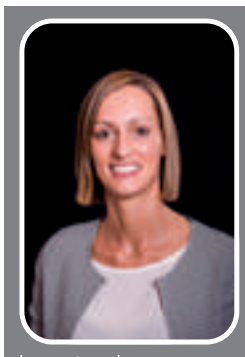
RETE 5 S.r.l.
Via Cristoforo Colombo, 71
35043 Monselice (PD) - (vicinanze C.C. Airone)
Telefono: 0429 767302 - www.casamonselice.com

Editoriale
di Elena Rosa

news CASA LAB

METODO CASALAB: 5 MOTIVI PER AFFIDARCI LA TUA CASA DA VENDERE

ABBIAMO CHIESTO AI CLIENTI CHE HANNO VENDUTO CASA CON NOI NEL 2020, PERCHÉ HANNO SCELTO PROPRIO LA NOSTRA AGENZIA. E ABBIAMO SCOPERTO CHE...



Elena Rosa, 36 anni, Consulente alle vendite dal lontano 2008, anno d'apertura dell'agenzia di Monselice.

«Ho fatto la gavetta negli anni in cui è scoppiata la crisi, prima in America e poi in Italia. Ammetto che per tre anni buoni ho arrancato, l'agenzia era praticamente sconosciuta, io ovviamente non avevo alcuna esperienza, la concorrenza era spietata.
La svolta è arrivata quando Davide ha acquisito l'agenzia dai primissimi titolari. **Ha portato un sistema di lavoro nuovo, e ha spostato il focus dal 'prodotto' al 'cliente'.** Prima il cliente 'doveva capire', prima il cliente 'doveva togliersi qualsiasi dubbio', e solo dopo avremo affrontato le questione tecniche ed economiche»

«La seconda rivoluzione è arrivata 4 anni fa. **La scelta di dedicare 'anima, corpo e competenze' solo per le compravendite residenziali tra privati, è stato un azzardo mica da poco.** Eliminare gli affitti, eliminare trattative di negozi-capannoni-terreni, eliminare il nuovo, le imprese… anziché fare a gara a chi ha più cartelli in vetrina con la concorrenza, concentrare il nostro tempo, tutti gli sforzi, per migliorare il sistema di vendita per quei 15/20 immobili al massimo per volta.
'Fuori uno, dentro un altro', questo è diventato il nostro motto!
Una scelta che i nostri clienti stanno apprezzando e non poco. Soprattutto quelli che prima sono passati dalla concorrenza, senza risultati, e poi -col nostro metodo- in 2/3 mesi al massimo hanno venduto!»

Telefono 3459943687
Mail elena@casalab.info

Quest'anno tocca a me tracciare un breve bilancio di quello che è stato il 2020 per la nostra agenzia.
La prima parola che mi viene in mente per definirlo, è CONFERMA.
Il 2020 rappresenta per la nostra agenzia, per il nostro sistema di vendita, l'anno della "conferma".

Aver ripetuto nei numeri, quanto di buono già fatto l'anno precedente, in un 2020 segnato pesantemente dal lockdown e dalla paura del virus, per me, per noi, si tratta di un risultato eccezionale.
Ancor di più, se i numeri che trapelano a livello nazionale, con un -20% di compravendite residenziali rispetto al 2019, venissero confermati.

Da una parte, e qui riprendo il primo editoriale del post-lockdown, quello apparso sul *CasaLabNews* dello scorso giugno, il nostro risultato è la conseguenza di una scelta fatta anni fa.
Quel -20% (probabile) di compravendite nazionali, rappresenta quel mercato pompato di mutui tiratissimi, di centoXcento senza garanzie, di broker finanziari.
Una fetta di mercato che, fortunatamente già da qualche anno, avevamo smesso di seguire. Sicuramente in modo un po' rigido a volte, sicuramente perdendo clienti che poi hanno acquistato da altre parti, ma che -col senno di poi- ci ha dato ragione.

L'altra componente importante di questo risultato, va ricercata in quel rapporto di fiducia, che si instaura coi proprietari di una casa da vendere.

La Fiducia.
L'ingrediente essenziale di qualsiasi relazione umana. In amore, nei rapporti d'amicizia, nel rapporto genitori-figli, nel lavoro, tra due colleghi, tra fornitore e cliente.

La fiducia è un valore che si alimenta nel tempo. La metafora più significativa è quella che la paragona ad un conto corrente: *il conto corrente della fiducia*!
Tutti sappiamo come funziona un conto corrente: vado in banca, apro il mio conto, inizio a depositare, accredito lo stipendio, verso gli assegni. Poi, quando ho bisogno di fare qualche acquisto, prelevo una parte di quel deposito, possibilmente evitando di ritrovarmi al verde.

Il conto corrente della fiducia funziona nello stesso sistema: il saldo aumenta ogni qualvolta una persona si comporta in maniera onesta, rispettosa, corretta. Diminuisce quando si fanno dei "prelievi". Succede quando non si rispettano gli accordi, succede quando scappano le mezze verità o le cose dette in maniera poco chiara, succede quando non si rispettano le promesse.

Ai clienti che hanno venduto casa con noi lo scorso anno, abbiamo rivolto una domanda molto semplice:
«perché hai scelto la nostra banca, per aprire il conto corrente della fiducia?!»

Perché proprio noi, perché proprio Elena, Filippo, Leo, Davide, perché affidare nelle nostre mani il tuo bene più prezioso da vendere?
Una casa non si vende tutti i giorni, e dietro la vendita di una casa si nascondono progetti, desideri, ambizioni da realizzare, che una persona non può permettersi il lusso di sbagliare.
E quindi, perché noi e non un'altra agenzia?

Le risposte ci hanno sorpreso, ti dico la verità. Ci sono elementi che diamo per scontati per il lavoro che facciamo, e invece così scontati non sono, sentendo cosa c'è in giro. Ci sono modalità operative che ci differenziano completamente dalla concorrenza, e che il cliente nota e sceglie perché ha piacere di non sentirsi buttato nel calderone. C'è -e fa tantissimo- quello che dice e scrive la gente di noi.

Io ho provato a riassumere le loro risposte, tirando fuori 5 concetti che oggi vorrei condividere con te che magari la casa non sei ancora riuscito a venderla, con te che magari stai ragionando giusto in questi giorni sul da farsi, con te che ti sei 'rotto' di proporla privatamente e stai cercando un'agenzia alla quale appoggiarti.

Sono *5 mantra* che abbiamo appiccato alla porta del bagno, per ricordare anche a noi quotidianamente da dove arrivano certi risultati, e come possiamo tenere in saldo quel *conto corrente della fiducia* che i clienti ci hanno affidato.

gira pagina e continua a leggere

L'archivio storico completo del nostro magazine immobiliare
lo trovi su
WWW.CASAMONSELICE.COM

Se ti sei perso una delle precedenti edizioni del nostro CasaLabNews non ti preoccupare. Potrai recuperarla e scaricarla in formato virtuale direttamente dal nostro sito www.casamonselice.com

1. CHIAREZZA E DATI CERTI DI VALUTAZIONE

La valutazione di una casa, è il primo aspetto di cui i clienti misurano onestà, competenze, coerenza, del professionista che hanno di fronte.
Uno può raccontare la rava e la fava del suo lavoro -di quanto fa più degli altri- uno può convincerti che la sua agenzia è la migliore in circolazione -che fanno parte di un gruppo forte, che hanno un sacco di agenzie- però poi a un certo punto bisogna arrivare al dunque dei soldi.

E qui, il nostro sistema di valutazione, fa la differenza.
La concorrenza ci taccia per quelli dai prezzi più bassi sul mercato. A parte che non è vero. Ma i conti si fanno alla fine, e sono pubblici dagli atti notarili.
Quindi inutile pubblicizzare a tanto, e poi *ribassa-ribassa-ribassa* fino a svendere.

**Ogni casa merita una valutazione accurata, basata su due elementi portanti. Il primo, la comparazione con immobili similari realmente venduti. Il secondo, la disponibilità reale di spesa dei potenziali acquirenti.
Il mix di queste "banche dati" d'informazioni, analizzate in maniera approfondita casa per casa, cliente per cliente, restituiscono una valutazione che ci ha permesso l'anno scorso di piazzare 4 case su 5, senza scendere di un euro dal prezzo pubblicizzato.**

Una garanzia non da poco, considerato che metà dei nostri intervistati, vendeva per cambiare casa. Parti con la certezza di quanto realizzi, non corri il rischio di trovarti con brutte sorprese durante il percorso, puoi già farti i conti in anticipo per quella che sarà la prossima casa.

2. PASSAPAROLA POSITIVO

Un dato stupefacente della nostra indagine: la quasi totalità dei clienti che hanno venduto con noi l'anno scorso, avevano uno o più legami con conoscenti, già clienti, amici, che in modo più o meno velato li hanno indirizzati a noi.

**Questo, da una parte ci riempie d'orgoglio. Sapere che le persone si sono trovate bene con noi e ci indirizzano altri clienti, sapere che conoscenti ed amici ci consigliano, come può non farci piacere…
Dall'altra, il carico di responsabilità aumenta a dismisura. Non c'è più di mezzo solo la fiducia di chi ci da la casa da vendere, ma anche quella di chi li ha mandati da noi.**

Mi vien da sorridere pensando al caso forse più eclatante dell'anno in questo senso. La casa da vendere di Loretta, non era solo il pensiero di lei e della sua casa da vendere, ma anche quello per la bella figura che dovevo fare con l'amica comune Giovanna che gli aveva parlato bene di me!

Fin tre anni fa che eravamo dentro al *franchising* ci importava poco niente di tutto questo. Morto un papa se ne fa un altro, e se anche i clienti erano scontenti -chissenefrega- tanto i nomi ce li passava la sede centrale. Con *CasaLab* è cambiato tutto. Se faccio una cavolata con la tua casa da vendere, sono io Elena, è Davide, è Leo, è Filippo, la colpa è nostra e la faccia la mettiamo noi.

Quindi ben venga la responsabilità del passaparola... considerala una garanzia sul rapporto di fiducia che andremo ad istaurare per la tua casa da vendere!

3. POCHE CASE IN VENDITA

Questo -tra tutti- è il motivo che più ci ha sbalordito.
«Vi ho scelto per la vostra politica di pubblicizzare poche, pochissime case in vendita. Fuori una e dentro un'altra, come dite voi. Così sono sicuro che la mia non finisce nel dimenticatoio!»

Quella delle poche-case-in-contemporanea, è una regola che ci siamo imposti un paio d'anni fa.
Ci eravamo resi conto che, in 4 persone (no una o due… quattro!) avere 50/60 case da pubblicizzare, proporre, trovare l'acquirente, era assolutamente impossibile.
Oddio, mi spiego meglio, non impossibile a priori, altrimenti sarebbe inumano per quegli agenti che da soli pubblicizzano 100/150 case da vendere. Impossibile per noi, che l'obiettivo non era più solo quello di vendere, ma farlo realizzando il miglior prezzo possibile, trovando l'acquirente perfetto che paga il giusto senza trattare.

Abbiamo scelto la qualità a dispetto della quantità. Probabilmente con questo sistema fatturiamo molto meno di altre agenzie, che hanno le bacheche piene di case da vendere. Ma meglio un euro in meno oggi, che un cliente insoddisfatto domani!

I clienti lo apprezzano, il 93% dei proprietari è uscito con l'assegno in saccoccia dal nostro ufficio, gli acquirenti risparmiano tempo con una selezione delle proposte fatta alla fonte, e quindi avanti così!!

4. PUBBLICITA' "PARTICOLARE"

Questa è da anni che ci lavoriamo sopra, studiamo, facciamo corsi nei weekend. Qualcuno ci ha chiesto se la pubblicità la facciamo fare da qualche esperto di marketing. E invece… notti a studiare per migliorare!!

Però è anche vero che se i clienti cominciano a notarlo, se i venditori ci scelgono anche per questo, la strada intrapresa è quella giusta.

Un cliente tra tutti, ci ha riempito il cuore d'orgoglio su questo passaggio. Per due motivi.
Il primo, è il direttore commerciale di una grossa azienda. Quindi uno che "vive" certe dinamiche h24, uno che sa vendere e conosce cosa c'è sotto la punta dell'iceberg di un accordo commerciale.
Il secondo, perché ci ha scelto nonostante da poco avesse acquistato casa con un'altra agenzia, con la quale comunque si era trovato bene.

**Matteo ci ha scelto per come avremo proposto la sua casa sul mercato. Per una pubblicità che non sarebbe stata il solito "elenco della spesa" che descrive soggiorno, cucina, tot camere, garage, giardino.
Ci ha scelto consapevole che un'agenzia che investe pesantemente sui social, gli avrebbe garantito la visibilità necessaria per trovare il miglior acquirente possibile in tempi brevi.**

Ci ha scelto nonostante l'altra agenzia gli avrebbe fatto una provvigione più bassa, «ma meglio pagare qualcosa in più di servizio e riprenderlo sul prezzo, piuttosto che avere una pubblicità da poco e dover poi smenare sulla cifra»

Tranquillo, per questa pubblicità "particolare" non ti chiediamo niente se non vendiamo la tua casa!
Ma anche qua, non siamo dei pazzi che ci piace buttare tempo e denaro. Se investiamo forte sulla vendita della tua casa, è perché vogliamo raggiungere l'obiettivo!

5. SOLO COMPRAVENDITE RESIDENZIALI

L'ho tenuto per ultimo, perché riassume e sintetizza i concetti precedenti.
Nessuno dei clienti ci ha detto esplicitamente «vi ho scelto perché trattate solo le vendite residenziali»

Però c'è un sottile filo rosso che collega un po' tutto, sotto questa scelta drastica presa 4 anni fa, dove di punto in bianco abbiamo smesso di seguire le nuove costruzioni, gli affitti, i negozi, i capannoni, i terreni, per concentrarci a tutto tondo in quello che ci veniva meglio: trattare le vendite delle case ereditate, trattare le vendite e l'acquisto di chi voleva cambiar casa, occuparci di quei clienti che dopo tanti d'anni di appartamento affittato avevano deciso di venderlo e prendersi la seconda casa al mare.

La pubblicità particolare nasce da lì, perché abbiamo a che fare h24 solo con clienti che vogliono comprare casa, e di cui abbiamo capito ragionamenti e criteri di scelta, che riusciamo a descrivere ed incentivare nei nostri post e nei nostri annunci.

La regola delle poche case contemporaneamente nasce da lì, perché se noi stessi abbiamo preferito eliminare la confusione che si crea quando vendi o affitti un po' di tutto, perché dovremo crearla ad acquirenti già di suo confusi dopo aver girato 10 agenzie e visto 30 case?!

Il passaparola positivo nasce da lì, perché se uno ti chiede se conosci un bravo medico per un problema specifico di salute da risolvere, non lo mandi dal medico della mutua. Che magari è anche bravo, ma di sicuro meno affidabile sul caso specifico. Vuoi fare bella figura? Lo mandi dallo specialista. Se lo conosci e sai che è una brava persona, ancora meglio!

La valutazione su dati concreti nasce da lì. Come potremo dedicare la giusta attenzione e il tempo effettivamente necessario, a controllare una miriade di dati, per arrivare a stabilire il prezzo corretto, se la nostra giornata fosse piena di tanto altro che non ha a che fare con le compravendite residenziali?!

"Il modo migliore per scoprire se ci si può fidare di qualcuno, è di dargli fiducia"

(Ernest Hemingway)

Ora lascio spazio ai colleghi, so che hanno preparato degli articoli decisamente interessanti.
Spero di lasciarti qualche punto su cui riflettere stasera, domani, nei giorni a venire.
La tua casa da vendere è un obiettivo importante per questo 2021.
Da parte nostra, non vediamo l'ora di dimostrarti che puoi fidarti di noi per questo obiettivo da raggiungere…

Ci vediamo presto in Agenzia!

IL DESIDERIO DI UNA NUOVA CASA, E PERCHÉ IL 2021 È L'ANNO PERFETTO

DAL BOOM DEI MUTUI SURROGATI, L'INIEZIONE DI FIDUCIA PER CHI COLTIVA IL SOGNO DI CAMBIARE CASA

Come da consuetudine tra gli addetti ai lavori, già a metà dicembre iniziano a circolare i primi dati "ufficiosi" a chiusura dell'anno.

In attesa di quelli ufficiali, che nel mercato immobiliare significa attendere la primavera inoltrata, esperti e statisti si affidano al *sentiment* generale diffuso tra gli operatori del settore, per iniziare a snocciolare qualche anticipazione.

C'è un dato che mi ha particolarmente colpito, seppur non riguardi direttamente il nostro campo d'azione.
E' quello che interessa il mercato dei finanziamenti, ed in particolare quello inerente *la surroga dei mutui*.

Si parla di un vero e proprio boom, con un trend che, se conferma quello del primo semestre del 2020 (+218% di erogato rispetto al primo semestre '19), andrebbe a surclassare nelle percentuali quello dei mutui per l'acquisto della prima casa.
Ora, vado a memoria, sarebbe la prima volta dall'introduzione della surroga in Italia con la legge Bersani del 2007.

Ma perché soffermarmi su questo dato?
Quali implicazioni col mondo delle compravendite immobiliari?
Perché ragionarne insieme, ragionare insieme ai nostri lettori, ancor prima dell'ufficialità?

Andiamo per gradi.

Surrogare un contratto di mutuo, significa tenersi la casa dove abiti, e cambiare semplicemente il finanziamento che avevi prima, con uno nuovo a condizioni più favorevoli.
In poche parole, la *surroga*, significa spendere una rata mensile più bassa.

Una figata incredibile, probabilmente una delle rarissime conseguenze positive di questa pandemia!
Ma come è possibile che questo accada?!

La Banca Centrale Europea taglia i tassi d'interesse per garantire a imprese e famiglie la liquidità necessaria per finanziare investimenti e consumi.
Le banche locali si scontrano sfoderando tutte le armi in loro possesso, per accaparrarsi quel nuovo cliente e sottrarlo alla concorrenza.
Tu, un 2020 vissuto a colpi di dpcm e tamponi, ma almeno la soddisfazione di pagare 100 euro al mese in meno di mutuo!

Quando ho anticipato a Davide, Leo, Elena, che avrei scritto un articolo su questo argomento, hanno strabuzzato gli occhi.
"La nostra agenzia vive di famiglie che cambiano casa, ci siamo specializzati negli anni proprio su chi deve cambiare casa, e tu inizi l'anno consigliandogli di andare in banca ad abbassare la rata...?!?!"

Detta così, non avevano neanche tutti i torti!

gira pagina e continua a leggere

Filippo Molon,
34 anni,
Consulente immobiliare specializzato nelle compravendite residenziali.

«Sono arrivato in CasaLab, allora ancora Tecnorete, nel febbraio del 2012.
Avevo dalla mia l'esperienza nel settore bancario dei mutui, come racconto nel mio articolo. La ritengo un pezzo fondamentale della mia carriera, con le competenze acquisite in quel biennio, che tuttora si rivelano utilissime nell'analisi della situazione finanziaria di un cliente.
Ad esempio, in CasaLab abbiamo eliminato la figura del consulente creditizio, e badiamo bene di tenerci alla larga da certe figure.
Preferiamo un'analisi preventiva in agenzia, per poi consigliare il cliente di rivolgersi direttamente alla propria banca per ottenere determinate certezze.
Questo significa meno costi accessori, e il rapporto diretto con le uniche persone che davvero possono aiutarti in un cambio casa dove di mezzo c'è la rinegoziazione del mutuo: il Consulente immobiliare, e il Direttore di banca. Quello che ti trova la casa, e quello che firma gli assegni del mutuo»

«Il primo passo da fare se davvero per la testa ti ronza l'idea di cambiare casa? Dovrei risponderti "chiamami e parliamone!"... invece credo sia fondamentale ricavarti mezz'ora stasera per parlarne in maniera seria con tua moglie, con tuo marito, con i tuoi ragazzi se sono grandi da coinvolgerli.
Loro sono le prime persone con cui condividere il tuo sogno, loro sono le prime persone da convincere che quella di una nuova casa sia la scelta migliore. Magari questo articolo verrà buono per prendere qualche spunto. Faglielo leggere, condividi con loro le tue riflessioni. I conti non ti preoccupare, per quelli c'è tempo e ti darò io una mano!»

Telefono 3459947284
Mail filippo@casalab.info

continua dalla pagina precedente

Anziché spronare le persone a cambiare, invece di portargli il numero di famiglie che hanno cambiato casa con noi l'anno scorso, vado a parlargli della possibilità di spendere 100 euro al mese in meno di mutuo, e tenersi la casa che hanno!

Ho chiesto ai colleghi di lasciarmi carta bianca…

Devi sapere che provengo dal mondo finanziario. Prima della carriera in CasaLab, era il 2010/2011, sono stato per un paio d'anni il loro consulente creditizio di riferimento. Quando c'era un cliente da mutuare, mi chiamavano, me lo presentavano, ed era mio compito recuperargli il mutuo migliore.
Il nostro rapporto di collaborazione è nato così, da Consulente esterno dell'agenzia.

Il mercato dei mutui, le prime surroghe, le ho vissute "da dentro" probabilmente nel periodo peggiore che si ricordi per il mercato immobiliare e bancario in Italia.
Li davvero toccava scapicollarsi per portare a casa un finanziamento. Anche gente appostissimo, faceva fatica ad ottenere quel prestito che gli serviva per comprare casa.
E altro che 0,7% di tasso d'interesse.
Le banche stavano semplicemente rimediando alle cazzate fatte negli anni precedenti, quelli del *tutto mutuo a tutti*.

Oggi invece, un mercato con migliaia e migliaia di famiglie italiane che l'anno scorso -nel bel mezzo di una pandemia mondiale- hanno comunque potuto accendere un nuovo mutuo -seppur un mutuo in sostituzione di quello precedente- significa che il sistema economico è solido.

Significa che migliaia di famiglie sono valutate ampiamente sostenibili finanziariamente per rinegoziare un mutuo.
Significa che migliaia di persone hanno dimostrato alla nuova banca, una solidità lavorativa-contrattuale meritevole di fiducia nel medio-lungo periodo.
Significa che le cazzate bancarie di 15 anni fa sono state riassorbite dal sistema, e che la banca ha riacquistato quel ruolo di *partnership* nei confronti del cliente, dismettendo i panni del vampiro succhiasangue.

E' vero, se penso al nostro territorio, centinaia di famiglie nella Bassa hanno usufruito della surroga l'anno scorso, e sicuramente quei 100/200 euro al mese in meno da pagare hanno fatto comodo in tasca.
Ma sono altrettanto certo che, nessuna di queste, ha chiesto la surroga perché tirata per il collo, o perché gli mancavano i soldi per la spesa.
«C'era la possibilità di spendere meno, dopo anni che le banche ne hanno approfittato a manetta, ora gli restituisco pan per focaccia» questo il pensiero diffuso tra i clienti della surroga.
Hanno ragione, hai ragione! Punto e stop! Tanto alla banca mica gli mancano per andare avanti.

Anzi, fossi in te ne approfitterei del momento…

E' questo il punto su cui ti invito a riflettere.
Non c'è momento migliore di questo, per approfittare delle condizioni bancarie, e della situazione del mercato immobiliare in cui stiamo vivendo.

Da una parte, i prezzi delle case fermi al palo per la pandemia anche per il 2021.
Si parla di oscillazioni di uno-due punti percentuali al massimo, in più o in meno. Il che significa, nella maggior parte dei casi, gli stessi identici prezzi, mille euro in più, mille euro in meno, degli ultimi due/tre anni.

Dall'altra, l'incredibile opportunità di garantirti un tasso fisso sul mutuo -così basso- che probabilmente toccherà aspettare la prossima catastrofe planetaria per rivederlo.

I 100/200 euro in meno al mese che ti sei garantito con la surroga, che hai sempre pagato senza pensieri dall'inizio del mutuo e fino all'altro ieri, prova a pensare di trasformarli in *cosa di più* riusciresti a comprarti.

Una casa con una stanza in più? Una casa con un pezzo di giardino? Una casa più recente? Un posto più comodo ai servizi? Un centro più vicino al tuo lavoro, al lavoro di tua moglie, alle scuole dei tuoi ragazzi? Ma anche semplicemente la soddisfazione di poterti permettere una casa più figa di quella dei tuoi amici...

Fino all'altro ieri li pagavi quei 100/200 euro in più tutti i mesi.
Magari ti toccava qualche rinuncia per far quadrare i conti e vivere sereno. Ma, detta tra noi, erano stronzate quelle di cui facevi a meno. La tv da millemila pollici, il telefonino da 1.000 euro, la bici in carbonio nuova di stecca.
Dai, non dirmi che preferisci queste puttanate, piuttosto che far felice la tua donna e i tuoi ragazzi con la camera in più, col giardino, con la comodità al centro, ecc ecc…

Perché questa è l'enorme occasione che ti si prospetta dinanzi per l'anno appena cominciato!
Il sistema è solido, le banche hanno voglia di erogare -il boom delle surroghe ne è la riprova- i prezzi sono ancora bassi per comprare (anche per vendere certo, ma quello che perdi in percentuale sulla vendita lo riguadagni sull'acquisto, pensaci…)
Oggi chi desidera fortemente cambiare casa, chi si è rotto di vivere in appartamento e cerca la casa definitiva, chi si è rotto di vivere fuori dal centro e vuole tornare a Monselice, deve muovere il culo, venire in agenzia, e iniziare il percorso.

Sono troppo diretto?!
Si, probabilmente si. Fa parte di me, odio chi mena il can per l'aia. E' l'unico modo per svolgere con etica il ruolo di Consulente che mi sono ritagliato in questi anni a Monselice.
Se cerchi l'agenzia che te la mena coi discorsi, non sono di sicuro la persona che fa per te, ne io, ne i miei colleghi.

Hai bisogno di rifletterci?!
Se lasci passare troppo tempo, se aspetti che la situazione si sistemi definitivamente, se aspetti che il mercato del lavoro riparta a pieno regime, se aspetti il vaccino o chissà che altro, l'occasione sfuma. Te lo dico.

L'Italia ripartirà, non so se già quest'anno o quello prossimo. Si tratta di un fattore ciclico.
E così come in borsa, così come nel mondo del commercio in generale -se compri, se investi, se vendi anche- quando le cose vanno bene, non fai mai un affare.
I tassi saliranno, il mutuo salirà, i prezzi saliranno.
E cambiare casa non sarà più conveniente come adesso.

La surroga è andata bene nel 2020, rimandare l'idea di cambiare casa è andata bene nel 2020, ma se vuoi migliorare la qualità di vita senza svenarti, devi prendere in mano la situazione oggi stesso!

Chiamami e organizziamo un appuntamento senza impegno. Carte alla mano, ci facciamo due conti insieme.
Tornerai volentieri a spendere quei 100/200 euro in più al mese, realizzando finalmente il sogno della casa definitiva!!

CasaLab Monselice
9 dicembre ·

***MESSAGGIO RISERVATO A CHI VENDE CASA**
****C'E' UN'OPPORTUNITA' PER TE DA NON PERDERE!**

Sono Davide Rosa, responsabile marketing dell'agenzia CasaLab di Monselice.
Se stai vendendo casa, se hai mezza idea di volerlo fare, dammi retta 5 minuti.
Ho una proposta irrinunciabile da farti!

Conosci il #CasaLabNews?!
...probabilmente hai ricevuto nella buca delle lettere l'ultima edizione giusto qualche settimana fa…

Il CasaLabNews è il notiziario della mia agenzia immobiliare, ed è diventato quest'anno il notiziario immobiliare più diffuso nella Bassa Padovana.

Con le sue 20.000 copie per edizione, il CasaLabNews entra nelle case del 90% delle famiglie di Monselice, di Conselve, e dei comuni limitrofi.
Una visibilità incredibile per i proprietari che ci affidano la loro casa da vendere!

Ora, immagina di vedere la tua casa pubblicizzata li dentro, veicolata davanti gli occhi di 20.000 famiglie…
…il modo migliore per realizzare il prezzo di mercato più alto e in tempi così brevi che neanche ti immagini!

52 giorni, questa è la media del tempo che passa da quando ci viene affidata una casa da vendere, a quando troviamo l'acquirente che firma il preliminare!

Un risultato incredibile, considerando questo 2020 pesantemente segnato dalla pandemia.

Perché mi rivolgo proprio a te?
Perché sto preparando l'edizione di Gennaio del CasaLabNews, quella che uscirà verso l'8/9 del mese prossimo, e -son sincero- abbiamo venduto tutto o quasi quest'anno...
Per partire alla grande, per dare immediatamente vivacità ai potenziali acquirenti, volevo riservare ampio spazio alle nuove proposte...
...e magari riservare uno spazio e un annuncio ad hoc anche per te!!

Quello che vedi nella foto, è un collage che ho preparato con le ultime 3 edizioni del nostro magazine, quelle uscite nel post-lockdown...

direi che i risultati sono "abbastanza" buoni, considerando che le uniche 2 proposte senza il bollino "VENDUTO", è puramente questione di giorni per la firma del preliminare...

Ora, se vuoi approfittarne, chiamami al 3459904715 o scrivimi un messaggino qui, e mettimi alla prova!
Conto su persone che capiscono al volo, e che non devono farsi tanto pregare da me e dai miei colleghi
Rimandare a gennaio, rimandare perché c'è il Natale di mezzo, significa buttare l'opportunità di partire col piede giusto nel 2021...
...per noi, per te, per i tuoi progetti!
A presto,
Davide Rosa

3 nuove case acquisite in vendita esclusiva,
3 proprietari che hanno deciso di darci fiducia, uno di questi che ha già incassato la caparra sotto Natale, prima ancora di mandare in stampa questa edizione!

Ho lanciato questa proposta lo scorso 9 Dicembre sulla nostra pagina Facebook, e adesso voglio rilanciarla anche qui per la prossima edizione…

DEVI VENDERE CASA?!

A FINE FEBBRAIO USCIRA' IL NUOVO NUMERO DEL #CASALABNEWS…

VUOI VEDERE LA TUA CASA PUBBLICATA QUI DENTRO, E DISTRIBUITA NELLE CASSETTE DI 20.000 FAMIGLIE?!

CHIAMAMI AL 3459904715 E PARLIAMONE!

Ci si vede in agenzia...
Davide

Pozzonovo, via Fante

Un prezzo super, e tanti metri quadrati da sfruttare sia fuori che dentro. L'ideale per chi ha le mani in pasta coi lavori edili.

Il prezzo è decisamente allettante, ma sarò molto chiaro: questa non è una soluzione per tutti!
Qui ci vuole una buona dose d'immaginazione, tanta voglia di rimboccarsi le maniche, un buon direttore-lavori che manda avanti il cantiere, sabati e domeniche da dedicare a malta e cazzuola.

Immagina un mastro vasaio con un pezzo d'argilla grezza tra le mani. Vista così, di primo impatto, non dice nulla. Lui però, ha già in mente il bellissimo vaso che ne verrà fuori...
E' un po' questo l'approccio che dovrai avere venendo a visitare questa proposta. Dovrai focalizzarti sul risultato finale. Dovrai progettarla, immaginarla, sognarla, come quella che diventerà la tua casa definitiva!

Ma vediamo un po' di caratteristiche del nostro "pezzo d'argilla grezzo"...

Si tratta di una porzione di un vecchio fabbricato, ripresa più volte nel corso degli anni.
Una superficie coperta di circa 160 mq calpestabili, e parlo della sola parte residenziale.

Attaccati alla casa e nella corte esterna, abbiamo circa altri 60 mq di fabbricati condonati uso cantina, deposito, porticato. Roba vecchia, da demolire e ricostruire, ma pur sempre superficie condonata che fa cubatura.
Hai il furgone di lavoro, ti serve uno spazio dove tenere l'impalcatura, gli attrezzi, il materiale che ti serve per la tua attività?! Magari non subito, ma col tempo ti puoi realizzare un piccolo capannoncino e smettere di pagare l'affitto in zona industriale o -peggio ancora- di tenere i tuoi attrezzi, il tuo mezzo, a ciel sereno.
Ma penso anche a qualcuno che ha il camper, o che ha qualche passione in particolare che richiede spazio.
Già ci sono 700 mq di scoperto fuori, tutto recintato e ben definito. In più hai questo spazio coperto da utilizzare a tuo piacimento.

Torniamo alla casa.
Gli ultimi lavori fatti sono stati per dividerla in due unità.
Oggi c'è un mini appartamento al pian terreno, che volendo è già abitabile, con la sua entrata indipendente. La parte al grezzo invece era quella destinata al figlio e alla sua famiglia. Ingresso dal pian terreno, cucina e salotto con uscita sul portico, sopra tre stanze da letto, bagno, ripostiglio.

Ovviamente essendo tutto al grezzo puoi fare e disfare a tuo piacimento, puoi riaprire le due unità e tornarle allo stato originario di unica abitazione.
Puoi chiudere il portico e realizzare un soggiorno con una vetrata enorme.
Cioè, con un po' d'immaginazione, con un bravo tecnico che ti supporta sulle idee, hai 160 mq su cui lavorare, non uno sputo d'appartamento.

Il consiglio però, è di vederla coi tuoi occhi.
Solo sul posto puoi davvero renderti conto che con 40.000€, aggiungi un po' di spese, ristruttura usufruendo di tutti i bonus possibili di questo periodo, qui rischi davvero di fare l'affare della tua vita!

Ti lascio il numero della collega che si occupa di tutte le trattative commerciali per questa casa, Elena 3459943687.
Chiama lei per fissare una visita.
Ti anticipo già i giorni disponibili, Martedì o Giovedì nel primissimo pomeriggio, 14.30-15.30

Cogli al volo l'occasione…

ci vediamo presto in agenzia!
Davide

Pozzonovo, via Fanzaghe

La casa definitiva per chi cerca spazi enormi e la tranquillità della vita di campagna. Con scoperto privato di 2.000 mq!

Case come questa, sono perle rare nel mercato immobiliare delle nostre zone. Il perché, si intuisce facilmente. Quando hai questi spazi, quando hai un giardino così grande, è davvero difficile rinunciarvi. Questo tipo di case, di solito passa di mano di padre in figlio. Ad un certo punto diventa enorme per una coppia di genitori in la con l'età, ma ecco che arriva il figlio con la famiglia a portare avanti le cose.

Sono davvero entusiasta di aprire l'anno con questa super-novità! Ci sono famiglie che stavano attendendo con ansia e pazienza da lunghissimo tempo una soluzione del genere. Penso a tutti quelli che ne hanno le scatole piene della vita d'appartamento, e che dalla scorsa primavera hanno quasi perso le speranze a furia di cercare.

A loro, a te, l'invito che faccio è quello di aprire bene le orecchie, e prendere già in mano il telefono: soluzioni così, capitano una volta all'anno
Qui la fortuna enorme, è che i figli sono già sistemati, lavorano distante, e quindi di tornare a Pozzonovo anche no. Meglio per te, che davanti si prospetta l'occasione di iniziare alla grandissima questo 2021!

Ti anticipo giusto qualche dettaglio, anche se poi non vedo l'ora di mostrartela dal vivo.
Siamo appena fuori dal centro di Pozzonovo, sulla strada che va verso Tribano.

L'abitazione è la classica casa signorile di fine anni '70. Piano terra con altezze più basse dei classici 2 metri e 70, primo piano su livelli leggermente sfalsati, con zona giorno da una parte e reparto notte con tre stanze da letto dall'altra.

Negli anni i proprietari hanno ricavato al pian terreno la loro residenza principale, trasformando quella che in origine era la taverna, in un 'mini' perfetto per due persone. Hanno rimodernato tutto quanto, rifatto impianti e bagno.
Penso a quelle famiglie che hanno l'esigenza di avere spazi grandi per portarsi appresso i genitori o i suoceri… Bhé, qui hai la soluzione perfetta per loro, riuscirai a garantirgli l'indipendenza necessaria, e al contempo la comodità di averli sotto casa.

Anche sopra è tutto tenuto perfettamente, hanno rifatto il bagno 3 anni fa, ed ammodernato alcuni ambienti. Se non fosse per l'opportunità di sfruttare il famoso *bonus*, qui potresti entrare così com'è. Magari fuori necessita di qualche ritocco, ma è anche normale che un po' l'esterno sia stato lasciato andare, visto che l'idea di cambiare casa aleggiava nell'aria già da un po'…

Fuori, oltre ai 2.000 mq di scoperto privato, c'è un fabbricato uso garage, deposito, magazzino. Per una casa così grande, non poteva mancare un ricovero attrezzi altrettanto importante!

Ora, non ti resta che chiamare il collega che si occupa direttamente di tutte le trattative per l'acquisto. Fissati un appuntamento con lui chiamando il 3486991798 (Leo).
Mi raccomando, cosa importante che ci tengo a sottolineare. La casa è solo una, è giusto che dopo averla vista ci rifletti un po'. Però già in passato mi è capitato di deludere qualcuno che ci ha pensato sopra troppo a lungo. Quindi vieni da subito con tutte le persone che ti aiutano a scegliere, o che possono darti un consiglio generale sulla qualità di questa casa.
Almeno, se devi pensarci un giorno in più, lo fai considerando il parere di tutti!

Dai che l'occasione che cercavi da tanto, è qui che ti aspetta…

Ci vediamo presto,
Davide

Solesino, via Pasini

L'ingresso indipendente, un pezzo di giardino, la taverna. L'ideale per la giovane coppia al primo acquisto.

La casa di Simone e Sabrina mi ha rimandato indietro con la mente di 10 anni. Avevo 26/27 anni, e iniziai all'epoca a guardarmi attorno per comprare casa, con quella che sarebbe diventata poi mia moglie .
Ricordo di aver visto un appartamento praticamente identico a questo, di cui mi innamorai.

Ero già all'epoca proiettato con la mente a comprare una soluzione -ok in condominio- ma assolutamente non nel condominio enorme con un sacco di parti in comune. Poi le scelte con mia moglie sono state tutt'altre, ma immaginarmi la scorsa primavera col lockdown, dentro un appartamento senza un poggiolo o uno spazietto fuori, sarei uscito pazzo!

Io sono uno di quelli che ha preferito uscire dal centro, allontanarmi un po' dalle comodità, ma avere qualcosa fuori per respirare.
Solesino non è Monselice, non è Este, ma se tornassi indietro di 10 anni farei la stessa identica scelta: prendo la macchina e vado a lavorare a Monselice, mia moglie prende la macchina e va a lavorare a Este, ma non rinuncio a un po' di spazio fuori!

Qui hai un appartamento carinissimo, del 2004, tenuto davvero in maniera impeccabile, e hai tutto ciò che ti serve per "partire" nel tuo progetto di famiglia.
Due camere da letto (ti auguro di riempiere in fretta la seconda cameretta!); quello spazio sotto che diventa l'ideale per uno studio, per la sala giochi dei bimbi, per guardare la partita in santa pace; due bagni, uno sopra con la vasca, l'altro sotto uso lavanderia con la doccia.

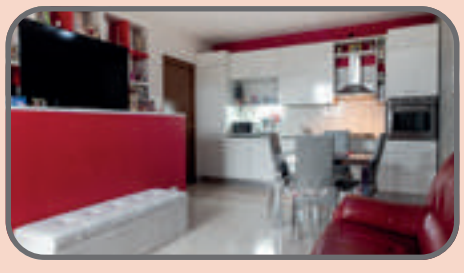
E poi c'hai il garage, c'hai questo spazio fuori di proprietà, c'hai l'ingresso indipendente.
Penso a chi è abituato a vivere in casa singola… chiuderti nel classico appartamento da condominio esci fuori sclerato. Qui, hai voglia di una sigaretta, hai voglia di metterti a mangiare fuori, vuoi invitare due amici, vuoi tenere un cagnolino… non ci sono problemi!

L'unico problema, e ti dico può diventare davvero un problemone -te lo dice uno che c'è passato 10 anni fa, facendosi soffiare due soluzioni del genere- è che si tratta di una proposta praticamente impossibile da trovare.
Nel post-lockdown ancora peggio di prima.

Sono talmente ricercate queste soluzioni da non spendere tanto, ma avere comunque tutta una serie di comodità ormai indispensabili, che sicuramente avremo contemporaneamente più persone interessate.

Per questo il consiglio è di organizzare quanto prima con Leo, il collega che si occupa di questa proposta, chiamandolo al numero 3486991798. Ma soprattutto il consiglio è di venire da subito con tutte le persone che ti aiutano a decidere. Genitori, suoceri, porta pure via anche loro, addirittura indispensabile se ti danno una mano economicamente a comprare

Ti anticipo già le disponibilità, Mercoledì o Venerdì nel primissimo pomeriggio.
Comincia alla grande questo 2021, regalati la prima casa dove iniziare a costruire il tuo futuro!



Ci vediamo presto in agenzia,
Davide

LO SPETTRO DI UNA NUOVA PATRIMONIALE SULLE PROPRIETÀ IMMOBILIARI DEGLI ITALIANI

LA STORIA INSEGNA CHE NON C'È PIÙ TEMPO PER DECIDERE IL FUTURO DELLA TUA SECONDA CASA. ECCO SPIEGATI I MOTIVI

Riavvolgiamo il nastro di qualche settimana. Siamo ad inizio dicembre. Il Governo discute il dpcm che andrà a regolare le festività degli italiani. Tg, giornalisti, trasmissioni tv, riempiono buona parte dei loro servizi con le anticipazioni di come trascorreremo il Natale.
I dati dei contagi, i dati dei tamponi, il numero dei morti, sono tornati un appuntamento fisso che scandisce le nostre giornate.
L'Italia, usando un'immagine tristemente nota la scorsa primavera (andrà tutto bene??), è un arcobaleno di regioni e limitazioni che cambiano di settimana in settimana.

E' nel caos generalizzato di quei giorni, che passa -quasi in sordina- una notizia su cui ho deciso di porre l'accento non solo nell'articolo di questo mese, ma anche nelle consulenze che andremo a fissare nelle prossime settimane in CasaLab.
Un emendamento alla legge di Bilancio presentato da alcuni esponenti della maggioranza, propone l'imposizione di un'aliquota proporzionale sui *patrimoni* mobiliari ed immobiliari delle famiglie italiane.

"Patrimoniale".
Solo scandirne il nome, c'è da rabbrividire.

Si tratta di un argomento che sto seguendo da un po' di tempo.
Già l'estate scorsa, i primi accenni a margine degli Stati generali voluti dal premier Conte, per quelle iniziative che avrebbero dovuto sostenere e rilanciare l'economia italiana dopo il lockdown. Nell'occasione, ci pensò il ministro dell'economia Gualtieri a nascondere la polvere sotto il tappeto, affrettandosi a negare una nuova tassa sulle proprietà degli italiani.

Lo scampato pericolo per un emendamento poi bocciato in sede di approvazione dal Governo, non può lasciarci indifferenti su quello che definirei un vero e proprio incubo che aleggia sopra le teste di milioni di italiani.

I ripercorsi storici non fanno presagire nulla di buono.

Torniamo indietro di quasi trent'anni, siamo nel 1992. L'Italia e la Lira si trovano a far fronte al più grosso attacco speculativo mai messo in atto nei confronti del nostro Paese.
Con un decreto legge di emergenza approvato dall'allora governo Amato, in un sol colpo lo stato porta a casa il 6 per mille dai depositi sui conti correnti, oltre ad istituire una nuova tassa sulle proprietà immobiliari, l'allora ISI (imposta straordinaria sugli immobili), che perse l'anno successivo il prefisso *stra-* per trasformarsi in una gabella ordinaria (l'ICI).

Storia ben più recente, siamo nel 2011, l'economia italiana è nel bel mezzo della crisi finanziaria derivante dai mutui sub-prime americani.
Le banche, affossate dall'esplosione della bolla, smettono di prestare denaro a famiglie ed imprese, provocando una contrazione di investimenti e consumi, che a loro volta si riverbera in un calo della produzione industriale, dell'occupazione, e a catena del PIL e delle entrate fiscali.

Con il decreto Salva-Italia del dicembre 2011, arriva l'introduzione dell'Imu, un'operazione-killer che portò il gettito fiscale annuale sugli immobili da circa 8 miliardi di euro ad oltre 25 miliardi.
Una mega-patrimoniale costata ai contribuenti negli ultimi 8 anni qualcosa come 183 miliardi di euro.
Una mazzata di cui tuttora pagano le conseguenze milioni di italiani, che hanno visto affossare il valore delle loro proprietà immobiliari di circa il 30% come stimato da Confedilizia recentemente.

1992-2011-2021???
Sono troppe le coincidenze su cui è necessario riflettere e -se possibile- adoperarsi in anticipo per salvare il capitale.

Come nel 2011, abbiamo al Governo una maggioranza che non rappresenta il popolo. E ti prego, questa è una questione puramente oggettiva che cito per dovere di cronaca, e che non fa di me un sostenitore ne di destra ne di sinistra.
Come nel 92', come nel 2011, siamo nel pieno di una crisi economica ed occupazionale di cui ancora non conosciamo le reali proporzioni.
Il debito pubblico italiano che tocca i massimi livelli storici. Il PIL rimbalzato indietro quasi in doppia cifra, e per cui probabilmente non sarà sufficiente il prossimo biennio per recuperare il terreno perso in questi mesi.

E poi c'è questa modalità poco limpida di chi sta al potere, di guidarci a bastone e carota, di farci passare i concetti poco alla volta così da somatizzarli nel tempo, che queste continue uscite, smentite, ri-uscite e ri-smentite sulla Patrimoniale, sembrano la stessa telenovela vissuta in primavera coi dpcm che spostavano sempre un po' più in la il lockdown.

Mi sbilancio, e lo faccio dopo aver approfondito a lungo il tema durante le scorse settimane. Entro la fine del 2021 arriva una nuova Patrimoniale sulle proprietà immobiliari.
La chiameranno Imu2, Nuova Ici, Tassa Covid, o chissà quale altro nome di fantasia (proporrei "Truffa sulla Casa"), fatto sta che un Paese con un debito pubblico a questi livelli, e con la spada di Damocle dell'Europa sulla testa, non può sottrarsi ad un destino che sembra già scritto.

Escludo una patrimoniale sui depositi bancari, perché risulterebbe il cerino che accende la miccia di un popolo allo strenuo.
E inoltre, non sarebbe in linea con le indicazioni europee tanto care al nostro governo.

Quali saranno quindi i soggetti coinvolti da questa maxi-operazione fiscale sul patrimonio immobiliare?

Spero innanzitutto non vengano ripercorsi gli errori commessi inizialmente con l'IMU, e che vengano lasciate fuori le case di residenza.
La famiglie italiane hanno dimostrato tanto nell'anno appena passato, e non meritano uno Stato che infierisce sulla prima casa.

Su questo punto sono abbastanza sereno, e sono i dati a garantirlo.
Il gettito fiscale dell'IMU, che garantiva inizialmente 25 miliardi di euro, tolte le prime case con la legge di Stabilità del 2014, si è visto sottrarre appena 4 miliardi di euro.
Il grosso, la polpa su cui c'è da mangiare, sono seconde case -e qui andiamo da quelle di villeggiatura, a quelle affittate, da quelle libere, a quelle ereditate- e immobili non residenziali.

E se questi ultimi non mi riguardano direttamente, non fanno parte del mio settore di competenza, e quindi sarebbe davvero ardua esprimere un'opinione concreta, è su quelle seconde case affittate, su quelle seconde case ereditate, che vorrei concentrarmi formulando il mio personalissimo parere.

Permettimi alcune provocazioni, magari oggi ti faranno girare le scatole, ma da domani spero le userai davvero per riflettere sul futuro di quella seconda casa di proprietà.

Ha davvero senso tenere li ferma questa casa vuota, nell'attesa di non si sa che cosa, per magari ritrovarti a giugno e a dicembre con un salasso che quello dell'anno scorso era una passeggiata di salute in confronto?

Ha senso che la casa che hai ereditato dai tuoi genitori, dai tuoi zii, sia li ferma da 2 o 3 anni, con fratelli e sorelle che non decidono sul da farsi, e intanto permettere allo stato di rimpinguare i debiti fatti per monopattini e banchi a rotelle?
(scusa se ti nomino proprio questi, ma sono tra le assurdità più assurdità mai esistite)

Ha senso tenerti quell'unico appartamento affittato, vederti magari raddoppiate le tasse da pagarci sopra, con l'impegno di dover assolvere i tuoi impegni fiscali anche se l'inquilino si trovasse nella difficoltà di non poter pagare?

«Vendere per mettere i soldi in banca?!»
In banca non rendono niente, su questo siamo d'accordo, ma piuttosto che "donare" tutti gli anni *X mila euro* allo stato, forse preferirei averli fermi in banca.

Ti porto un esempio giusto per chiarire il concetto di quanti soldi stai perdendo tutti gli anni tenendo "fermo" un immobile chiuso.
Prendiamo la classica casetta anni '70, quella che puoi aver ereditato dai genitori, e tenuta chiusa in attesa di decidere il da farsi, magari nella speranza che possa venir buona per uno dei tuoi ragazzi. 100/120.000 euro come valore di riferimento, la tacca media per un tipo di casa del genere.
Mettiamo che sono 5 anni che è li chiusa, e che paghi 900/1.000€ all'anno di IMU.

Mettiamoci una svalutazione media dovuta al mercato e agli anni che passano, di un 10% circa. Significa un 15/18.000€ persi in 5 anni.
Per aspettare cosa perdonami?!

Capisco se ne hai da buttare via, ma anche lo stesso...
I soldi costano sacrificio, anche la pensione -se sei uno di quelli che tira la pensione- hai fatto fatica per arrivarci.
Capisco tutto, ma per rimpinguare le casse di un governo che li ha sperperati così, anche no!

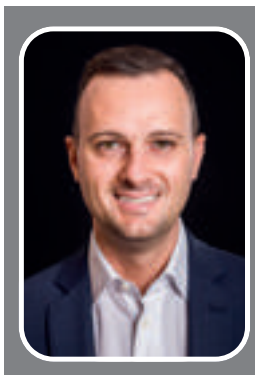
Ora, non hai molte scelte davanti a te.

Attendere l'evolversi della situazione, e rimanere in bilico sulla decisione, è probabilmente l'unico rischio da evitare. I ripercorsi storici che ti ho proposto, palesano con discreta certezza, quello che ci troveremo ad affrontare come proprietari di seconde case.

O decidi definitivamente che 'sarà quel che sarà', ma quella casa te la tieni, quell'appartamento da affittare è pagato e se anche l'inquilino salta non hai problemi, oppure devi prendere in mano la situazione oggi stesso!

Non fare le cazzate che hanno fatto quelli che nel 2011 «*...vedremo come andrà il prossimo anno...*» La storia insegna, nel bene e nel male!

PS Chiamami e parliamone... se hai già preso contatti in passato con uno dei miei colleghi, vedrai che sicuramente riusciamo insieme a trovare una soluzione. Se hai parenti, fratelli, sorelle, di mezzo alla questione, non ti preoccupare... il nostro lavoro è quello di accordare tutti nella massima trasparenza!



Davide Rosa, 37 anni, titolare dell'agenzia e consulente immobiliare dal 2004.
«Ho vissuto in prima linea la crisi nera del biennio 2012-2013. A Monselice si è arrivati a dimezzare il numero di compravendite annue, con una lunga serie di abitazioni invendute, coi tempi di vendita enormemente dilatati rispetto il passato.
I prezzi sono scesi sia perché è calata la richiesta, ma soprattutto perché l'offerta si faceva sempre più ampia. C'era tanto prodotto sul mercato, e più le case rimanevano li invendute, più andavano ad accumularsi nelle vetrine delle agenzie e dei siti immobiliari.
Ora, da questo punto di vista, la situazione è decisamente diversa, ed il 2020 ha fatto notare un buon equilibrio tra proposte in vendita e clienti che cercano da comprare.
Questa situazione permette ai valori di rimanere stabili.
Ma se arriva una Patrimoniale pesante come è arrivata l'IMU nel 2011?! Quanti proprietari deciderebbero di mettere sul mercato quella casa chiusa che non rende niente, e -anzi- ti fa spendere un botto?!
Per questo sto consigliando i miei clienti che hanno seconde case di fare in fretta a decidere! 6 mesi, 1 anno, e magari ci ritroviamo come nel 2012...
li si vorrebbe dire rimetterci un sacco di soldi!»

Telefono 3459904715
Mail davide@casalab.info

Monselice, via Costa Calcinara

Appartamenti da comprare c'è l'imbarazzo della scelta, ma con queste caratteristiche probabile non ne troverai altri!

Se dai un'occhiata ai vari siti immobiliari, ti accorgerai che di appartamenti in vendita ce ne sono di tutti i tipi. Sarà che ne sono stati costruiti tanti negli ultimi 30 anni, sarà che l'appartamento è quasi sempre una soluzione di passaggio, fatto sta che se cerchi un appartamento da comprare la gamma di alternative è sempre bella ricca.

Il problema vero, è che poi sono tutti abbastanza simili l'uno con l'altro. Cambia la zona, cambia il condominio, ci sono quelli più recenti e quelli più vecchiotti, ma le costanti sono sempre quelle: vicini sopra-sotto-affianco, spese condominiali sempre più alte, spazi striminziti (soprattutto per quelli più recenti).

Tante famiglie, tante giovani coppie, alla fine acquistano più per disperazione, più per la voglia di proseguire, di non pagare più un affitto, piuttosto che per aver trovato davvero la soluzione che li soddisfi a pieno.

Ecco, questo che ti propongo, potrei considerarlo come una voce fuori dal coro. Perché si tratta SI del "solito appartamento in vendita", ma con delle caratteristiche che nel mercato di Monselice sono più uniche che rare.

Due in particolare.

L'esposizione, tre lati liberi senza confinanti, rivolti a est-sud-ovest. Praticamente 'sole' tutto il giorno.

Il contesto condominiale, solo 4 appartamenti, il che significa 'zero spese' condominiali ordinarie.

Quindi praticamente hai un appartamento che ha solo un vicino affianco, nessuno dagli altri lati, nessuno sopra, un locale sotto che la notte e mattino presto è chiuso e ti lascia dormire sereno. Finestre grandi che permettono un'ottima illuminazione naturale, e anche un risparmio sulle bollette del gas.

Ma soprattutto, il vantaggio incredibile di non buttare dalla finestra quei 30/40 euro tutti i mesi per le spese comuni come succede dalle altre parti.

Dentro abbiamo spazi un po' più grandi della media. Soggiorno e cucina separati, due stanze da letto, il bagno finestrato, il ripostiglio. Le finiture non saranno modernissime, ma sinceramente meglio spendere un po' meno e avere la possibilità di abbellirlo a proprio piacimento.

E' tutto funzionante, attualmente abitato, e questa è la cosa più importante. Poi il pavimento bello, il bagno nuovo, l'arredamento moderno, verranno dopo a seconda dei tuoi gusti.

Ultima cosa, molto importante se anche il tuo è un acquisto di tipo "transitorio" in attesa tra qualche anno di comprare la casa definitiva. Le caratteristiche che ho sottolineato prima, e quindi i tre lati liberi, il contesto, le zero spese condominiali -aggiungici la zona, che Costa Calcinara è una delle più richieste- ti permetteranno di avere in mano un cioccolatino che riuscirai facilmente a rivendere in futuro… considera questo particolare prima di investire i tuoi soldi!

Ora, per vederlo, ti lascio il numero della Consulente che si occupa delle visite e delle trattative. Elena 3459943687.

Importante che chiami con un po' d'anticipo e che ti organizzi con tutte le persone che ti aiutano nella scelta. Se devi farti mutuo, fai prima un passaggio in banca per prendere tutte le certezze del caso. Mi è già capitato di lasciare a bocca asciutta qualche cliente nell'attesa del direttore di banca che gli dava risposte…

A presto,

Davide

CONFORMITÀ URBANISTICA

QUANDO VENDERE PUÒ RIVELARSI UN GROSSO PROBLEMA

Premetto, sarò molto schietto sull'argomento. Controllo decine e decine di pratiche tutti gli anni da quasi vent'anni a sta parte, e l'argomento conformità urbanistica (o sarebbe meglio dire *non conformità*) riguarda l'80% delle abitazioni vendute. Probabilmente, l'80% dei fabbricati italiani.

Il tema conformità urbanistica, da non confondere con la conformità delle planimetrie catastali, è tornato alla ribalta in maniera importante, come conseguenza del nuovo Superbonus 110%.
Infatti, per accedere a questa nuovissima agevolazione fiscale, uno dei requisiti minimi richiesti, riguarda la conformità tra lo stato di fatto della nostra casa, e i permessi presentati nel corso degli anni all'ufficio tecnico comunale.

Ora, puoi ben capire il marasma generale provocato da questa situazione.
Da una parte, i proprietari che corrono a informarsi per usufruire del bonus per fare i lavori a casa. Dall'altra, i tecnici che prima di partire devono certificare che sia tutto congruo. Dall'altra ancora, i comuni che devono far fronte alla montagna di richieste per avere copia dei documenti.
E tutto questo, col Covid di mezzo, e tutte le limitazioni del caso.

Ora, qualcuno potrebbe pensare i soliti luoghi comuni, «in comune no i gà mai niente da fare», «i geometri ze pagà par questo», ecc. ecc.
Ora, non sta a me giudicare, ognuno ha la propria visione delle cose. Però mi sento di spezzare una lancia a favore di queste persone che lavorano.
Il marasma è generato da decenni di abusi edilizi, di pratiche presentate a metà, di lavori fatti alla buona senza chiedere alcun tipo di autorizzazione «me pareva de aver fatto qualche carta anni fa» «el geometra de prima ze morto e dove vago sbattare ea testa» «non pensavo che par fare sto lavoro serviva fare dee carte»

Decenni e decenni di abusi più o meno gravi -e di tasse che lo Stato non ha preso- che ora hanno trovato il modo per imporci di sistemare.
Vuoi ristrutturare casa a gratis? (che poi a gratis proprio non è, ma questo è un altro argomento!) Requisito minimo che la casa sia perfettamente conforme con quanto presentato a livello di carte in comune.
Limite di tolleranza il 2%. Che se non lo specificavano faceva uguale. Tanto di quell'80% di cui parlavo all'inizio, nessuno o quasi sta entro questa tolleranza.

Ma il tema centrale su cui voglio concentrami -così come anticipato nel titolo- non è tanto bonus o non bonus, che su quello non sono io che posso aiutarti, ma su quanto importante sia questa conformità urbanistica ai fini della vendita.

Mi ripeto, ma voglio chiarire bene il concetto. La conformità urbanistica è data dalla corrispondenza tra lo stato di fatto del tuo fabbricato, ed il titolo (o i titoli) edilizi con cui il Comune ha autorizzato la costruzione e/o le successive ristrutturazioni/ampliamenti che puoi aver fatto te, o i proprietari prima di te, sulla tua casa.

L'80% delle case che controllo prima di buttare fuori la pubblicità, lo stato attuale non è conforme ai documenti presenti in comune che attestano "la storia urbanistica" dell'immobile.
Avere un immobile non conforme, tu la vendita puoi anche farla, tanto il notaio mica esce a vedere come è fatta la casa che stai vendendo. Il problema è che sei tu a dichiarare che è tutto apposto.
Sei tu ad assumerti tutte le responsabilità che comporta una dichiarazione fasulla.

Tanto per darti un'idea, ti riporto un estratto dell'ultimo atto notarile che ho seguito:
"…in riferimento a quanto sopra garantito, le parti dichiarano di essere a conoscenza che non rientra tra le competenze del Notaio rogante, l'accesso agli atti del Comune, per la verifica della conformità dello stato di fatto e delle planimetrie catastali delle unità immobiliari compravendute, ai relativi progetti approvati e depositati, circostanza questa garantita in proprio dal venditore"

Ora -seguimi nel concetto- fino l'altro ieri andava bene tutto. L'acquirente spesso non conosce la materia. L'agenzia nel 90% dei casi non ha neanche i documenti in mano fino al preliminare. Il Notaio fa dichiarare a te che vendi, e lui è sollevato da qualsiasi responsabilità.

Adesso però le cose sono cambiate.
Immagina che tu vendi alla vecchia maniera. Immagina che l'agenzia che hai scelto delle carte se ne sbatte, e il massimo che ti ha chiesto è una piantina. Immagina di dichiarare che è tutto apposto, e poi l'acquirente va a richiedere il Superbonus e si trova senza conformità urbanistica...
Hai presente vero, le grane a cui vai incontro?!

Anche perché, ci sono cose sistemabili, ma ci sono cose che non puoi mica sistemare. Ci sono cose che paghi la sanatoria e sei apposto, qualche migliaio di euro e passa la paura. Ci sono situazioni che vanno proprio in contrasto col PAT (vecchio piano regolatore), e puoi anche essere l'amico del sindaco, ma non le sistemi manco morto.

E se per tua fortuna non hai ancora firmato nulla con l'acquirente, ti salvi anche, magari perdi la vendita, però pace e amen hai il tempo davanti per risolvere la questione.
Ma se con questo hai già firmato un preliminare, e scopri solo dopo di non poter sistemare le cose?!
Non è solo la vendita ad essere compromessa, ma anche quello che ne consegue a livello economico l'impossibilità da parte tua di portare a termine quegli accordi sottoscritti. Il che significa, raddoppio della caparra, mora, indennizzo dei maggiori danni.

Posso dirti chiaramente come la penso?!
Il *Superbonus* è la *superfregatura* per tutti quelli che vogliono vendere, e per fare i taccagni sulla provvigione, rischiano di trovarsi in casini che neanche si immaginano.
Il *Superbonus* è la *superfregatura* per tutte quelle agenzie che fino all'altro ieri 'basta vendere', 'basta riempirsi le tasche', e di te che vendi e di te che compri frega poco o niente.

Per me, per i ragazzi che lavorano con me, il Superbonus è manna dal cielo. E non perché aiuterà a vendere più case, quello ci credo poco. Ma perché scaverà un solco ancor più profondo tra chi lavora bene -e per farlo basterebbe andare a fondo sui documenti prima di fare la pubblicità- e chi "un tanto al chilo" va bene uguale!

Leonida *"Leo"* Todaro, 43 anni, titolare e responsabile tecnico dell'agenzia di Monselice.

«Quello dei documenti è un problema arcinoto per le agenzie immobiliari in genere. Moltissimi di noi -io stesso che ho iniziato questo mestiere vent'anni fa- sono cresciuti professionalmente in un momento di mercato dove bastava vendere, dove la parte burocratica era l'ultimo dei pensieri.

Purtroppo -a volte- è l'atteggiamento stesso del cliente a indurre il professionista in errore. **Mille questioni sul prezzo, sulla provvigione, sui confronti con la concorrenza, e poco -pochissimo interesse- per quanto concerne tutta la parte tecnica della questione»**

«Mi capita spesso di confrontarmi con Davide, Elena e Filippo, e ci domandiamo se ne vale la pena fare tutti i pignoli, non pubblicizzare niente se non è tutto chiaro, quando ci scontriamo con agenzie che l'importante è avere una firma sul mandato, e poi sarà quel che sarà.
Alla fine ci troviamo sempre d'accordo sul fatto che ne vale assolutamente la pena! Meglio pignoli che piantagrane! Preferisco una vendita in meno, preferisco un cliente in meno, piuttosto che causare problemi in giro per le famiglie.

Preferisci l'agenzia veloce, quella che ti chiede la piantina al massimo, quella che butta fuori in pubblicità senza aver controllato tutto?! Vai pure. CasaLab non fa per te»

Telefono 3486991798

Mail leo@casalab.info

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