso motivo per cui dovresti farlo anche prima di entrare in agenzia!

Sai qual è la differenza col ristorante?.. Ed è anche il motivo per cui la gente continua a fregarsene delle recensioni di un'agenzia immobiliare..?!
Che in ristorante vai, mangi -bene o male, ma mangi- e appena finito paghi. In agenzia invece non paghi niente per dargli la casa da vendere, e se non te la vendono non devi tirare fuori un euro.

Peccato che poi Valeria sono 11 mesi che ha l'appartamento fermo in vendita, e con quello che è successo in primavera, il mercato degli appartamenti sta letteralmente collassando!
E' vero che l'agenzia che ha trattato la vendita fino adesso non la paga e non la pagherà probabilmente mai, ma è anche vero che questi 11 mesi le sono costati qualche migliaio di euro sicuri di svalutazione…

Quindi, primo consiglio, LEGGI QUESTE BENEDETTE RECENSIONI PRIMA DI DARE A QUALCUNO LA TUA CASA DA VENDERE!

Monselice, via Fratelli Cervi

Perfetto se hai genitori anziani da avvicinare ai servizi.
In una delle zone top del centro

- Appartamento bilocale al primo piano, su fabbricato condominiale circondato dal verde; soggiorno con zona cottura, camera matrimoniale, bagno finestrato, due poggioli fuori, il garage
- L'immobile viene ceduto completamente arredato, e nel prezzo sono già comprese anche le tende da sole e il climatizzatore; è già libero, e quindi è una soluzione veloce per chi ha tempistiche brevi per trovare dove andare
- Via Cervi è una delle laterali di via Carrubbio, la strada che dal centro porta verso le piscine; il quartiere sviluppatosi intorno questa via, è -dati alla mano- una delle zone più ambite della città, proprio per la comodità a tutti quei servizi necessari nella quotidianità
- Altro punto di forza della palazzina -e più in generale del quartiere- è indubbiamente la tranquillità di questo posto: qualche ufficio, zero negozi, zero bar, strada a senso unico, parcheggi pubblici quasi sempre disponibili per i residenti
- L'ideale se hai uno o entrambi i genitori che vivono fuori, che -nonostante l'età avanzi- vogliono mantenere un minimo d'indipendenza, hanno bisogno di avere una casa più piccola da gestire, e non vogliono assolutamente pesare sui figli e sulle rispettive famiglie

*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

Elena Rosa, 35 anni, Consulente alle vendite, fa parte del team operativo sin dagli albori del 2008.

«La mia fortuna, è stata quella di imparare il mestiere quando il picco dei prezzi e delle compravendite in Italia era ormai superato. Non ho vissuto il periodo d'oro dell'immobiliare quando le case si vendevano praticamente da sole.

Per **sopravvivere** come professionista durante la crisi del 2011/2013, ho dovuto letteralmente "inventarmi" un sistema di lavoro che andasse fuori dai classici schemi adoperati dalla concorrenza»

«Risalgono a quegli anni le prime perizie commerciali che prendevano in considerazione **la disponibilità di spesa degli acquirenti**, oltre alle caratteristiche oggettive di una casa. Cosa che ancora adesso può essere considerata un *unicum* nel nostro territorio, con la concorrenza tuttora arroccata sui valori al metro quadro per la valutazione di un immobile.

Sempre di quegli anni l'idea di iniziare a **focalizzarsi** su di un ramo specifico del nostro settore, quelle *compravendite residenziali tra privati* che oggi ci vedono assoluto punto di riferimento nel mercato della Bassa padovana»

«All'orizzonte ci attende un periodo piuttosto impegnativo, dove impegno, sudore e competenze saranno di fondamentale importanza per superarlo. Un periodo che affronto però con la serenità di chi ha consolidato **un metodo di lavoro efficace**, che ha dato enormi risultati negli ultimi anni, e che potrà aiutare tantissime famiglie a vendere casa al miglior prezzo anche nell'immediato futuro»

Telefono 3459943687

Mail elena@casalab.info

CAPITOLO "PREZZO".

Mi immagino domani mattina che vai dal **dottore** per un problema fisico. Non parlo del medico di base, ma di uno specialista di cui hai sentito parlare un gran bene, di uno che hai aspettato settimane per prenotarti, uno che magari ti costa anche un centino/un centocinquanta per una visita di venti minuti.

Cosa ti aspetti da lui? Probabilmente, che ti dia le medicine giuste da prendere…
Non credo che vai da questo, aspetti settimane, spendi dei bei soldi, e quando è ora di prescriverti la cura gli suggerisci tu quali medicine ti servono… o sbaglio?!
Rischi anche che ti mandi fuori a pedate nel sedere…
E perché allora, quando vai da un professionista per vendere casa, devi "prescrivergli" tu il prezzo di vendita?!

Se vent'anni fa -anche meno- si poteva anche accettare di pubblicizzare un prezzo alto, tanto il mercato cresceva, e dopo sei mesi quel prezzo alto si sarebbe rivelato equo, ora non è più così.

Il problema è che le agenzie immobiliari sono i peggiori *dottori della mutua* che ti possono capitare a tiro. Ti fanno le ricette (ergo, **le valutazioni**) a sentimento, senza neanche visitarti. Qualche "cura giusta" nel mucchio la beccano pure. Gli altri -chissenefrega- tanto la casa da vendere è la tua, mica la sua!
Ora, io se ho un problema serio vado diretta da uno **specialista**, mi faccio prescrivere le medicine, mi faccio spiegare per filo e per segno perché questa medicina anziché quell'altra, e non sgarro di una virgola dalla cura che mi ha prescritto.

Per la tua casa da vendere, visto che la ritengo una cosa seria una casa da vendere, il consiglio è di fare la stessa cosa. Vai da uno specialista di compravendite residenziali, ti fai dire il prezzo, te lo fai spiegare dati concreti alla mano, e non sgarri di una virgola rispetto le sue indicazioni.
Non ti fai sparare in faccia la cagata del «..ci proviamo e vediamo come va..», perché se hai un problema serio di salute, col 'provarci' fai ora a morire.

Ripeto, TI FAI DIRE IL PREZZO, TI FAI DARE DELLE PROVE CONCRETE CHE QUEL PREZZO FUNZIONA, E NON CI METTI BOCCA SE VUOI VENDERE PER DAVVERO.

INFINE C'È IL DISCORSO "PUBBLICITÀ".

Come puoi pretendere che il tuo appartamento venga venduto al miglior prezzo possibile, se l'agenzia ti ha fatto due foto in croce fatte anche male, una descrizione identica a quella dell'altro in vendita nella palazzina affianco, e che usa il cartello appeso fuori dal terrazzo come lo strumento di marketing più potente che esista?!
Ooohhhh sveglia, siamo nel 2020.

Qua mi viene in mente un esempio che ci fa sempre Davide quando ci parla di pubblicità e di come puntare a realizzare il miglior prezzo (a proposito, se non l'hai ancora fatto, dai un'occhiata al suo articolo di questo mese).
Prendi **una borsa** di Louis Vuitton. Prendine una tarocca identica che vende l'abusivo in spiaggia. Metti la borsa tarocca nella vetrina di Louis Vuitton in centro a Milano. Prendi quella originale e mettila in mezzo alle altre che vende il moretto in spiaggia. Quale delle due fa venire le bave alla bocca alle signore?!
Quella da 1.000 euro (tarocca) in corso Monte Napoleone, o quella da 50 euro (originale) buttata sopra l'asciugamano in spiaggia?!

L'acquirente non compra solo il 'prodotto', nemmeno se si tratta di una casa. Compra il prodotto, ma soprattutto quello che *sta attorno* al prodotto, la sua esclusività, chi glie lo vende, le emozioni che gli regala possederlo.

Come puoi pensare che la tua casa, il tuo appartamento, buttato lì in vetrina in mezzo ad altre cento case, l'annuncio standard con l'elenco delle stanze, due foto obbrobriose, risalti rispetto la concorrenza?!

Chi è che ha mai letto *l'etichetta* di Louis Vuitton per capire di che materiale è fatta quella borsa?
Chi è che ha mai approfondito *i dettagli tecnici* di un IPhone per scoprire il costo reale di produzione?
E perché la gente dovrebbe farlo quando compra una casa?!
E' l'elenco di quattro stanze-dei metri quadri-della classe energetica, quello che fa la differenza, o piuttosto le emozioni che trasferisce all'acquirente *l'unicità* del tuo prodotto rispetto a quello proposto dalla concorrenza?!

E' lo stesso concetto per il quale in CasaLab selezioniamo le proposte in vendita, e non devono mai esserci più di 3 o 4 proposte della stessa tipologia.
Come posso dare risalto alla tua casa da vendere, se poi ne ho altre 10 o 15 di simili?!
Ti assicuro che vende di più Louis Vuitton la settimana di Ferragosto in centro a Milano con 3 borse in vetrina, che il moretto in spiaggia a Riccione con 100 borse al collo da mostrarti…

Quindi, PUNTA TUTTO SU CHI SA OFFRIRTI UN SERVIZIO ESCLUSIVO, CHIEDIGLI QUALI STRUMENTI PUBBLICITARI UTILIZZA E ACCERTATI SUL SUO SITO UN MASSIMO DI 20/25 CASE IN VENDITA CONTEMPORANEAMENTE.

Prendi questi tre consigli,

- RECENSIONI DA LEGGERE PRIMA
- PREZZO BASATO SU DATI CONCRETI
- SERVIZIO PUBBLICITARIO ESCLUSIVO

e ti fai un bel ripassino prima di affidare la tua casa da vendere all'agenzia.

Se trovi quello serio, vai tranquillo che trovi il suo sistema di lavoro spiegato e illustrato nei dettagli ancor prima di varcare la porta dell'ufficio. Di recensioni ne trovi da stancarti di leggere, ha un metodo di valutazione concreto basato su dati facilmente dimostrabili, e a livello pubblicitario lo becchi ovunque.
Non ci sarà nemmeno bisogno di chiedere se fa questo o quello. Trovi tutto alla luce del sole.

Se invece hai già messo in vendita, e leggendo questo articolo hai capito di essere cascato male, il consiglio è di fare come Valeria. Ci chiami, ci organizziamo un appuntamento, vediamo insieme di rimediare. Una soluzione c'è sempre, l'importante è parlarne a quattr'occhi. Ti lascio il mio cell 3459943687, mandami pure un messaggino anche adesso.

Buona vendita!

Monselice, via Carrubbio

Bicamere, ultimo piano, libero da subito.
Il "classico" appartamento, ma con il vantaggio di una zona comodissima a tutto

- La posizione è indubbiamente il vero punto di forza di questa proposta: appartamenti in vendita a Monselice ce ne sono a bizzeffe, ma pochissimi che vantano la comodità ai servizi (a piedi!) che trovi qui
- Si tratta di un secondo ed ultimo piano, l'ideale per chi non vuole nessuno sopra la testa. Soggiorno e cucina ampi, due stanze da letto, il bagno, due terrazze abitabili
- Sotto c'è un garage enorme: ok l'auto al coperto, anche se qui hai parcheggi pubblici a non finire sotto casa; ma qui puoi tenere la moto, le bici, il tavolo da lavoro, e chi più ne ha più ne metta
- Gestione condominiale 'interna', un fattore da non sottovalutare quando si acquista un appartamento: un risparmio di 3/400 Euro all'anno, e una garanzia in più sull'armonia dei rapporti tra vicini
- Se già vivi in centro a Monselice, se non vuoi rinunciare a determinate comodità sia per te sia per i tuoi ragazzi, se l'affitto hai capito che stai buttando i tuoi soldi dalla finestra, questa è la soluzione da comprare!

*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

Solesino, via Broglio

Prezzo, indipendenza, spazio fuori: un bel mix per chi sa farsi i lavori e vuole fuggire dall'appartamento

- Porzione di bifamiliare da riprendere in mano completamente; ingresso indipendente dalla via pubblica principale, facciata rivolta dal lato opposto
- Lo spazio interno non è grandissimo, parliamo di circa 80 mq calpestabili -due stanze grandi sotto e due stanze grandi sopra- "il giusto" per una famiglia di 3 o 4 persone al massimo
- C'è un annesso rurale nella corte esterna, un fabbricato da demolire e ricostruire -anche non subito- ma che può garantirti quella cubatura utile se devi creare un piccolo magazzino/deposito per l'attrezzatura, o un garage per l'auto, il furgone, ecc
- Il vero "pezzo forte" di questa proposta, è lo spazio fuori: 900 metri tra corte e giardino, perfettamente inquadrati, interamente recintati, disposti completamente dinanzi la facciata principale
- Se coi lavori ci sai fare, se sei stanco della vita d'appartamento, se hai un budjet di partenza non elevatissimo -"ma piuttosto di farmi un mutuo faccio con le mie forze"- questa è la soluzione perfetta per te!

*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

Monselice, via Isola verso Monte

Casa a schiera di testa. Zona Carmine, vicino le scuole. Il tuo primo acquisto, senza accontentarti della vita da condominio…

- Fabbricato d'epoca edificato ai piedi del Montericco, i muri ancora in pietra come una volta, il tetto con le travi e le tavelle per quella sensazione di rustico e di calore che tanto piace nelle nostre zone
- Due piani: sotto, salotto e cucina; sopra, due stanze da letto e il bagno con la doccia
- Ingresso indipendente dalla strada principale; sul retro c'è l'ingresso per il cortile privato, dove c'è un ripostiglio esterno e una tettoia accatastata
- C'è qualche lavoro da fare, per questo il prezzo è decisamente interessante: nulla di straordinario o che impieghi chissà quali cifre, ma sicuramente prima di entrare un'opera di ammodernamento generale è necessaria
- E' l'ideale per chi si trova alle prese col primo acquisto, che non vorrebbe accontentarsi del classico appartamento da condominio, e nemmeno prendersi per la gola con un mutuo esorbitante

*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

Pozzonovo, via Merlin

Un ottimo investimento in ottica futura. Una casa "di passaggio", con i vantaggi di una zona che andrà rivalutandosi negli anni

- Porzione di casa a schiera di testa, su due piani, con garage/lavanderia posizionati sul retro; abitata fino a poco tempo fa, si presenta in buone condizioni, pronta per essere abitata da subito
- Dentro dispone di zona giorno con salotto e cucina separati, due camere da letto grandi e una più piccolina, oltre al bagno; sono le misure perfette per una coppia con uno o due figli
- Pozzonovo, già sede operativa di alcune aziende importanti, è direttamente limitrofo pure con la zona industriale di Monselice; per la sua dislocazione, per la rapidità al nuovo Ospedale, per l'imminente inizio dei lavori del casello autostradale, Pozzonovo è da considerarsi un ottimo posto dove investire in prospettiva
- Per tutte le caratteristiche sopraelencate, questa soluzione potrebbe rivelarsi un ottimo affare per chi sta cercando la prima casa da comprare, per chi vuole assolutamente uscire dall'affitto, senza però impegnarsi da subito con un investimento economico importante: hai una casa e non un appartamento, non devi spenderci chissà quanti soldi di lavori, ma -soprattutto- in una zona che ti permetterà poi di rivendere facilmente

*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

Tribano, via Roma

In centro e singola: ma dove la trovi un'occasione del genere per sistemarti definitivamente?!

- Perfetta per la famiglia che sogna il salto di qualità: oltre 200 mq su due piani, ingresso privato, spazio esterno tra corte, giardino e pergolato di circa 400 mq
- Ristrutturata da capo a piedi tra fine anni '70 e inizio anni '80, con investimenti economici importanti evidenziati dai dettagli architettonici esterni, dalla particolarità nelle finiture e negli ambienti interni; un'ottima base di partenza, su cui ovviamente occorre metter mano, per realizzare quegli ammodernamenti necessari a renderla più confortevole per gli attuali standard abitativi
- Qui hai la possibilità di usufruire del nuovo bonus sulle ristrutturazioni al 110%; elevarla di due classi energetiche non sarà un grosso problema, e ti permetterà di ritornare gran parte del tuo investimento nel corso dei prossimi anni, senza rischiare il famoso "passo più lungo della gamba"
- La zona è perfetta per chi vuole evadere dal casino dei centri più grossi, senza però rinunciare alle comodità essenziali per una famiglia; supermercato, scuole, patronato, campo sportivo, banca, poste, dottore, tutti lì nell'arco di 300 metri da casa…
- L'ideale per chi vive già su una casa di proprietà, ma vorrebbe finalmente cambiarla per quella del "per sempre"

*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

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

grafica e stampa futuramaonline.com