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

UNA NUOVA CASA PER TE E LA TUA FAMIGLIA

AFFRONTARE E PROGRAMMARE UNO DEI MOMENTI CRUCIALI DELLA VITA

Leonida "*Leo*" Todaro, 43 anni, titolare dell'agenzia, da ormai vent'anni nel settore immobiliare.
«L'anno scorso l'agenzia ha fatto registrare un **+37% nel comparto delle compravendite per sostituzione** rispetto l'anno precedente. Significa che per un mercato in discesa sui numeri totali, si parla appunto di un -20% di compravendite a livello nazionale, **sono aumentate le famiglie che hanno accelerato la decisione di cambiare casa**. Ora, è vero che la nostra è una piccola realtà a livello locale, che ci siamo specializzati negli anni sui privati, che il nostro tempo si concentra quasi unicamente nella gestione di queste operazioni, ma è pur sempre un +37% di famiglie che hanno cambiato casa. Non è un dato nazionale, ma comunque **è un segnale positivo** dopo un anno dove tutti abbiamo respirato negatività a 360 gradi»
«Anche questo 2021 è partito bene sui cambi-casa. C'è ancora tantissima paura in giro sul futuro, su quello che ci attende nei mesi a venire. Ma è pur vero che **"la Casa" è un bene primario**. Nei cambi-casa, molto spesso si tratta di cambiare per quella definitiva, quella del "finché vivo". Se poi è pure vantaggioso economicamente, *perché non buttarsi?!..*»

Telefono 3486991798
Mail leo@casalab.info

Stai seriamente considerando di cambiare casa?
Sei uno di quelli che ha maledettamente sofferto il lockdown?
Abiti in una casa che non rispecchia più le tue esigenze?
Hai addosso moglie e figli che ti pressano per decidere?
Vuoi toglierti una soddisfazione dopo tanti sacrifici?

Sei nel posto giusto!
Chi ti scrive ha risposto personalmente a questo domande un paio d'anni fa, tranne ovviamente quella del lockdown, che per fortuna ho anticipato trasferendomi prima nella nuova casa.
Sarò piuttosto diretto nel parlarti del cambio-casa, perché ci sono passato in prima persona -conosco le titubanze, i dubbi, le difficoltà, di una decisione così importante- e perché lo affronto quotidianamente con i miei clienti, e vedo che per sbrogliare la situazione e arrivare al dunque, serve prendere di petto la questione, senza troppi giri di parole.

Stiamo vivendo un periodo eccezionale per i *cambi-casa*. Le condizioni di mercato sono favorevoli al "cambio". Proprio perché il mercato immobiliare e l'economia generale in Italia stanno vivendo un periodo di *down* a causa della pandemia, cambiare casa diventa non solo un sogno da realizzare, ma anche un'operazione economicamente vantaggiosa per chi ha la possibilità di affrontarla.

E' un po' come chi azzarda con il mercato azionario in Borsa.
Si parte quando i mercati sono a terra, si compra quando il mercato è in discesa. Il momento migliore per investire denaro in azioni, coincide con i momenti di crisi, non quando tutto va a gonfie vele.

Oggi però, non è questo il punto. Ti racconterò quando ci vediamo perché è così vantaggioso cambiare adesso, con un mercato che ha fatto segnare un -20% di compravendite.
Quello ci arriviamo, l'aspetto economico è sicuramente uno degli ambiti più importanti da considerare, ma non è l'unico, e -mi permetto- molte volte neppure quello prioritario per chi porta a termine questo percorso.

Cambiare casa è uno dei momenti cruciali nella vita di una persona. Cambiare casa segna in maniera indelebile non solo il presente, ma anche il futuro delle persone coinvolte in questa decisione. E spesso, non solo di chi ne è partecipe da dentro, ma anche di coloro vi ruotano intorno.

Per questo motivo, cambiare casa, non potrà mai ridursi puramente ad un aspetto economico.

Ti riporto una battuta che faccio sempre per rompere il ghiaccio quando parlo di cambio casa. Il primo incontro si respira sempre un po' d'ansia da parte dei miei clienti. «*Cambiare casa non è come cambiare un paio di jeans!*» Sono normali le tue titubanze, i tuoi mille dubbi, le centocinquantamila domande che ti frullano per la testa.
Non si cambia casa tutti gli anni, non si "butta" una casa solo perché non piace più, non si compra una nuova casa con la leggerezza di chi compra un paio di jeans in negozio.

Cambiare casa richiede tempo, e non tanto il tempo materiale per vendere e trovare quella nuova -figurati che in meno di 6 mesi abbiamo "traslocato" famiglie di 4 o 5 persone- quanto il tempo necessario PRIMA a riflettere e ponderare una decisione così importante.

Per darti un'idea, ci sono famiglie che incontriamo anche un anno, un anno e mezzo prima, della decisione definitiva di cambiare casa. Quando arriviamo in fondo -un paio d'anni di media ora di concludere tutto- qualcuno in battuta si meraviglia e ci ringrazia della pazienza.
Per me che ci sono passato nel cambio casa, per i miei colleghi che ormai ne hanno gestiti qualche centinaio, è normale -non solo avere pazienza- ma anche dedicarvi tanto tempo, decine di consulenze tutti i mesi, a costo -come abbiamo fatto da qualche anno- di tagliare altri settori del nostro lavoro (es. affitti, imprese, commerciale), per seguire come si deve queste famiglie.

Anche perché, sono 3 gli ambiti fondamentali da esaminare e su cui riporre l'attenzione quando si parla di cambio-casa. Metterli insieme, farli interagire tra loro, evidenziarne il centro, il nocciolo della questione, la soluzione al problema, non potrà mai essere questione di due appuntamenti e via.

"Ma quali sono quindi Leo, questi 3 ambiti di cui mi parli?"

gira pagina e continua a leggere

SEGUICI SUI NOSTRI CANALI SOCIAL

Telegram

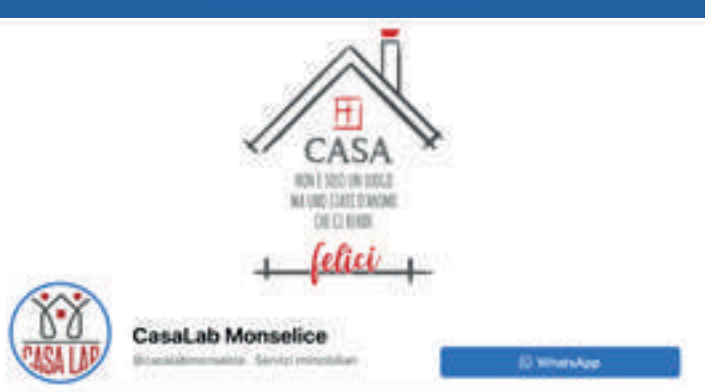
CasaLab Monselice
canale pubblico

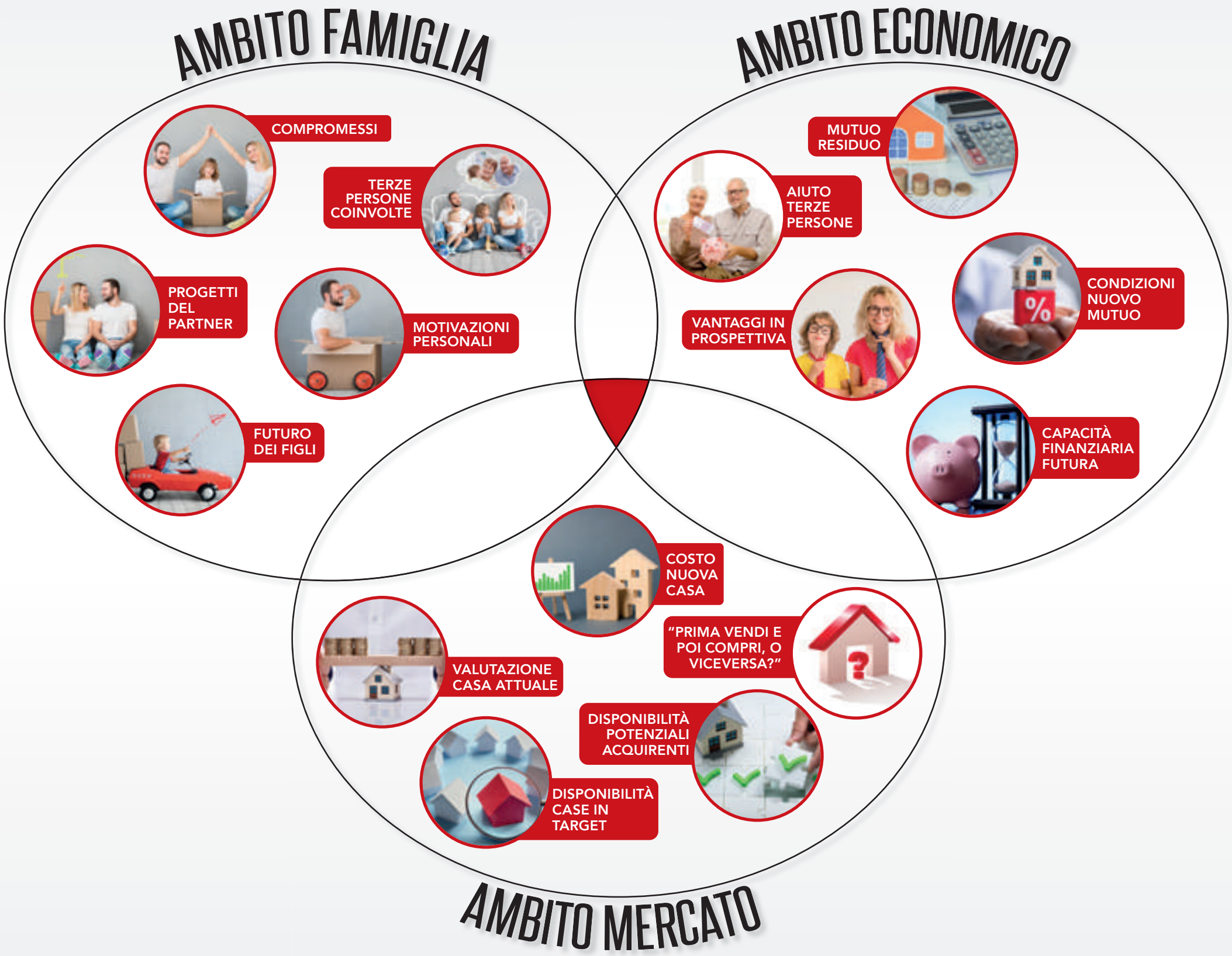
Il canale ufficiale della nostra Agenzia di Consulenza immobiliare.
La prima Agenzia di Padova e provincia specializzata esclusivamente nelle compravendite residenziali tra privati.
Seguici per rimanere aggiornato sulle novità in ambito immobiliare.

t.me/casalabmonselice

Instagram

facebook





continua dalla pagina precedente

Ho preso spunto dai compiti della mia bimba per spiegare meglio il concetto. *Il Diagramma di Eulero-Venn del cambio-casa!* A quaranta e passa anni, per fortuna ci sono i bambini che ci rinfrescano la memoria.

Dai un'occhiata ai 3 insiemi che ho riportato nell'immagine. Rappresentano i 3 ambiti di discussione di una famiglia che desidera il cambio-casa. L'ambito "economico", ha lo stesso identico peso specifico dell'ambito "famiglia" e dell'ambito "mercato".

Ognuno dei 3 insiemi, contiene degli argomenti di cui parlare, dei temi su cui soffermarsi a riflettere.

Ci sono punti su cui ragionare in solitaria, la sera prima di coricarsi, adesso finché stai leggendo questo magazine. Ci sono altri punti per cui è necessario confrontarsi in famiglia, fare i conti insieme a tua moglie, avere il parere dei propri cari più stretti. Ce ne sono altri ancora per cui è fondamentale trovare una persona esperta di fiducia, che possa portarti la sua opinione, dandoti una visione più oggettiva dell'intera questione.

Prendiamo un esempio per ciascuno dei tre ambiti che ti ho riportato nel mio schemino.

Ambito-famiglia, questione "compromessi".
Con tua moglie, con tuo marito, col tuo partner, coi tuoi figli.
Se il desiderio è cambiare, se l'idea è davvero trasferirsi in una casa migliore, spostarsi in una zona migliore, dovrai per forza scendere a compromessi con qualcuno. Non ho mai visto pretendere ed ottenere tutto quello che uno ha in mente. La situazione idilliaca non esiste.
Per arrivare ad un compromesso che accontenti tutti, serve tempo (a proposito del famoso tempo di cui ti parlavo poc'anzi).

Ambito-economico, questione "vantaggi in prospettiva".
Prendiamo ad esempio una famiglia che vive fuori, una zona poco servita e scomoda per i figli. Vendere prendi poco, e poi per comprare in centro costa tanto.
Ma ora magari tua moglie non può permettersi neanche un part-time perché i figli non sono autonomi, bisogna accompagnarli a scuola, a calcio, a pallavolo, a catechismo. Prendi in centro, prendi in una zona in cui ti avvicini ai nonni, ed ecco che il nuovo mutuo potrà contare anche sull'apporto magari di un part-time di tua moglie. Ok che prendi poco della tua, ok che costa tanto quella in centro, ma poi alla fine ti accorgi che incide meno "la nuova casa con tua moglie che lavora" sul budjet famigliare, rispetto "quella vecchia con tua moglie a casa a gestire i figli".

Ambito-mercato, questione "prima vendi e poi compri, o prima compri e poi vendi?".
Qui per forza devi consultarti con qualcuno del settore. E anche con qualcuno di specializzato sull'argomento. Evita di far riferimento a chi da per assodato per *prima si vende e poi si compra per non rischiare*. Non è un consiglio valido per tutti. Abbiamo seguito parecchie situazioni dove i clienti hanno prima acquistato e poi venduto.
Ogni cliente, ogni operazione, ogni cambio-casa, va analizzato per conto suo. Va tarato su parametri certi di mercato, che solo un professionista specializzato può garantirti.

«Finora non ho mai lasciato nessuno sotto un ponte!»
E' un'esclamazione che mi fa sorridere parecchio, ma c'è del vero nelle titubanze dei miei clienti legate a questo modo di dire.
Non saresti il primo ne l'ultimo che, per aver tentato da solo di portare avanti un'operazione così importante, per essersi affidato all'improvvisazione di agenti con poca esperienza nei cambi-casa, si è trovato in situazioni dove da sorridere c'è ben poco.

Un conto è vendere e poi traslocare in affitto per qualche mese/anno, dopo averlo pianificato in partenza. Un conto è ritrovarsi costretti a farlo, per colpa di un agente il cui unico scopo era l'opportunità immediata di guadagno con la vendita di casa tua.

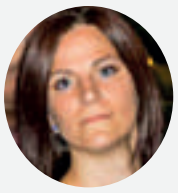
E' una questione di pianificazione pre-operazione, di quell'anno/anno e mezzo/due anni, di tutto quel tempo necessario PRIMA a sviscerare ognuno dei tre ambiti, ognuna delle perplessità contenute all'interno di "famiglia"-"economico"-"mercato".

Per dirti, ora un 30% di chi si muove col cambio-casa, pianifica la vendita dell'appartamento realizzando ancora una buona cifra -anticipando la crisi, quella vera, che deve ancora arrivare- con l'idea di trasferirsi poi momentaneamente in affitto, in attesa di approfittarne tra un paio d'anni di quelli che saranno i prezzi d'acquisto.
E' una scelta, pianificata insieme, che arriva dopo aver discusso e ridiscusso più volte i tre ambiti e tutti i pro e contro.

Chiudo lasciandoti i due diktat, i due imperativi da tenere bene a mente, se vuoi veramente realizzare il tuo sogno di cambio-casa: AFFRONTARE e PROGRAMMARE. *Affrontare* a 360° i tre ambiti, *Programmando* prima di buttarsi l'intero percorso.

Se ti va di parlarne insieme, sai dove trovarci…

ECCO IL RISULTATO DI UN ANNO E MEZZO DI CONSULENZE...
GIULIANA E NICOLAS HANNO REALIZZATO IL LORO SOGNO CON NOI!



Giuliana Ferro

★★★★★

CasaLab è un ottimo mix di professionalità ed onesta anima commerciale!

Il nostro percorso con CasaLab è iniziato più di un anno e mezzo fa. Già proprietari di un'abitazione, che per noi non risultava più conforme alle nostre esigenze famigliari, ci siamo affidati alla professionalità di questa agenzia. Leo ci ha supportati in primis -con pazienza- nella definizione del prezzo di vendita, percorso inizialmente non facile... perché per accettare la valutazione di mercato propostaci, abbiamo dovuto scindere il nostro iniziale desiderato (ad esempio "la mettiamo in vendita solo se riusciamo a riprendere tot euro") dalla concreta realtà...

Abbiamo "toccato con mano" che CasaLab non si prende l'impegno di pubblicizzare una casa senza un accordo sulla definizione del giusto prezzo... ottima cosa!
E' un percorso non sempre facile "da digerire" per chi vende, ma se ti fidi e trovi il giusto accordo, ti rendi conto che con CasaLab puoi trovare molti lati positivi:

- questa agenzia non propone immobili con un valore economico dettato dalla scelta soggettiva del proprietario = non perdi tempo, non ti senti raggirato, hai dati certi, hai subito a disposizione un valore economico equo

- puoi scegliere di farti sostenere da un'agenzia che ha a cuore la buona scelta sia del venditore che dell'acquirente, tanta roba!

- puoi evitare estenuanti trattative tra le parti per la definizione dell'affare, per poi arrivare magari al prezzo che ti era stato consigliato…

- non dovrai utilizzare "la sfera di cristallo" per capire quanto tempo ti ci vorrà per trovare l'acquirente disposto ad acquistare ad una cifra fuori mercato

- puoi evitare di esporre, pubblicare la tua casa per mesi e mesi, visibile ad una fetta enorme di persone che utilizza il web e si rende conto che la tua casa non si vende da molto tempo, e poi ovviamente si chiede il perché... Tutto questo è vantaggioso sia per chi vende sia per chi compra!

Altro aspetto importante: Leo ci ha supportati nella verifica approfondita della documentazione tecnica, che si debba vendere o acquistare si ottiene una "tranquillità burocratica" = certezza di non trovare brutte sorprese alla fine.

Ottima la gestione della visite della casa.
Chi desidera vendere deve solo preoccuparsi di aprire o far aprire casa nel giorno ed orario stabilito. La visita viene gestita in toto dall'agenzia. Leo e Filippo hanno coordinato in piena autonomia tutte le visite alla nostra casa, senza noi proprietari "tra i piedi".

CasaLab ha accettato l'ingaggio di vendita della nostra casa in esclusiva. Una sola agenzia si è presa cura di noi ed ha utilizzato un ottimo bagaglio di esperienza per promuovere al meglio il nostro immobile.
Questo aspetto della casa in esclusiva può sembrare -ad una prima valutazione veloce- qualcosa di potenzialmente negativo... Personalmente noi abbiamo preferito un unico ed affidabile interlocutore, un unico prezzo di vendita (avete mai notato che sul web puoi trovare la stessa casa pubblicata su più portali ed a prezzi diversi? a volte anche con essenziali parti descrittive diverse... a noi questo non piace), ad ogni necessità di supporto un solo interlocutore fidato e preparato nel darti tutte le informazioni di cui hai bisogno.

Ovviamente non è l'unica agenzia nel territorio di Monselice che offre vera professionalità ed affidabilità, noi abbiamo scelto di tuffarci ed affidarci a questa agenzia e tutto è andato per il meglio!

Infine, quando finalmente abbiamo iniziato la ricerca della nostra futura casa... anche qui... CasaLab per noi ha vinto!
Leo ci ha proposto un'abitazione gestita da lui in esclusiva. Un immobile che non era trattato da nessun'altra agenzia.
Tutto questo si è tradotto in un qualcosa di veramente importante per noi: abbiamo avuto tutto il tempo di riflettere per arrivare alla scelta finale. Non ci siamo dovuti ritrovare in una situazione di ansia, non avevamo il fiato sul collo (come capita con altre realtà immobiliari, alcune non tutte) con il rischio che nel frattempo che noi ci stavamo pensando, arrivasse qualcuno a soffiarci la casa.

Per noi ottima agenzia immobiliare!

Pozzonovo, via Rabin

Piano terra, con taverna e garage. Perfetto se vuoi aiutare tuo figlio a crearsi una base per un futuro solido

Siamo a due passi dal piccolo centro di Pozzonovo. Comune che, nei prossimi anni, probabilmente vedremo svilupparsi attorno al **nuovo casello** autostradale, e grazie al vicino Agrologic.
L'abitazione proposta in vendita, è **l'ideale per due giovanissimi** alla prova della "convivenza".
Sopra, al pian terreno, soggiorno e cucina ampi, una camera matrimoniale, il bagno.
Sotto, con accesso diretto tramite la scala interna, **una taverna enorme**, collegata direttamente al garage.
Il fabbricato dei primissimi anni 2000, le buone finiture interne, fanno il resto: qui non hai un appartamento da metterci mano, ma **una soluzione che puoi entrare domattina** così com'è.

Perché richiamo l'attenzione dei genitori?!
Spesso sono loro ad **aiutare i figli** per comprare casa. Se parliamo di ragazzi giovanissimi, sotto i trent'anni, probabilmente parliamo di prima esperienza fuori casa, magari dopo un periodo d'affitto dove -sai bene- stanno gettando dalla finestra i loro soldi.
Investire su una soluzione del genere, **facilmente rivendibile** in futuro (piani terra sono sempre tra i più appetibili nel mercato), garantisce un'ottima base di partenza un domani che decidessero di passare alla casa definitiva.

Se sei della stessa opinione, ti lascio il numero di Leo, lo chiami e ti fissi un appuntamento per vederlo 3486991798.

Davide

Monselice, via Cadorna

Mamma e papà anziani da sistemare in centro? Questa è la grande occasione da non lasciarsi sfuggire!

Siamo a due passi dal Duomo, dal municipio, da tutte le comodità che solo un centro come quello di Monselice sa garantire. *Via Cadorna* è quella che va dalla rotonda davanti Lazzarin e fino all'incrocio del vecchio ospedale.

Trovare qui, **al pian terreno, con l'entrata indipendente**, e in aggiunta anche il posto auto, è come vincere al Superenalotto! In 13 anni d'agenzia, questa è la prima "combinazione vincente estratta sulla ruota di Monselice"..
Ed è per questo, che la priorità è **per chi deve sistemare i genitori anziani in centro**.
Per i prossimi 10 giorni, riserviamo un canale preferenziale per te che stai cercando come trasferire mamma e papà vicino ai servizi, in modo da renderli **autonomi** nonostante l'età che avanza e i primi acciacchi fisici.

Dentro, l'appartamento è il classico bicamere con soggiorno-cottura, **due stanze da letto**, il ripostiglio e un bagno finestrato. Perfetto per due persone abituate a case grandi, ad avere i loro spazi, che una camera basterebbe, ma la seconda diventa eccezionale per gli armadi, per mettersi a stirare, per un lettino quando si ferma il nipotino a dormire.
Ti consiglio di non ragionarci sopra troppo a lungo, e di venire a vederlo il prima possibile. Ti lascio il numero di Filippo 3459947284 per organizzare la visita.
Dai che è la volta buona per i tuoi…

Davide

LA PROPRIETÀ NON È PIÙ UN DIRITTO INVIOLABILE

Tra fine gennaio e gli inizi di febbraio è esplosa la disputa su uno dei temi più contrastanti di quest'ultimo anno pesantemente segnato dalla pandemia e dalla crisi economico-sociale che stiamo vivendo. Il blocco degli sfratti è al centro dello scontro tra le Unioni dei piccoli proprietari e le Associazioni di inquilini.

Faccio un passo indietro per dovere di cronaca.
Il *Blocco degli Sfratti* fu uno dei primissimi interventi attuati dal governo-Conte col decreto legge Cura-Italia dello scorso 17 marzo 2020. Fondamentalmente si congelavano i provvedimenti giudiziari di rilascio degli immobili, per circa 3 mesi e mezzo, fino al 30 giugno dello scorso anno.

Gli obiettivi erano essenzialmente due:
garantire un tetto sopra la testa anche a famiglie presumibilmente già in difficoltà economica dapprima, durante il periodo di lockdown nazionale che obbligava le persone a rimanere a casa;
contenere il contagio, evitando gli spostamenti di persone e l'impiego di ufficiali giudiziari e forze di polizia per sgombrare le abitazioni oggetto di procedura.
In buona sostanza si chiedeva ai proprietari che invocavano di tornare in possesso dei loro immobili, un "contributo di pazienza" di 3 mesi e mezzo.

L'intervento venne accolto con ovvio entusiasmo dalla sponda "inquilini", che vedevano salvaguardato quel *Diritto all'alloggio* contenuto nella Costituzione, in un momento di crisi sanitaria senza precedenti.
Tuttavia, anche da parte dei proprietari venne accettato con un certo grado di ragionevolezza, in nome di una pandemia che ridefiniva le priorità del singolo individuo, nella speranza poi di veder ricompensato questo tempo d'attesa.

Purtroppo, quella che sembrava l'iniziativa di poche settimane, ben presto si trasforma in un tira e molla di proroghe e ri-proroghe, da parte di un governo che ha dimostrato di non conoscere l'antico proverbio che sostiene come *i nodi prima o poi vengano al pettine*.

30 giugno 2020 -> 01 settembre 2020 -> 31 dicembre 2020 -> 30 giugno 2021
I tre mesi e mezzo iniziali, trasformati dai decreti legge che si sono succeduti lo scorso anno, nella bellezza di 15 mesi e mezzo -oltre un anno- un lasso di tempo che sfiancherebbe anche il più comprensivo tra i proprietari.

Quel "contributo di pazienza" come l'ho definito all'inizio, che ben presto si rivela una decisione tanto superficiale da non tenere in considerazione le possibili dinamiche che andava ad innescare. Una normativa messa nero su bianco a maglie troppo larghe, da non prevedere in anticipo quello che sarebbe poi avvenuto nei mesi a venire.

Il diritto alla proprietà privata è ancora un sacrosanto diritto del cittadino?
Lo Stato può violare il diritto alla proprietà privata dell'onesto cittadino?
Qual è la linea di confine tra necessità contingente del momento, e incapacità dello Stato a garantire autonomamente il Diritto all'alloggio per i suoi cittadini?

Per rispondere a queste domande, sono andato a leggermi alcune delle centinaia di lettere pubblicate sul sito di Confedilizia, nella sezione dedicata al blocco degli sfratti e alla campagna *"Non sulla mia pelle"* promossa dall'associazione.
Centinaia di proprietari, centinaia di persone a cui era stato chiesto un piccolo sacrificio di 3 mesi e mezzo, e che si ritrovano ancor oggi -dopo quasi un anno- a non poter usufruire della loro proprietà immobiliare. Ne ho riportate giusto un paio nel riquadro di destra, scelte tra quelle più significative che ho letto…

Il punto che mi ha fatto maggiormente riflettere, e anche un po' incazzare dell'intera questione, è che si pensa ai proprietari di un'abitazione in affitto, come a gente benestante. Gente che non ha bisogno di quell'incasso mensile per mandare avanti le cose.
Per estremizzarla, gente che può aspettare 15 mesi e mezzo per buttare fuori di casa un inquilino che non paga -che probabilmente non paga già dal 2017, dal 2018, perché questi sono i tempi della giustizia in Italia- gente che può continuare a pagare le tasse sul presunto reddito, gente che può permettersi di anticipare le spese legali per lo sfratto, gente che deve continuare a sostenere le spese condominiali anche per conto dell'inquilino per non ritrovarsi in causa anche col condominio.

La realtà dei proprietari italiani è invece ben diversa. Il 57% dei proprietari di immobili locati ha un reddito lordo annuo sotto i 29.000€. Parliamo in media di meno di 2.000€ mensili di stipendio.
Com'è possibile? Come fanno ad avere un immobile a reddito?
Ci sono persone che hanno comprato anni fa col mutuo, che poi per lavoro si sono trasferiti distante, che magari coi prezzi delle case crollati si sono trovati costretti ad affittare, perché con la vendita non avrebbero saldato il debito con la banca. Poi ci sono famiglie che hanno investito i risparmi di una vita nel mercato immobiliare, che quell'appartamentino affittato lo consideravano come un contributo alla loro pensione. O ancora, chi quella casa l'ha ereditata dai genitori, venderla non se la sentiva, e l'ha data in affitto nella speranza che un domani venisse buona per un figlio.

Sfatiamo il mito che affittano solo "i Silvio Berlusconi di turno". Non è così!
57%, che significa più della metà, sono famiglie normali, famiglie che nel loro bilancio mensile facevano conto di questa entrata.
Come vengono trattati invece? Come ladri in casa propria!

Mi perdoneranno gli inquilini, e ti assicuro che non faccio di tutta un'erba un fascio. Ci sono moltissime coppiette diligenti che entrano in affitto per un'esperienza di convivenza, pagano regolarmente anche durante il covid, lavoratori onesti che si trasferiscono per lavoro e a cui serve un punto d'appoggio, che si tolgono il cibo dalla bocca ma «guai se non faccio il bonifico dell'affitto».

Il problema forte emerso con questo Blocco degli sfratti -e da qui nascono le mie considerazioni e future preoccupazioni per il nostro settore- è la forte disparità di trattamento messa in atto dallo Stato nei confronti di proprietari ed inquilini. Il Diritto all'alloggio che prevarica il Diritto di proprietà.

Non è una novità ovviamente. Gli inquilini che non pagano per anni prima di essere sbattuti fuori, ci sono sempre stati. Le situazioni dove i proprietari si mettono *a novanta* anche davanti al giudice -ergo, ci smenano i soldi che avanzano- pur di riavere possesso della loro casa, sono sempre esistite.
Il blocco degli sfratti ha semplicemente acuito questa sensazione di impotenza dei proprietari, consapevolizzandoli che il Diritto di proprietà di un immobile affittato, può essere calpestato più volte da uno Stato che non lo tutela.

A ragione ci vado giù pesante. Se sai usare il *qr-code* del tuo cellulare, qui sotto ti ho messo i link per due servizi di *Striscia la Notizia* di qualche settimana fa. Lascia perdere che sia *Striscia*, di servizi simili ne ho visti su vari programmi di tutte le reti. Questi sono quelli più corti e ficcanti sull'argomento.

STRISCIA la NOTIZIA

Sentire che ci sono inquilini che per il lavoro che fanno, non hanno mai perso nemmeno un giorno di stipendio col covid, e che tranquillamente hanno smesso di pagare l'affitto da marzo dello scorso anno, va bene secondo te?? Sentire addirittura che ci sono inquilini che non pagano apposta per ricevere la procedura di sfratto, così da salire in graduatoria per le case popolari, ti fa capire quanto sia il principio di fondo ad essere sbagliato.

Finora magari, te non hai avuto alcun problema col tuo inquilino, magari sei uno di quelli che hanno sempre trovato persone che pagano al 5 del mese senza rompere. Probabilmente, ora che leggi, il nuovo governo ha anche allentato un po' questa ulteriore proroga (c'era tempo fino al primo di marzo per trasformala in legge, ndr).
Ciò non toglie che un Diritto sacro come quello di proprietà, ne esca ulteriormente svilito dopo quanto accaduto nell'ultimo anno.

BLOCCO DEGLI SFRATTI, QUANDO IL PRIVATO SOSTITUISCE LO STATO

UNA BOMBA AD OROLOGERIA PRONTA AD ESPLODERE. COME IL "BLOCCO DEGLI SFRATTI" CAMBIERÀ IL MERCATO IMMOBILIARE DEI PROSSIMI ANNI

Capita un problema simile? Arriva una nuova crisi? Cosa fanno.. attivano di nuovo il blocco? Lo prorogano? Sinceramente non ho fiducia di chi ha chiesto 3 mesi e mezzo di pazienza ai proprietari, e ha allungato il brodo di un altro anno. Non ho fiducia di chi ha istituito un blocco in nome di un'emergenza sanitaria, salvo poi concederci di uscire e andare al mare l'estate scorsa, e questi che non pagano lasciarli dentro a gratis nelle nostre case. Non ho fiducia di chi ha chiesto uno sforzo temporaneo a questi proprietari, ma poi l'Imu non hanno prorogato di un giorno la scadenza, nemmeno a chi è dal 2017-2018 che non percepisce un euro d'affitto e continua ad avere la casa occupata abusivamente.

Noi come agenzia è da qualche anno che non trattiamo più gli affitti, per dedicarci esclusivamente alle compravendite. Ho deciso comunque di trattare l'argomento e di analizzare i risvolti futuri, per metterti in allerta, anche se non hai una casa affittata.

Perché purtroppo questo blocco, questa normativa a maglie larghissime di cui lo Stato ha abusato, sottraendosi al principio di sussistenza che doveva garantire in autonomia e non appropriandosi anche solo temporaneamente del bene privato dei cittadini, causerà -e non pochi- dolori, al mercato immobiliare delle vendite nei prossimi anni.

Decine di migliaia di esecuzioni sospese solo nel 2020, vedremo quante nei primi mesi del 2021, significa decine di migliaia di immobili che finiranno sul mercato delle vendite negli anni a venire.. Quanti saranno i proprietari all'interno di quel 57% che potremo definire "ceto medio", che avranno ancora voglia di essere pigliati per i fondelli dallo Stato?! Quanti avranno ancora voglia di riaffittare il proprio immobile col rischio di trovarsi in una situazione analoga a questa appena vissuta? Quanti preferiranno un affitto non tutelato, un guadagno incerto, ad una vendita e ad un realizzo economico immediato?

Tu mi blocchi un'entrata mensile per X mesi, tu e la tua giustizia impiegate anni per rimettermi in possesso della mia proprietà, e io devo svenarmi per pagarti fino all'ultimo centesimo di tasse e senza sgarrare di un giorno?!

A questo, aggiungici la riforma del catasto col conseguente aumento della tassazione, nei prossimi anni il rischio concreto è di assistere ad un surplus di offerta sul mercato, che finirà inevitabilmente per svalutare l'intero patrimonio immobiliare italiano.

Una vera e propria bomba ad orologeria difficile da disinnescare.
Uno Stato che non tutela la proprietà privata, uno Stato che la calpesta agevolando chi la occupa senza diritto, uno Stato che la spreme anche economicamente ritenendola un bene di lusso e non i sacrifici di una vita di risparmi, come può salvaguardare il mercato interno che ruota intorno la proprietà immobiliare?!

Devi anticipare il "buco nero di mercato" che va prospettandosi negli anni a venire, vendendo, liberandoti di quella casa in più anche se affittata, anche se finora ti ha prodotto un reddito, anche se finora non ha mai avuto particolari problemi. Questo vale anche per chi non ha una casa affittata, ed è li incerto sul da farsi.
Vendi e reinvesti le somme su mercati diversi dall'immobiliare. Vendi e tieni fermi i soldi in conto corrente piuttosto, tieniti un certo margine di liquidità, negli anni a venire potrai trattare qualsiasi affare col coltello dalla parte del manico con il cash pronto a disposizione.

Vendi, dammi retta, prima che sia troppo tardi...

Filippo Molon, 34 anni, parte integrante del team dell'agenzia dal febbraio 2012.
«Quella raccontata è una situazione che sto seguendo da un po'. Ho deciso solo adesso di esaminarla nel nostro magazine, non solo per l'aspro dibattito di questi giorni a Roma, ma perché già da inizio anno stiamo affrontando le prime conseguenze di quanto descritto nel mio "pezzo" di questo mese.
Tra gennaio e febbraio abbiamo incontrato in agenzia la bellezza di 14 proprietari di abitazioni affittate, che ci hanno chiesto una consulenza per capire cosa è meglio fare nei mesi a venire. E vorrei sottolineare che di questi, solo 3 sono in ballo col discorso blocco-sfratti. Tutti gli altri hanno inquilini che pagano, magari qualcuno a singhiozzo, ma pagano. Si stanno semplicemente portando avanti per anticipare i tempi..»
«Capisci cosa significa se ci troviamo con un'offerta di abitazioni in vendita, probabilmente tutte di un target piuttosto similare -l'appartamento giusto per capirci- che supera le reali esigenze di mercato, il numero di potenziali acquirenti pronti a comprare?!
Torniamo indietro di 10 anni, quello che è successo con la crisi precedente! Un vero disastro!»
Telefono 3459947284
Mail filippo@casalab.info

CONFEDILIZIA

Renato

E' una vergogna che uno stato democratico riversi sui cittadini (evidentemente ritenuti ricchi!) il sostegno economico di altri cittadini.
Questo provvedimento non ha nulla a che vedere con il contenimento della diffusione del virus pandemico. Si tratta di Welfare al quale deve provvedere lo stato e non i singoli cittadini.

Nel mio caso, sfratto esecutivo dichiarato dal giudice a ottobre 2020, con intimazione al rilascio immobile a fine novembre, per un inquilino che non paga dal 15 febbraio 2020, prima dell'evento della pandemia, e che ovviamente non ha nessuna intenzione di rilasciare spontaneamente l'appartamento.
Quindi non si tratta di difficoltà economica dovuta al Covid, ma di una sua volontà di non pagare dopo quattro mesi dall'inizio della locazione. E comunque tiene occupato l'appartamento come seconda casa.

Mia figlia, beneficiaria dell'usufrutto, per problemi sanitari suoi e della famiglia, non può lavorare, e questa seppur piccola rendita di 300 euro netti al mese, gli serve per aiutare la famiglia a tirare a fine mese.
Questa proroga quindi incide profondamente sullo stato economico e psicologico dell'intera famiglia.

Ilvo

Io e mio fratello siamo proprietari di un appartamento, avuto in eredità dai nostri genitori, in cui gli inquilini ormai da quasi due anni vivono senza pagare l'affitto.
Inizialmente abbiamo cercato di andar loro incontro perché sembrava una difficoltà temporanea e pagavano a singhiozzo, poi hanno completamente smesso di pagare dicendo che comunque avrebbero pagato.

Poi quando abbiamo cercato un accordo perché se ne andassero da casa, ci hanno detto che loro sanno benissimo come vanno le cose in Italia e che mandarli via per vie legali sarebbe stato arduo, per usare un eufemismo, con dei minori in casa.
Abbiamo fatto quello che la legge ci permette di fare, e finalmente a inizio marzo c'è stata la sentenza esecutiva di sfratto.

Poi è arrivato il covid e lo stato di emergenza e la sospensione degli sfratti, con cui lo Stato sulle spalle dei privati si appoggia per fare fronte ad una emergenza, senza neanche pensare lontanamente ad un risarcimento.
Già è una mission impossible sfrattare un inquilino che non paga, se poi lo stato ti protrae l'agonia senza lontanamente pensare ad una minima compensazione per lad oggi! 10 mesi di blocco degli sfratti, ti senti veramente cornuto e mazziato da chi dovrebbe tutelare anche gli interessi di noi piccoli proprietari, a cui si chiede le tasse per gli affitti non riscossi fino alla sentenza di sfratto, e naturalmente Imu e Tasi.

GIOCO D'AZZARDO E MERCATO IMMOBILIARE

7 ERRORI DA EVITARE, SE NON VUOI GIOCARTI ALLA ROULETTE LA TUA CASA DA VENDERE

Elena Rosa, 36 anni, Consulente immobiliare dal 2008, agente specializzata nelle compravendite residenziali.

«Nei miei 13 anni d'esperienza, sono pochissimi i clienti incontrati che conoscevano "le regole del gioco" prima di sedersi al tavolo e iniziare la partita. La maggior parte crede di conoscerle, moltissimi addirittura credono di essere ottimi giocatori. La realtà è ben diversa.

A grandi linee sappiamo un po' tutti come si vince alla roulette. A grandi linee sappiamo un po' tutti come si vende una casa. **Ma c'è una bella differenza tra giocare e vincere davvero, e tra vendere e realizzare il miglior prezzo di mercato!**»

«Con il covid il mercato sta cambiando pesantemente. **Un venditore disinformato, un proprietario che affronta la vendita in maniera approssimativa, rischia di rimanere triturato dalle dinamiche di mercato**.

Spero davvero che il mio articolo sia utile a qualcuno, per aprire gli occhi prima che sia troppo tardi con la sua casa da vendere»

Telefono 3459943687
Mail elena@casalab.info

Il tavolo mogano scuro al centro della sala. L'aria tersa dal fumo dei sigari.
Il *croupier* impettito dietro al bancone. Gli scommettitori che sbracciano veloci per posizionare le *fiches* sul tappeto verde. La *boule* avorio lanciata nella roulette.
«Les jeux sont faits, rien ne va plus»
"I giochi ormai sono fatti, nulla va più"
L'ansia che sale. La pallina che corre veloce. L'ultimo sorso di whiskey buttato giù di fretta.

L'atmosfera degli anni '40, l'atmosfera di *Casablanca*.
Humphrey Bogart e Ingrid Bergman.
Uno dei film più amati dal mio caro nonno Antonio. Quand'era giovane, gestiva una sala cinema a Pozzonovo. I film in bianco e nero erano i suoi preferiti.
Avrò visto Casablanca con lui almeno 10 volte, quando ancora le tv erano quelle scatole enormi col tubo catodico. Lo charme di un mito come Bogart, la roulette truccata del suo locale, l'animo buono d'altri tempi del protagonista, che suggerisce il numero da giocare agli sposini che sognano la fuga in America.

Pesco spesso dall'album dei ricordi, quando mi trovo a raccontare del mio mestiere, quando cerco l'immagine giusta -la metafora perfetta- per spiegarmi coi clienti più tosti. E di analogie, tra case da vendere e roulette, ho scoperto ce ne sono parecchie.

Ne ho parlato di recente con un cliente, *croupier* di professione, la casa in vendita da un po'. Mi ha contattata dopo aver letto la scorsa edizione di questo magazine.
Ricordi.. l'articolo in apertura trattava proprio la vendita, analizzando i motivi che hanno spinto i nostri clienti ad affidare a noi, e non ad altre agenzie, la loro casa da vendere.

Quando ci incontriamo la prima volta, Marco è da un anno che sta tentando la vendita. Il prezzo deciso da lui, la casa sulla bocca di più agenzie, l'improvvisazione a farla da padrone.
E' colpito dal nostro modo di proporci, vorrebbe tanto vedere la sua casa pubblicizzata sul nostro sito -su questo magazine- ma è uno testardo, ha le sue convinzioni, fargli capire che sta sbagliando non è semplice.

Uno, due, tre appuntamenti, e siamo sempre allo stesso punto.
"Più agenzie più possibilità di vendita", "ad abbassare si fa sempre in tempo", e via discorrendo coi soliti *luoghi comuni* sulla vendita di una casa. L'unico dato di fatto concreto, è la casa in vendita da un anno, e nemmeno l'ombra di una proposta seria, *assegno-scadenze-caparra*.

Più cercavo di spingere sui fattori positivi del mio sistema di vendita, più lo allontanavo.
Ero entrata in empatia con lui, ma andare *contro* i consigli di tutta una cerchia di persone attorno, genitori-amici-parenti che la sanno lunga, che le case si vendono in un certo modo, che *«intanto parti alto e poi tratti»*, che *«più agenzie più possibilità»*, ecc, è una mission impossible.
Il nostro sistema di vendita va contro le convinzioni diffuse tra la maggior parte delle agenzie immobiliari stesse. Figuriamoci con quelle di chi è la prima volta che sta vendendo casa, e che l'unica "esperienza" nel settore, è quella dei genitori che hanno venduto casa trent'anni fa..

La lampadina che si accende.
Sono le stesse convinzioni di chi pensa che la *roulette* -nel suo lavoro- è tutta questione di culo, e che per vincere devi averne tanto. E invece, non è così..
Non sono mai entrata in un casinò, ma basta informarsi un attimo per capire che anche il gioco d'azzardo segue regole ben precise. E che i giocatori più forti sono tra le menti logiche più sopraffine al mondo.
Lui che è *croupier*, dovrebbe conoscere e bene, gli errori da principianti di chi si sputtana interi stipendi al tavolo da gioco..
Non sono poi così distanti, da quelli commessi dal 90% di chi sta vendendo casa adesso!

La chiave di volta.
Trovate le analogie sugli errori, è come se gli avessi dato una coltellata sul petto. Con la fortuna che, una casa in vendita, non è la "puntata" di una sera al tavolo del casinò.
Al casinò esci che sei al verde. Con la tua casa da vendere hai tutto il tempo di rimediare, e "rendersene conto" è già un passo fondamentale.

Ora arriva la parte fondamentale della questione.
Sei inciampato anche te con la tua casa, nei classici errori da principiante? Mannaggia, mi dispiace non averti preso prima. Non disperare, vedrai che una soluzione la troviamo…
Le analogie con la roulette, i 7 errori da evitare che ti ho preparato qui affianco, sono talmente semplici e banali, che 99% mi chiami domani per organizzare un appuntamento e rimediare la questione-vendita!

INIZIARE SENZA PIANIFICARE IL CAPITALE DA GIOCARE

INIZIARE SENZA PIANIFICARE IL PREZZO SU DATI CERTI

Regola fondamentale prima di mettere piede dentro un casinò, è quella di entrare coi soldi contati. Ti fai due conti prima di entrare, ma quelli sono e quelli restano. Vinci: meglio per te. Perdi: non muore nessuno.

Regola fondamentale prima di mettere in vendita una casa, è quella di fissare un prezzo di vendita corretto. Dove gli unici parametri da considerare sono semplicemente due: le case simili già vendute nell'ultimo anno, e la disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti.

Le agenzie che non ti fanno una valutazione, le agenzie che ti danno i valori al metro quadro, le agenzie che non hanno dati da mostrarti, le agenzie che ci provano seguendo le tue aspettative, sono alla pari di quegli *schifosi-finti-clienti* pagati dal casinò, che anziché fermarti, ti spronano a prelevare con la carta di credito pur di continuare a giocare.

NON CONOSCERE LE DIFFERENZE TRA ROULETTE AMERICANA E FRANCESE

NON CONOSCERE LE DIFFERENZE TRA AGENZIE TRADIZIONALI E SPECIALIZZATE

Ho scoperto che ci sono vari tipi di roulette. Quella più diffusa da noi è la *roulette francese*, dove il "gioco" nasce nel Settecento. Attraversato l'oceano nei secoli a venire, la *roulette americana* si trasforma, aggiungendo alla ruota il doppio zero. Con un numero in più sui possibili estratti, le probabilità di vincita diminuiscono ulteriormente.
Ancor oggi, scegliere di sedersi al "tavolo francese", garantisce maggiori possibilità di vittoria al giocatore.

Nel mondo delle agenzie immobiliari, sta succedendo un qualcosa di molto simile.
L'agenzia tradizionale, quella maggiormente conosciuta, è quella che tratta un po' di tutto. Trovi le case da vendere, negozi-uffici-capannoni, trovi gli affitti, trovi quello che ti fa il mutuo, e chi più ne ha più ne metta. Sono ancora il 95% delle agenzie in Italia.
Negli ultimi anni, qualche agenzia si è staccata dal metodo tradizionale, specializzandosi su un ramo specifico del settore. Nel nostro caso, quello delle compravendite residenziali tra privati.

Al contrario della roulette americana che ha "aggiunto", noi abbiamo tolto un bel po' di "caselle". Tolti gli affitti, tolte le imprese, eliminato il nuovo, eliminato il commerciale. Solo case e solo di privati.
Con "meno numeri sulla ruota" quanto aumentano le probabilità di "vincita" per la tua casa da vendere..?!

TENTARE DI COPRIRE L'INTERA RUOTA

AFFIDARSI A PIÙ AGENZIE (O A GRUPPI DI AGENZIE)

Ingenuamente, prendo il pensiero che farebbe un bambino per vincere alla roulette: punto 1 euro su tutti i numeri, sicuramente si vince! I numeri sono 37, «sicuramente esce il mio numero, li ho giocati tutti…»
Il problema è che *il banco* vince sempre. Ho giocato 37 euro, il banco paga *x36* la puntata vincente. 36 li riprendo, e 1 se lo piglia il banco.. La strategia di "coprire l'intera ruota", è deleteria!

Nel gioco d'azzardo, così come quando si vende casa..
E' quello che succede a chi tenta di "coprire l'intera ruota", affidandosi a più agenzie per vendere. "Punta" le proprie speranze di vendita un po' sull'una e un po' sull'altra, nel tentativo di darsi più possibilità di "vincere" l'acquirente giusto. **Inconsapevole che, così facendo, otterrà l'effetto contrario, con due agenzie che battaglieranno tra loro per vendere in fretta. E la fretta -di solito- è cattiva consigliera degli affari.**

Questo vale anche per i gruppi di agenzie. E non parlo solo dei franchising, ma anche di quelli che si propongono come realtà formate da più colleghi di agenzie diverse. Ti pare di avere clienti che arrivano da Padova e fino a Rovigo, finendo per fare la stessa fine dei 37 euro divisi per le 37 caselle.
Il banco vince sempre, e la tua casa diventa solo una provvigione in più da conquistare…

AGIRE D'IMPULSO

SCEGLIERE SENZA INFORMARSI

Marco mi raccontava che li vedi subito i giocatori esperti. Gente pacata, sanno dove e quanto puntare, sanno quale tavolo scegliere, si informano sulle estrazioni precedenti prima di "entrare" nel gioco. Non sono come quelli che arrivano la prima sera, cambiano i soldi, si buttano sul tavolo più numeroso, puntano tutto subito, e nel giro di 5 minuti escono con la coda tra le gambe.

Tra i proprietari di casa, funziona un po' allo stesso modo. Ci sono gli improvvisati che si lasciano sedurre dal "tavolo numeroso" (l'agenzia piena zeppa di proposte) ed ammaliare dai "croupier più furbi" (i venditori più accondiscendenti).

Poi ci sono quelli che "vincono" per davvero. Conoscono le regole del gioco. **Sanno che l'agenzia piena zeppa di case in vendita, è anche quella che vende di meno. Sanno che un consiglio onesto, senza tanti fronzoli, è meglio delle mezze verità celate dietro al sorriso a trentadue denti tipico dei venditori giacca e cravatta.** Quelli che "vincono", sono quelli che NON agiscono d'impulso. Arrivano preparati all'appuntamento, si informano prima con chi hanno a che fare. Leggono le recensioni. Leggono sul sito. Tanto ormai è talmente semplice, che con un click su Google o su Facebook, hai tutto a portata di mano!

CONTINUARE A GIOCARE DURANTE TREND NEGATIVI

CONTINUARE CON L'AGENZIA CHE RIBASSA IL PREZZO

Sei al tavolo da un po'. Continui a puntare, il *croupier* implora pazienza, ma porca vacca non ne va dritta una! Hai mangiato quasi tutto. La serata ha preso una piega storta.
Ecco, se ti capita, o pigli e vai a casa, o cambi tavolo. Il croupier è ovvio che ti invita a restare, a fare un ultima puntata. Ti ricordo che è pagato dal casinò. Più ci perdi al suo tavolo, più ci guadagna lui.

Sta succedendo anche con la tua casa in vendita. L'hai affidata all'agenzia, questa ha accettato il prezzo, non c'è manco l'ombra di un cliente interessato, e ti sfiancano a forza di ribassi.
Implorano pazienza, ti invitano a continuare, «magari giusto un piccolo ribassino per vedere se si smuove la situazione» **Se ti infili nel buco nero dei ribassi del prezzo, sei spacciato! Alla fine prendi meno di quello che vale..**

Cosa fare in questi casi? Col casinò, te l'ho detto, o cambi tavolo o vai a letto. Per la tua casa, o cambi agenzia o la ritiri dal mercato. In entrambi i casi, fammi un fischio che ne parliamo..

PUNTARE SENZA CONOSCERE LE PROBABILITA' DI VINCITA

SCEGLIERE SENZA CONOSCERE IL NUMERO DI PROPOSTE TRATTATE

Sai quanto paga la "puntata vincente" il rosso o il nero? Sai quanto paga il pari o il dispari? Sai quanto paga la *dozzina*? Senza scendere nei termini tecnici del gioco (li conosco poco anch'io) ogni "puntata vincente" paga una quota moltiplicata *per X*, in base alle probabilità d'uscita.
Se punti un numero pieno, hai 1/37 di possibilità di vincere. Se punti il rosso o il nero, hai il 50% di probabilità di vittoria.

E' come se tu "puntassi" la vendita della tua casa, nell'agenzia che ne tratta già 100. Hai 1/100 di probabilità di venderla. Ci sei te, e ci sono altri 99 proprietari che sperano quanto te di vendere..
Ora, prova a pensare di affidarla ad un'agenzia che ne tratta al massimo 15/20 per volta. Le possibilità di vendere aumentano esponenzialmente.. Non sei più te ed altri 99 proprietari, sei te ed altri 14/15…

E senza contare che l'agenzia da 100 case, il più delle volte sono titolare e segretaria e stop.
La nostra da 15/20 case al massimo, siamo in 4 che si sbattono per vendere! Fai te due conti se non ho il pepe sul culo di vendere e farti contento..

GIOCARE SENZA CONOSCERE LE REGOLE

DARE FIDUCIA SENZA CONOSCERE IL SISTEMA DI VENDITA

Quest'ultimo "errore di gioco" è quello che li racchiude un po' tutti. Buttarsi nella mischia senza conoscerne le regole, significa perdere in partenza. Qualsiasi sia il "gioco". E' un po' come giocare a calcio senza conoscere la regola del fuorigioco.

Nel "gioco" prima conosci le regole, prima le studi, prima ti informi, e poi ti butti. Non puoi dare fiducia incondizionata ad un'altra persona. Non dai cento euro in mano all'amico che ti ha trascinato al casinò, «punta te, che sai come si gioca» Credo non sarebbe poi così felice nemmeno lui di sentirsi addosso questa responsabilità.

Lo stesso vale nel magico mondo delle agenzie immobiliari.
Prima conosci le regole, prima le studi, prima ti informi, e poi scegli a chi appoggiarti. Non puoi dare fiducia incondizionata a quello che ha venduto casa al tuo amico, o a quell'altro perché ti sta più simpatico. Te lo dico contro il mio interesse, perché ho venduto casa a tante persone mandate da Tizio o da Caio che gli ha parlato bene di me.
Ma prima ti studi come lavoro, prima mi fai tutte le domande, prima analizziamo la tua situazione, prima ci confrontiamo sui pro e contro della vendita, e solo poi lavoriamo insieme!

PS E siccome il nostro sistema di vendita è dichiarato e messo per iscritto ovunque, chiamami che ti lascio un po' di cosucce da studiare a proposito…

Monselice, via Manin

Su due unità, con l'ingresso indipendente, e con un terrazzo da far invidia a chi vive chiuso in condominio. Da prendere al volo!

Senza cercare su Google Maps… via Manin siamo nel cuore di Costa Calcinara. Il famoso Redentore, uno dei quartieri più richiesti della nostra città. Hai l'autostrada a portata di mano, hai le scuole per i tuoi ragazzi, il centro a un tiro di schioppo.

Trovare qui, soprattutto trovare a cifre eque -senza strapagare- è come trovare un ago nel pagliaio. La casa in questione è la porzione al primo piano, di un fabbricato bifamiliare **completamente ristrutturato** vent'anni fa. Hai **l'ingresso privato** dal pian terreno, e poi le scale interne che salgono al primo piano.

Proprio perché si tratta di una costruzione completamente ristrutturata, gli spazi interni sono quelli di una volta. **Stanze grandi**, finestre ampie, no spazi striminziti come quelli che trovi in condominio. Soggiorno, cucina, due stanze matrimoniali enormi, due bagni, il ripostiglio. 120 metri quadri calpestabili interni, più il poggiolo davanti e il terrazzo sul retro.

Terrazzo che merita una citazione a parte. Questo non è il solito "buco fuori" che ti spacciano per terrazzo, quando leggi gli annunci su internet. Qui hai quasi un 30 mq, esposto a sud, che diventerà il centro del mondo le sere d'estate quando organizzi le tavolate coi tuoi amici.
Adesso, a parte gli scherzi, hai presente avere un terrazzo del genere, soprattutto per chi è abituato a vivere in condominio..?!

Dentro l'abitazione è **tenuta in ordine**, le finiture ovviamente sono quelle dei primi anni 2000, niente di stupefacente o di estremamente moderno. Però, ciò che conta è che i lavori importanti sono stati fatti di recente, che entri e non hai problemi di impianti, che non devi spaccare tutto per sistemare. Entri così com'è, poi magari un po' alla volta -con gli anni- la fai più bella e te la sistemi più moderna. "Tanto" fanno anche i mobili che sceglierai, magari qualche colore accattivante sulle pareti, delle belle tende, e già fai un figurone.

E poi hai il terrazzo. Torno ancora sul terrazzo. Chi tra i tuoi amici ha un terrazzo del genere?!

Ecco, quello te lo sistemi e lo trasformi nel **tuo angolo di paradiso**. Con poco ci metti sopra un bel pavimento flottante finto legno, qualche vaso di piante, l'ombrellone, tavolo e sedie, due lettini, e quest'estate *chissenefrega* se non ci fanno andare al mare!

Per fissare appuntamento, ti lascio il numero di Elena 3459943687. Chiamala meglio sotto mezzogiorno, perché siamo un attimo *full* in questo periodo, e se siamo in appuntamento non rispondiamo. Organizza la tua visita, porta con te tutte le persone che ti aiutano a decidere, e soprattutto -porta il blocchetto degli assegni- così non te lo fai scappare!

Ci vediamo in agenzia!

Davide

TASSE SULLA CASA
ARRIVA LA "STANGATA" DEL CATASTO

E' ANCORA LA CASA A FINIRE NEL MIRINO DEL FISCO: LA RIFORMA DEL CATASTO PER SANARE LE CASSE DELLO STATO

La riforma del Catasto inizia a muovere i primi passi, e la preoccupazione che le tasse sulla Casa possano aumentare in modo vertiginoso si fa sempre più concreta.

Dal primo febbraio l'Agenzia delle Entrate ha avviato il nuovo software SIT, acronimo di *Sistema Integrato del Territorio*, una piattaforma digitale che riunirà i dati degli oltre 74 milioni di immobili italiani. Grazie a questo nuovo supporto informatico, sarà possibile custodire tutti gli atti e gli elaborati catastali registrati nel sistema informativo del Fisco.

Una sorta di archivio integrato sulla Casa, che entrerà completamente in funzione una volta che il SIT avrà provveduto a mappare la totalità delle proprietà immobiliari, riclassificandone il valore secondo quotazioni verosimilmente più congrue al mercato attuale.
Tramite il SIT infatti, l'Agenzia delle Entrate è in grado di assegnare un livello indicativo del valore di mercato di qualsiasi immobile, utilizzando i dati di tutte le compravendite in suo possesso, le rilevazioni di prezzo e la cartografia dettagliata. Tutti strumenti utili a rendere tecnicamente corrispondenti i valori fiscali a quelli reali di mercato.
Un passaggio quest'ultimo, fondamentale per avviare quella riforma del sistema catastale italiano, attraverso la quale aumentare le entrate fiscali derivanti dalla proprietà immobiliare, che già oggi incidono qualcosa come l'1,5% del Pil nazionale.

Ormai da qualche mese si rincorrono le voci che vorrebbero una parte della politica, schierata a favore di un aumento delle tasse sul patrimonio immobiliare, come salvagente alla crisi economica derivante dal covid. Come riportavo nel mio articolo pubblicato sul *CasaLabNews* dello scorso gennaio (SE L'HAI PERSO, SCRIVICI VIA MAIL E TI FACCIAMO ARRIVARE UNA COPIA), lo spettro di una nuova Patrimoniale continua ad aleggiare sulla testa di milioni di italiani. E se due mesi fa i contorni erano ancora incerti, col Governo che bocciava addirittura un emendamento che proponeva di *«inserire nei prossimi provvedimenti legislativi una riforma delle imposte patrimoniali»*, ora vanno delineandosi all'orizzonte i termini di quella che potremo definire una vera e propria mazzata per milioni di immobili in Italia.

Una Patrimoniale travestita da *Riforma del Catasto*, dove sarà sufficiente aumentare la base imponibile, giustificata da rendite e moltiplicatori più congrui al valore commerciale dell'immobile, per *raddoppiare?-triplicare?* il gettito fiscale sulle nostre Case…

Una riclassificazione del valore degli immobili che inciderebbe notevolmente sulle scadenze Imu, sulle scadenze Irpef per le seconde case nel comune dove è ubicata l'abitazione principale, sulle imposte di registro delle compravendite.

Indubbiamente si andrebbe ulteriormente a penalizzare la seconda casa. L'Imu garantirebbe allo Stato entrate ancor più cospicue di quelle attuali. Un salasso ancor più pesante per chi ha ereditato, per chi ha comprato una seconda casa coi risparmi di una vita.
Già adesso parliamo di centinaia -se non migliaia- di euro tutti gli anni, immagina dopo. Prova a pensare di vederlo raddoppiato, triplicato, con una semplicissima revisione al rialzo della rendita catastale del tuo fabbricato…

Fantascienza?!?! Non credo...
Facciamo un po' di storia sull'argomento. L'Imu è stata introdotta nel 2011, in un periodo di forte crisi economica, come quello attuale (anzi, forse oggi siamo messi anche peggio!). Dall'Ici che costava agli italiani poco più di 8 miliardi di euro l'anno, si è passati all'IMU, che -semplicemente adottando nuove basi imponibili- garantisce introiti alle casse statali per circa 25 miliardi. *Il triplo.*
Rivediamo gli estimi, giustifichiamoli con un catasto vecchio di decenni, con valori che vanno attualizzati, e il gioco è fatto: le casse dello Stato tornerebbero a respirare, le tasche dei contribuenti si svuoterebbero ulteriormente.

Andiamo sul pratico e vediamo quali sono i risvolti che la riforma del Catasto e degli estimi catastali produrrebbero al mercato immobiliare. Soprattutto per chi ha una casa ereditata chiusa, una seconda casa che non utilizza e non interessa a figli/nipoti, il consiglio è di prestare per bene attenzione alla questione.

La crisi di dieci anni fa è emblematica in questo senso. Per fare un parallelo, questo 2021 potremo considerarlo il 2010 dell'epoca.
«Si, c'è crisi, la gente che compra fa fatica, ma in Italia la casa tiene sempre il valore, meglio una casa che i soldi fermi in banca» Queste le sensazioni che si respiravano all'epoca, queste le convinzioni che andavano per la maggiore tra chi aveva una casa da vendere al tempo.
«Aspettiamo a vedere come va il mercato l'anno prossimo, non c'è fretta» Soprattutto quando si trattava di eredità, le tasse non erano molte, il reddito familiare non veniva intaccato, tenerla lì chiusa non comportava grossi problemi, e si rimaneva in attesa di tempi migliori.

La batosta dell'Imu col decreto Salva-Italia del 2011 ha rappresentato lo sparti-acque della crisi, affossando un mercato immobiliare che -da allora- dal punto di vista dei prezzi, non si è più ripreso.

Cos'è successo in buona sostanza..
..con l'Imu che triplicava l'Ici, migliaia di famiglie hanno deciso contemporaneamente nel biennio 2012/2013 di mettere in vendita, di non aspettare più per piazzare sul mercato quella casa che non serve. Pagata l'Imu un anno, due anni, chi non aveva soldi da buttare era un attimo farsi due conti..
Il mercato si ingolfava di proposte, gli acquirenti potevano permettersi di scegliere su un ampio ventaglio di soluzioni, ecco che i prezzi crollarono di un 35/40%...
E' la legge del mercato! Pochi acquirenti e tanta offerta i prezzi calano, poca offerta e tanti acquirenti i prezzi crescono (vedi i prezzi della benzina la scorsa primavera quando eravamo chiusi in casa..)

Ora fai conto che siamo nel "2010" della crisi.
Fai conto che il SIT per arrivare a mappare tutto ci vorrà un po' di tempo. Fai conto che hanno iniziato a parlare di patrimoniale la scorsa estate, poi a dicembre, e solo il mese scorso hanno fatto il primo passo concreto per riformare il Catasto (definiamola una *Patrimoniale travestita* per praticità!)
Ma è anche vero che i tempi di vendita di una casa non sono oggi per domani, che parlare di vendere una casa implica varie situazioni familiari-economiche-sui progetti futuri, e che il "2011"-"2012"-"2013" arrivano ben prima di quanto tu possa immaginare.
Fai conto di quanto in fretta volano gli anni, e che pare ieri che eravamo chiusi in casa col lockdown.
Capisci bene che non c'è più tanto tempo da perdere…

Qui la questione è una e una soltanto. Te lo dico col massimo rispetto, ma anche in maniera abbastanza diretta. Preferisco risultare antipatico oggi, attivando però una tua reazione, piuttosto che fare come quella massa di agenti immobiliari che 10 anni fa diffondevano pensieri positivi, che il mercato si sarebbe ripreso, di non ascoltare la tv, che le crisi sono cicliche, e hanno fatto perdere ai loro clienti decine di migliaia di euro sulla vendita.
I più *sgamati*, te lo dico, già dall'ultimo articolo di gennaio dove parlavo di patrimoniale, hanno messo in moto la macchina per arrivare a vendere le case chiuse, le seconde case non utilizzate, le eredità che non servono in famiglia.

Occhio che anche decidere di vendere e sbagliare il prezzo potrebbe costarti molto caro nel percorso di vendita. Ma questo è un altro argomento, di cui meglio parlarne a quattr'occhi.

Davide Rosa, 37 anni, titolare dell'agenzia e Consulente immobiliare dal 2004.

«La crisi sociale ed economica che stiamo vivendo, è come un tuffo nel passato lungo dieci anni. Ho avviato l'agenzia proprio nel periodo più duro del settore, quella crisi innescata dai mutui sub-prime americani, che ha toccato l'apice in Italia nel biennio nero 2012-2013.

Da allora, **il mercato immobiliare italiano non si è mai del tutto ripreso**. A differenza degli altri paesi europei, degli stessi Stati Uniti, dove i prezzi sono tornati a crescere negli anni successivi, in Italia i prezzi sono fermi al palo da un lustro. **L'IMU ha stoppato la crescita nel nostro settore**»

«**Tenere ferma una casa in Italia, è ancor peggio di avere una somma depositata in conto corrente**. Per due motivi.

Una somma in conto è un qualcosa di liquido, di cui puoi disporre. In caso di necessità, in caso di spese impreviste, piuttosto che tuo figlio si faccia un finanziamento per comprare... Una casa no. **Passano dei mesi se decidi di monetizzarne il valore**. Non la vendi oggi per domani se vuoi tramutarla in liquidità.

Una somma in conto sempre quella rimane.
Qualche piccola spesa annua di mantenimento del conto e sei apposto. Ci sarebbe il potere d'acquisto che perde in base all'inflazione. Ma l'inflazione siamo su valori che rasentano lo zero da anni, quindi sempre quelli sono i soldi, e sempre quello ti puoi comprare con quella somma…
Una casa no. **Tutti gli anni ti costa di tasse, di manutenzione**. Oltre al fatto che ogni anno è un anno in più sul groppone qualora decidessi di vendere»

Telefono 3459904715
Mail davide@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
CasaLab Monselice