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

news CASA LAB

PIÙ DIFFIDENTI E IN ATTESA DELLA PROPOSTA PERFETTA.

GLI EFFETTI DEL COVID NELLA TESTA DEGLI ACQUIRENTI, E PERCHÉ SE VUOI VENDERE CASA NON DEVI SOTTOVALUTARLI

Stefano Barbin consiglia
CasaLab Monselice

Una Agenzia con un team di professionisti, dove la serietà e concretezza fanno di loro l'ideale di marketing, non promesse, non illusioni, ma solo concrete realtà. Più che un agenzia sembra una famiglia, dove ognuno svolge con diligenza e preparazione il proprio compito.

CasaLab Monselice

Bledi Linda Imeraj consiglia
CasaLab Monselice

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

CasaLab Monselice

Barbara Gemo consiglia
CasaLab Monselice

La trattativa per la vendita della mia casa è stata svolta con fermezza e professionalità da parte dell'agenzia, in un contesto in cui i compratori cercavano in tutti i modi di battere su un prezzo che era già giusto equo e molto conveniente. Tra mille peripezie abbiamo portato a casa quanto pattuito. Io davvero non sarei stata in grado di tenere testa a tutto ciò, mi rendo conto che la mediazione di personale tecnico e competente è stata fondamentale per la conclusione della vendita. Ringrazio Elena per la sua gentilezza, empatia ed umanità.

CasaLab Monselice

Alessandro Tognon consiglia
CasaLab Monselice

Ho avuto l'opportunità di essere loro cliente e sono stato pienamente soddisfatto. Ho trovato persone preparate e professionali, che hanno saputo sostenermi e supportarmi con serietà e simpatia. Ho fatto il loro stesso lavoro in passato e posso affermare che il livello di consulenza che ha raggiunto quest'agenzia è davvero notevole. Straconsigliata

CasaLab Monselice

Più cauti, attenti osservatori, concedono fiducia solo dopo aver preso una serie di conferme. Ma anche, poco tempo da perdere, un occhio di riguardo alla privacy, e in cerca di chi davvero può aiutarli.
E' questa la fotografia scattata ad un anno esatto dalla riapertura post-lockdown, sulle persone che cercano casa da comprare.

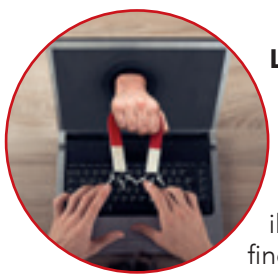
Un'analisi condotta su un campione di oltre centosettanta clienti, incontrati negli ultimi sei mesi in agenzia.
Persone, famiglie, giovani coppie, tutte con l'obiettivo comune di acquistare casa. Di queste, un buon 40% già proprietarie di un immobile, e desiderose di trovare una soluzione migliore.

Sono parecchi gli spunti di riflessione tratti dalle loro risposte, alcuni dei quali hanno ispirato dei veri e propri cambiamenti al nostro metodo di lavoro e all'organizzazione interna dell'agenzia.

Oggi decido di condividere uno spaccato di questa analisi, perché sono certo possa aiutare parecchi dei nostri lettori.
Mi rivolgo in particolare a chi sta già vendendo casa, e a tutti quelli che hanno mezza idea di mettersi in pista nelle prossime settimane. La speranza, di poterti evitare alcuni degli errori più grossolani in fatto di vendita, figli di un'epoca e di un approccio al mercato immobiliare, morti e sepolti sotto gli effetti della pandemia.

Sono sincero, ci ho pensato a lungo prima di mettere nero su bianco questo articolo, perché sto diffondendo pubblicamente un lavoro che ci ha impegnati mesi, e perché servo sul piatto d'argento alcune dritte utili anche alla concorrenza.
Però alla fine mi son detto che se tutti vendiamo, se tutti magari vendiamo in un certo modo, il mercato delle compravendite rimane bello vivo, e di conseguenza facciamo girare anche tutti quei mercati correlati all'immobiliare.

Ecco quindi, alcuni dei punti salienti emersi nei colloqui con chi sta cercando casa. Per ognuna di queste affermazioni, ho cercato di tradurre il concetto per te che sei dall'altra parte della barricata, con la casa da vendere. Tenterò di essere il più esaustivo possibile, ma ti anticipo già che alcuni punti dovremo affrontarli insieme di persona, per chiarirli ed adattarli al caso specifico della tua casa e della tua vendita.



L'ACQUIRENTE PERFETTO VA STIMOLATO A COMPRARE

Il cliente che paga il miglior prezzo, fino all'altro ieri non era mai entrato in agenzia. E' quello che vive nello stesso condominio, e il tuo appartamento è perfetto per suo figlio. E' il vicino di casa con due risparmi in banca, che meglio metterli a frutto piuttosto che lasciarli ammuffire nel conto corrente. E' la famiglia che credeva di rimanere nella propria casa per sempre, ma che la tua casa risolverebbe quell'unico neo con cui convive da tempo.

Prima questa era gente che passava in ufficio, abbozzava la richiesta, si soffermava in vetrina a guardare i cartelli. Ora queste persone **devono essere accalappiate fuori**, la pubblicità di casa tua fatta arrivare per vie traverse, l'incentivo all'acquisto da quell'annuncio che punta forte sul tallone d'Achille.

Da qui nascono un certo tipo d'annunci, un certo tipo di pubblicità, diverso dal *classico* che sei abituato a vedere. Da qui nasce **un investimento economico imponente sulle piattaforme social**, le nuove piazze di dibattito, le vetrine virtuali dell'agenzia, che -ahimé- stanno soppiantando le piazze vere e le vetrine reali dei nostri negozi.

IN ATTESA DELLA PROPOSTA GIUSTA, SENZA GIRARE DIECI CASE

L'acquirente le idee le chiarisce davanti il pc, e -spesso- ancor prima di muovere il primo passo in agenzia.
Quelli che comprano davvero, NON sono quelli che vedono dieci case prima di decidersi.

Ho sentito di colleghi che fanno ancora "i bus turistici" -li chiamo così- di gente che viene a vedere casa. Quindici/venti visite, e nemmeno l'ombra di una proposta.
Quelli stanno usando casa tua per vendere qualcos'altro, poco ma sicuro!

Con la pandemia **la gente sta più accorta, gira meno anche per situazioni importanti** come comprare casa. Il tempo preferisce dedicarlo alla famiglia, al lavoro, a rilassarsi, e non certo a girare a vuoto dieci case prima di comprare.
Ma penso anche a te che vendi. Sistema, prepara, fai trovare libero, in ordine, tutte le volte che deve venire uno nuovo a vedere casa tua. Per poi scoprire che la gente che compra davvero, di case glie ne basta vederne 3 o 4 prima di decidere…

Per questo abbiamo deciso di puntare su **servizi fotografici completi, sui virtual tour, su colloqui telefonici e in agenzia approfonditi**, piuttosto che su decine di visite inconcludenti.

POCHE CASE E IN ESCLUSIVA

La gente che compra ha svoltato su un atteggiamento più attendista rispetto al passato.
E' un po' lo stesso concetto di prima. Preferiscono andare da chi gestisce poche case in contemporanea, solo proposte buone e al giusto prezzo, lasciare i dettagli della propria richiesta, e **che sia l'agenzia a lavorare per loro alla ricerca della casa giusta**.

Per farsi un'idea, all'inizio guardano i siti generici, quelli delle agenzie con 70/80 case in vendita, ma poi per comprare si affidano a chi ne tratta *poche e solo in esclusiva*. A chi da il giro e vende, non a chi ha tante case in pubblicità ma poi sono sempre quelle.

Poche case = meno confusione nella scelta = agenzia che ha già selezionato le proposte migliori
In esclusiva=la gestiscono solo loro=posso rifletterci un giorno in più se devo spendere extra-budget (perché la gente spende qualcosa in più se la casa merita, ma devi dargli modo di farlo, no che vive con l'ansia che c'è quell'altra agenzia che può soffiargliela da sotto il naso)

gira pagina e continua a leggere

continua dalla pagina precedente

NO AI DATI CONDIVISI

Facevo prima a scrivere NO ai *franchising* e NO ai *gruppi mls*, ma poi mi dicono che gli do sempre contro. Questo però è quanto emerge. La casa è un argomento importante, comprare casa, quanto spendo, cosa voglio, dove voglio, non vado a dirlo a destra e a manca al mondo intero.
Cosa succede invece in quel tipo di organizzazioni?
Appena metti il piede dentro, o anche solo alla prima telefonata, **sei schedato e buttato nel database, col tuo nome e i tuoi dati alla mercé di tutti.**

Questo porta a due situazioni negative per te che hai affidato la tua casa a questo genere di agenzie:
la prima, è che la gente prende informazioni su casa tua, ma lascia dati fasulli piuttosto di farsi tartassare di telefonate, e **in mezzo magari c'è anche gente che non va bene**;
la seconda, è che appunto quelli che lasciano i dati giusti, tempo due giorni vengono contattati da tutte le agenzie del circondario per proporgli qualcosa di migliore, e **la tua casa è stato solo l'amo per abboccarli**.

Questa è una situazione che il covid ha semplicemente acuito rispetto il passato. É sempre esistita, anche quando avevo anch'io le agenzie in franchising. É uno dei motivi per cui mi sono staccato dal franchising, perché erano più le persone che si lamentavano e chiedevano di cancellare i loro dati, che quelle effettivamente soddisfatte del sistema.
Ora col covid, già i pensieri sono altri, sapere di avere anche i tuoi dati buttati li in mezzo, ecco che la gente preferisce evitare. E tu rimani con la casa da vendere e non capisci il perché.

LA PROVVIGIONE NON È UN PROBLEMA, MA DEV'ESSERE TUTTO PERFETTO

La provvigione il 3, il 4, il 5%, chiedimi quanto vuoi (nei limiti del decoro) ma devi accompagnarmi **fino al giorno del rogito senza alcun intoppo** di percorso. No problemi tecnici, no problemi burocratici, no ansie dal preliminare al rogito, no problemi sugli accordi e sulle tempistiche.

La gente preferisce pagare l'agenzia mille/duemila/tremila euro in più, ma non avere ansie e avere una persona affianco che li aiuti nel percorso, piuttosto che risparmiare e sorbirsi tutto sulle spalle.
E' questo il pensiero diffuso sia tra gli acquirenti, ma sempre di più anche tra i venditori. Prima era tutta una corsa al risparmio, ora **si preferisce pagare ma salvarsi il fegato**.

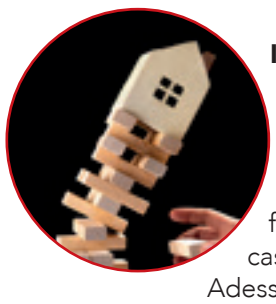
Ho una metafora parecchio ficcante sull'argomento, anche se non voglio urtare la sensibilità di nessuno.
E' come la storia del vaccino per questo benedetto virus. Nessuno a cui interessa come è fatto, di cosa è fatto, quali sono le differenze tra l'uno e l'altro. Tantissimi sarebbero anche disposti a pagarlo pur di toglierci dalle palle 'sto virus. Mi affido ai dottori, mi affido alla scienza, qualsiasi cosa pur di tornare a vivere!

PRIMA LA VALUTAZIONE, POI LA PROPOSTA

Siamo diventati diffidenti su tutto e di tutti. Qualcuno lo era già da prima, per carità, ma è indubbio che un virus invisibile e la paura che ad attaccarcelo possa essere un genitore, un figlio, un amico, un collega di lavoro, ha accentuato al massimo questo sentimento.
Diffidenza che si trasferisce anche in ambito immobiliare, sia quando si vende, sia quando si compra.

Il tasto più dolente di tutti è quando ti toccano l'aspetto economico.
Forse da proprietario lo hai già vissuto quando ti è stata fatta la valutazione, e non ci hai capito niente perché non c'erano dati concreti a supportarla.
Sappi che lo stesso accade con chi deve comprare casa tua. Se l'agenzia ci ha messo dieci minuti a farti la valutazione, due dati buttati nel programma del pc e via, altrettanto succederà quando l'acquirente è interessato, e cerca lumi sul *perché* di quel prezzo da spendere.
Ecco perché arrivano offerte più basse! **Non ci sono dati a supportare la richiesta di prezzo**, «nel dubbio offro meno per non sbagliare».

Al contrario, ecco perché col nostro sistema di valutazione, 9 case su 10 vengono vendute senza scendere di un euro dal prezzo. Anche il più diffidente di tutti, se la casa gli interessa, **questi sono i dati di valutazione, questo è il prezzo, se ti va bene andiamo avanti con la proposta**, altrimenti andiamo a vedere qualcos'altro che costa meno.



I RIBASSI NASCONDONO SEMPRE L'INGHIPPO

Prima il ribasso del prezzo veniva visto in maniera favorevole dagli acquirenti. La possibilità finalmente di acquistare quella casa col budget prefissato.
Adesso invece **un ribasso del prezzo alimenta il sospetto** (e d'altronde, viviamo nell'epoca del sospetto…) Primo, nell'agenzia che sta vendendo, nell'incapacità di valutare correttamente. Secondo, nei confronti del proprietario, colpevole agli occhi dell'acquirente del tentativo di fregarlo ad una cifra più alta.

Con questo non ti sto dicendo che tu vuoi fregare qualcuno, mettendo il prezzo che vuoi tu. E' casa tua, puoi chiedere quello che vuoi. Puoi anche stare con la casa fuori in vendita per dieci anni, non è un problema.
Ti sto semplicemente riportando quello che pensano gli acquirenti quando vedono un ribasso del prezzo.

Mi fa sorridere che ci sono agenzie anche importanti che lo mettono proprio in risalto sui loro siti, prezzo vecchio barrato, prezzo nuovo, tot. percentuale in meno. Come auto-sputtanarsi davanti a tutti *"ho sbagliato valutazione"*.
Il problema è che uno può anche sbagliare, ma **se vai ad alimentare il sospetto degli acquirenti, finirai per svenderla quella casa**.

PS Ovviamente c'è una soluzione se sbagli prezzo, ma questo lo tengo come *segreto* per quando ci vediamo!

<< CONSIDERAZIONI FINALI >>

La pandemia ha modificato le abitudini e gli stili d'acquisto delle persone.
Il settore immobiliare non fa eccezione in questo senso, con il cliente sempre più attento a **selezionare alla fonte** il prodotto/servizio che intende acquistare/ricevere. Fondamentali in questo senso la **completezza di informazioni** e i **materiali facilmente reperibili** a garantirle, oltre alle **recensioni positive** di chi ha già acquistato/usufruito del servizio.

L'avvio di tutto il processo d'acquisto avviene veicolando **messaggi pubblicitari fuori dai canoni standard** e dai mezzi consuetudinari a cui eravamo abituati finora. Fondamentale per chi vende, selezionare con cura **chi può assicurare questo surplus di visibilità**, che gli garantirà un realizzo economico superiore rispetto ai vecchi sistemi pubblicitari.

L'esclusiva diventa condizione essenziale per vendere al miglior prezzo. La concorrenza spietata tra agenzie che propongono la stessa casa, spesso anche tra agenzie facenti capo ad un'organizzazione lavorativa comune, allontana gli acquirenti migliori, attraendo solamente quegli acquirenti a caccia dell'affare al ribasso.

La valutazione supportata da dati concreti, facilmente dimostrabili, inoppugnabili dalle parti, diventa **preziosa alleata per eliminare le trattative** sul prezzo e raggiungere il miglior guadagno economico possibile. Gli acquirenti desiderano vederla come garanzia del "buon acquisto". Chi compra oggi può anche **spendere un extra-budget, purché motivato** da dati tangibili.

I clienti sono meno attratti dal brand, e molto più **attenti alle dinamiche di lavoro e ai risultati**. Recensioni positive, sistemi di vendita **chiari e dichiarati** in forma scritta, calamitano l'attenzione a garantiscono una serenità maggiore all'interno del percorso di vendita/acquisto.

Occhio a tutte le modalità figlie di un vecchio modo di "fare" vendita e di "fare" agenzia immobiliare. La poca chiarezza, le situazioni nebulose, sono state letteralmente soppiantate da chi si adopera per trasferire **informazioni veritiere e spiegate in maniera molto diretta**.

Monselice, via Moraro

Palazzetto storico in pieno centro, 220 mq calpestabili su tre livelli.

Da progettare in ottica studio professionale al pian terreno, e residenza privata ai piani superiori.

€ 78.000

Conselve, via Vettorato

Primo piano con tre stanze da letto, inserito in un fabbricato di sole 4 unità.

La zona è il top, a ridosso degli istituti scolastici. Per questo è l'ideale per una famiglia anche di cinque persone.

I PEGGIORI ERRORI DI VALUTAZIONE MAI VISTI

PREZZO AL METRO E STIMA DA PC, INTOLLERABILI LEGGEREZZE DA MIGLIAIA DI EURO

di Davide Rosa

Quant'è il prezzo di una casa e come si calcola il valore di mercato di un'abitazione. Voglio fare chiarezza una volta per tutte sull'argomento.
E' assurdo che ancor oggi esistono 3 o 4 *pareri di prezzo* diversi, anche molto diversi l'uno dall'altro, sulla stessa identica casa.

Piccolo passo indietro. Tratterò esclusivamente il prezzo, inteso come *valore commerciale*. Materia di scambio nel mercato. Vendo un oggetto nel libero mercato, quanto posso realizzare al massimo in money?!
Che non c'entra nulla con quelle che sono le perizie tecniche del geometra, le stime della banca per concedere il mutuo, quelle che sono le valutazioni per spartirsi un'eredità, ecc.

Valutazione commerciale = Prezzo massimo realizzabile nel libero mercato

Per uno che fa il mio mestiere, l'obiettivo massimo di un lavoro fatto bene. Ok la compravendita senza intoppi fino al rogito, ok non stare mesi con la casa in pubblicità, ok il cliente soddisfatto e che parla bene di me, ma poi alla fine -stringi stringi- per il proprietario quello che conta davvero è prendere il massimo dalla vendita.
É anche abbastanza normale direi. Non è che uno si mette a vendere la casa così perché non ha nient'altro da fare. **Uno vende perché ha un progetto, una prospettiva in mente, e l'agenzia deve procurargli il miglior prezzo possibile.**

Il problema vero, è che casa tua non è un Picasso che il prezzo si decide da Christie's, con dieci compratori che si battono al rialzo per aggiudicarsela. Una casa quello è il prezzo, ci sono un sacco di dati da incrociare per calcolarlo, ma quello è il risultato, senza appiglio alcuno per improbabili aste al rialzo.

Ok, tutto perfetto, quello è il prezzo, ma poi vai da 3 agenzie diverse, e ti fanno 3 prezzi diversi!
Possibile?! Tranquillo, tutto nella norma -anzi- sarebbe stranissimo il contrario. La prendo con sarcasmo, perché dopo dieci anni e più che mi batto a Monselice sull'argomento, o va a finire che mi avveleno il fegato, oppure tento per l'ennesima volta di ragionare sull'argomento.
Solo che stavolta non sto li uno per uno, appuntamento per appuntamento, a spiegare cosa c'è che non va in un certo sistema di valutazione, e quali sono le cose realmente da considerare quando si va a prezzare una casa. Lo faccio pubblicamente tra le pagine di questo magazine, che possano leggerlo le 20.000 famiglie a cui viene distribuito nella Bassa.

E visto che ci sono, e visto che sono sempre di più i clienti che vengono a chiederci come mai la nostra valutazione è X e quella delle altre agenzie è Y, ti porto anche concretamente queste valutazioni, come vengono calcolate, e come invece lo facciamo in CasaLab.
Noi siamo gente più da fatti che da tante parole, ed è per questo che un esempio concreto, numeri, dati, ecc., forse rende meglio il concetto piuttosto che tanti discorsi.

Quelle che vedrai nella pagina successiva, sono tre valutazioni dello stesso identico appartamento, fatte a distanza di 15 giorni dalla prima all'ultima nello scorso mese di febbraio, le prime due dalla concorrenza, la terza la nostra.

Ho tolto qualsiasi tipo di riferimento della concorrenza, perché non è assolutamente nel mio interesse screditare l'uno piuttosto che l'altro. Anzi, questo magazine ho colleghi che mi chiedono ogni mese di fargliene avere qualche copia per utilizzarlo coi loro clienti.
Sarei ben felice che, almeno per quanto concerne le valutazioni, quelli sono i dati da utilizzare, quello è il risultato, e poi tu cliente scegli me piuttosto che un altro in base al servizio, alla persona, ecc.

Comunque, ripeto, ciò che mi interessa davvero, è il concetto che deve entrarti in testa, che
Uno è il sistema di valutazione, che Questi sono i dati da utilizzare, e che Non è ammissibile ridurre al lavoro di mezz'ora questa della valutazione che è una delle tappe fondamentali nella compravendita.

VALUTAZIONE CONCORRENZA 1
IL VALORE AL MQ COME GIUDICE SUPREMO DI STIMA?!

❶ Valore al metro quadrato del nuovo 1.400 Euro al massimo

Ora, se le imprese che stanno costruendo a Monselice in piazza XX Settembre o in via Carrubbio
(*NB dove tra l'altro hanno venduto tutto o quasi, e questo non me ne viene in tasca niente a dirti una cosa per un'altra visto che il Nuovo non lo tratto)
se queste imprese dovessero vendere a 1.400Euro/mq (al massimo!) i loro appartamenti, probabilmente gli toccherebbe NON pagare gli operai, NON pagare un po' di fornitori, ecc., per starci dentro col prezzo.
Tralasciamo anche le imprese e i loro conti, ma tu agente immobiliare che fai queste valutazioni, un appartamento a San Bortolo o a San Giacomo fa uguale? Un appartamento che sia al pian terreno o all'ultimo piano, sempre mille-e-quattro-al-metro?!
E poi, in base a cosa 1.400Euro del nuovo? *Mi dai due dati concreti, dove hai tirato fuori questo parametro?* Usi questo standard per 'aggiustare' le valutazioni a piacimento? Credo siano domande legittime…

❶ Valore mq nuovo 1400 max
❷ Indice di vetustà 0,78

	Mq	Percentuale	Valore mq	Valore
Abitazione	75	100,00%	1400	105.000,00 €
Cantina	5	2/3	1400	4.662,00 €
Mansarda	0	2/3	1400	- €
Portico	0	1/3	1400	- €
Garage	15	1/2	1400	10.500,00 €
Poggioli	6,5	1/3	1400	3.030,30 €
Giardino		a corpo		- €
Posto auto		a corpo		- €
			Valore a nuovo	123.192,30 €
			❸ Vetustà	27.102,31 €
			Valore attuale	96.089,99 €

❸ Rapporto tra valore a nuovo e valore di vetustà

Quindi questo appartamento ormai alla soglia dei 30 anni, che per un condominio significa ovviamente iniziare a metterci mano a tinte/tetto/parti comuni/ecc., se lo comprassi nuovo oggi, con tutti i crismi di finiture e impiantistica attuale, lo pagherei 123.000 Euro (se ne trovi uno dimmelo che compro io quello affianco!),
invece mi tocca comprarlo vecchio di trent'anni e pagarlo 96.000 Euro!!!... tra spese in più di bollette perché gli impianti sono meno efficienti, spese di condominio nei prossimi anni per la manutenzione, altro che risparmio… e senza contare che se voglio ammodernarlo un po', va a finire che mi costa di più che non comprarlo nuovo di zecca!

❷ Indice di vetustà

Non lo vedevo dall'epoca della scuola. Praticamente si tratta di un coefficiente di calcolo, che diminuisce in in funzione dell'anno di costruzione del fabbricato. Tot. anni del fabbricato, corrispondono ad un coefficiente di vetustà.
Si tratta indubbiamente di un parametro corretto, da utilizzarsi per una stima analitica dettagliata, soprattutto quando si tratta di eredità complesse dove vi sono più successori a contendersi l'eredità stessa.
Parliamo di stima analitica, che significa che ce ne sono altri dieci minimo, di fattori da considerare. No un semplice foglio Excel con
mq X valore mq X indice vetustà.
Praticamente questo proprietario che ha tenuto il suo appartamento come un oracolo, sempre fatti tutti i lavori, perfetto che pare nuovo, si vede applicare lo stesso indice di vetustà di quello vicino di pianerottolo che ci abitano dentro quattro cialtroni, ma cialtroni nel vero senso della parola (che è anche uno dei motivi per cui viene via da lì!) Ti pare possibile? *Dove sta il valore di uno come tiene casa sua?* Se fosse così, sono un pazzo quando chiedo ai "miei" proprietari di tirare a lustro la casa ogni volta che vado a vederla con un cliente…

*Indice covid sugli appartamenti, dimenticato?

L'ho chiamato 'indice-covid' giusto per capirci anche tra i non-addetti ai lavori. Ma pare che lo sanno meglio i clienti, piuttosto che gli agenti, quello che è successo con 'sto covid.
Ma ti pare che tu vendi un appartamento in condominio, senza giardino, con due poggioletti striminziti, e non tieni conto nella tua "valutazione di mercato", quello che è successo da un anno a sta parte?!
Prendi lo stesso valore al metro, che prenderesti per un casetta per conto suo col giardino, lo moltiplichi per questa "vetustà", e siamo apposto?!
Stiamo scherzando vero?! Come fai a non tenere in considerazione che per la casetta indipendente c'è la fila di gente che vuole comprare, e per l'appartamento senza spazio fuori ci sono due clienti in croce in sei mesi?

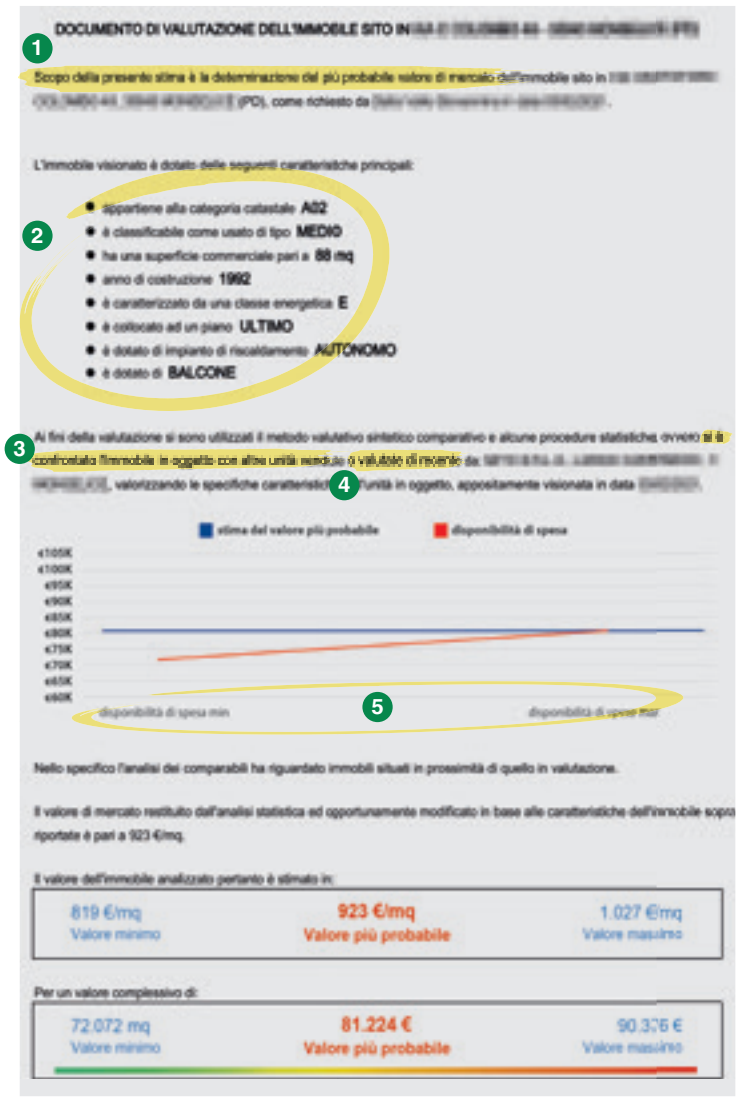
VALUTAZIONE CONCORRENZA 2
DUE DATI NEL PC, E COL PROGRAMMA DI VALUTAZIONE IL GIOCO E' FATTO

❶ "Scopo della presente stima è la determinazione del più probabile valore di mercato"

Ok, ci sta che definisci la stima 'probabile'. Nessuno, e dico nessuno, può garantirla al cento-per-cento. Non si tratterebbe a quel punto di una stima commerciale.
Poi però, se il tuo calcolo delle probabilità, comprende una forbice tra valore minimo e massimo di quasi 20.000€ su un appartamento da neanche 100mila, il che significa un 20/22% di divario sul prezzo, non è neanche da considerarsi una stima.
Con questa, l'agenzia si para il culo da qua e per sempre. Avrà un pezzo di carta da sbatterti in faccia ogni qualvolta ti chiederà di ribassare il prezzo.
Sai quanta gente prima di te è cascata come un pero su questo pezzo di carta, perché guardano come è rilegata, grafici perfetti, ecc. senza capire a fondo le righette scritte in piccolo cosa significa…

❷ Caratteristiche principali

Già meglio di quella prima, quattro dati in croce ci sono. Il piano, la classe energetica, l'anno di costruzione. Sospiro di sollievo, qualcosa di concreto cominciamo a buttarlo giù.
Ma... "è classificabile come usato di tipo: MEDIO"... cioè, un attimo, cosa significa usato di tipo Medio?!
Medio sulla base di cosa?! Degli impianti? Delle finiture? Dell'arredamento dentro? Della tua soggettività di valutatore? Per essere *Ottimo* cosa manca? Quanto vale più di quello affianco dei cialtroni per cui sto scappando dal condominio? Mettete *Medio* a tutti giusto da non prendere posizioni? Qual è la scala di misura utilizzata? Quante voci comprende?



❸ "Si è confrontato l'immobile in oggetto con altre unità vendute..."

Quali sono queste unità vendute? Voglio sapere quali sono, quanto sono state in vendita, chi le ha vendute, a quale prezzo, chi le ha comprate.
Sarò anche come San Tommaso, ma questa è casa mia, i soldi che mi stai valutando sono quelli che mi permettono o no di chiudere il mutuo, di rifarmi una vita da un'altra parte. Sono il frutto dei miei sacrifici. Se fosse un'eredità, sono il frutto dei sacrifici dei miei genitori.
Ti chiedo una valutazione, mi parli di "metodo valutativo sintetico comparativo", ok la sintesi, ma voglio sapere quali parametri di comparazione hai utilizzato.
Anche più avanti, mi parli di "comparabili situati in prossimità di quello di valutazione", ma *riesci a darmi due dati concreti di quali sono queste abitazioni vendute, dove sono, a che prezzo?* Non mi accontento che me lo scrivi o che me lo dici, voglio vederli! Chiedo troppo?

❹ "... o valutate di recente"

Di quello che hai valutato -e non venduto- me ne faccio ben poco. Se tu fai cento valutazioni al mese come hai fatto questa, e poi di case ne vendi mezza, non credo siano troppo attendibili.
E' proprio sbagliato prenderle in considerazione.
Vuoi fare una valutazione comparativa? Devi prendere quelle realmente vendute, stop. Se ci metti dentro anche quelle che hai valutato, chi mi dice che i tuoi parametri non siano troppo alti o troppo bassi a seconda della tua soggettività?

❺ Disponibilità di spesa (dei potenziali acquirenti)

Perfetto! Quanto potrebbero spendere i clienti per un appartamento con queste caratteristiche? E' fondamentale per la valutazione commerciale!
Un prezzo è dato dall'incrocio tra domanda e offerta, se c'è più domanda che offerta i prezzi salgono, se l'offerta supera la domanda i prezzi scendono. Faccio sempre l'esempio del prezzo della benzina quando c'è stato il lockdown l'anno scorso. Sempre quella era la benzina, così come sempre quello è l'appartamento in questione. Ma col lockdown che il 90% di auto-camion-aerei era ferma, quindi mancava la domanda, il prezzo della benzina era sceso. E' bastato riprendere a girare, ecco che i prezzi sono tornati ai livelli di prima.
Torniamo alla valutazione del nostro appartamento. Fighissimo il grafico "disponibilità di spesa min-max", ma chi è questa gente che compra? Quanti sono? 1-2-10-100? Quanti spendono il minimo e quanti spendono il massimo? Gente che deve farsi tutto mutuo o gente con liquidità pronta? Perché di proprietari con la casa in ballo per mesi con il vincolo del mutuo sull'offerta, ne ho sentiti che basta.. Non voglio trovarmi tra due mesi a dover cominciare da zero con la vendita, perché questo non gli danno il mutuo!
Chi è sta gente? Mi dai due dati? Mi dici che hai 3/400 acquirenti in banca dati: cosa facciamo 3/400 visite sul mio appartamento? Forse per avere una valutazione sarebbe meglio scremare un po' questa gente, capire davvero se il mio appartamento potrebbe andargli bene, non credi?!

VALUTAZIONE CASALAB

4 TESTE x 3 ORE, E UN'AFFIDABILITA' DI CALCOLO DA 9 CASE SU 10 VENDUTE SENZA TRATTARE UN EURO

Scopo della stima, prezzare per vendere - evitando i ribassi

La differenza sostanziale sta a monte. La concorrenza riempie le vetrine di case da vendere, l'obiettivo numero 1 è quello di avere tante case da proporre, e poi nel mucchio qualche vendita la becco. Un po' il concetto del supermercato, di avere gli scaffali strapieni di roba di qualsiasi marca o prezzo. Poi se qualcosa va in scadenza, o non va proprio via, lo butto in sconto e cerco di smerciarlo via.
Noi ragioniamo in maniera completamente opposta. **15/20 case al massimo in vendita contemporaneamente**, il tempo dedicato a queste e a nient'altro (e quindi anche il tempo di valutarle con cura), **l'obiettivo di piazzarle tutte** e di incrementare il passaparola positivo di chi vende che ci manda altri clienti.
2020/inizio'21: *9 case su 10 vendute senza trattare di un euro dalla valutazione, che soddisfazione!*

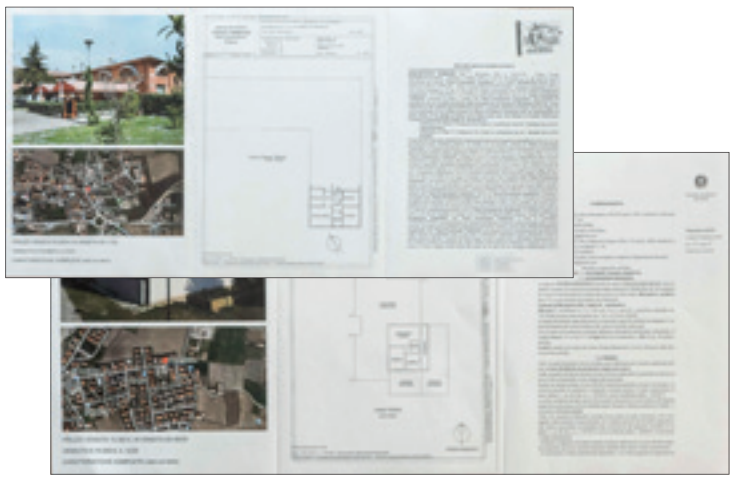
CASALAB
SCHEDA VALUTAZIONE COMMERCIALE IMMOBILI

Caratteristiche complete

D'obbligo un *check* approfondito della tua casa. La **scheda di valutazione** che utilizziamo durante la visita, comprende una serie di informazioni che riteniamo indispensabili. Non solo come è fatta la tua casa, dove si trova, quante stanze, quanti metri, il giardino, il balcone, quando è stata costruita, ecc. ma anche alcuni **dettagli che potrebbero variarne di molto il prezzo**.
Ne prendo due giusto per rendere il concetto, sull'esempio dell'appartamento di prima:
1-un'esposizione a sud, piuttosto che un'esposizione a nord, sai che potrebbe incidere fino al 7/8% del valore di un immobile?.. e non centra quello a nord risparmi di condizionatore d'estate e quello sud di riscaldamento d'inverno; centra che su 10 persone che cercano, 9 vogliono a sud e 1 si accontenta del nord.
2-le spese condominiali, ti rendi conto quanta differenza può fare un condominio dove spendi zero perché si arrangiano su tutto, e un altro dove spendi 50€ al mese di amministratore/scale/luce comune. Fatti un po' i conti in vent'anni quanta differenza. Per questo bisogna tenerne conto in sede di valutazione!

Confronto con immobili similari realmente venduti recentemente

La stima comparativa è uno dei cardini della valutazione commerciale, ma proprio per questo dev'essere
1-effettuata su **abitazioni simili realmente vendute** (e non su case attualmente in vendita); e ci tengo a precisare, non solo su abitazioni vendute dalla mia agenzia!
2-**voglio vedere realmente di cosa si tratta**, a che prezzo, quando è stata venduta, e mettere a confronto queste caratteristiche con la mia ancora da vendere.
Dire semplicemente che la valutazione è stata fatta confrontando immobili simili, e poi non portare nemmeno un dato di quali siano queste case, mi sa tanto di pagliacciata artefatta per dirti un certo prezzo.
Noi ti portiamo **confronti reali, corredati da tanto di atto notarile e planimetria**, sulle cui caratteristiche potremo disquisire e magari avere punti di vista diversi -è consuetudine per il proprietario esaltare i pregi del suo, a discapito dei difetti di quelli usati come comparazione- ma almeno c'è materiale di confronto, dati concreti, no parole al vento.



CASALAB
RETE S SRL
Via Cristoforo Colombo, 71
35043 Monselice (PD)
17/02/2021

RICHIESTE	ACQUISTO
ZONA	MONSELICE (ESCLUSE FRAZIONI)
TIPOLOGIA	APPARTAMENTO 2 CAMERE
STATO	USATO, ABITABILE
SUPERFICIE	70-80 MQ
ALTRO	PIANO ALTO/ULTIMO

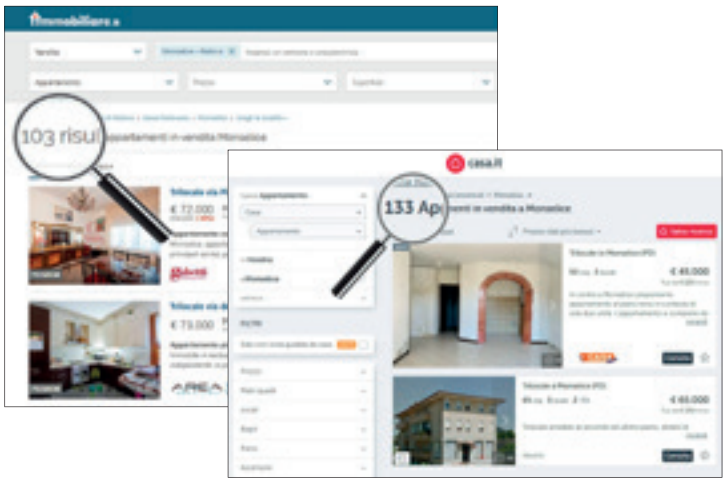
	Cognome	Nome	Comune	Email	Disponibilità
1	[illegible]	[illegible]	Monselice	[illegible]	€ 70.000
2	[illegible]	[illegible]	Monselice		€ 85.000
3	[illegible]	[illegible]	Este	[illegible]	€ 75.000
4	[illegible]	[illegible]	Monselice	[illegible]	€ 60.000
5	[illegible]	[illegible]	Pernumia	[illegible]	€ 70.000
6	[illegible]	[illegible]	Monselice	[illegible]	€ 85.000
7	[illegible]	[illegible]	Albignasego	[illegible]	€ 80.000
8	[illegible]	[illegible]	Monselice		€ 80.000
9	[illegible]	[illegible]	Sant'Urbano		€ 70.000
10	[illegible]	[illegible]	Este	[illegible]	€ 85.000
11	[illegible]	[illegible]	Monselice	[illegible]	€ 80.000
12	[illegible]	[illegible]	Monselice	[illegible]	€ 70.000
13	[illegible]	[illegible]	Monselice		€ 65.000
14	[illegible]	[illegible]	Este	[illegible]	€ 75.000
15	[illegible]	[illegible]	Monselice	[illegible]	€ 75.000
16	[illegible]	[illegible]	Monselice	[illegible]	€ 80.000

Disponibilità di spesa accertata dei potenziali acquirenti

E' fondamentale incrociare una stima comparativa, con le reali disponibilità di spesa di chi compra. Poi adesso, con tutto questo effetto-covid da tener presente, la crisi lavorativa conseguente, e tutto quello che ancora deve arrivare in termini economici, sarebbe da pazzi non considerare quello che realmente spenderebbe un ipotetico acquirente, per l'abitazione che stiamo valutando.
Solo che nella valutazione della concorrenza, te la propongono come la linea di un grafico, senza alcun riferimento su chi siano queste persone, quante siano, ecc. Nella nostra invece, **andiamo a scandagliare una per una tutte le persone che realmente cercano** in quella zona, X metri, quella tipologia di casa, con certe caratteristiche. Una lista di *cognomi-nomi* che possono spendere tot. per una casa come la tua.
Non è gente che è li dentro a caso, per una telefonata e via. E' gente che abbiamo già incontrato, gente che è già passata in banca per prendere certezze per il mutuo, gente che ha la disponibilità per fare un preliminare e versare la caparra, gente che ha già visto altro con noi, e magari glie è sfuggito di mano per averci pensato un po' troppo.
Queste **sono anche le prime persone che andremo a contattare** se ci darai da vendere la tua casa, ancor prima di uscire con la pubblicità ufficiale.

Analisi delle probabilità di vendita sul mercato attuale

Se vendi un appartamento che in questo momento, nello stesso quartiere, ce ne sono altri 10 in vendita di uguali, puoi capire che abbiamo l'obbligo di considerare questa situazione contingente di mercato. *Vai a buttarti nel calderone di offerte solo perché l'agenzia deve riempire la vetrina?!* Anche no direi..
Quella dei 10 appartamenti uguali è una situazione estrema, ma ti dico che ci è già capitato di consigliare i proprietari -chi poteva ovviamente- di **attendere un po'** che si sbloccassero altre vendite, **in modo da posizionarsi sul mercato con la piazza libera** da altre offerte simili.



Quattro teste ragionano meglio di una

Tutto questo che ti ho elencato, è il frutto di una mattina di lavoro di tutti i consulenti dell'agenzia messi insieme (*4 teste X 3 ore*). Ora, è vero che la visita veniamo sempre in uno/max due, per vederlo, segnarci tutti i dati necessari alla valutazione, fare qualche foto per poi mostrarle ai colleghi (nb non centra niente con le foto della pubblicità!). Ma poi **la valutazione effettiva, le case da usare come confronto, la scrematura dei possibili acquirenti, l'analisi del mercato attuale, è il frutto del lavoro comune** di 4 persone che il meno esperto ha comunque 10 anni di vendite sulle spalle.
Capisci bene che non posso 'regalarti' il mio metodo di valutazione!
Dietro c'è un lavoro impressionante, no due click sul computer, due dati buttati dentro, e il programma che mi stampa il risultato (anche se ci sarebbe da chiedersi, quale risultato??)
Con questo non ti sto dicendo che ti faccio pagare la valutazione, non l'ho mai fatto e non ho di certo intenzione di cominciare adesso. E' un servizio dell'agenzia, ed è giusto che rimanga compreso nella famosa provvigione 'se vendiamo'.
Però -capiscimi- **se arrivo a impegnare così tanto tempo, lo faccio solo con chi ha realmente intenzione di vendere!**
Vuoi vendere, hai un buon motivo per farlo, hai una prospettiva futura da realizzare con questi soldi che prendi?! Ottimo, ne discutiamo, ti spiego come lavoro, vengo a vedere casa tua, e organizzo per la valutazione!

LA TUA CASA A FAR LA MUFFA IN VETRINA, E NON SOLO!

IL PREZZO SBAGLIATO ALL'INIZIO, E LE CONSEGUENZE DI UN ERRORE IMPERDONABILE

Sbagliare il prezzo di vendita di una casa, non è ammissibile.
O meglio, tu puoi anche farlo, un agente immobiliare NO!

Se sbagli tu a valutare -non è il tuo mestiere- è comprensibile. Non hai neanche gli elementi per farlo.
C'è chi butta un occhio su internet, una sbirciata ai siti per capire a quanto si vende in zona. Poi c'è chi chiede un po' in giro, i valori al metro, il cugino che lavora nel settore, l'amico che ha venduto anni fa.
Ti fai un po' un'idea, più o meno azzeccata. Ma da quell'idea al *prezzo corretto*, ce ne passa!

Un'agenzia NO, un'agenzia non può sbagliare il prezzo. L'agenzia ha gli elementi per *'valutare-corretto'*. Anche se abbiamo visto che purtroppo -spesso- vengono usati con troppa superficialità. Per fare una valutazione in mezz'ora gratis a tutti, due dati nel pc, una tabellina di Excel, il risultato del programma, stampa/consegna al cliente.
Non funziona così, e i rischi sono *tutti tuoi*: la casa da vendere è la tua, mica quella dell'agente immobiliare

E di rischi, di conseguenze che pagherai salatissime per una valutazione fatta in velocità, ce ne sono parecchie. Non è solo il *non-vendere*, puoi anche dirmi che non hai tutto questo interesse/bisogno/urgenza, ma è tutto quello che ruota intorno ad una vendita bloccata per *X* mesi/anni.

Dal tempo, allo stress, alle tue tasche.
Un'idea di prezzo imprecisa all'inizio, un'agenzia che asseconda la tua richiesta (errata) di prezzo, un'agenzia che -peggio ancora- sbaglia proprio a valutare, puoi avere anche poco interesse a vendere, ma le conseguenze negative te le becchi lo stesso, e i mesi a venire diventeranno frustranti.

E' capitato anche a me qualche volta di sbagliare valutazione, soprattutto all'inizio della mia carriera, quando non avevo una storicità di dati che mi permettesse di stimare il prezzo come faccio adesso.
Pensa che la gioia più grande dell'anno scorso e di questo inizio 2021, non è tanto il numero di vendite concluse, ma che 9 su 10 sono state realizzate senza togliere un euro dal prezzo di valutazione!

Le vedo le facce di chi ha la casa in vendita da tanto tempo, percepisco la delusione, magari qualche volta tendono a mascherarla sotto i «non è un problema per me» «se non vendo non importa» «tanto non ce l'ho mica sul groppone» ecc.ecc.
Poi però in fondo in fondo sono inc***ti neri con l'agenzia che non vende, e -sentissi cosa dicono- c'è da farsi venire i capelli bianchi.

Maledetta quella volta che ho dato ascolto alla valutazione buttata lì in dieci minuti!
Se ti è capitato, sai bene cosa si prova. Se invece stai maturando l'idea di vendere, forse sei ancora in tempo per evitarti certi mal di pancia.
Perché il problema non è solo un *cartello-Vendesi* ammuffito in vetrina, ma tutte le ripercussioni *tue dirette* che scaturiscono da un lavoro fatto da cani all'inizio, al momento della valutazione...

Tempo perso con visite a vuoto

Sai che una casa fuori prezzo, dopo la novità iniziale che comunque attira un po' d'attenzione, diventa per l'agenzia **il confronto negativo** per vendere altre case?
E questo te lo dico perché sento i discorsi dei clienti che vengono in agenzia per comprare. Mi supplicano di non fargli perdere tempo con visite a vuoto, mi pregano di non portarli a vedere 3 case fuori prezzo, per poi arrivare a proporgli quella buona da comprare.
Sei contento che la tua casa venga usata per vendere altro?
Perché in certe agenzie funziona così!
Se ti affidi a questi personaggi -sono quelli da 70/80 case nel sito, da valutazioni in mezz'ora d'appuntamento- devi essere consapevole che questo è il loro sistema di vendita.

Tanta gente che gira per casa

Sento di persone che ricevono 20/30 visite e ancora non hanno venduto.
Ora, puoi anche non abitarci dentro e fare spallucce sull'argomento, ma resta pur sempre casa tua.
In mezzo a queste visite, sai c'è anche gente che 'non va bene'?! Gente che viene a farsi gli affari tuoi?
E non parlo solo di curiosi, ma anche di qualcuno che ha 'altri interessi'. Le visite immobiliari sono **la scusa più adatta per perlustrare l'obiettivo**. Se conosci qualche carabiniere, chiedi se ne sa qualcosa..
Una casa valutata correttamente all'inizio, non ha bisogno neanche di 10 visite per trovare l'acquirente!

Passaparola negativo che ti porti dietro nel tempo

Le critiche e le dicerie negative su questo o su quello, siamo tutti dei numeri 1. Poi se uno ci sta sulle scatole, ancor di più.
E una casa in vendita da mesi, è uno degli argomenti-top per creare questo genere di chiacchiericcio da bar.
«Seto che ea Marisa ze drio vendare, ea domanda un mucio de schei parchè so mario ghe ga fatto i corni e desso i picoi tocca ea ranciarse tirarli su»
Più o meno così, detta proprio in dialetto veneto.
In ogni caso il concetto è questo, qualsiasi motivo stai vendendo, verranno fuori i discorsi più disparati sull'argomento. E se la cifra è sbagliata, se la casa rimane in vendita per tanto tempo, **i detrattori costruiranno un castello di fregnacce sempre più grande** (che rimane anche dopo aver venduto!)

Stress di un ciclo aperto

Partire con la vendita di una casa, significa aprire un capitolo della propria vita.
C'è chi "vendere" lo fa di mestiere, chi magari è un po' più in mezzo agli affari, ma c'è anche chi vive la sua vita serena, e non ha *cazzi* per certe robe.
La vendita di una casa è **stress allo stato puro**. Sappilo già.
Gente che va e che viene, appuntamenti, telefonate dell'agenzia, fai trovare tutto apposto, manda qualcuno a aprire, incastra tutto con lavoro e famiglia.
Un ciclo aperto che, se dura uno-due-tre mesi, *ok perfetto*-ci vogliono per forza!
Ma se perché l'agenzia ha sbagliato il prezzo, perché non ti hanno fornito due dati su cui riflettere per farti comprendere la valutazione corretta, e di mesi ne passano 6/7 o più, *sai come iniziano a girarti?!*
Ho visto gente **mandare in fumo il suo progetto**, perché dopo mesi era ancora lì con «…'sta casa da vendere, e lo stress non lo reggo!»

Monselice, via Cadorna

Abitazione sviluppata interamente al pian terreno, in pienissimo centro, a due passi dal Duomo.

Con due stanze da letto, cucina separata dal soggiorno, bagno e ripostiglio.
C'è anche il posto auto privato.

..e a proposito di progetti in fumo...

Rimandare, rimandare, rimandare ancora un progetto, perché quel progetto si concretizza solo se vendi, *sai cosa succede?* Che il progetto va a farsi benedire, ma che **rischi anche di rovinare gli equilibri famigliari**.
Ti faccio due esempi.
Il primo, stai vendendo per cambiare casa, tua moglie non vede l'ora di avere un pezzo di giardino, una cucina più grande, di trasferirsi comoda ai genitori per avere una mano coi bimbi piccoli. La casa non viene venduta, il progetto *rimandato-rimandato-rimandato*, **le famiglie scoppiano** alla lunga!
Il secondo, stai vendendo una casa ereditata, quindi nelle decisioni ci sono anche fratelli, sorelle, cugini di mezzo. Passare da *andare d'amore e d'accordo*, a **litigare** perché «sei stato tu a andare da quell'agenzia» «colpa tua se tocca pagare l'Imu anche quest'anno» «tocca ribassare a causa tua» ecc. ecc. ci vuole un attimo.
Il prezzo giusto all'inizio, e sei salvo!

I ribassi portano a svendere

Non riesci a vendere, passa il tempo, l'agenzia ti sta sotto, ti porta allo stremo, *e cosa fa?!* Dai che facciamo **un ribassino** sul prezzo per rilanciarla in pubblicità. Tuo malgrado accetti, non vedi altre alternative.
A dire il vero una ce ne sarebbe. *Mandarli a quel paese.* Anche se gli hai firmato l'esclusiva. Te lo dico io che puoi farlo, già fatto per altri clienti e senza pagare un euro a questi farabutti della valutazione in dieci minuti.
Comunque, 95% dei proprietari ribassa il prezzo, non tanto perché ha ancora fiducia, ma piuttosto che ricominciare da un'altra agenzia, tempo-appuntamenti-conosci nuovo agente-vai in ufficio che ti spiega-ecc, preferisce mettersi a novanta (contenti loro…)
E' l'inizio della fine! Il primo di una serie di ribassi. Il segnale che, qualsiasi offerta dovesse arrivarti di lì in poi, sarai disposto ad accettarla.
Il risultato? **Finirai per vendere a meno del prezzo di mercato**. Perché, chi è lì-lì che ti tiene d'occhio, l'acquirente giusto che sta aspettando che cali le braghe, arriverà al momento opportuno, e zàcchete l'offerta oscena.
Vai tranquillo che quelli dell'agenzia faranno di tutto per fartela accettare!

Finché tu aspetti, qualcun altro compra

E qua mi rivolgo a chi vende per **cambiare casa**.
Nel frattempo che tu aspetti di vendere, ti vedi soffiare da sotto il naso le occasioni migliori che escono. Ti si ritorce lo stomaco ogni qualvolta trovi un annuncio che sarebbe perfetto per le tue esigenze, ma **non hai la possibilità di fare il passo**, perché la tua è ancora da vendere.

Ma tanto, il problema è il tuo, mica dell'agenzia immobiliare che ti ha sbagliato il prezzo.
Di coppiette giovani al primo acquisto, di gente che non ha problemi a farsi il mutuo, di questi se ne trovano sempre, e l'agenzia -dei tuoi problemi- se ne sbatte.
Tu hai il problema di vendere per comprare!
Dopo l'ennesima litigata con tua moglie per un'altra casa sfuggita da comprare, o -esausto- mandi all'aria tutti i tuoi progetti, o -come succede nella maggior parte dei casi- **svendi** la tua pur di accontentarla.

"Come una zattera nel mare in tempesta"

Ho scelto questa metafora, per descrivere quello a cui andiamo incontro nei prossimi mesi, nel 2022, nel 2023.
Pazientare, un approccio attendista, è quanto di più deleterio tu possa fare nel mercato delle vendite attuale. Qui non centra solo il prezzo corretto dall'inizio. Qui mi rivolgo in particolare **a chi deve ancora mettere in vendita**, ha intenzione di farlo, ma aspetta sempre quel 'mese prossimo ci pensiamo'.
Siamo tutti d'accordo che l'immobiliare si è salvato dallo *tsunami-covid* per una serie di congiunture positive: la gente stressata dal lockdown, l'importanza della casa rivalutata da due mesi di segregazione, i soldi prima destinati ad altro ed ora impegnati nell'acquisto di una nuova casa, ecc.
Ma l'immobiliare, come già successo con la precedente crisi, **è un settore che risponde più lentamente** agli scossoni di mercato. Ci arriviamo sempre 2/3 anni dopo, ma quando ci arriviamo è una botta tremenda.
Ora, hai presente cosa significa al 30 di giugno quando in contemporanea sbloccano la moratoria sugli sfratti, sbloccano i licenziamenti, termina la cassa integrazione? Magari prorogano tutto, questo non so dirtelo adesso, ma comunque prima o dopo sbloccheranno tutto e sarà un casino.
Hai presente cosa significa che ci sono 2,7 milioni di famiglie che hanno sospeso il mutuo, quando dovranno riprendere a pagare, e il mercato del lavoro è ancora bloccato dal covid?
Quante di queste persone saranno costrette a vendere?!
Quanti avevano contratto mutui al limite del proprio stipendio?!
Quante case andranno sul mercato verso fine anno, con i prezzi da fretta-di-vendere?!

Quel mercato, se puoi, devi evitarlo!

E se il tuo agente immobiliare non te ne ha parlato,
è perché preferisce vendere a qualsiasi prezzo,
piuttosto che tutelare i suoi clienti.

Elena Rosa, 36 anni, parte integrante dell'agenzia fin dall'apertura nel Maggio 2008.

«Come ho scritto nel mio articolo, è capitato anche a me di sbagliare qualche prezzo, soprattutto all'inizio. L'inesperienza, i pochi dati che avevo a disposizione, e -lo ammetto- qualche volta anche la superficialità perché "mica è casa mia".

Ne ho presi di pesci in faccia a suo tempo. Sono serviti tanto per crescere, e sono serviti tanto per affinare quel sistema di valutazione di cui ti ha parlato Davide nel suo articolo.

Senza quelli magari avremo continuato anche noi come fanno le altre agenzie: due dati, due numeri, ecco fatta la valutazione. Adesso invece, ci metteremo anche 3 ore per ogni casa da valutare, ma almeno siamo certi di quello che diciamo»

Telefono 3459943687

Mail elena@casalab.info

Schiavonia, via Bosco Crosara

A due passi dal nuovo Ospedale unico, inserito in un piccolo contesto condominiale.

Primo piano, tre camere da letto, salotto e cucina separati. Perfetto se hai famiglia e vuoi vivere fuori dal casino.

€ 55.000

Dall'Appartamento alla Casa definitiva, passando per...

di Filippo Molon

Cambiare casa è il sogno nel cassetto di milioni di famiglie italiane. Poi, dopo la pandemia, il lockdown, la zona rossa, la *dad*, lo smartworking, e tutte quelle nuove "abitudini" a cui siamo stati costretti nell'ultimo anno, per moltissime famiglie è venuto il momento di tirare fuori questo sogno dal cassetto, affrontando di petto la questione.
Famiglie ritrovatesi loro malgrado a convivere con le dinamiche di condominio, famiglie che si sono accorte degli spazi non più sufficienti con i ragazzi che crescono. Famiglie che semplicemente hanno trovato il tempo di confrontarsi tra loro, riordinando le priorità di vita e i progetti futuri.

+37% di famiglie che hanno cambiato casa con noi nel 2020, rispetto l'anno precedente. Un dato che dice tantissimo sulla voglia di 'casa nuova'. Con questi primi mesi del 2021, che si confermano sulla stessa lunghezza d'onda.

Ma se da un lato non possiamo che rallegrarci per queste percentuali, dall'altro non possiamo non considerare quella larga fetta di famiglie che abbandonano mestamente il percorso, mettendo in archivio troppo frettolosamente il loro progetto.
E' l'istantanea che emerge analizzando i numeri presenti nella nostra banca dati. *2 famiglie su 3* non arrivano nemmeno ad un primo incontro preliminare, fermandosi al palo dopo un primissimo contatto interlocutorio fatto via web/via social, il più delle volte come richiesta d'informazioni per un determinato annuncio di vendita.

Ho analizzato a fondo la questione, e ho individuato la causa principale di questo "blocco", il primo motivo che porta ad abbandonare il sogno di cambiare casa.
Si può riassumere nella *paura* di non trovare poi la casa giusta da comprare. Metaforicamente potremo immaginarla come la paura di vendere, per poi ritrovarsi 'sotto un ponte'.

Se ti rivedi in questa descrizione, seguimi fino in fondo, perché ti proporrò una soluzione che sta aiutando parecchie famiglie a sbloccarsi.

Premetto, i tuoi sono timori legittimi e anche piuttosto diffusi. Non sei l'unico che ha un po' di strizza in questo senso.
Ti dirò di più. Se tu abiti a Monselice in appartamento, e vuoi trovare una casa a schiera, una bifamiliare, una casa con un po' di giardino, guardare su internet vai nel panico più totale. Non ce ne sono, o quelle che ci sono hanno tutte prezzi da fuori di testa. Se guardi nel nostro sito non c'è né nemmeno una in vendita con queste caratteristiche…

Attenzione, non è che non si vendono.
E' che quelle che si vendono, non passano neanche per la pubblicità ufficiale.
'Valutate giuste' col nostro sistema di valutazione, appena i proprietari ci affidano l'incarico, primo passaggio è contattare le famiglie *prenotate* per una soluzione del genere. Che solitamente sono famiglie che hanno già venduto casa con noi, e sono in attesa di acquistare.

Tu puoi star lì su internet, puoi controllare tutti i giorni Immobiliare.it Casa.it Tecnocasa Gabetti ecc. ecc., ma tanto quelle che vedi pubblicizzate lì, sono fuori prezzo. Le case definitive "buone" non passano in pubblicità!

E qui arriva il grosso del problema. Queste case, il tempo di 3 o 4 visite, e sono già piazzate. Si parla di 10/15 giorni da quando i proprietari ci danno l'incarico, a quando si formalizza il preliminare.
Tu puoi rischiare di fermare in tempi così brevi, senza aver ancora venduto il tuo appartamento?!
Nel 90% dei casi conosco già la risposta. O sei coperto economicamente, altrimenti è da pazzi!

Cosa succede quindi? Che da un parte te la fai sotto col pensiero di vendere per andare sotto un ponte, e dall'altra non puoi nemmeno rischiare l'azzardo di fermare una casa senza aver venduto la tua.
Il solito cane che si morde la coda. E finché cerchi la soluzione, ecco che i tuoi amici si sistemano una casa migliore della tua, che il vicino vende e si compra la casa definitiva, che la casa perfetta in quartiere dove vivono i suoceri viene venduta e tu neanche lo sapevi.

Per fortuna c'è una soluzione!
Ed è una strada che viene intrapresa da un numero sempre più cospicuo di famiglie.
Famiglie che dapprima gettavano la spugna prima di cominciare, famiglie che si deprimevano davanti il pc guardando i prezzi di certe case, famiglie che si abbandonavano all'idea di rimanere dentro quel benedetto appartamento per il resto della vita, e che invece oggi si sono date l'opportunità di cambiare casa.

La soluzione è abbastanza semplice: metti in vendita oggi il tuo appartamento, prendi in considerazione l'idea di un doppio trasloco -sistemandoti momentaneamente in affitto- programmando l'acquisto entro il prossimo biennio.

Alt, alt, alt, immagino già cosa ti passa per la testa in questo preciso istante *«ho il mio appartamento, da qui non mi manda via nessuno, e lo vendo per poi andare a pagare un affitto?!..questo è tutto scemo..»*
Tranquillo, pensiero più che legittimo. E' il pensiero di tutti all'inizio. Tutti quelli a cui lo propongo dopo aver analizzato la loro situazione, cosa devono vendere, cosa piacerebbe trovare, quali sono le disponibilità economiche.

Ci tengo a precisare questa cosa. Quella dell'affitto è un'ipotesi da considerare, non è che per forza dev'essere così. Ma in certe situazioni, può diventare quel passaggio fondamentale per riuscire nel *grande salto* dall'appartamento alla casa definitiva.

Pensa che solo quest'anno sono già 9 le famiglie che hanno "sbloccato" il loro cambio-casa, dopo aver programmato questa eventualità dell'affitto nel loro percorso. Poi 2 hanno già trovato la casa da comprare -case che non sono mai passate in pubblicità- 4 devono ancora vendere, e altre 3 effettivamente si sono sistemate momentaneamente in affitto dopo la vendita del loro appartamento, e sono in attesa che gli tiriamo fuori la soluzione giusta.

Ti spiego meglio quali sono i due concetti da cui nasce quest'idea dell'*affitto di passaggio* prima di comprare.

Punto primo.
Stiamo vivendo una situazione particolarissima in Italia, siamo un po' nel limbo a livello economico. Il disastro a cui andiamo incontro se non si rimette in moto un po' tutto, è semplicemente rimandato. Quando finiranno blocco dei licenziamenti, casse integrazioni, blocco degli sfratti, moratoria sui mutui, solo allora ci renderemo conto delle reali proporzioni della crisi.

Rimandare la vendita del tuo appartamento, significa avere altissime probabilità di trovarsi coinvolti nello sprofondo economico e di mercato a cui stiamo andando incontro.
Rifacendomi alla precedente crisi, è come se oggi fossimo nel 2010, tutti belli e tranquilli che a noi la crisi americana non ci tocca, per poi ritrovarsi nel 2012-2013 a leccarsi le ferite e "maledetta quella volta che non ho venduto".
Punto secondo.
Vendi e hai in tasca la liquidità fresca per muoverti. Non hai l'acqua alla gola di dover trovare a tutti i costi la prima cosa libera e di doverti accontentare.
Sai cosa significa tra uno, massimo due anni, avere la liquidità pronta da fermare la casa che ti piace?!
Ti ricordo che gli affari si fanno 1-coi soldi in tasca e 2-quando il mercato è giù, quando la gente ha bisogno di vendere. E succederà, eccome se succederà!

Hai idea di quante persone negli ultimi anni hanno comprato case a schiera, bifamiliari -proprio quello che tu stai cercando- con mutui tiratissimi e che forse-forse non potevano nemmeno permettersi? Hai idea di quante case singole vuote ci sono, dove gli eredi rimandano e rimandano e rimandano qualsiasi decisione, e quando il nostro governo arriverà con un salasso di tasse da capogiro, venderanno di tutta fretta?

Il problema è che finché ti tieni il tuo appartamento, tu queste case da comprare non sai nemmeno che esistono. Peggio ancora, vieni a saperlo dopo che sono già state vendute. *Altro che mangiarsi le mani!*

«Si ma stare in affitto significa buttare i soldi..»
Sono perfettamente d'accordo con te. Infatti mica ti ho detto di starci una vita.
L'ipotesi-affitto è una considerazione da fare in partenza, calcolando tutti i pro e i contro di questa possibilità.

Faccio un esempio su uno dei clienti di cui ti ho parlato poco fa.
Proprietario di appartamento su condominio di quasi trent'anni, con previsioni a breve di fare dei lavori importanti di manutenzione. Un salasso economico a livello condominiale che comunque, con la prospettiva di un mercato in discesa, di sicuro non riprendi.
A quel punto meglio quei soldi spenderli per un anno d'affitto, vendendo coi prezzi di oggi, mettendo in saccoccia liquidità fresca per cercare l'affare da comprare coi prezzi in discesa tra un anno, che anche facendo un *doppio trasloco* ti conviene comunque. Magari trovano una casa da ristrutturare per usufruire dei bonus, ancora meglio che il "doppio trasloco" toccava lo stesso.
Che poi a dirla tutta nel caso specifico hanno lasciato dentro anche tutto l'arredo, e quindi il trasloco è stata davvero questione di un giorno e mezzo.

L'ipotesi-affitto va bene adesso, con le prospettive di un mercato in discesa per *X* anni. Non ti direi mai di farlo con un mercato in crescita.
Capisco benissimo che per te, e per tantissimi altri come te, ti sto un po' sconvolgendo tutto quello che avevi pensato fino adesso sul cambio-casa.
Ma se te lo propongo, è perché vedo che funziona.

Le famiglie che sono andate in affitto dopo aver venduto, sono consapevoli di essere in cima alla lista dei clienti che cercano, e sono i primissimi ad essere contattati ogni qualvolta acquisiamo una novità con certe caratteristiche.

Ora sta a te decidere come muoverti..
Rimanere immobile immerso nei tuoi dubbi non ti porta da nessuna parte. Rimanere impalato a guardare i siti delle agenzie in attesa dell'offerta giusta, tantomeno. Farti milioni di conti su cosa ti conviene fare, ma senza approfondire l'argomento con qualcuno del mestiere, mi sa di tanto di tempo perso. Non parliamo nemmeno di affrontare argomenti così delicati con chi spara i prezzi tanto per sparare per avere qualche casa in più da pubblicizzare..
Vedi un po' te, il nostro numero lo trovi qui sotto...

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

grafica e stampa futuramaonline.com