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

L'EVOLUZIONE DELLA VENDITA IMMOBILIARE:
FOCUS SULLA PERSONA
RIFLESSIONI DI UN ANNO CHE STA PER TERMINARE...

Enrico Mardegan consiglia
CasaLab Monselice

Ci siamo trovati benissimo, ci hanno seguiti nella vendita e nell'acquisto sempre con grande professionalità rispettando le nostre esigenze. Abbiamo iniziato il rapporto come clienti e alla fine ci hanno fatto sentire amici. In futuro so a chi rivolgermi perché posso contare sulla loro competenza, professionalità, gentilezza e amicizia. Grazie.

CasaLab Monselice

Bledi Linda Imeraj consiglia
CasaLab Monselice

Eravamo stancamente alla ricerca di una casa, coi nostri problemi e le nostre esigenze particolari. Casualmente abbiamo conosciuto Filippo. Il fatto di aver trovato l'appartamento è stato un colpo di fortuna, ma posso dire che è stata una fortuna l'avere interagito prima con Filippo, poi con Leo, i quali sono riusciti a comprendere i timori che avevo e mi sono venuti in contro nel migliore dei modi. Anche la componente umana fa parte della professionalità. 5 stars.

CasaLab Monselice

Paola Crivellaro consiglia
CasaLab Monselice

CasaLab non è una semplice agenzia immobiliare. È accoglienza, professionalità, dedizione per il proprio lavoro. Un team efficiente che sa consigliarti al meglio, sa affrontare qualsiasi dubbio o difficoltà. Ho venduto un appartamento in tempi celeri, e sicuramente quando dovrò cambiare casa mi affiderò nuovamente a loro.

CasaLab Monselice

Sabina Pescarolo consiglia
CasaLab Monselice

Con CasaLab, con l'aiuto di Leo, abbiamo venduto casa in un tempo brevissimo, circa un mese. Partivamo con l'urgenza di vendere entro un anno; abbiamo perso tempo affiggendo un cartello fai da te…Dopo cinque mesi ci siamo convinti e ci siamo affidati a loro; proprio così: affidati; quando devi vendere il tuo bene piu' prezioso hai bisogno di consigli, di una valutazione congrua, di persone che ti sappiano ascoltare. Siamo stati accolti in agenzia e poi Leo è venuto a fare un sopralluogo. Le cose sono state chiare fin da subito, le visite discrete e in un mesetto abbiamo trovato un compratore. Leo si è arrangiato di tutto….non mi pareva vero…e insieme ce l'abbiamo fatta. Non possiamo che ringraziare CasaLab, Leonida Todaro per primo. Consiglio Casalab anche a chi deve acquistare: la casa è il nostro nido, il nostro rifugio ed il nostro bene piu' prezioso: ci si deve affidare a professionisti e di questi è composta Casalab.

CasaLab Monselice

Siamo agli sgoccioli di un anno pazzesco, per certi versi interminabile. Mentre scrivo non ho ancora la percezione di quelli che saranno gli sviluppi di questo virus nelle prossime settimane.
Ci chiuderanno in casa di nuovo?
Riusciremo a tenerlo a bada?
Arriverà un vaccino?
Si scoperchierà il vaso di Pandora?

Non sono un esperto e non mi lancio in previsioni o congetture varie.
Sono semplicemente un marito, un padre di famiglia, una persona che si alza tutte le mattine per andare al lavoro come moltissime altre. Una persona che rischia quello che stiamo rischiando in tanti: *appiattire* la propria vita per il timore di un nemico invisibile, crescendo i propri figli nel nome del distanziamento sociale, della paura del prossimo, dell'ossessione alla pulizia maniacale con questi gel che ci stanno bruciando la pelle.

APPIATTIRE, questa è la parola chiave.
E' la strategia del potere messa in atto da secoli.
E' più facile comandare un popolo piatto, un popolo che ha paura, un popolo che ignora la verità.

Funziona così anche nel mondo del commercio.
Stanno tentando di *appiattire* le nostre scelte a colpi di Amazon, uniformando i nostri acquisti, favorendo probabilmente quelle più redditizie a loro. Chiudono i negozi su strada, le piccole botteghe di paese, e possiamo star qui a muovere tutte le critiche di questo mondo a quei poveri esercenti che non sono stati capaci di evolversi nel tempo, però sai com'è, noi paghiamo le tasse in Italia, Amazon.. *boh?!*

Ora, la mia non è un campagna a favore dei piccoli commercianti contro questi colossi mondiali.
Sono d'accordo che i piccoli esercenti, i piccoli professionisti -e mi ci metto di mezzo anch'io- debbano migliorare nella quotidianità, evitando di lasciarsi schiacciare, rimboccandosi le maniche, tentando quel balzo in avanti necessario per sopravvivere ai tempi che cambiano.
Così come sono d'accordo che il consumatore debba tener d'occhio il portafoglio, e quanto sia difficile a parità di prodotto o di servizio andare nella bottega sotto casa, piuttosto che acquistare su internet da quello più conveniente.

E allora, come fare?
Non c'è una risposta univoca per tutti, e per tutti i settori.

Ma credo che la guerra dei prezzi, la guerra contro chi sta cercando di appiattire le nostre scelte riducendole esclusivamente ad un fattore economico o determinato dalla paura, possa essere combattuta rimettendo al centro di tutto il Consumatore -inteso come Persona- le sue emozioni, il suo vissuto, i suoi progetti.

Nel mio lavoro, nella mia agenzia, l'ho definita come una sorta di *Evoluzione 3D*.
Una terza dimensione, da aggiungere alle due che si presupponeva fossero le uniche che contassero nel mondo della compravendita immobiliare, la *Casa* ed il *Prezzo*.
Importanti, importantissime, cui dedichiamo un'enorme fetta di tempo nella quotidianità d'agenzia.
Ma piatte, piattissime, se considerate solo per quelle che sono: un oggetto, la Casa - un numero, il Prezzo.

I progetti, i desideri, le ambizioni, le paure anche, delle Persone che varcano la porta della nostra agenzia, sono davvero quel "*in più*" da considerare, quando si ha a che fare con qualcuno alla soglia di una decisione così importante come vendere o cambiare casa.
I tuoi pensieri, le tue opinioni, le tue titubanze, i motivi che ti spingono ad un passo importantissimo.
Le tue esperienze, come sei arrivato fin questo punto, il perché proprio oggi, non ieri e non domani.

Te, te inteso come Persona, diventi il vero punto focale che dà quella 'profondità' necessaria all'intero percorso di vendita o di acquisto. Ok la casa, ok il prezzo, ma senza di Te stiamo parlando di aria fritta.

Hai presente una stampante 3D? Lo stesso modellino stampato su un foglio di carta, che adesso acquisisce profondità, che ora puoi tenere in mano e osservare a 360°..?!
E' quello che stiamo cercando di ricreare all'interno della nostra Agenzia.
Una Casa, un Prezzo, che improvvisamente si trasformano da 'piatto' oggetto -da 'piattissimo' numero- ad un qualcosa di più profondo -al significato stesso di abitare quella casa- al significato stesso che avrebbe quel denaro realizzato vendendola.

E' da questo concetto di tridimensionalità, che nasce quel sistema operativo che ci differenzia profondamente dalla concorrenza.
***Occhio che ora partono gli haters a sparare a zero.. (si, ci siamo fatti anche gli haters!)*
Devo portare qualche confronto operativo per far passare certi concetti a chi ci legge per la prima volta. E pensate, miei cari haters, che ci sono pure colleghi che ci leggono, prendono spunto, e ringraziano!
*Dai, portate pazienza lo spazio di un paio di esempi..***

1-Prendiamo gli appuntamenti con chi sta vendendo casa
La "concorrenza 2D" si focalizza sul prodotto e sul prezzo. Tempo uno, massimo due appuntamenti, sono già lì a discutere di prezzo, di incarico, di cose tecniche.
Noi, prima di arrivare alla valutazione, ci incontriamo almeno 4 o 5 volte con tutti i proprietari. Figurati che la casa la vediamo non prima del 3° appuntamento.
Non è disinteresse verso la tua casa, o tempo da perdere (per i più maligni). Si tratta semplicemente di dare priorità a te, spazio alle tue idee, e 'dedicarci' il tempo necessario a capire *se siamo fatti l'uno per l'altro* A. Che poi, io non farei entrare nessuno in casa mia senza conoscerlo: figuriamoci se potrei mai dargli 'i sacrifici di una vita' in mano da vendere!

2-Prendiamo la pubblicità di una casa da vendere
Prendiamo quegli annunci particolarissimi che creiamo per proporre le case che ci vengono affidate.
Tu hai in mente il solito annuncio descrizione-mq-prezzo-condizionatore-giardino-arredato-ecc. ecc. Lo chiamo "l'elenco della spesa". Li facevamo anche noi un tempo, sono tuttora gli annunci standard del 99% delle agenzie immobiliari italiane.
Dai un'occhiata a quelli che trovi nel nostro sito o nella nostra pagina Facebook.. si ok, trovi anche qualche dettaglio tecnico, ma è giusto a completare un testo che punta alle emozioni, ai modi di vivere, agli aspetti irrazionali che rendono quella casa la miglior scelta possibile per un potenziale cliente in target.
E questo tipo di annuncio, è l'unico sistema che conosco per suscitare l'interesse del cliente perfetto, che altrimenti rischiava di tirar dritto perdendosi tra le centinaia di proposte presenti sui siti generici.

Sono giusto due esempi.
Due applicazioni concrete di cosa significa per noi rimettere al centro dell'intero servizio la Persona, ancor prima del Cliente.
E' uno sforzo enorme, me ne rendo conto. Quello che gli altri fanno con uno o due appuntamenti, noi ne impieghiamo quattro o cinque; l'annuncio che gli altri fanno in dieci minuti, noi impieghiamo mezza giornata a costruirlo.

Ma è l'unico sistema che conosciamo per non rimanere invischiati in quel 'piattume' in cui ci vogliono i poteri forti. L'unico modo per sfuggire a quell'etichetta di professionista 'piatto', che eroga un servizio altrettanto 'piatto'.
La strada che abbiamo intrapreso è quella più lunga ed impegnativa, ma di solito, sono proprio le strade meno battute a regalare gli scorci più belli!

PS Devi vendere o cambiare casa?! Sali in carrozza con noi!

COME LA PANDEMIA HA STRAVOLTO IL MERCATO DEGLI AFFITTI

BOOM DI OFFERTA, DOMANDA IN CALO, MA I PREZZI (AL MOMENTO) TENGONO: UNA SITUAZIONE SURREALE, CHE PREANNUNCIA UN DISASTRO SENZA PRECEDENTI

La pandemia da Covid-19 ha messo in crisi le aziende e bruciato stipendi, ma non ha avuto il potere di abbassare i prezzi degli affitti nelle città italiane.
E' la fotografia della situazione scattata dall'amministratore delegato di *Immobiliare.it* Carlo Giordano, sicuramente una delle voci più autorevoli quando si tratta di "numeri" nel nostro settore.

Leggevo la sua intervista qualche settimana fa, e vorrei riportarne i tratti più salienti, quelli su cui è necessaria una riflessioni approfondita sotto più fronti, e non solo per i proprietari di abitazioni affittate.
"La crisi sanitaria ha condizionato pesantemente domanda e offerta degli affitti, ma la pandemia non ha ancora spinto i proprietari degli immobili a modificare i prezzi. Questi ultimi sperano in una veloce ripresa dell'economia, e quindi temporeggiano, evitando di procedere al ribasso dei canoni, almeno per il momento"
e prosegue…
"…l'Italia è un paese unico, il 92% delle proprietà è intestato a persone fisiche, e sono soprattutto loro a mettere le case in affitto. Ma i locatori sono attendisti, guardano al lungo periodo. Non sono analisti, non si sono resi conto delle nuove necessità e caratteristiche del mercato, e vivono come hanno sempre fatto, almeno per ora"

Prendiamo qualche numero, per dare le giuste proporzioni alle affermazioni di Giordano.

Nelle grandi città italiane, l'offerta di abitazioni disponibili alla locazione è aumentata del 14,2% in sei mesi, con la "domanda" di potenziali clienti interessati ad entrare che è scesa del 13,2%.
Con Milano, locomotore d'Italia quando si parla di mercato immobiliare, maglia nera di questa preoccupante classifica, con un +68,7% di abitazioni sfitte.

E le città più piccoline?! Il trend è pressoché identico, con un'offerta di case disponibili alla locazione aumentata dell'11% circa, e una richiesta d'affitto scesa del 12%. Dati che, sommati tra loro, aprono la forbice tra offerta e domanda oltre il 20% rispetto al periodo pre-virus.
Un divario che, nelle previsioni e nella logica dell'andamento di queste settimane, difficilmente si assottiglierà nei prossimi mesi.

In un contesto del genere, quali spiegazioni attendibili per un andamento dei prezzi sui canoni mensili pressoché identico rispetto all'inizio dell'anno?!

Questo è il punto cruciale dell'intera questione.
Ti prego innanzitutto di prestare attenzione alla differenza tra canone richiesto e canone effettivamente stipulato. I dati raccolti da *Immobiliare.it* e citati in questo articolo, fanno ovviamente riferimento a quanto richiesto dai proprietari. Una richiesta economica praticamente identica rispetto a 6/7 mesi fa, ma che rimane sul mercato in attesa di trovare un inquilino che la accolga.

Tutto questo è dovuto principalmente a due fattori.

Il primo, l'esperienza e il modo di operare del proprietario tradizionale, che lo rendono meno reattivo al mercato che cambia.
Se dall'inquilino precedente prendeva 500€ al mese, prima di cambiare idea e abbassare il canone, farà passare molto tempo. I locali devono rimanere vuoti a lungo, prima di rendersi conto che 30/40€ al mese in meno -anche fosse per i prossimi 3 anni- sono comunque una perdita inferiore ad un immobile sfitto per 6 (?) 8 (?) o chissà quanti altri mesi.
Siamo più "lenti" rispetto agli altri Paesi, perché gli immobili affittati solitamente sono slegati da finanziamenti bancari, acquistati tramite risparmi personali, o ricevuti in eredità. Un immobile vuoto non rappresenta un problema immediato, perché non c'è un mutuo da pagare sopra.
Ma le domande vere da farsi sono altre… Una casa sfitta rende qualcosa? Quanto mi costa lo stesso? E se vendessi, esistono soluzioni più redditizie dove investire questi soldi? Potrei sfruttarli per un acquisto di cui beneficiarne maggiormente?
Se ti serve qualche idea a proposito, chiedi pure che ci riflettiamo insieme A

Il secondo, la percezione dell'inquilino medio italiano sulle responsabilità derivanti dal contratto di locazione.
In Italia, sappiamo bene che le leggi in materia di locazione abitativa, pendono decisamente a favore dell'inquilino. Se non paga, prima di buttarlo fuori passano anni. Se paga in ritardo, non puoi nemmeno fargli causa. Se esce senza preavviso, ti costa di più un avvocato per rivalerti sui 6 mesi, che i 6 mesi stessi. Se spacca qualcosa, devi riuscire a farti bastare quelle misere 3 mensilità di deposito cauzionale.
Questo per dirti che, sempre usando l'esempio di prima dei 500€, prima o poi un inquilino da mettere dentro lo trovi anche. Tanto se domani perde il lavoro e smette di bonificarti, sei tu che paghi le tasse comunque e devi prenderti l'avvocato per buttarlo fuori. Se domani trova qualcosa a meno o rompe con la fidanzata, non paga più e arrivederci. Sei te che devi riaffittare, sei te che perdi altri mesi di introiti, sei te che devi sistemare se ha fatto danni, ecc.

Quindi, riassumendo…
La richiesta economica tiene perché, da una parte abbiamo proprietari *slow* nella decisione, che l'immobile è di proprietà, che non hanno mai considerato soluzioni alternative all'affitto o calcolato quanto gli costa il mancato reddito di un immobile libero;
dall'altra perché gli inquilini, tutelati dalle leggi italiane, si fanno pochi problemi anche se il passo è azzardato, anche se sono a rischio col lavoro, anche se sarebbe opportuno trovare una stanza di meno risparmiando 100€, visto che sono già tirati coi conti tutti i fine mese.

Capisci bene che la situazione così descritta, rischia di implodere da un momento all'altro…

Voglio parlarti di Monselice, per prendere un esempio vicinissimo a noi tutti.
Monselice conta circa 8.000 abitazioni private, di cui circa il 10% affittate. Sono tante case in affitto!
Monselice "vive" d'affitto in particolare con le grosse aziende della zona industriale.
Gli affitti sono o di persone che si son trasferite per lavoro, o di giovani coppie che provano la convivenza.
Questi sono i target che vanno per la maggiore, e non è solo Monselice che è così, ovviamente.

Se il mercato del lavoro salta, *quante di queste persone potrebbero trovarsi in difficoltà?*
Si certo, salta anche chi si è fatto un mutuo, per carità. Ma quelli del mutuo sono cavoli loro, quelli in affitto sono cavoli tuoi!

Devono prima uscire senza "rompere", e poi devi trovare nuovamente qualcuno da mettere dentro.
Le giovani coppie magari ci pensano tre volte prima di provare la convivenza. E quante aziende assumeranno gente che deve trasferirsi qui per lavoro? Ci sarà sempre l'ospedale che tira… ma hai presente 800 abitazioni solo a Monselice, e anche solo un 15/20% di queste sfitte?!

Sono troppo tragica?! Può essere.
Ma i dati di Milano fanno sempre da traino al resto d'Italia. Quello che succede a Milano, tempo qualche mese, un anno al massimo, si espande nel resto delle

Elena Rosa, 35 anni, Consulente immobiliare e parte integrante dello staff dell'agenzia fin dal 2008

«Ho iniziato la mia carriera a ridosso della crisi devastante scoppiata a causa dei mutui sub-prime negli Stati Uniti.
All'epoca ero una ragazzina di belle speranze, che si approcciava al mondo delle vendite immobiliari forse più per tentare una nuova esperienza, che convinta diventasse il lavoro della mia vita.

Parliamo di un 2008 dove il mercato era bello frizzante, si comprava, si vendeva, si affittava, la gente era felice, mai avremo pensato che i problemi del mercato USA arrivassero fin qui in Italia.

E invece… lacrime e sudore, l'intera crescita economica dei 10 anni precedenti spazzata via, i prezzi praticamente dimezzati, il numero di vendite ridotto drasticamente»

«Aver vissuto quegli anni, mi ha formato come donna e come professionista. Ora ho imparato ad analizzare i dati, a prevedere quello che potrebbe essere con un po' d'anticipo. E' un po' quello che fanno i migliori broker finanziari quando cambia il vento in Borsa: prevedono e cambiano strategia.

Io non sono a quel livello, per carità, ma purtroppo i dati che ho proposto in questo articolo sono abbastanza eloquenti. E qui non è neanche il vento del mercato USA quello che sentiamo soffiare... purtroppo è un vento che è già qui, la tempesta sulle abitazioni sfitte è già alle porte»

Telefono 3459943687

Mail elena@casalab.info

città italiane. I prezzi delle case stavano salendo a Milano nel 2019, e anche noi stavamo quasi per arrivarci all'inizio di quest'anno. Ora le case sfitte stanno aumentando a Milano, e succederà -tempo qualche mese- anche da noi.

Trovarsi con l'appartamento vuoto tra qualche mese sarà deleterio. Perché non sarai l'unico, e perché non avrai tutti questi inquilini buoni tra cui scegliere chi mettere dentro.
Poi certo, per te non rappresenta un costo, non hai l'acqua alla gola che quei soldi ti servono per forza, ecc. Ma per quanto poco, tenere un capitale fermo, costa.

Quei proprietari che ci vedono un po' più lungo, hanno già preso le contromisure.
I multiproprietari, quelli che hanno più di 3 immobili affittati tanto per intenderci, hanno già rivisto i canoni al ribasso con gli attuali inquilini. Meglio quei famosi 30/40€ al mese in meno, che trovarsi sul mercato tra un mese o tra un anno.

Ma è soprattutto tra quelli che definirei i "piccoli investitori immobiliari" che c'è stato il movimento maggiore soprattutto negli ultimi due mesi. Capita l'antifona che la situazione in Italia è un enorme punto di domanda anche per il 2021, hanno già preso informazioni sulla vendita.

Qualcuno sta già trattando la buonuscita con l'inquilino, perché un appartamento libero è più appetibile.
Qualcun altro è a scadenza contratto, ed ha già inviato la disdetta per poi mettere in vendita.
Altri ancora hanno già messo in vendita, soprattutto tra coloro che già da prima avevano questa casa libera ed erano combattuti tra l'affitto o la vendita.

Stanno sostanzialmente *anticipando* i tempi rispetto la concorrenza.
Cosa potrebbe diventare tra qualche mese un mercato saturo di appartamenti vuoti da affittare, senza richiesta di potenziali inquilini?
Idem, cosa potrebbe diventare tra uno o due anni un mercato saturo di appartamenti da vendere, dove la richiesta c'è anche, ma inferiore nei numeri rispetto le opzioni d'acquisto?!

Se ci pensi bene, è quanto già accaduto nel biennio nero 2012/2013. Pochi, pochissimi, si sono adeguati alle nuove condizioni di mercato quando è esplosa la bolla in America, quando poi è arrivata nelle grandi città italiane. Solo quelli più lungimiranti, consapevoli che prima o poi saremo stati investiti tutti dalla crisi economica mondiale…

Perché ripetere gli errori del passato, se possiamo anticiparli?

Vediamoci in Agenzia, mi farebbe piacere ascoltare anche il tuo punto di vista…
una soluzione vedrai che la troviamo!

SUPERBONUS 110%,
LA CHECK-LIST PER IL VISTO DI CONFORMITÀ

DAI COMMERCIALISTI UNA SCHEDA DI SINTESI PER VERIFICARE DOCUMENTI E TETTI DI SPESA PER I LAVORI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO E MESSA IN SICUREZZA ANTISISMICA

Quali documenti produrre per ottenere il visto di conformità, utile ad esercitare l'opzione dello sconto in fattura o della cessione del credito corrispondente al Superbonus 110%?

Il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, e la Fondazione nazionale dei commercialisti, per rispondere a questa domanda, hanno pubblicato la **check-list*** per il visto di conformità sugli interventi di efficientamento energetico e messa in sicurezza antisismica.

**puoi trovarla nel sito www.fondazionenazionalecommercialisti.it*

SUPERBONUS 110%, IL VISTO DI CONFORMITÀ

In alternativa alla fruizione diretta del Superbonus, è riconosciuta la possibilità di optare per lo sconto in fattura o per la cessione del credito.
Uno degli adempimenti richiesti per esercitare le due opzioni, è l'acquisizione del **visto di conformità** dei dati, che attestano i presupposti che danno diritto alla detrazione.

Il visto di conformità è rilasciato da dottori commercialisti, ragionieri, periti commerciali, consulenti del lavoro ed esperti iscritti alle Camere di Commercio.
Il soggetto che rilascia il visto di conformità deve verificare la presenza delle asseverazioni e delle attestazioni rilasciate dai tecnici incaricati.

Torna quindi utile la check-list.

SUPERBONUS 110%, LA CHECK-LIST PER IL VISTO DI CONFORMITÀ

Il documento diffuso dai Commercialisti contiene due **check-list**, una relativa agli interventi di efficientamento energetico, l'altra ai lavori di messa in sicurezza antisismica.

Per entrambe le tipologie di intervento, bisogna indicare -tra i vari documenti- i dati catastali dell'immobile, a quale titolo si possiede l'immobile, autocertificare che l'immobile non è utilizzato per lo svolgimento dell'attività professionale, presentare copia della Cila o della Scia, autocertificare la data di inizio dei lavori, presentare l'APE pre e post-intervento.

Sia per gli interventi di efficientamento energetico, sia per i lavori antisismici, i Commercialisti hanno schematizzato in una tabella **tipologia, caratteristiche** e **tetti di spesa delle detrazioni** degli interventi trainanti e trainati.

Ad esempio, per la sostituzione delle finestre comprensive di infissi, intervento classificato come trainato, la spesa massima ammissibile ammonta a 54.545,45 euro. Ricordiamo infatti che per la sostituzione delle finestre comprensive di infissi, la normativa sull'Ecobonus prevede un tetto della detrazione di 60mila euro.

Se l'intervento fosse incentivato con l'Ecobonus tradizionale, usufruirebbe di una detrazione del 50%. In questo caso, il tetto di spesa sarebbe di 120mila euro.

Con il Superbonus, l'aliquota della detrazione è stata elevata al 110%, ma non è stato ritoccato il tetto di tale detrazione, che resta fermo a 60mila euro. Il tetto di spesa risulta quindi essere 54.545,45 euro.

(articolo tratto da Edilportale.com e redatto da Paola Mammarella)

I 10 COMANDAMENTI PER VEND

- 10 TAPPE OBBLIGATE PER IL PROPRIETARIO CHE VUOLE VENDERE MA SENZA SVENDERE
- 10 PASSAGGI CRUCIALI SE VUOI DAVVERO CONQUISTARE IL MASSIMO RISULTATO ECONOMICO
- 10 IMPERATIVI CHE TI PERMETTERANNO DI ARRIVARE IN FONDO SENZA PERDERE DIECI ANNI DI VITA
- 10 PRINCIPI DA 'MANUALE DELLA COMPRAVENDITA IMMOBILIARE' TRADOTTI IN MANIERA PRATICA
- 10 LEGGI FONDAMENTALI SULLE QUALI ABBIAMO STRUTTURATO IL NOSTRO SISTEMA DI VENDITA

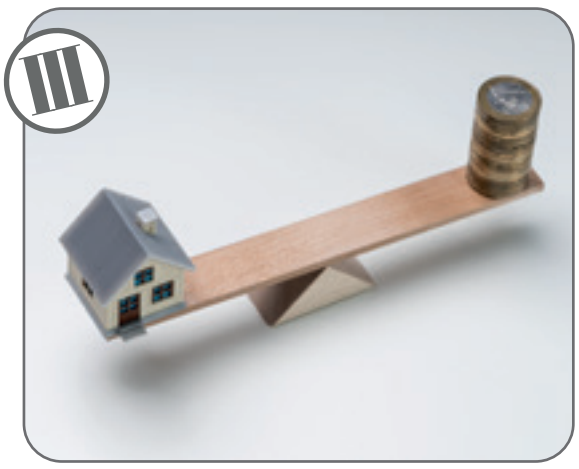
CHIARIRE MOTIVAZIONE/PROGETTO CORRELATI LA VENDITA

Perché hai deciso di vendere?
Cosa ti frulla in testa?
Sei stanco della vita da condominio e vuoi una cosa per conto tuo?
E' vuota da un po', affittarla non ne se parla, e sei stanco di tasse e soldi da spenderci dietro?
Un investimento (poco redditizio) fatto qualche anno fa, meglio goderti questi soldi in altro modo?
La vendita parte da un'idea, un flebile motivo, che pian piano finisce per insinuarsi nei tuoi pensieri quotidiani.
Mettere sul piatto della bilancia i pro e i contro di questa scelta, discuterne in famiglia e con le persone coinvolte in questa decisione, sono elementi fondamentali per arrivare ad una scelta consapevole.
Due domande che ti aiuteranno a riflettere: «sei sicuro di voler vendere casa?»
e «cosa ti spinge davvero a mettere in vendita?»
Chiarire i motivi prima di mettere in vendita, ti aiuterà a trovare quel coraggio necessario ad affrontare questo percorso, permettendoti di superare gli ostacoli, l'ansia, lo stress, derivanti da una situazione nuova dove parti con pochissima esperienza sulle spalle.

SCEGLIERE UN'AGENZIA SPECIALIZZATA E REFERENZIATA

Quante volte ti è capitato di vendere casa nella tua vita?
Quante negli ultimi 5 anni?
Domande cruciali, prima di lanciarsi nel vuoto senza paracadute.
Due sono fondamentalmente i rischi quando si decide di arrangiarsi per la vendita:
il primo, non avere le competenze tecniche per portarla a termine, col rischio di cattive sorprese appena prima del notaio;
il secondo, non avere le competenze commerciali per spuntare il miglior prezzo possibile dalla controparte.
Ora, non è che rivolgendoti all'agenzia immobiliare in genere, sei su una botte di ferro.
Anche tra le agenzie trovi "il cinese" che tratta di tutto affitti-vendite-case-negozi-capannoni-mutui-ecc.
Per la tua casa da vendere però, scegli un'agenzia che si occupa solo di questo, che sa esattamente come funziona il mercato delle vendite adesso, che non perde tempo con altri affari, che può dedicarsi al tuo caso in maniera specifica, con risposte specifiche.
Ancor meglio, se referenziata da qualcuno.

Per far prima, ti basterà dare un'occhiata alle recensioni dei suoi clienti. Google, Facebook, il sito internet, e non devi neanche sbatterti a chiedere pareri in giro!



VALUTARE CORRETTAMENTE IL MIGLIOR PREZZO DI MERCATO

Lo sapevi che, un prezzo corretto fin dall'inizio, raddoppia le probabilità di realizzare il guadagno più alto possibile?
Sono finiti, morti e sepolti, i tempi della trattativa ad ogni costo, del calare le braghe per vendere, del tiro di qua-tiro di la per arrivare ad un accordo.
Gli acquirenti di adesso, sono diversi dagli acquirenti di 5 anni fa. Le nuove generazioni in particolare, quelle che ormai comprano tutto o quasi su internet. Come fai a trattare il prezzo su Amazon?! E' impossibile. Vedi il prezzo troppo alto e passi oltre. Cambi sito. Semplicemente, non compri.
Anche il mercato immobiliare si sta modellando di conseguenza. Chi rimarrà ancorato ai vecchi sistemi, quelli che potremo riassumere con "ad abbassare si fa sempre ora", rimarranno tagliati fuori dal mercato. La loro casa rimarrà tagliata fuori dal mercato. Anche quando decideranno di allinearsi ai valori corretti. "Come mai 10.000 di meno?" "C'è qualcosa che non va" "Passa oltre, c'è sotto la fregatura".
Prezzo corretto quindi, ma come calcolarlo?!
Servono dati reali, servono abitazioni simili vendute, servono clienti disposti a spendere per comprare un certo tipo di casa.
Si chiama valutazione commerciale su dati concreti e facilmente dimostrabili. Una garanzia di affidabilità quando si tratta di valutare una casa.

CERTIFICARE LA VENDIBILITA' A LIVELLO DOCUMENTALE

Lo sapevi che, la maggior parte delle controversie legali in tema di compravendita immobiliare, sono causate dalla negligenza dell'agenzia nel controllo della documentazione?
E ti dirò di più… nella quasi totalità dei casi, l'agenzia non è nemmeno coinvolta nella discussione legale, lasciando alle parti la piena responsabilità di quanto sottoscritto prima di arrivare allo scontro legale.
Colpa del sistema giudiziario italiano, ma anche di una professionalità tuttora scarsissima tra gli agenti immobiliari nostrani (uno dei motivi per cui non puoi permetterti di scegliere a caso l'agenzia a cui affidare la tua casa; ridai un'occhiata al *punto 2* va!)
«Ma non ci pensa il Notaio alla fine a controllare tutto?»
Il Notaio controlla tutto, certo che si, ma il Notaio arriva ad accordi già definiti tra le Parti, per sancire a livello pubblico quello che già stato sottoscritto privatamente.
Il Notaio arriva tardi se c'è qualcosa che non va!
Un consiglio pratico?
Esigi dall'agenzia un controllo serrato della documentazione, ancor prima che l'immobile sia pubblicizzato.
Noi la chiamiamo Certificazione di vendibilità, e l'unica persona preposta a rilasciarla è il titolare dell'agenzia.

AFFIDARE IL MANDATO ESCLUSIVO ALLA VENDITA

L'esclusiva: dannato vincolo, o incredibile opportunità per realizzare il miglior prezzo?!
Sul tema dell'esclusiva sulla vendita, il mondo si spacca a metà. Da una parte gli assidui detrattori, gente che è già stata fregata sull'argomento e che «assolutamente mai e poi mai in esclusiva». Dall'altra, i sostenitori incalliti, quelli che è meglio affidarsi ad un unico interlocutore e «pago lui e solo lui per sbattersi al posto mio»
Ora, la verità -cosa è meglio fare- sta sempre nel mezzo.
L'esclusiva è condizione fondamentale per non alimentare le voci di paese, quelle che inevitabilmente prenderebbero piede vedendola pubblicizzata da più agenzie "avrà bisogno di vendere?!" Chiacchiericcio negativo che finirebbe per deprezzare la tua casa dilatando i tempi di vendita.
Dall'altra parte, l'esclusiva ad un'agenzia con 2 gatti dentro, che il massimo è un cartello in vetrina per la pubblicità, o -peggio ancora- ad un'agenzia poco collaborativa, forse è ancora peggio!
Esiste un'esclusiva fatta di collaborazione tra agenzie e proprietario, dove non è un problema se tu o un altro agente trovate il cliente giusto, anzi.. Evita le voci di paese, evita le rotture per il proprietario, 'vende' più velocemente e al miglior prezzo…
Magari ne parliamo quando ci vediamo!

ERE CASA AL MIGLIOR PREZZO

- SE STAI SERIAMENTE PENSANDO DI METTERE IN VENDITA LA TUA CASA…
- SE HAI APPENA COMINCIATO E NE HAI GIÀ LE SCATOLE PIENE TRA AGENZIE E GENTE CHE VIENE A VEDERLA…
- SE È DA UN PO' CHE HAI MESSO IN VENDITA E STAI QUASI PER PERDERE LE SPERANZE…
- SE SEI TRA QUELLI CHE LE AGENZIE SONO TUTTE UGUALI E «IMPOSSIBILE CHE HAI UNA SOLUZIONE PER ME»…
- SE PREFERISCI LA TRASPARENZA E LE COSE DRITTE IN FACCIA, ALLE MEZZE VERITÀ DELL'AGENTE GIACCA E CRAVATTA…

DELINEARE LE CARATTERISTICHE DELL'ACQUIRENTE PERFETTO

Chi potrebbe comprare la tua casa?
E' una casa adatta per la giovane coppia, è una casa più per la famiglia con figli, è una casa per due anziani?
E' una casa che potrebbe andar bene a persone che vivono già li in quartiere, o meglio puntare su qualcuno che viene da fuori?
Meglio qualcuno che ama la tranquillità, o preferibile puntare su chi va via la mattina e torna la sera?
Individuare il prototipo ideale di acquirente, permette di canalizzare gli investimenti sia economici sia di tempo, verso quello che chiamiamo "un certo target" di clienti.
Ovviamente tu hai affidato l'esclusiva all'agenzia, e da quel momento in poi sono affaracci loro quanto spendono in pubblicità, in visite, in avanti-indietro, ecc. Tieni però bene a mente che il *rapporto prezzo/tempo che passa*, è (ahimé) inversamente proporzionale: più una casa resta in vetrina, più persone vengono a vederla, minori sono le probabilità di realizzare un prezzo congruo «è li da tempo, non la compra nessuno, aspettiamo a vedere che il prezzo si abbassa»
Ecco perché un'agenzia che studia il cliente perfetto, può farti no comodo, di più! Con buona pace per quei mediatori che organizzano ancora le gite turistiche a casa degli altri.

CREARE UN ANNUNCIO PUBBLICITARIO ACCATTIVANTE

Perché dovrei comprare proprio casa tua?
L'annuncio pubblicitario deve rispondere a questa domanda. Perché una persona dovrebbe scegliere proprio la tua casa, tra le decine di altre case in vendita in quel paese?
Sai cosa abbiamo scoperto negli anni? Che nell'80% delle case che vendiamo, il nuovo proprietario assomiglia al vecchio proprietario. "Assomiglia" non in senso fisico, ma come caratteristiche, come idea di vita, come composizione famigliare, come contesto di provenienza.
Per quello chiediamo al proprietario come mai all'epoca aveva scelto di comprare questa casa… nella sua risposta c'è sicuramente quella sfumatura che, raccontata ad hoc, potrebbe colpire quel futuro acquirente che stiamo cercando.
Le case si comprano di pancia, ancor prima che di testa.
Si ok -mq, quante stanze, gli impianti- sono tutte cose fondamentali quando si arriva al dunque. Ma all'inizio, quando il cliente sta guardando su internet, quando non ha ancora chiamato in agenzia, bisogna emozionarlo con altro.
Un annuncio che colpisce al cuore, un annuncio creato su misura per quel cliente in target, un annuncio che risponde alla domanda «perché dovrei scegliere questa casa?»: questo è l'unico sistema per attirare l'attenzione della persona che stiamo cercando.
L'annuncio giusto è un'arma incredibile per realizzare il prezzo più alto di mercato!

APPLICARE UNA STRATEGIA PUBBLICITARIA MULTICANALE

Lo sapevi che, nonostante il boom di internet, la maggior parte delle case vendute quest'anno arrivano da questo magazine?!
Forse siamo talmente bombardati di informazioni, che quando è ora delle cose importanti, tipo comprare casa, le persone si dedicano in altro modo alla ricerca. Non credo sia un caso che la maggior parte di chi ha realmente comprato casa quest'anno con la nostra Agenzia, ci ha contattato dopo aver ricevuto questo magazine. Chi per aver scovato tra queste pagine la casa perfetta, chi per averci affidato la sua 'ricerca' dopo aver compreso qui dentro il nostro sistema di lavoro.
20.000 copie, le portiamo noi cassetta per cassetta, alla faccia di chi ormai è solo online e il giornaletto è carta da accendere il fuoco del camino.
Ovvio, la carta non basta. E allora c'è internet, c'è il nostro sito, c'è la vetrina, c'è il tabellone all'Ospedale e quello all'Airone.
'Multicanale' significa essere un po' dappertutto con questa casa da vendere.
E investire, spendere tanto, per dare visibilità e scovar fuori questo acquirente perfetto!
PS …e i social? 4000 e rotti clienti delle nostre zone che ci seguono e che vedono ogni casa che lanciamo in pubblicità! Secondo canale più profittevole in termini di acquirenti trovati.

PIANIFICARE LE VISITE GARANTENDO LE MIGLIORI CONDIZIONI

Lo sapevi che, un cliente decide di comprare, entro i primi 60 secondi da quando ha messo piede in casa tua?
La prima impressione è determinante nella scelta.
Spesso e volentieri, il timer dei 60 secondi, inizia ancor prima di varcare il cancello d'ingresso.
Il contesto attorno, l'aspetto estetico esterno, le condizioni del giardino.
Ci sono situazioni dove è impossibile intervenire: se attorno hai fabbricati fatiscenti o se la casa si trova in una zona sfortunata, non puoi farci nulla, se non considerare questi elementi quando fissi il prezzo di vendita.
Ma ci sono altre condizioni dove puoi "aiutare" e non poco la prima impressione dell'acquirente.
Un giardino curato, le finestre spalancate, un muro ridipinto, una casa ordinata. Non c'entra nulla con l'home-staging o altre cavolate simili… si tratta semplicemente di un po' di *decoro* per agevolare la vendita.
Da parte nostra faremo il massimo portandoti solo persone interessate davvero, organizzando in una giornata di sole, senza l'acqua alla gola di dover correre ad un altro appuntamento.
A volte bastano piccoli accorgimenti, per stravolgere completamente il risultato finale!

INCASSARE LA CAPARRA SENZA VINCOLI

Ad un passo dal traguardo: accettare le incertezze dell'acquirente, o pretendere la sicurezza della vendita?
E' tuttora una delle battaglie più cruente da vincere nel nostro mestiere. Da una parte, l'acquirente che deve farsi mutuo, la sua banca che non si prende responsabilità, le altre agenzie che «i vincoli è normale metterli»; dall'altra, il venditore che ha bisogno di conferme, il rischio di rimanere in ballo per mesi senza alcuna garanzia, la probabilità di mandare in fumo tutto ad un passo dal traguardo, la necessità di rimettere in vendita vedendo ulteriormente deprezzata la sua casa.
Noi ci siamo schierati dalla parte del proprietario che vende!
Ok attendere conferma da uno che deve farsi il mutuo per comprare, ma va in banca, tempo 15 giorni ha una risposta certa, poi si fa il preliminare senza vincoli. Se l'acquirente è ok, con la voglia di fare mutui che hanno le banche adesso, in 3 giorni gli danno una risposta. Quando le cose si trascinano oltre i 15 giorni, c'è qualcosa che non va.
Ok buttare al vento 15 giorni, ma non puoi rischiare oltre: nel frattempo potrebbe arrivare quel cliente buono, che magari non si fa neanche mutuo, che compra senza pensarci tanto.
Attenzione che i vincoli rappresentano una via di fuga in qualsiasi altro caso questa persona non sia più interessato all'acquisto. Butti mesi e mesi d'attesa, per poi scoprire che il vincolo era *la scappatoia* nel caso trovasse nel frattempo una casa migliore.

Monselice, via Corner
L'occasione per sistemare i tuoi 'vecchi' al pian terreno, con un pezzo di giardino fuori per respirare

Per me, uno dei migliori contesti dove comprare casa a Monselice.
Uno dei pochissimi fabbricati recenti edificati con un certo criterio, da un impresario di Monselice, nel cuore di Monselice, a due passi da tutti i servizi.

Siamo in via Corner, la strada che collega le più rinomate via Rovigana -quella del vecchio ospedale per intenderci- con via Carrubbio, la via delle piscine, della scuola Zanellato, dell'asilo nido comunale.

Non è pieno centro storico, ma forse è anche meglio così. Per la vita frenetica dei giorni nostri, molto meglio abitare appena fuori, avere tutto a portata di mano comunque -a piedi, in bici- senza diventare pazzi quando è ora di cercare parcheggio, o per divincolarsi tra divieti di ogni genere nei festivi e nelle ore serali.

Uno dei pochissimi fabbricati recenti, e quindi una delle pochissime occasioni per trovare una soluzione 'fatta e finita' in centro, dove entrare a stretto giro.
Ancor più rara, ancor più appetibile, se consideriamo due fattori che diverranno determinanti nella scelta finale:
il piano (terra) e quel pezzettino di verde privato, vero miraggio degli italiani durante il lockdown.

Sommati questi due fattori, alla via Corner, al contesto recente e senza particolari lavori, ecco individuato il cliente perfetto per la nostra proposta in vendita:

>Single, massimo una coppia
>Qualche acciacco fisico, dovuto all'età, agli anni di lavoro
>L'idea di abbandonare quella casa enorme dove ha passato una vita, ma che oggi, coi figli sposati, è davvero troppo troppo grande

Lo so, mi rivolgo a te che mi leggi.
Non è facile convincere i nostri "vecchi" a trasferirsi da quella casa dove lasciano i ricordi di una vita.
Fare questo passo, per ridurli in un buco d'appartamento, senza un terrazzino, senza un pezzettino di giardino, senza una seggiola da mettere fuori per prendere una boccata d'aria fresca, significherebbe mandarli a morire.

Loro, abituati a fare alto e basso quello che vogliono nella loro casa!

Questa è la giusta via di mezzo!
Recupereranno la loro indipendenza, i servizi comodi, la possibilità di andarsi a fare un po' di spesa da soli, il dottore li vicino. E avranno quella stanzetta in più, quel bagno di servizio, quello spazietto di verde se vogliono piantarsi due piante di pomodori, utili a non rimpiangere il loro passato.
Poi c'è la sicurezza di un contesto controllato, dove hai dei vicini a cui chiedere aiuto immediato in caso di bisogno, qualcuno che può buttare un occhio se è tutto ok durante la giornata.

Ora, tutte le foto le trovi nel nostro sito *www.casamonselice.com*, il contesto l'hai capito, non ti resta davvero che convincerli a cambiar casa!
E forse, questa è la parte più difficile di tutta la questione...

Per questo ti affido alla nostra Consulente più esperta, Elena.
Di situazioni del genere ne ha seguite a decine in questi anni, ma per la prima volta, anche lei che è una molto meticolosa nella ricerca della soluzione da acquistare, trova questa proposta una di quelle occasioni da pigliare al volo.

Ti lascio il suo numero 3459943687

Ci vediamo in agenzia!
Davide

Pozzonovo, via Manzoni
Porzione di bifamiliare in ristrutturazione. Per chi sa usare un po' d'immaginazione, e desidera modellarla sui propri gusti

La casa si trova a ridosso del piccolo centro di Pozzonovo.
A pochi metri troviamo le scuole, la posta, la banca, la chiesa, la farmacia.

Penultima di una serie di bifamiliari costruite negli anni '70, è circondata dalle "gemelle" già ristrutturate e ammodernate nel corso degli anni.
Il quadro d'insieme che circonda il nostro fabbricato è piacevole, e nonostante parliamo di un quartiere edificato ormai mezzo secolo fa, non ha nulla a che vedere con certi contesti tralasciati e abbandonati all'incuria del tempo.

Senza ombra di dubbio, è la nostra proposta l'unico vero pesce fuor d'acqua in questo momento..
..anche se (dai un'occhiata alle foto sul nostro sito *casamonselice.com*) i lavori per "tirarla su" sono già partiti da un po'!

Ma quindi, perché adesso la vendono?!
E' la prima domanda che mi son fatto anch'io, quando questi signori si sono rivolti alla mia agenzia per la vendita.

Fai conto che loro l'hanno acquistata nel 2016.
Ci ha sempre abitato una famiglia, poi gli anziani son morti, i figli erano già tutti sistemati, i nipoti già distanti col lavoro e lo studio, e quindi l'hanno messa in vendita.
I proprietari attuali sono -pensa un po'- la figlia (+marito) dei signori che abitano affianco.

Appena è uscita l'opportunità di tornare ad abitare in quel quartiere, non ci hanno pensato due volte.
Questa casa era il loro sogno. Conoscendo il quartiere, conoscendo le famiglie lì intorno, conoscendo la tranquillità e le comodità di un paese "a misura di famiglia" come Pozzonovo, puoi ben capire come per loro fosse un'occasione da non lasciarsi sfuggire.
Pensa che l'hanno pagata addirittura di più di quello che la stanno vendendo adesso...

Hanno cominciato a ristrutturarla, progettandola a seconda dei propri gusti e secondo una concezione abitativa più moderna. Buttato giù muri per aprire gli spazi, per dare aria alla zona giorno. Creata la scala interna, di collegamento tra il piano terra e il piano primo. Recuperata l'antica soffitta, dove ricavare una camera padronale enorme.

Una casa che -vista prima dei lavori- probabilmente avresti fatto davvero fatica ad immaginare, buchi e buchetti di stanze che non ti avrebbero dato un'idea concreta degli spazi.
Una casa che -anche adesso non è semplice da immaginare- ma che almeno ti da una percezione concreta dell'ampiezza dei locali interni.

La vendono perché il desiderio di tornare a Pozzonovo, si scontra un po' con la routine quotidiana di un lavoro che si allontanerebbe incredibilmente, e questi non son certo periodi di abbandonare un lavoro sicuro.

Una scelta dolorosa, anche per il tempo e i soldi impiegati in questi anni per andare avanti poco alla volta coi lavori, ma che spalanca un'opportunità molto ma molto interessante per chi saprà guardare oltre queste foto.

Se ti limiti allo stato attuale, con la casa praticamente spogliata fino ad arrivarne allo scheletro, sono certo che non sarà mai tua. E sarebbe un peccato, se quella che stai cercando è la soluzione definitiva, in un posto tranquillo, senza spendere una follia, ma comunque con la possibilità di finirla a tuo gusto.

Ripeto, non è un lavoro d'immaginazione semplice partire dallo scheletro di una casa, e vederla finita, arredata, vissuta. Ma non lo è su questa, come non lo è sulle bifamiliari al grezzo che stanno costruendo proprio nel quartiere dietro.
Con l'enorme differenza che qui parti dal valore del terreno o poco più, che alcuni lavori puoi farteli tu con calma, che puoi sfruttare *bonus 50%-65%-110%* (e qui puoi farlo davvero perché di classi energetiche ne recuperi ben più di due..), su una casa nuova da impresa informati e dimmi quanto conviene davvero!

Vieni a vederla, questo è il primo passo concreto da fare..
E quando vieni porta con te tutta la famiglia: se ci sono genitori/suoceri che possono darti un consiglio, ben venga!

Ti lascio il numero di Leo 3486991798, è lui il Consulente che si occupa direttamente delle visite per questa proposta.
Ripeto, cosa importantissima, vieni con tutti i "consiglieri".

Buona visita, sono certo non te ne pentirai!
Davide

Pozzonovo, via Falcone e Borsellino
Dedicato a chi ha due risparmi in banca, e vuole investire sul futuro dei figli

Hai letto l'articolo di Elena sul mercato degli affitti?!
Probabilmente fino a 8/9 mesi fa, avrei preso questo appartamento, e fatto il giro di tutti i clienti che negli anni hanno comprato casa con la nostra agenzia per investimento, per poi affittare: un 2 camere, recente, in un quartierino tranquillo, a Pozzonovo -zona top per la vicinanza alla Monselice-mare, al nuovo Agrologic, alla zona industriale- a 60mila euro… un'occasione da pigliare al volo!

Non potrei mai tirargliela in quel posto, vedendo quali saranno le previsioni per gli anni a venire per quanto riguarda il mercato degli affitti.

Ma dall'altra parte sono anche straconvinto che in banca i tuoi risparmi fanno la muffa, in attesa di chissà quale ripresa o di chissà quale investimento azionario fortunato (hai mai visto qualcuno dei tuoi amici fare il salto di qualità con gli investimenti bancari?! io no!)

Mi rivolgo ai cinquantenni, sessantenni, i papà di famiglia coi figli ventenni/trentenni.
Gente come te, che una casa ce l'ha già, che le soddisfazioni che doveva prendersi se l'è già prese, che ora l'obiettivo è quello di regalare un futuro migliore ai propri ragazzi.
Vederli indipendenti, costruirsi un futuro con le proprie forze, magari dandogli un piccolo aiuto, tirandoli fuori da quell'appartamento in affitto dove abitano adesso e dove stanno buttando migliaia e migliaia di euro.

Questo sarebbe ben più di un piccolo aiuto, perché un appartamento, un acquisto da dedicare a loro, è tanta roba, e sono pochi i genitori che possono permetterselo.
Però, diciamoci la verità, è anche vero che questi ragazzi vanno aiutati, così come i tuoi genitori avranno fatto con te all'epoca. Preferisci che continua a spendere 4/500euro d'affitto tutti i mesi, o preferisci che dia a te qualcosa, giusto per fargli capire cosa significa 'sacrificio', ma almeno rimane tutto in famiglia?!

Ti do giusto qualche dettaglio tecnico, così hai un po' più il quadro della situazione, e poi ti lascio il numero del collega che si occupa della vendita.

Siamo su un contesto di 6 unità, piccolo condominio del 2005, appartamento sempre abitato dagli stessi proprietari. Ora cambiano perché cercano una casa più grande visto che la famiglia è aumentata.

Esposizione sud-est, la migliore anche per un domani che magari vorrai rivendere. Poggiolo dal soggiorno. Garage grande e fuori terra, così non ci sono neanche problemi di allagamento.
E poi, altra situazione top quando fai un acquisto in condominio, 100euro all'anno di spese condominiali, un risparmio incredibile nell'immediato considerato che la media a cui si viaggia è di 5/600 euro.

Cosa dici, vieni a dargli un'occhiata?! Ti premetto già che ti sembrerà un po' 'pieno', la cucina in legno, la camera in legno scuro, 'riempiono' tanto l'ambiente… Quindi vieni con l'occhio critico di chi sa già che li andrà una cucina moderna, una camera moderna, colori chiari per "alleggerire" gli spazi. Devi valutare l'appartamento in relazione al tuo obiettivo di investimento, e non per l'arredo che c'è dentro!

Ultimo consiglio, porta con te tutte le persone che possono aiutarti nella decisione. Prima però spiegagli qual è il tuo intento e fagli leggere questo articolo.

Ti lascio il numero di Leo 3486991798 così ti organizzi.

Ci vediamo in agenzia!
Davide

VUOI COMPRARE CASA?

TI SVELO 5 REGOLE FONDAMENTALI PER TROVARE LE PEPITE D'ORO PIù INTERESSANTI DEL MERCATO IMMOBILIARE

Il mondo delle compravendite immobiliari è un mondo colorato e variegato.
Un mondo dalle centomila sfaccettature, dove districarsi è piuttosto complicato. Lo sto vivendo in prima persona da quel 'lato opposto della scrivania' in cui mi trovo abitualmente.
Da inizio anno sto cercando casa da comprare con la mia compagna. Non puoi comprendere a fondo una situazione, finché non ti immergi a 360° in quella situazione.

Comprare casa non capita tutti i giorni.
Le emozioni, i timori, i punti interrogativi, le notti in bianco, le discussioni in famiglia. Il rischio, l'enorme rischio, di *prendere un granchio*.

E come dico sempre anche ai miei clienti, qui non si tratta di un paio di jeans che lo butti e lo cambi e santa pazienza se per una volta si sbaglia. 'Sbagliare' quando si compra casa, significa buttare nel cesso migliaia di euro.
Senza contare l'ulcera allo stomaco e l'embolo alla testa.

Come fare quindi per non sbagliare?
Come prevenire qualsiasi rischio prima di procedere con l'acquisto?
C'è un modo per distinguere le proposte buone da quello meno buone?

Domande piuttosto comuni tra chi sta cercando casa da comprare…
Domande che devono essere guardate da più angolazioni, per trovare una risposta adeguata che vada bene per tutti.

Mi spiego meglio. Ti porto il mio esempio pratico per semplificare il concetto.
Io guardo molto il lato economico della questione, se la casa che andiamo a vedere è un buon acquisto anche da un punto di vista 'soldi da spendere'. Marta guarda un po' più se le piace, se l'agente che glie la propone è chiaro, se non ci sono rogne tecniche che potrebbero compromettere questo sogno da realizzare.

Ora, capisci bene che valutare a tutto tondo la questione, è davvero davvero difficile. Io ho le mie titubanze, Marta ha i suoi dubbi, davanti magari ti trovi un Agente che la fa troppo semplice, ecco che casca il palco.
Vedi anche la casa che ti piace, ma ti fai assalire dal timore di sbagliare.

Ho perso tempo in questi mesi, tanto tempo. Ho perso tempo dietro a case invendibili, a case già vendute, a case che valevano un 30-40% in meno del prezzo pubblicizzato, a case diverse da quello che potevano essere per davvero. Ho perso anche la pazienza, e non una volta, con certe agenzie. E non sono uno che perde la pazienza facilmente!

Il bello, è che la soluzione per prevenire tutti i mal di pancia che ho preso in questi mesi, era sotto il mio naso.
Fa parte di quel metodo di lavoro che applichiamo da anni in CasaLab, che magari spieghiamo per filo e per segno ai proprietari che devono vendere casa, e mai a coloro che devono comprare.
Un sistema di lavoro che anch'io personalmente do quasi per scontato, e che invece poi -quando mi son trovato dall'altra parte della barricata- mi son reso conto essere l'unico che funziona, sia per prevenire determinate situazioni, sia per indirizzare la ricerca esclusivamente verso case realmente interessanti.

Aspetta, non voglio essere frainteso su questo punto. Non sto dicendo che siamo l'unica agenzia ad applicare determinate situazioni, ma probabilmente una delle poche che ha collaudato tutta una serie di controlli - processi lavorativi - regole, che permettono al cliente di arrivare in fondo al percorso dentro una botte di ferro.

Vediamo insieme alcuni dei capi-saldi di questo nostro sistema di vendita, che potrai appuntare e tenere come traccia anche quando dovrai approcciarti ad altre agenzie immobiliari.
Ne racconterò i benefici dal punto di vista di chi deve comprare. Oggi più che mai li sto vivendo sulla mia pelle, e quindi serve un po' anche a me come ripasso A.

gira pagina e continua a leggere

continua dalla pagina precedente

1- SOLO CASE IN VENDITA ESCLUSIVA

Privilegia una casa che è stata affidata in *vendita esclusiva* all'agenzia, il che significa che la trattano solo loro, piuttosto che una casa in mano a tante agenzie contemporaneamente.
Addirittura, andrei a puntare agenzie che trattano tutte le case che hanno solo ed esclusivamente (perdona il gioco di parole!) in *esclusiva*.

Se l'agenzia ha il pieno controllo della vendita, sa perfettamente se ci sono altre visite prima o dopo, riesce ad anticiparti se ci sono altre persone interessate all'acquisto, ma soprattutto non corri il rischio di vederla sfuggire il giorno stesso della visita ad opera di un cliente portato da un altro mediatore.

Impossibile?! A me è capitato!
«Vai tranquillo che sei l'unico cliente di oggi, prenditi il tempo stasera di rifletterci con calma» e poi il giorno dopo che vado per la proposta, ecco che la casa era già stata piazzata da un'altra agenzia. Avrei mangiato una m**da. Sono esperienze che ti segnano.

Come capire se un'agenzia tratta tutto in esclusiva?
Semplice… foto esterne dettagliate, indirizzo (veritiero!) sugli annunci, poche case sul sito e in vetrina -diciamo 15/20 al massimo- e nessun problema a mostrarti l'incarico firmato dal proprietario.

2- LA VALUTAZIONE COMMERCIALE PRIMA DI PROCEDERE

Perché quel prezzo? Come viene determinato il prezzo di una casa? Sto prendendo un'inchiappettata pazzesca o sto pagando il giusto? E' quello che chiede il proprietario, o è la valutazione corretta?
Si certo, un'idea puoi fartela sui vari siti immobiliari, anche se poi scopri che le case -quelle buone- alcune non passano nemmeno nella pubblicità ufficiale. Vendute nel giro di 10 giorni, senza mai apparire sui portali immobiliari.

Capisci che, quando vedi la casa che ti piace, soprattutto per un neofita del settore, il rischio di strapagarla, il rischio di farti coinvolgere dalle emozioni e da quel sogno da realizzare, potrebbero costarti carissimo.
E il problema non è tanto adesso, che non vengo di certo a farti i conti in tasca, e se vuoi strapagare una casa fallo pure. Il problema fattelo raccontare da chi ha strapagato la casa 10 anni fa, e ora che vorrebbe cambiarla ha ancora un mutuo più alto del valore.

Come capire se quest'agenzia tratta prezzi corretti o va bene pubblicizzare qualsiasi cosa?
Basta chiedergli di mostrarti la valutazione.
Ti piace questa casa?! Fatti mostrare come mai sono arrivati a stabilire quel prezzo.
Conta la *valutazione commerciale*!
Non c'entra nulla col valore al mq, con la perizia della banca, col prezzo di altre case ancora da vendere.
La valutazione commerciale corretta tiene conto esclusivamente di 2 aspetti fondamentali: prezzi di case simili già vendute di recente, e quanto sono disposti a spendere i clienti per una casa del genere in quella zona. Se sei l'unico che gli darebbe anche 200 a una casa che tutti gli altri spenderebbero al massimo 150, attento che un domani che vai a vendere potresti trovarti con una rogna enorme.

3- DOCUMENTI?! NO PROBLEM!

Una casa non sono solo quattro muri e un prezzo da pagare. Un acquisto sereno arriva anche da un malloppo di carte che attesta la *commerciabilità* di quella casa.
Sai che esistono case che, allo stato attuale, non sono nemmeno vendibili?! Case che presentano abusi edilizi difficilmente sanabili con il regolamento edilizio vigente?!
Nelle nostre zone, soprattutto nelle zone di campagna, la maggior parte presentano problematiche documentali da risolvere.
Un atto notarile con una casa che non è apposto, è un atto annullabile. Se poi per esempio vuoi sfruttare il bonus 110% per la ristrutturazione, uno dei requisiti fondamentali è avere la documentazione perfetta.

C'è un modo solo per capire se quest'agenzia sta lavorando bene o male dal punto di vista dei documenti: chiedergli le carte!
A me è capitato di chiedere una semplice planimetria all'agenzia, e sentirmi rispondere che me la faranno avere nei prossimi giorni perché il proprietario non glie l'aveva ancora consegnata.
Pensa che in CasaLab ho Leo (uno dei titolari, ndr) che è talmente maniaco sul controllo dei documenti, che non esce nulla in pubblicità finché non è tutto chiaro per quanto riguarda le carte.

Ci sono cose da sistemare?!
Nessun problema, l'importante è esserne consapevoli a priori di quali sono, di come fare, di quanto tempo serve, di quanto costa al proprietario.
Un'agenzia che lavora come si deve, non ha nessun problema a produrti immediatamente tutta la documentazione.
E se per estrema sicurezza desideri sottoporla ad un tuo tecnico di fiducia, sarà l'agente stesso a proporti di organizzare un incontro con lui per spiegargli -carta per carta- la situazione tecnica di questa casa.

4- ORGANIZZAZIONE APPUNTAMENTI

C'è la mal comprensione diffusa, che le agenzie buone sono quelle più *servili*.
Vuoi vedere una casa sabato, domenica, sera, giorno di festa?! Nessun problema!
Vuoi vedere una casa 10 volte, vuoi portare prima la mamma, poi il papà, poi i suoceri, poi un tecnico di fiducia..?! Nessun problema!
Non devi prendere permessi dal lavoro, non devi sbatterti ad organizzare con tutti, puoi tranquillamente rimuginare 10 volte sulla scelta. Bene (mica tanto..!)

Ma secondo te, una casa davvero interessante, sta fuori in vendita il tempo delle tue 10 visite?!
Forse forse, nell'arco di qualche giorno va venduta, e se non ci arrivi per primo, ciao 'occasione della vita'!
Se quest'agenzia è così disponibile nei tuoi confronti, orari, *N* visite, sabati, domeniche, giorni di festa, magari due domandine su quanto interessante sia questa casa da comprare sarebbe meglio farsele.
E' capitato anche a me in passato di dare tutta questa disponibilità, ed era per una casa a 10 metri dall'autostrada che se facevano un incidente gli entravano letteralmente in casa… vedi un po' te!
Nella mia ricerca personale, ho trovato questa estrema disponibilità dalle altre agenzie, quando si parlava di case che costavano tutte ben di più del loro reale valore di mercato. Roba da stendermi il tappeto rosso pur di riuscire a piazzarmela.

Troppa disponibilità=alzare le antenne=casa poco interessante
Il che non significa che qui prendiamo a pesci in faccia la gente, eh… Però ci diamo delle regole: un paio di giorni la settimana per le visite, sempre in orari con la luce del sole; un'ora-un'ora e mezza di tempo per vederla, rivederla, fargli i raggi X; zero problemi se vuoi portarti dietro tutta la famiglia, o chiunque altro possa consigliarti per una scelta così importante.

E se poi vuoi tornare a vederla una seconda volta, nessun problema, per l'amor di Dio. Ma sempre in quei giorni, sempre in quegli orari, sempre concordandosi con ampio anticipo… e sempre sperando che qualcun altro non sia stato più veloce di te a fermarla!

5- NO VINCOLI SUL MUTUO

«Posso fare una proposta per fermarla e mettergli il vincolo salvo buon fine del mutuo?!.. è stato il direttore di banca a consigliarmi così, e poi anche tutte le altre agenzie lo fanno..»

In CasaLab, così come in tutte le agenzie che lavorano con un certo criterio, la risposta sarà sempre e solo una: "vai in banca, prendi tutte le certezze che ti servono, e poi torna per la proposta!"
Si, un modo gentile per dirti che non accettiamo proposte vincolate al mutuo, che "bloccherebbero" la vendita per *N* settimane.

Non siamo noi quelli brutti e cattivi, e le altre agenzie che accettano queste clausole i salvatori della patria. Perché adesso ti mostro l'altro lato della medaglia, e forse forse ti gireranno e parecchio.

Seguimi.. Io ho un accordo col venditore per piazzare questa casa a *tot* cifra. Se il prezzo è allineato al valore commerciale, non sei l'unico papabile acquirente. Oltre a te, ci sono in media altre 4/5 persone dopo di te interessate all'acquisto.
A me farebbe molto piacere che la prendessi tu, per carità. Ma capisci bene che dall'altra parte ho anche un proprietario che, se ha deciso di mettere in vendita e di piazzarla da subito al giusto prezzo, ha anche voglia di concludere quanto prima.

Capisco che c'è il mutuo di mezzo, e oggi il 70% delle persone comprano facendosi una parte di mutuo, ma è anche vero che un direttore di banca, se il mutuo vuole fartelo perché sei un cliente buono, tempo 2 giorni ti da una risposta.

Mettiti nei panni di chi vende.. aspetteresti uno con tutte le incertezze sul mutuo, solo ed esclusivamente se sai che è l'unico che ti paga più soldi di quello che vale la tua casa!
Un'agenzia che accetta la clausola *salvo buon fine del mutuo*, è un'agenzia che sa in partenza di proporti un immobile difficilmente vendibile ad altre persone.. e quasi sempre, il motivo è puramente legato ad un prezzo troppo alto!

***
Spero che hai appuntato tutto da qualche parte, altrimenti ti consiglio di prendere queste due pagine e di tenerle nella tua cartellina dove mettiti tutto quello che stai vedendo durante la tua ricerca.
Ti serviranno, anche per scegliere a chi affidare questo momento così importante della tua vita…

E se ti fa piacere confrontarti con qualcuno che sta passando lo stesso stato d'animo, le stesse scelte, le stesse discussioni, sai che puoi contare su di me!
Ci vediamo presto in agenzia!

Filippo Molon, 34 anni, Consulente immobiliare.

«...è proprio vero che capisci a fondo lo stato d'animo dei tuoi clienti solo quando ci passi in mezzo!

I miei colleghi più anziani me lo ripetevano spesso in questi anni: quando ti troverai a comprare la TUA casa, solo allora capirai fino in fondo il valore del nostro lavoro, cosa significa nel profondo il concetto di Consulente.

In giro c'è davvero di tutto. Agenzie che venderebbero l'anima al diavolo pur di concludere una vendita, "colleghi" -se così posso definirli- che ti raccontano la storia dell'orso pur di farti comprare una casa. Poi ho trovato anche agenti che lavorano molto bene, che sono allineati ad un determinato sistema di lavoro, dove il concetto di Consulente supera di gran lunga quello di Venditore»

«Quando si inizia la ricerca si tende a guardare un po' di tutto. Sono il primo che all'inizio ha preso un po' sottogamba queste 5 regole fondamentali.

Poi durante il percorso ti accorgi di quanto tempo stai perdendo. É normale sbatterci il muso all'inizio, perché sei tutto entusiasta di iniziare la ricerca.

Finché è solo tempo perso, ancora ancora va bene. Ma se non segui alla lettera queste regole, rischi davvero di fermare una casa che poi scopri di strapagare o -peggio ancora- di trovare poi delle rogne»

Telefono 3459947284

Mail filippo@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