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

Editoriale
di Davide Rosa

news CASA LAB

EFFETTO BONUS SUL MERCATO IMMOBILIARE

+38% di compravendite nel primo trimestre dell'anno, rispetto l'anno precedente!
Questo il dato straordinario che emerge dall'Osservatorio immobiliare redatto dall'Agenzia delle Entrate, pubblicato ad inizio giugno.

Siamo al terzo trimestre di seguito, con i numeri in aumento per quanto concerne le compravendite su base nazionale
+3,1% giugno-settembre 2020
+8,8% ottobre-dicembre 2020
…fino a questo straordinario *+38,6%* tra gennaio e marzo di quest'anno!

I soliti detrattori mi faranno notare come nello stesso periodo dello scorso 2020, un buon mesetto ci ha visti travolti dalla prima ondata del virus, quella che poi ci ha costretti chiusi a casa. Ma se veniamo da 9 mesi di crescita continua del numero di compravendite, non sarà di certo un mese a sconvolgere le sensazioni positive che si respirano attorno al nostro settore.

C'è fermento tra chi cerca da comprare, e qui metto in primissima linea *1*-le giovani coppie, e *2*-chi invece è a caccia della casa definitiva.
Le prime -ora ancor più incentivate dal *bonus prima casa per i giovani under 36*- desiderose di indipendenza, desiderose di respirare aria nuova, di programmare un futuro insieme.
I secondi -che vedono nell'opportunità di *bonus e superbonus sulle ristrutturazioni*- l'occasione enorme per trovare una casa più grande, una casa che sostituisca la "prigione di condominio" in cui sono stati costretti, risparmiando moltissimo sui lavori di ammodernamento.

Un entusiasmo che in molti, addetti ai lavori compresi, giudicavano alquanto improbabile lo scorso anno, nel bel mezzo della pandemia. Subissati di previsioni ai limiti della catastrofe, mi rallegra pensare che siamo stati tra i pochissimi ad azzardare un mercato che si sarebbe *sì* ridimensionato, ma non di certo sui livelli della crisi economica del biennio nero '12/'13 (a conferma, rileggi l'editoriale dell'edizione di Giugno 2020 che trovi nel nostro sito).

Di sicuro, le azioni di governo stanno sostenendo in maniera importante il mercato della Casa.
Accennavo poco fa al nuovissimo bonus prima casa per i giovani under 36, che -per coloro potranno accedervi- significa un risparmio sostanziale di qualche migliaio di Euro sull'acquisto.
Ma soprattutto sono quei bonus sulla ristrutturazione, e tra tutti l'ormai famigerato Superbonus110, ad aver contribuito in maniera decisiva ai numeri che ho snocciolato in apertura. Bonus via via migliorati nel tempo, come ad esempio con la recentissima semplificazione per l'avvio dei lavori, con la più veloce *CILA* (Comunicazione Inizio Lavori Asseverata) a sostituire la farraginosa *verifica dello stato legittimo*. Bonus su cui riservo tuttora molteplici perplessità, ma che indubbiamente ha dato il *là* a numerosissime compravendite altrimenti bloccate, oltre a sostenere il mercato del lavoro di tutte quelle aziende che gravitano nel settore edile.

E non sono solamente queste azioni dirette, a tenere caldo il mercato immobiliare, ma anche tutta una serie di decreti a sostegno di "lavoro" e "famiglia". Dal *blocco dei licenziamenti* (finché scrivo non so ancora se prorogato oltre il 1 luglio, *ndr*) alla *cassa integrazione*, fino alla *moratoria sui mutui*. Soluzioni normative che hanno permesso a milioni di italiani di far fronte al periodo più critico della pandemia, e a moltissime famiglie di realizzare comunque il sogno di una nuova casa, nonostante quella sensazione di incertezza lavorativa provocata dalla chiusura prolungata di alcune attività.

Davide Rosa, 38 anni, 17 dei quali trascorsi nel settore immobiliare.

«Stiamo vivendo un periodo piuttosto favorevole nel settore, con i numeri rilevati dall'Agenzia delle Entrate a sostenere le nostre sensazioni positive.

C'è voglia di Casa -una Casa, un desiderio di Proprietà e di miglioramento dello stile abitativo- tornati prepotentemente al primo posto nella lista delle priorità delle famiglie italiane.

Non ci sono solo i dati a livello nazionale a confermarlo, ma anche quelli che troverai più avanti tra le pagine di questo magazine. 156 nuovi potenziali acquirenti passati in agenzia in questi primi 6 mesi dell'anno, sono un numero incredibile se pensiamo al territorio circoscritto in cui operiamo..»

«In controtendenza i prezzi, fermi al palo nonostante l'aumento delle compravendite. Una situazione da monitorare, anche in funzione dei probabili rialzi sui tassi dei mutui che stiamo già vivendo nelle ultime settimane.

Attenzione, perché un aumento del costo del denaro in prestito, potrebbe sfavorire ancora una volta il guadagno di chi deve vendere»

MA OCCHIO AI RISVOLTI FUTURI, SOPRATTUTTO PER CHI DEVE VENDERE

I prossimi 6 mesi saranno quelli determinanti per capire il futuro dei prossimi 5/10 anni del settore.
Perché se da una parte stiamo godendo di tutta una serie di incentivi che hanno tenuto e tengono tuttora alta l'euforia nel mercato, dall'altra mi aspetto che prima o dopo arrivi una sorta di "conto da pagare".

Scostamenti di bilancio sempre più ampi, soldi presi in prestito dall'Unione Europea, un debito pubblico ai massimi livelli, credo sia anche prevedibile che dopo la fase del *"sostegno"* alle tasche degli italiani, arrivi quella del *"recupero"* per le casse statali.
'Recupero' che, la storia insegna, passa quasi sempre da una nuova o più pesante tassazione, sui due elementi chiave che ci contraddistinguono come popolo:
la proprietà immobiliare e la capacità di risparmio.

Hai fatto caso che da qualche mese a questa parte, non si parla più di Patrimoniale?
Non serve più? Finita nel dimenticatoio? Proprio da Draghi, uomo indicato direttamente dall'Unione Europea per guidarci fuori dal tunnel della pandemia? Quella stessa Unione Europea che non manca occasione per raccomandare caldamente al nostro Paese di tornare a tassare anche la prima casa…

Ecco, è questo l'unico grande timore che conservo per il futuro non solo del nostro settore, ma anche di tutti quei settori correlati al nostro. Specie per chi come me ha vissuto in prima linea il mercato *pre/post Imu* del Governo Monti 2011, con il crollo verticale dei prezzi dovuti ad un aumento sconsiderato delle abitazioni in vendita.

Come cambierebbe il mercato delle compravendite con un ritorno all'Imu sulle prime case come fu allora?
O ancora, cosa porterebbe un aumento spropositato delle imposte sulle seconde case?... e pazienza per chi ha la casa al mare o in montagna, ma il pensiero è rivolto soprattutto a chi ha ereditato e magari non riesce ad accordarsi in famiglia sulla vendita.
E un nuovo salasso sulle tasse per chi ha un immobile affittato?
..come non bastasse tutto quello che stanno subendo dal marzo dello scorso anno con il blocco degli sfratti
(uno dei motivi per cui tanti investitori stanno vendendo!)

Mettiamoci anche il carico da 90, con una probabile revisione al rialzo degli estimi catastali. E qui si tratta già, di qualcosa in più di una semplice avvisaglia, con l'avvio del *SIT* di cui discutevo nel *CasaLabNews* dello scorso marzo (la trovi sempre nell'archivio storico presente su *casamonselice.com*), e un rialzo che inciderebbe a 360° su una serie di imposte che toccano l'intero patrimonio immobiliare italiano.

Il prossimo semestre, soprattutto da settembre in poi, ci dirà tanto sulle intenzioni di questo Governo.
Non sono certo un economista, e non faccio neanche come quelli che sui social quotidianamente si trasformano in esperti di quella o quell'altra materia.
Ho solo un'unica convinzione: prima o poi questi soldi in qualche modo devono rientrare. E conosciamo tutti qual è l'unico modo che hanno i governi per farlo...

Nel frattempo, un consiglio per chi ha mezza idea di vendere. Non crogiolarti sotto l'ombrellone, in attesa che arrivi l'autunno. Approfittane del momento, senza aspettare di vedere cosa ne sarà dei prossimi 6 mesi.
Queste pagine ti saranno valide alleate... Dentro, tanti validi suggerimenti per intascarti il prezzo più alto possibile!

Monselice, via Costa Calcinara
220 metri calpestabili, indipendente, in una delle zone più servite della città.
Ideale per la famiglia numerosa che deve cambiare casa, e non vuole accontentarsi della "casetta a schiera in quartiere"

COSA DEVE FARE UN AGENTE IMMOBILIARE PER VALORIZZARE LA TUA CASA E VENDERLA AL MIGLIOR PREZZO POSSIBILE

di Elena Rosa

thanks to

Vuoi vendere casa? L'hai già messa in vendita? Ti sei già affidato all'agenzia?
Spero di averti beccato in tempo, perché in giro vedo combinati dei gran disastri!
Basta che apri uno qualsiasi dei maggiori siti immobiliari di vendita, e trovi ~~prezzi barrati~~ con affianco evidenziato il ribasso (-tot%), foto di pessima qualità, annunci sempre uguali, abitazioni proposte da più agenzie e qualche volta anche a cifre diverse.

Chi vende di solito non guarda la pubblicità, a meno che non stai vendendo per cambiare casa. Ma gli altri, quelli che hanno solo la casa da vendere, si affidano all'agenzia, a volte senza manco sapere cosa faranno per venderla.
Fanno pubblicità? *Non la fanno?* Come e dove viene fatta?
Che gente portano? *Hanno i soldi per comprare?* Sanno cosa vengono a vedere?

Questa è sì colpa dell'agenzia immobiliare, l'importante è beccare la tua firma per vendere, e poi vediamo come va, al massimo ogni tanto faccio una telefonata per tenerti buono e via.
Però la colpa è soprattutto del proprietario. Non parlo di te, magari non hai ancora messo in vendita, quindi consideralo solo un monito. Ma un proprietario, anche fosse quello col conto milionario in banca, NON può assolutamente affidare un mandato di vendita -scritto o verbale non fa alcuna differenza- senza aver chiaro al 100% cosa fa questa agenzia per valorizzare la sua casa e venderla al miglior prezzo possibile!

Accidenti, è la tua casa! Quella che hai comprato col primo mutuo pesante sulle spalle. Quella che hai ereditato dai tuoi genitori che si sono fatti il mazzo una vita intera per lasciarti qualcosa.
Non posso credere che ti affidi ciecamente al primo che passa, senza avere la benché minima idea di cosa fa tutto il giorno per trovare quello che paga il miglior prezzo possibile!

Credo il problema generalizzato tra i proprietari, sia che gli manchi qualche nozione in merito alla questione-vendita. Ed è anche comprensibile, visto che vendere casa capita in media un paio di volte nella vita.

Proprio per darti una mano, ho stilato un decalogo coi 10 punti fondamentali che una qualsiasi agenzia immobiliare dovrebbe mettere in campo per valorizzare al meglio la tua casa, così da farti realizzare la cifra di vendita più alta possibile.
Spero possano servirti come termine di paragone per decidere a chi appoggiarti per la vendita. Se invece stai già vendendo, potrebbero aiutarti a correggere il tiro in corsa.
In ogni caso, questo è ciò che devi pretendere se vuoi la certezza di aver portato a casa il massimo economico da questa vendita!

1) VALUTA CORRETTAMENTE

Il prezzo di mercato è dato dalla combinazione di tre analisi ben distinte. Dopo aver visionato in maniera approfondita l'abitazione, dedicando un intero appuntamento al sopralluogo e alle caratteristiche oggettive della casa, la stima viene effettuata adottando questi tre criteri: il confronto con immobili similari realmente venduti recentemente, la disponibilità di spesa accertata dei potenziali acquirenti, lo studio delle probabilità di vendita sul mercato attuale.

Il solo paragone con altre abitazioni simili vendute, non basta se si vuole puntare a realizzare il massimo.
Lo studio della "concorrenza", ergo le altre case attualmente in vendita della stessa tipologia, serve a capire quali sono le caratteristiche uniche della tua proposta, così da metterle in risalto nella pubblicità.
E' necessario "spiazzare" i venditori-concorrenti con una casa simile la tua, e per farlo -o svendi- o bisogna esaltare quelle particolarità che gli altri non hanno.
Idem per quanto riguarda lo studio dei potenziali acquirenti. Dev'essere fatto nominativo per nominativo, qualche volta andando addirittura a contattarli in via preliminare per capire se un certo tipo di casa, con un certo tipo di caratteristiche, potrebbero valutare di aumentare il budjet per l'acquisto.

Capisci bene che, se l'agenzia con cui hai a che fare, al massimo due paginette di valutazione col valore al mq, di certo non ha considerato il mix di questi tre criteri. *Il risultato?* Un prezzo per vendere veloce, senza troppi sbattimenti, ma di sicuro non il miglior prezzo di mercato!

2) PROFILA L'ACQUIRENTE IDEALE

Ogni casa ha un acquirente perfetto. Dove per "perfetto"intendo quello che paga il prezzo più alto, pur di comprare quell'opportunità straordinaria di sistemare in un colpo solo tutte le sue esigenze.
Idealizzare e definire le caratteristiche del prototipo ideale di acquirente per la tua casa, è il concetto di base dal quale scaturisce poi tutto il futuro *piano marketing*. Per farlo sono necessarie una profonda conoscenza delle richieste attuali dei clienti, unita ad una storicità di dati che evidenzi i flussi migratori in quella determinata zona.

Per semplicità ti faccio un esempio pratico. Devo vendere un appartamento in pieno centro, piano terra, senza garage, solo una cantina. Probabilmente 10 anni fa avrei profilato come acquirente perfetto, l'investitore a caccia di una soluzione particolare, per differenziare il suo portafoglio di seconde case da affittare. Analizzo lo stato di salute attuale del mercato, accorgendomi che sono sempre di più le richieste di anziani che si spostano dalle frazioni per avvicinarsi ai servizi, con il covid che ha acuito le esigenze di comodità di una certa fascia di popolazione. Ho profilato un potenziale acquirente ben diverso rispetto a dieci anni fa, con l'aggiunta che oggi l'investitore è a caccia solo dell'affare spudorato, mentre l'anziano pensionato potrebbe destinare qualche migliaio di euro in più all'acquisto, pur di non arrecare disturbo ai figli che altrimenti sarebbero costretti a fare avanti-indietro.

3) CREA UN PIANO MARKETING

La pubblicità è l'anima del commercio. La pubblicità è quella che sposta miliardi di euro da una parte all'altra del mondo tutti i santi giorni. La pubblicità è anche l'unico strumento per spostare tot. migliaia di euro dal conto corrente dell'acquirente perfetto, al tuo.
Più è fatta bene, più è inserita all'interno di un piano marketing multicanale, più alte sono le probabilità che a beneficiare maggiormente di questo flusso di denaro, sei te che vendi.

Innanzitutto, qual è la differenza tra la pubblicità tradizionale che fanno quasi tutte le agenzie, e un piano marketing di vendita multicanale?
La pubblicità tradizionale è quella che conosci per la maggiore. Annuncio con la descrizione dei locali, qualche foto a corredo, l'elenco dei metri e delle principali caratteristiche, il cartello attaccato sulla recinzione, stop. E' la pubblicità standard indirizzata ad un pubblico "caldo", un cliente che sta già cercando casa da un po', che apre il sito regolarmente, che gira in cerca dei nuovi cartelli *vendesi*, che passa apposta davanti la vetrina dell'agenzia.
Per *piano marketing* considero tutto questo che ti ho appena descritto, con l'aggiunta di un investimento cospicuo per andare a beccare anche il cliente "tiepido" o addirittura "freddo", quello che fino a ieri nemmeno sapeva di avere un'esigenza abitativa diversa da quella attuale.

Prendiamo l'esempio dell'anziano di prima. Se non gli faccio annusare la possibilità di andare in centro, togliendo un peso dalle spalle dei figli, difficilmente questo si sveglia una mattina per venire in agenzia in cerca di questa soluzione. Devo catturare la sua attenzione con un annuncio ad-hoc (non certo con la descrizione *cucina-soggiorno-2 camere*), devo fargli arrivare sotto il naso questa proposta, a casa, quando va dal dottore, sul tabellone dell'ospedale.

4) AFFIDA A UN PROFESSIONISTA IL SERVIZIO-FOTO

Le foto, così d'impatto, sono il primo strumento per valorizzare al massimo la casa proposta in vendita. L'immagine cattura l'interesse ancor prima della descrizione o del prezzo. L'immagine sono quei due secondi di *scroll* che mi gioco sui social per fermare il dito e la curiosità dell'acquirente perfetto.
Devi impedire che escano in pubblicità foto di casa tua che fanno schifo. Foto fatte in velocità col cellulare. Foto con le persiane abbassate. Foto storte. Foto buie. Foto con le stanze incasinate. Un servizio fotografico pessimo, pregiudica in partenza qualsiasi possibilità di realizzare il miglior prezzo.

Devi metterci del tuo ovviamente, perché se fai trovare la casa in condizioni pessime, l'agenzia può anche ingaggiare il *numero 1* dei fotografi e di Photoshop, ma per i miracoli non si è ancora attrezzato nessuno.
Giusto per darti l'idea di quanto ritengo fondamentale questo passaggio per valorizzare la tua casa: *hai presente il fotografo del matrimonio?* Ecco, fotografare una casa è come fotografare un matrimonio! Devi cogliere l'inquadratura perfetta, devi sperare nella giornata di sole pieno, il cielo azzurro con le nuvolette ancor meglio, il contesto intorno coi fiori, lo sfondo, gli ospiti eleganti, ecc.
Con la tua casa funziona un po' allo stesso modo, tutto dev'essere perfetto, e anche se "la nostra sposa" non è bella quanto la Belén, un fotografo che ci sa fare, riuscirà a tirarne fuori comunque il meglio!

5) PRE-SELEZIONA I POTENZIALI CLIENTI

Su questo punto, il mondo delle agenzie si divide in due. Da una parte quelli che sostengono che per vendere serve la fila di gente fuori dalla porta, dall'altra quelli che bastano i clienti giusti e una casa la vendi meglio al primo/secondo/terzo colpo.

Ora, faccio un paragone con un negozio di firma. Prendiamo un *Louis Vuitton* qualsiasi. Tu hai mai visto la calca di gente dentro a un negozio di Louis Vuitton? Direi di no.. E non solo perché c'è un omone di 2 metri fuori dalla porta che regola gli ingressi.
Il cartelletto col prezzo in vetrina funziona come da "freno automatico", evitandoti "un frontale" alla cassa quando ti battono uno scontrino che neanche la carta di credito riesce a coprire.
Tutti siamo attirati dalla vetrina bellissima, pochissimi sono quelli che entrano e comprano. Se non fosse così, se non ci fosse questa sorta di "selezione all'ingresso", chi compra sarebbe anche meno propenso a spendere un millino di borsa, visto che tutti possono permettersela e non rappresenta più una sorta di status-symbol.

Per questo, io propendo per chi fa una pre-selezione prima di portare la gente dentro casa. E non conta solo l'aspetto economico, seppur importantissimo. Ma è inutile farti perdere tempo, fare la fila fuori, se poi questo acquirente cerca una "Dolce&Gabbana" anziché una "Louis Vuitton".
Devi opporti a chi vorrebbe portarti visite *tutti i giorni/a tutte le ore*, perché più persone vedranno la tua casa senza comprare, più questa finirà nei chiacchiericci (poco produttivi) da bar.

6) ORGANIZZA LA VISITA IN CONDIZIONI OTTIMALI

Servizio foto perfetto, giornata di sole meravigliosa, pubblicità fantastica, cliente azzeccato come da profilo ideale, i soldi non è un problema, e poi la visita in un giorno di pioggia, il disastro in casa perché ti hanno avvisato all'ultimo, l'agente immobiliare coi minuti contati tra un appuntamento e l'altro.

Hai presente vero, quanto conta la prima impressione in un acquisto?
E se non ce l'hai presente, vediamo se riesco a spiegartelo con un esempio che esula dalla questione-case. Se avessi incontrato la prima volta tua moglie appena svegliata dal letto, struccata, coi bigodini sui capelli, o tuo marito con la canottiera bianca e l'ascella pezzata, in pantaloni corti e sandali coi calzini, ti saresti innamorata/o a prima vista?!
Ecco, devi proibire di presentare la tua casa in certe condizioni, così come devi assicurarti che agente e cliente non siano coi minuti contati.
Una bella donna, un bell'uomo, non puoi avere la presunzione di conquistarli in dieci minuti.

Se poi sei tu quello che è sempre di fretta e non riesce a star lì tutto il tempo della visita, fai una bella cosa: copia delle chiavi in agenzia, poi la sera torni casomai a riprenderle. Se c'è fiducia reciproca, non dovrebbero esserci problemi!

7) CHIEDE L'ESCLUSIVA

Un'agenzia che punta a farti realizzare il miglior prezzo possibile, un'agenzia consapevole che dovrà investire tanto sia economicamente sia in termini di tempo, ti chiederà sicuramente di firmare un mandato *in esclusiva*.
C'è tutta una serie di vantaggi per te che vendi, ma non voglio tediarti coi soliti discorsi che ti avranno già fatto tutti. Voglio spiegarti l'altro lato della medaglia dell'*esclusiva*, quello che serve come tutela per l'agenzia. Quello di cui le agenzie solitamente parlano a denti stretti e senza approfondire nel dettaglio.
Pensa all'incarico in esclusiva come a un contratto di lavoro, dove ci sono indicati tempi, modi, compenso.
Pensa se manderesti mai tuo figlio a lavorare in un posto che non lo tuteli con un contratto firmato. Dovrebbe impegnare il suo tempo, le sue forze, le sue abilità, col rischio alla fine di prendere una pedata nel didietro.

Per la vendita di una casa funziona uguale. Se credi che NON firmando l'esclusiva metti del pepe sul culo alle agenzie per vendere, ti sbagli di grosso. Quelli che accettano per davanti, che ti fanno due foto e via, sono quelli che furbescamente usano la tua casa da mostrare, per fare 'vendita negativa' e piazzare quella che hanno davvero in esclusiva!
Le agenzie lavorano tutte in esclusiva, solo che qualcuna preferisce pigliarti per il sedere: ti fanno credere che venderanno anche senza, ma non muovono una paglia, non spendono un euro in pubblicità, non investono un minuto di tempo, per *valorizzare* la tua casa sul mercato. Finiscono magari per venderla, il colpo di fortuna c'è sempre, ma l'affare -tranquillo- lo fa chi compra!

8) COLLABORA CON ALTRE AGENZIE (NO PUBBLICITA' CONDIVISA!)

Tu hai dato l'esclusiva ad un'agenzia specifica, e questo presuppone sia solo quest'agenzia a poter vendere. Questo concetto, figlio di un sistema di lavoro tanto caro ai marchi d'agenzia più famosi, può essere considerato *un vincolo* a tutti gli effetti, e ti sconsiglierai assolutamente di accettarlo. Non ci sono vantaggi per te, è solo una tutela per l'agenzia!

Io sono per un altro tipo di esclusiva, *un'esclusiva "pubblicitaria"*, un'esclusiva dove l'agenzia incaricata investe tempo e denaro per raggiungere l'acquirente perfetto, ma nel contempo aperta alla *collaborazione* coi quei colleghi che rispettano un certo sistema di lavoro e lo condividono.
Prima di firmare un incarico, devi accertarti che questa agenzia collabori con la concorrenza. Perché se il cliente perfetto, è un cliente fidelizzato con la concorrenza, supponiamo che abbia venduto casa con loro e voglia trovare con loro visto che conoscono date, tempi, ecc., e tu invece ti sei affidato a un'agenzia che non collabora, perdi quell'occasione straordinaria di realizzare il miglior prezzo e con un cliente sicuro che ha già venduto la sua.

Occhio che *collaborare* non significa proporre le stesse case. Per questo sottolineo 'no pubblicità condivisa!'. La stessa casa pubblicizzata da più agenzie, come succede in certi gruppi di interscambio operativo, rimbalza sui siti, sulle vetrine, sulla bocca degli acquirenti, passando per quella dove i proprietari hanno bisogno assoluto di vendere in fretta. Fare molta attenzione!

9) NON RITIRA PROPOSTE D'ACQUISTO VINCOLATE

Se per comprare il cliente deve farsi un mutuo, questo non è di certo un tuo problema. A parte che un'agenzia seria, con la pre-selezione di cui ti parlavo, anticipa il discorso economico, e se c'è qualche titubanza, prima consiglia l'acquirente per un passaggio in banca, e solo dopo lo porta a vedere la tua casa.
Ma se anche fosse che poi questo acquirente è consigliato da un direttore di banca ipocondriaco, che "assolutamente *il vincolo sul mutuo* per tutelarsi quando compra", un'agenzia che gioca al tuo fianco, rispedirà direttamente al mittente questa proposta.

Non può un'agenzia tenerti in ballo uno/due mesi, in attesa che questo acquirente prende tutte le certezze in banca. Nel frattempo la tua casa è li bloccata, e non credere a chi ti dice che continua a proporla.
Con un'offerta ancora in piedi, non proponi un bel niente mio caro agente immobiliare, perché sai benissimo i rischi a cui vai incontro!
«Cosa vuoi che siano uno o due mesi?!» Si certo, lo dicevano anche quelli che hanno tenuto bloccata la casa a gennaio 2020, e poi si sono trovati con un pugno di mosche in mano appena finito il lockdown.
Vedi un po' te se conviene rischiare…

10) NON RIBASSA IL PREZZO

Il prezzo può essere ribassato solo in due casi: un conclamato errore di valutazione dell'agenzia, o una modifica repentina delle condizioni di mercato.
Se nel primo caso (fatalità è anche il primo imperativo di questo decalogo) un professionista che sbaglia una valutazione, o ha preso un abbaglio incredibile, o meglio che cambia proprio mestiere, nel secondo caso -una modifica repentina delle condizioni- è assimilabile a quanto avvenuto nel 2012, con la crisi economica innescata dai mutui sub-prime americani e dall'introduzione dell'Imu. Stop. Nemmeno il covid ha causato crolli di valore sul mercato immobiliare, tanto per intenderci..
Quindi, un'agenzia non può proporti di ribassare il prezzo senza valide motivazioni, e, o fa mea-culpa sulla valutazione, o sta cercando di imbambolarti per arrivare a beccare la provvigione prima che scade l'incarico che gli hai firmato.

Assurdo, davvero assurdo, quelle agenzie che pubblicizzano con tanto di prezzo barrato sul sito, con tanto di etichetta 'ribasso', con la freccia in giù affianco la cifra, con la percentuale di ribasso. Queste agenzie pensano davvero che la gente che compra sia stupida…
Una casa non è un abito, scrivi fuori dalla vetrina *liquidazione* o *sconti*, e ti riempi il negozio per dar via i resti di magazzino. La tua casa non è un residuo di magazzino, la tua casa merita di essere valorizzata con strumenti ben più consoni al suo valore e ai sacrifici che hai fatto per diventarne proprietario.

Ma di questi strumenti, ne parliamo di persona solo se vuoi davvero realizzare il prezzo più alto possibile. Per chi preferisce le fregnacce raccontate da queste agenziette del ribasso-prezzo, gli faccio un grossissimo in bocca al lupo che ne hanno sicuramente bisogno!

Monselice, via Sabbionara
Singola, con due appartamenti indipendenti, rapporto qualità-prezzo al top.

Dedicata a chi cerca il "salto doppio" senza passare dall'appartamento. Un'opportunità incredibile per la tua 'casa definitiva', da tirare a lucido sfruttando gli incentivi statali.

MARKETING IMMOBILIARE: VENDERE CASA È UNA QUESTIONE DI VISIBILITÀ!

PERCHÉ LA PUBBLICITÀ TRADIZIONALE NON È PIÙ SUFFICIENTE PER AGGUANTARE L'ACQUIRENTE PERFETTO, MA SERVE L'ARTIGLIERIA PESANTE DEL MARKETING MULTICANALE

Rivistina franchising VS CasaLabNews

Da una parte, il giornaletto di un famoso franchising, dall'altra, l'ultima edizione del nostro *CasaLabNews*.

Da una parte, la tua casa pubblicizzata con una foto microscopica, dimmi da una foto grande come una moneta da 2€, cosa capisce chi legge?!

Dall'altra -formato *"gazzetta dello sport"*- foto grandi, foto interno-esterno, prezzo in evidenza, dove si trova, uno slogan che cattura l'attenzione del *profilo perfetto* per l'acquisto.

E poi ci sono le copie e la capillarità di distribuzione.
La rivistina, stampata in 78.000 copie, e distribuita in 29 agenzie che spaziano su un territorio che va da Padova, a Sottomarina, a Rovigo. *Quante sono? 2.700 copie ad agenzia?!* Significa che ogni singola agenzia, al massimo copre il centro e appena appena i quartieri limitrofi al centro. Stop. Frazioni e paesi più piccolini, ciao!
E ti dirò di più, visto che te la propinano come uno strumento vantaggioso a tal punto, che poi arriva la gente di Padova a comprare nella Bassa: provincie di Padova e Rovigo, un totale di 1,1 milioni di residenti, che diviso 78.000 rivistine, significa che su 14 persone, 13 neanche la vedono…

Il *CasaLabNews*, 20.000 copie stampate per ciascuna edizione, uno strumento esclusivamente nostro. Dentro pubblicizzate esclusivamente le "nostre case".
Di queste 20.000 copie, circa 3.000 vengono imbustate e spedite a casa dei clienti che sono già entrati in contatto con noi in questi anni. Le altre 17.000, distribuite personalmente dal nostro staff -cassetta per cassetta- nei comuni che seguiamo principalmente. Per darti l'idea, a Monselice arriva anche a San Cosma, a Marendole e a Monticelli.
Copriamo un'area di circa 22.000 abitazioni private, il che significa quasi l'80% delle famiglie raggiunte dal nostro magazine.

Vetrina singola VS Forza4

Qui sotto, la classica vetrina, della classica agenzia in piazza. Bellissima per carità, niente da dire. Cartelli illuminati, negozio spaziale, ma la gente mica ti compra il negozio. Ho preso una foto standard da internet, per non toccare la sensibilità delle agenzie in piazza che fanno a gara per l'ufficio più figo.

Affianco, *i 4 colpi di cannone* dove "spariamo" le nostre esclusive in vendita.

1-Vetrina principale di via Colombo, la nostra sede. Parcheggio grande, di sera la tranquillità di fermarti di passaggio senza occhi indiscreti addosso.

2-Punto vetrina di via Zanellato, attaccato le Poste in centro. Perché uno *store* in centro ci vuole sempre, ma dev'essere piazzato dove sai che la gente sta ferma in fila e ci butta l'occhio. Hai presente la visibilità della tua casa, affianco un *bancoPosta*?

3-Bacheca espositiva dentro l'Ospedale di Schiavonia. Pagata fior di quattrini, ma ci siamo riservati l'unica bacheca affianco l'ingresso del bar dell'ospedale. Un giro di gente che neanche in stazione dei treni a Padova in un giorno di lavoro. Immagina il ritorno di visibilità su un bacino di utenti che va da Montagnana a Conselve!

4-Tabellone espositivo dentro l'Airone. Abbiamo un centro commerciale a Monselice.. perché non sfruttarlo?! Lascia stare l'ultimo anno e mezzo col covid, ma hai presente quanta gente gira dentro un centro commerciale?

I social: tempo perso VS opportunità straordinaria di business

Da una parte, l'esempio di un'attività imprenditoriale che ha aperto la sua pagina su Facebook, giusto perché ce l'hanno tutti.
Dall'altra, un'agenzia che nei social ha fondato la propria popolarità tra clienti e addetti ai lavori.

Da una parte, l'ultimo annuncio datato 19 dicembre 2020, 5 like, 1 condivisione, 0 commenti. Ergo, se hai aperto questa paginetta tanto perché ce l'hanno un po' tutti, fai anche a meno, serve a zero, e anzi, i clienti che hanno un po' di dimestichezza con queste "piazze virtuali", tendenzialmente cercheranno di evitarti.

Dall'altra, uno dei nostri ultimi annunci. Senza badare ai *like*, andiamo sul concreto che interessa te che vendi. **53 commenti -più altri 23 messaggi ricevuti privatamente- significa che ci sono almeno una quarantina di clienti che hanno preso info solo da Facebook per questa novità di mercato.**
Hai presente le potenzialità di vendita che ruotano attorno ai social, e che la maggior parte delle agenzie si limita a definire come "tempo perso"?

Ovviamente, non sono numeri che si improvvisano dall'oggi al domani. Dietro c'è un lavoro di anni, utile a costruire una base di *follower* fidelizzati che non ha eguali nella Bassa nel settore immobiliare, oltre alle migliaia di euro destinati tutti i mesi alle piattaforme social.
Soldi e tempo ben spesi, se poi un buon 70% delle compravendite dell'ultimo triennio nasce proprio da questi canali!

Per vendere la tua casa al miglior prezzo di mercato, serve scovare l'acquirente perfetto, quello che la tua casa è *"Wow, proprio quello che stavo cercando!"*.
E non conta quello che hai da vendere, c'è l'acquirente perfetto per il tugurio obbrobrioso che quello del Grande Fratello scansate proprio, c'è l'acquirente perfetto per la villa singola strafiga che neanche sulle riviste.

Ciò che conta per davvero, è la *contraerei pubblicitaria* che la tua agenzia riesce a sfoderare.
Perché possono essere bravi ragazzi -simpatici, a modo- ma la tua casa è la tua casa, il prezzo da realizzare è quello che finisce in tasca tua, e se in *battaglia* ci vanno con le pistole scariche, sappiamo già quale sarà l'epilogo finale.

La *guerra pubblicitaria* per accaparrarsi i clienti migliori, ha fatto un nuovo balzo in avanti con l'avvento dei social. Oggi chiunque sia in possesso di uno smartphone con internet attivo, è bombardato h24 di pubblicità.
Capisci bene che la tua casa da vendere, o finisce nei *cannoni carichi* dell'esercito più forte, altrimenti sei spacciato in partenza.
Puoi anche vendere alla lunga, ma scordati di realizzare il prezzo più alto!

Oggi finalmente sveliamo il nostro *piano d'azione*, la "contraerei pubblicitaria" che abbiamo messo in piedi in questi 13 anni d'agenzia immobiliare.

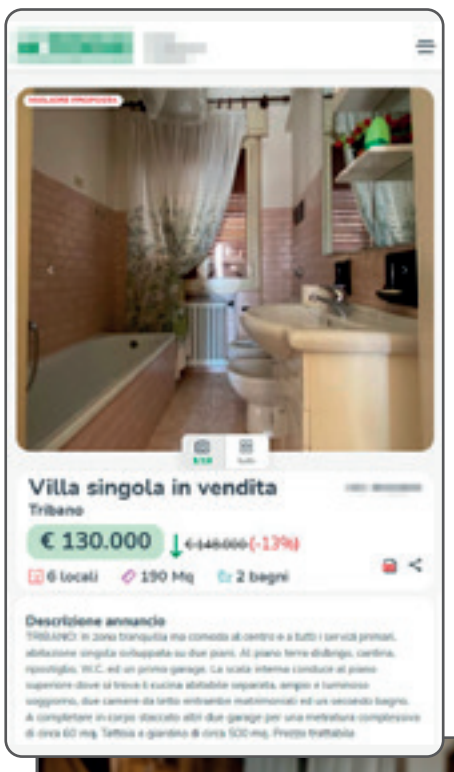
Lo facciamo raffrontando il nostro sistema di marketing, con quello della concorrenza.
Non ci interessa misurare chi ce l'ha più lungo, ma è l'unico modo che hai per decidere a chi affidare la tua casa da vendere: mettere sul piatto della bilancia le alternative!

Pubblicità tradizionale VS Marketing CasaLab, quale scegliere?!

Tante case VS Poche case

Sopra, qualche sito delle agenzie tradizionali, quelle che trattano un po' di tutto per intenderci. 120, 73, addirittura l'esagerazione di 448 case proposte tra vendita e affitto.
Nel mucchio sicuramente qualcosa beccano. Ma quante probabilità ci sono che sia la tua, quella che andrà venduta il mese prossimo?!
Poi capita come nei grandi discount, dove ogni tanto qualcosa tocca buttarlo in *sottocosto* perché scade da li a poco (ecco il motivo dei ribassi!)

Sotto, la scelta drastica presa qualche anno fa dalla nostra agenzia. 18 immobili, solo vendita, solo residenziale, solo privati (la nostra specializzazione). In linea con la regola che ci siamo imposti, dove un Consulente non può mai trattare più di 5 case contemporaneamente.
Un modo per concentrare le nostre attenzioni su un numero limitatissimo di proposte, garantendo presenza costante ai proprietari che ci affidano la vendita esclusiva, e un servizio qualitativamente migliore: senza disperdere le energie come chi tocca dividersi per 100 immobili, anche **gli spazi pubblicitari che andremo a riservarti su tutte le nostre piattaforme pubblicitarie, e gli investimenti economici dedicati alla sponsorizzazione della tua abitazione in vendita, saranno notevolmente maggiori a quelli di qualsiasi altro concorrente.**



Annuncio standard VS Annuncio profilato

Da una parte, il classico annuncio standard, come sei abituato a leggerne a centinaia sui vari siti immobiliari. Una pappardella con l'elenco dei locali, qualche foto col cellulare -se sono storte o con le persiane abbassate non importa- il prezzo ribassato bello in evidenza, pensa un po' come valutano 'ste case!

Dall'altra, un annuncio indirizzato ad un pubblico specifico (per questo definito *"annuncio profilato"*), un testo che descrive a grandi linee l'abitazione, e dove invece si punta maggiormente a colpire la parte emozionale del nostro potenziale acquirente. Una scelta dettata dalla tipologia di casa in questione, perché gli spazi di una casa singola probabilmente verranno poi stravolti dal nuovo acquirente.
Il servizio foto affidato ad una professionista, perché le immagini devono catturare, devono aiutarmi a far alzare la cornetta al cliente per fissare appuntamento.

QUALCHE NUMERO PER CHIUDERE...

- 120.000 magazine CasaLabNews distribuiti annualmente
- 5.305 follower nelle pagine Facebook ed Instagram
- 63,6 K account raggiunti sui nostri social nell'ultimo mese
- 18,9 K interazioni con le nostre pagine social nell'ultimo mese
- 4,2 K visitatori unici media-mese del sito casamonselice.com
- 3.813 iscritti alla newsletter ufficiale
- 156 nuove richieste d'acquisto raccolte tra Gennaio e Giugno 2021
  *(dato aggiornato al 21 Giugno)

... E L'INCREDIBILE RISULTATO DI 9 CASE SU 10 VENDUTE AL MIGLIOR ACQUIRENTE SENZA UN EURO DI TRATTATIVA DAL PREZZO DI VALUTAZIONE!!!

180.000 Euro

Conselve, via San Benedetto

Villa singola, con parco verde privato di 1.000 mq

Relax e tranquillità garantiti! Una zona periferica, immersi nella campagna, l'ideale per chi desidera uscire dal casino del centro. E poi una casa, che è un sogno ad occhi aperti…

FATTI MOSTRARE LA VALUTAZIONE PRIMA DI COMPRARE!

di Filippo Molon

Mi rivolgo in particolare a tutti quelli che sono in cerca della *prima casa* da comprare.
Cercare casa è un casino! Una situazione di ansia, stress, discussioni col partner, questioni in famiglia con genitori e suoceri che si mettono in mezzo. Poi adesso bonus sulle ristrutturazioni e condizioni agevolate per gli under36, ecco che comprare casa diventa ancor più un rebus anche dal punto di vista fiscale ed economico.

In più ci si mettono anche le agenzie, che invece di agevolarti il lavoro, ti creano una confusione immane in testa. E questo succede fin dal primissimo approccio, quando cominci a sondare i vari siti internet per vedere le offerte.
Per gli stessi metri di casa, sei capace di trovare prezzi del doppio, senza avere alcuna spiegazione del *perché*. Come può un appartamento a Monselice di 80 mq, passare da quello che spendi 70.000€, a quello che vai oltre i 150.000€?! Se poi andiamo su tipologie un po' più particolari, prendiamo villette a schiera o case singole, ecco che le differenze diventano ancora più esorbitanti.
Mettici che poi l'annuncio è incompleto, che mancano le foto esterne, che l'indicazione della zona è assente o (appositamente) errata, l'unica diventa chiamare e andare a vedere.

All'inizio può anche sembrarti carino spendere i tuoi sabati mattina, le sere finito di lavorare, a *girare case* con questi agenti immobiliari. «Bisogna vederne tante per trovare quella giusta!»... Parliamone tra un paio di mesi..
Speravo nel covid per sistemare un po' questa brutta abitudine delle agenzie di mettere due info in croce. Con la zona rossa le visite erano limitate, e la paura della gente aveva obbligato le agenzie ad un primo approccio "virtuale" della questione: dovevano per forza informarti prima, facendoti risparmiare un sacco di tempo su proposte che non centrano nulla con la tua ricerca.
Purtroppo è stata una brevissima illusione, e siamo tornati in fretta agli annunci con 3 foto e un grazia, con le vie sbagliate per confondere il cliente, con i metri esagerati che poi ti trovi lì e ti rendi conto di essere dentro un buco.

Oggi però vorrei soffermarmi su una questione che troverai un po' più avanti nel tuo percorso d'acquisto. Diciamo che spiegandoti un po' come affrontare questo punto, riuscirai a darti tante spiegazioni anche su come trattare la prima parte della ricerca, quella che rischia di farti perdere un sacco di tempo a vuoto.

Catapultiamoci per un attimo nel futuro.
Hai visto finalmente una casa che ti piace!
Piace a te, piace alla tua compagna-a tua moglie-a tuo marito, hai avuto pure l'approvazione da genitori-suoceri-parenti vari che ci mettono bocca. Zona perfetta, metri perfetti, c'è qualche dettaglio che ti lascia un po' perplesso, ma *santa pazienza* un compromesso bisogna pure trovarlo dopo mesi e mesi di ricerca.

Resta solo l'aspetto economico da discutere.
Starò facendo un buon affare? Non rischio di pentirmi? E se prendo una cantonata sui soldi?
Se in futuro dovesse andar male qualcosa, riesco poi a rivendere o la sto pagando troppo?
E la banca coi soldi ci stiamo dentro? Non è che poi la valuta meno?!

Dubbi più che leciti. Sono gli stessi per te, e per tutti gli altri che come te stanno cercando casa da comprare. Se tu chiedi a uno qualsiasi dei tuoi amici che magari ha già comprato, domandagli se non si è fatto qualche notte insonne sul discorso del *prezzo*.

E sai perché succede?
Perché ti sei passato mesi sui quei benedetti siti coi prezzi strampalati di cui ti parlavo prima. Perché in agenzia ti hanno proposto decine di case ma senza che nessuno mai ti spiegasse perché un prezzo piuttosto che l'altro. Perché l'unica cosa che sono stati capaci di risponderti ora che hai visto la casa giusta, è di provare a fare un'offerta e vediamo come va..

Cosa siamo, al mercatino in spiaggia che tu mi dici un prezzo e io te ne dico un altro? Cos'è un braccialetto, un paio di occhiali, un asciugamano?
Funziona così per le case? Anche i tuoi amici quando hanno comprato hanno fatto così?
Si certo, perché siamo ancora nella preistoria con le agenzie immobiliari! E d'altronde, cosa vuoi pretendere da un settore che è ancora limitato alle foto interne perché quelle esterne sennò uno capisce la zona e va diretto dal cliente?!

***Vuoi comprare quella casa che hai visto e spendere il giusto?* Ti fai tirare fuori la valutazione prima di procedere con la proposta!**
Questa è l'unica soluzione per sapere se stai spendendo bene i tuoi soldi. Non ce ne sono altre.
Non è che fai un'offerta più bassa e i proprietari accettano e hai fatto l'affare. Scordati queste cazzate da preistoria del commercio.
L'offerta accettata più bassa, è ancora più alta del valore di mercato. Ne sento tutti i giorni di gente convinta di aver fatto l'affare megagalattico, e poi affianco scopre che i vicini hanno comprato a 10 in meno!

L'unica -ripeto- è farti tirare fuori la valutazione commerciale della casa che vuoi comprare!
Tra le pagine del nostro *CasaLabNews* sono stati scritti decine di articoli sull'argomento 'valutazione commerciale'. Sull'ultimo dello scorso Maggio, forse trovi quello più dettagliato di tutti. Se vai sul nostro sito *casamonselice.com* lo trovi nell'archivio storico.

Gli elementi per valutare correttamente una casa sono 3.
Il confronto con altre case simili vendute di recente in zona, la disponibilità di spesa dei potenziali clienti interessati a una soluzione del genere, quante alternative simili ci sono nel mercato e quindi quante probabilità di vendita ci sono nel medio periodo.

Un'agenzia che gli chiedi di mostrarti la valutazione prima di firmare la proposta, e ti mette sotto il naso una valutazione commerciale calcolata considerando tutto questo, tu puoi andare tranquillo che quello è il *prezzo corretto*, senza se e senza ma. Non ci sono offerte da fare, perché già 1.000 di meno diventano un prezzo di favore per te che compri, e un motivo per il venditore di rispedire al mittente l'offerta.

Il problema vero è che la maggior parte delle agenzie, così come siamo nella preistoria quando è ora di pubblicizzare la vendita, altrettanto succede prima quando fanno la valutazione di quella casa.
Ci sono quelle che improvvisano al momento, fanno un prezzo così al volo fidandosi molto del loro intuito e degli anni di esperienza sulle spalle.
Ci sono quelle che confondono ancora le valutazioni al metro quadro, per una valutazione commerciale. Le valutazioni al metro quadro lasciamole all'Agenzia delle Entrate per le tasse, e ai periti delle banche che devono fare solo un valore tecnico.
Ci sono quelle che buttano dentro due dati nel computer, e ti danno per veritiero il risultato che esce, senza sapere esattamente nemmeno loro come si calcola.

Sono poche le agenzie che gli chiedi di mostrarti la valutazione perché la casa ti interessa e vuoi essere certo di comprare al giusto, e ti mettono davanti case simili vendute, con tanto di documenti dove vedi il prezzo effettivo.
Quella è la tua *serenità* di comprare spendendo il giusto: altri che hanno comprato di recente, e il confronto con quanto hanno speso.

All'inizio ti dicevo che guardando sui siti quando hai appena cominciato la ricerca, fai solo un gran bordello. Questo è il motivo.

Immagina se tutte le agenzie valutassero correttamente dal punto di vista commerciale, anziché assecondare le aspettative dei proprietari: probabilmente ci sarebbero molto meno case pubblicizzate -perché effettivamente tutti quelli che *"vendo solo se realizzo tot"* probabilmente non ci sarebbero- ma almeno ti concentreresti esclusivamente su soluzioni che poi realmente rispecchiano il mercato.

Ti dico di più. Pensa che una buona parte delle case che vengono realmente vendute al giusto prezzo, rimangono in pubblicità il tempo di qualche settimana. Al giusto prezzo si vende tutto, anche la casa con le finestre che guardano l'autostrada.
Il problema è che all'inizio guardi tutto, sei propositivo nella ricerca, ti sbatti la sera e nei week-end, sei determinato a trovare. Poi col tempo l'entusiasmo si affievolisce, capisci un po' come funziona con 'ste benedette agenzie, dedichi sempre meno tempo alla questione, sui siti ci vai più di rado, e nel più bello che salta fuori l'opportunità giusta arrivi in ritardo e qualcun altro te la soffia da sotto il naso.

L'unico consiglio che mi sento di darti -ed è per questo che ti ho raccontato come si fa alla fine quando hai trovato la casa giusta- è di conoscere in anticipo con che agenzie hai a che fare, informandoti un po' sul loro sistema di vendita, e se questo prevede il passaggio fondamentale della valutazione commerciale su quei tre elementi che ti ho elencato poc'anzi.
A queste agenzie lasciagli tutti i tuoi dati, salvati il loro contatto, iscriviti alla loro newsletter, controlla sistematicamente i loro canali social. Queste agenzie sono quelle che difficilmente riescono a chiamarti personalmente per proporti un determinato immobile, perché ne hanno una sfilza di clienti da accontentare: devi produrti come "parte attiva" della ricerca, devi tenerli sempre sott'occhio, devi assicurarti di ricevere le loro mail e che per sbaglio non finiscano mai nella spam.

Così facendo, impiegherai metà del tempo per trovare, il sabato lo dedicherai alla spiaggia o al giro sui colli in mtb, e quando beccherai quella giusta non ti verranno mille pare di notte sulla questione money da spendere.

Buon acquisto, e un grosso in bocca al lupo!
PS La valutazione prima di comprare!!

Monselice, via San Vio
Casa a schiera, ingresso e cortile privati, ai piedi del Montericco.
Per chi ne ha le scatole piene della vita da condominio. Soprattutto per chi sta buttando una montagna di soldi sull'affitto di un misero appartamento.

CASA IN EREDITÀ: CHIUSA È UN VERO DELITTO!

SOPRATTUTTO SE IN ATTESA CHE VENGA BUONA PER TUO FIGLIO...

di Leonida Todaro

Chiusa da un po', l'ennesima rata di Imu a giugno, l'estate e l'erba alta ogni settimana, tua moglie che ti ha messo alle strette per una decisione da prendere, i fratelli che un tantino se ne sbattono e tu sei l'unico che deve rimboccarsi le maniche.
Ma anche, il legame affettivo, la casa della tua infanzia, il dispiacere di vanificare i sacrifici di una vita dei tuoi cari genitori.

Poi però, ancora il pensiero che a giugno è stata la prima botta dell'anno, ma a dicembre hai il resto da pagare, che in autunno l'erba non cresce, ma hai le foglie da raccogliere, che l'inverno significa tenere acceso il riscaldamento, un minimo ci vuole per non mandare tutto in malora, e le bollette tocca pagarle.
E sorbirti tua moglie per sotto che sbuffa, «ancora li te ve?! uncò te vien fare ea spesa co mi... dighe a to fradei de torse rancura dea casa!»

Cosa dici, ho centrato la questione? Sei anche te in questa situazione?
...dai, inutile girarci attorno, è la storia di tutte le eredità! Tra l'incudine e il martello.
Sai quante ne ho viste nei miei vent'anni da agente immobiliare?!
Avrei un libro da scrivere!

Sono pochi quelli che si salvano, e di solito, o sono quelli che non hanno fratelli e sorelle tra i piedi, o quelli vita sola che non hanno consorti a casa a cui render conto. Perché prima ho nominato le mogli che si lamentano, ma viceversa è la stessa cosa: ho conosciuto mariti che soffiano sul fuoco peggio delle signore, per spingere a vendere e non avere più niente da spartire coi cognati!

Ti do un dato.
Nei 13 anni di agenzia a Monselice, il 73% delle case ereditate da figli o nipoti, alla fine sono state vendute. Non è (quasi) mai una cosa oggi per domani, ma su 4 case che passano in eredità, 3 vengono vendute.

Non è una decisione che si prende in fretta, perché prima c'è tutta quella fase traumatica della perdita del proprio caro da metabolizzare. Perché poi ci sono le carte da sistemare, i tempi biblici della burocrazia da affrontare, gli accordi *"più disaccordi che accordi"* tra eredi da definire, ecc. ecc.

Di media abbiamo constatato che passano circa tre anni e mezzo e poco più.
All'inizio c'è chi pensa che vendere è un torto ai genitori. C'è quello che non vuole passare da rompiscatole e lascia che siano gli altri a tirare fuori la questione. C'è il legame affettivo e i ricordi, come anticipavo in apertura. C'è chi si fa mille castelli pensando a cosa diranno i vicini, i conoscenti, i parenti. C'è chi è convinto che tenerla ferma, il mercato va su, che è meglio una casa che i soldi fermi in banca.
Ma poi alla fine, tre anni e mezzo di media, e il 73% di queste eredità vengono vendute!

Sai chi sono gli unici che non vendono?!
Quelli dove c'è già uno dei fratelli che abita dentro, e che magari rileva lui le quote degli altri eredi pur di non cambiare casa. Oppure, quelli che hanno un figlio o una figlia da sistemare.

Ed è proprio su questi ultimi che mi vorrei soffermare, dando -se possibile- un consiglio ai nostri lettori.
Perché è vero che in questi anni qualche casa dei nonni, l'ho vista sistemata e recuperata dai nipoti, ma è anche vero che ci sono case disabitate da 7/8/10 anni dove uno degli eredi la tiene in stand-by pensando ai figli. Poi scopri che i figli hanno zero idee di sistemarsi quella casa, hanno zero idee di rimanere a lavorare in zona, hanno zero idee di andare per conto proprio e -se anche lo facessero- un appartamentino è più che sufficiente!

Intendiamoci, il tuo pensiero da genitore è più che legittimo. Trenta/quarant'anni fa, i tuoi genitori hanno fatto lo stesso con te.
Ti hanno dato una mano a sistemarti, magari ti hanno ristrutturato un pezzo della loro casa, ti hanno dato la possibilità di sposarti giovane e di metter su famiglia. Lavoravi in zona, la consorte pure, e la prospettiva era quella di tenere quel posto bello saldo fino alla pensione.

Una casa nella vita, un lavoro nella vita, una famiglia e dei figli. Quella era la prospettiva, e su quella prospettiva i tuoi genitori hanno fatto in modo di darti tutto quello che era nelle loro possibilità.
Oggi, tenendo ferma quella casa per tuo figlio, il tuo pensiero è di fare altrettanto con lui. E' l'orgoglio che parla. Sono i valori con cui sei cresciuto. Sei un genitore da ammirare!

Ma permettimi di ragionare con te sull'argomento, perché magari ti aiuto a sbloccare una situazione che si trascina da tempo, che sta compromettendo gli equilibri famigliari e con la parentela, che ti sta facendo perdere soldi e tempo come un rubinetto che gocciola di continuo.

<u>Rispondi a queste domande</u>.
Quanti anni ha tuo figlio? Cosa sta studiando?
Da quanto ha iniziato a lavorare? E' soddisfatto del suo lavoro?
Ha già una ragazza? E' quella giusta?
Stanno progettando un futuro insieme? E se per inseguire un lavoro sicuro, dovessero trasferirsi lontani?

Riflettere su queste questioni con un ragazzo di 20/25 anni oggi, è ben diverso da quello che hanno fatto i tuoi genitori con te, negli anni '80 e '90…
Il mercato del lavoro è cambiato, il concetto di posto fisso non esiste più.
Le relazioni sono cambiate, una volta conoscevi una ragazza a 18 anni e a 22/23 la sposavi e ci stavi insieme una vita. Oggi prima di trovare la persona giusta, tuo figlio ne avrà già cambiate 4 o 5, e neanche quella che sta insieme adesso potrebbe essere quella definitiva.
La prospettiva abitativa è cambiata. Una volta non c'era "prima l'appartamento e poi la casa definitiva". Si puntava tutto sulla casa della vita.
Le ambizioni e la lista delle priorità sono cambiate. Una volta mettevi via tutto per sistemarti quel pezzo di casa, adesso la casa arriva dopo le ferie, la cena al ristorante, l'aperitivo con gli amici, la macchina nuova.

Non faccio di tutta un'erba un fascio, poi c'è il figlio più menefreghista e quello che invece da valore ai sacrifici dei genitori.
Però sappiamo benissimo entrambi che, tenere ferma quella casa che hai ereditato, per darla a tuo figlio-a tua figlia, è un'idea *più tua* che sua. Sei te che ci passi le giornate a tagliare l'erba, sei te che ci paghi le bollette, sei te che vai ad aprire, sei te che a tempo perso ci fa qualche lavoretto per tenerla su, sei te che ti informi quanto costerebbe ristrutturare.

Tuo figlio sì, ti dice che potrebbe venire buona per lui, ma mettiti nei suoi panni: è anche difficile poterti dire il contrario, *non credi?!*

Se ti trovi in questa situazione, se hai dall'altra parte i fratelli comproprietari che si stanno rompendo -anche se alla fine non fanno niente e sei te che ti arrangi di tutto- una decisione devi pur prenderla.
Tenerla lì significa continuare a pagare tasse a vuoto, significa investire tempo che potresti dedicare a casa tua e alla tua famiglia, a far contenta tua moglie/tuo marito. Tenerla lì significa perdere tutti gli anni un 1/2% del suo valore, perché il tempo passa -l'età di una casa nella vendita incide- le prospettive di mercato sono di uno stallo prolungato dei prezzi, nel medio periodo.

«Si, ma se anche vendo non so dove mettere i soldi..!!»
<u>E invece sono proprio questi soldi, quelli da investire sul futuro di tuo figlio!</u>
Prendi i soldi e lo aiuti a completare gli studi, gli dai la possibilità di fare quel master che può garantirgli prospettive lavorative migliori. Prendi i soldi e lo mandi all'estero a studiare, a imparare le lingue, ad aprirsi una porta sul mondo. Prendi i soldi e gli compri un appartamentino vicino a dove lavora, così lo rendi autonomo, impara cosa vuol dire stare per conto suo, ma almeno non butta i suoi risparmi con l'affitto. Prendi i soldi e li depositi su un investimento cointestato a medio termine, nel frattempo fruttano qualcosa, e un domani che ha intenzione di sposarsi e mettere su casa, utilizza quelli anziché farsi un mutuo da zero.

Volenti o nolenti siamo tutti obbligati a quello scatto mentale che ci proietti in una visione più globalizzata del mondo che ci circonda.
All'estero sono più avanti in questo senso. Lì i genitori come me, come te, sanno già che tenere una casa per un figlio che tra un anno potrebbe essere dall'altra parte del pianeta per lavoro, per studio, per inseguire l'amore, non ha alcun senso.

Io capisco il legame forte con quella casa, capisco che la casa della tua infanzia portata avanti da tuo figlio è un po' il tuo sogno, capisco che faresti di tutto per tenertelo vicino, *ma ti sei mai confrontato con lui per sapere se è anche il suo di desiderio?!*

Continuerai ad essere il suo *punto di riferimento* anche senza tenergli quella casa, e lo sarai ancor di più se riuscirai -anche grazie a quella casa, anche grazie ai sacrifici fatti quarant'anni fa dai tuoi genitori- a garantirgli un futuro a misura dei "Suoi" sogni!

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