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

DALL' APPARTAMENTO ALLA CASA DEFINITIVA

COME PROGRAMMARE UNO DEI MOMENTI *CLOU* DELLA VITA, SENZA TRASFORMARE I PROSSIMI MESI IN UN INCUBO

LO STAFF

DAVIDE ROSA
Titolare e responsabile marketing
Cell. 3459904715
Mail davide@casalab.info
daviderosa1983

LEONIDA TODARO
Titolare e responsabile tecnico
Cell. 3486991798
Mail leo@casalab.info
leonidatodaro

ELENA ROSA
Consulente vendite
Cell. 3459943687
Mail elena@casalab.info
elena.casalab

FILIPPO MOLON
Consulente vendite
Cell. 3459947284
Mail filippo@casalab.info
filippo.molon.1

Se il mercato immobiliare non ha subito particolari contraccolpi dalla pandemia, buona parte del merito è di chi ha cambiato casa.
Purtroppo, nel male di quest'ultimo anno e mezzo, ci sono stati anche dei risvolti positivi. E uno di questi, è legato proprio al nostro settore, e a quante famiglie hanno trovato nelle restrizioni imposte, un motivo in più per mettere il punto alla situazione abitativa precedente, cercandone una di migliore.

Il caso più frequente, è indubbiamente di chi ha lasciato l'appartamento, per trovare una casa che avesse un minimo d'indipendenza e uno spazio fuori di proprietà. Quella che di solito noi chiamiamo *la casa definitiva*.

E non è una questione che ha riguardato solo CasaLab o solo le nostre zone. Pensa che i dati a livello nazionale, parlano di zone periferiche e di piccoli centri rivalutati nell'ultimo anno e mezzo, e di una ricerca immobiliare contraddistinta dalla richiesta di spazi esterni e da una taglia di immobili medio-grandi.
Si vende l'appartamento in centro, per trovare la casa definitiva un po' fuori. Meglio rinunciare a qualche comodità -tanto la macchina sotto il sedere non manca a nessuno- per garantirsi una qualità abitativa migliore, senza però esagerare nella spesa (ecco perché si cerca nei comuni più piccolini o nelle frazioni).

Cambiare casa è indubbiamente uno dei momenti-chiave nella vita, così come sposarsi, così come andare a convivere, così come quando la famiglia si allarga. A loro modo, sono tutte date ed eventi da ricordare per sempre.

Se mi stai leggendo, presumo tu sia uno di quelli che non ha ancora trovato il coraggio, o il tempo, o la voglia, per iniziare questo percorso. Lo desideri, hai vissuto anche te da schifo i mesi più duri della pandemia chiuso in appartamento, ma non ti sei ancora preso la briga di andare fino in fondo la questione.
Chi per paura del futuro, chi con il lavoro ancora incerto, chi trova sempre una scusa per rimandare.

Da una parte c'è un *sogno da realizzare*, e porca vacca quanto ti rode il fegato quegli amici che hanno cambiato casa l'anno scorso, ora col giardino e feste tutta l'estate. Dall'altra il tuo appartamento rappresenta una certezza, una *corazza di abitudini* difficile da scrollarsi di dosso. Poi quest'estate, che il rompipalle del vicino era anche al mare, non ti sei neanche fatto il sangue amaro.

Penso però -chi prima e chi dopo- che il desiderio di migliorarsi, in questo caso di migliorare la qualità di vita, vinca sempre sull'abitudine.
Se vivi in appartamento, e non sei nato a Milano o a Torino, prima o poi la casa la cambi. Sicuro cento per cento!

***Sai qual è uno dei problemi più grossi quando si decide di cambiare casa?* Affidarsi alle persone sbagliate.**
Ed è proprio di questo che voglio parlarti, se non vuoi trasformare il percorso per agguantare un sogno così importante, nel peggiore degli incubi.

Se c'è una situazione nel mercato delle compravendite, dove assolutamente devi farti affiancare da un professionista competente, è proprio quando si tratta di *cambiare casa*.
Ci sono ben quattro aree tematiche da affrontare, che da solo rischieresti di non valutare tutte le sfaccettature possibili. Ti do giusto qualche accenno per ognuna di queste aree, così da farti un'idea di massima sugli argomenti.

ISCRIVITI AL NOSTRO CANALE YouTube

Potrai trovare tutti i video promozionali delle nostre case in vendita

...E SE DECIDI DI VENDERE CON NOI,
per il mese di Settembre
IL SERVIZIO-VIDEO È GRATIS!

1

La prima area, è quella prettamente emozionale -quella un po' più intima e personale- quella dove sarà anche un po' più difficile giocare a carte scoperte. La chiamo l'AREA MOTIVAZIONALE.
Perché hai deciso di cambiare casa? Perché proprio adesso, e non 6 mesi fa o tra 6 mesi?
E in famiglia, sono tutti d'accordo? Ti sei già parlato apertamente con loro?
É difficile giocare a carte scoperte, perché qui non basta rispondere che serve la camera in più, o che vuoi una casa più grande. Devi ammettere a te stesso che la camera in più, il giardino fuori, la stanza per i giochi, è perché vuoi dare ai tuoi bimbi quello che tu non hai avuto da piccolino. Ti muove un sentimento che potrei definire quasi di rivalsa.
Devi ammettere a te stesso che la casa più grande, è per vedere realizzati i sacrifici che hai fatto lavorando come *un musso* per tutti questi anni. E -perché no- far morire d'invidia i tuoi amici che allegramente se la spassavano in vacanza, mandandoti i *selfie* da sotto l'ombrellone.
E' importante giocare a carte scoperte -più che con l'agenzia- con tua moglie, con tuo marito, coi tuoi figli. E' con loro che devi sederti attorno ad un tavolo, e aprire il tuo cuore. E' a loro che devi dire cosa ti passa per la testa, e da loro devi pretendere che ti raccontino altrettanto.
L'unità d'intenti, quando si inizia un percorso così importante, è fondamentale!
Eviterai di trovarti moralmente "solo" alle prime difficoltà, o di sentirti rinfacciare *«te l'avevo detto che era meglio restare dove stiamo»*

2

La seconda area, è quella legata maggiormente all'obiettivo futuro. Qui andiamo sul concreto, per rispondere alla domanda *'Cosa ti piacerebbe trovare?'*. La chiamo l'AREA DI META.
Capisci bene che questo è già un bel banco di prova, per capire se in famiglia si rema tutti dalla stessa parte. Se tu cerchi la casa isolata in campagna con 2.000 metri di terra, e tua moglie una villetta a schiera in quartiere con un fazzoletto di giardino, bisogna fare un passo indietro, e ridiscutere nell'Area Motivazionale.
Nell'Area di Meta, il Consulente inizia a giocare un ruolo cruciale del match. Non basta mettere in fila le vostre richieste, non basta segnarsi le caratteristiche della vostra casa ideale, ma verificare se queste coincidono con il mercato attuale (e futuro) di quella zona.
Di solito, qui capita che tanti clienti si demoralizzano. Perché, anziché andare in agenzia, si limitano a controllare su internet le case in vendita. Alcuni, abbandonano addirittura la ricerca, perché l'Area di Meta non viene approfondita a dovere con chi conosce in maniera dettagliata le dinamiche di mercato.
Ti parlo della mia agenzia: alcune case che vendiamo, non passano neanche per la pubblicità ufficiale. Quindi, finché tu rimani davanti il pc in cerca, qualcun altro sta già comprando.
E capita di frequente, soprattutto con chi cerca per cambiare casa. Quelli sono i primi che contattiamo, perché magari hanno già venduto la loro casa, e hanno tot. tempo per comprare quella giusta.

3

La terza area (AREA ECONOMICA), è quella connessa agli aspetti economici collegati al cambio casa. E non si tratta solamente di prezzo della nuova casa *«quanto spendo?»*, e valutazione dell'appartamento dove abiti adesso *«quanto si prende?»*.
Certo, sono numeri importanti, da tenere assolutamente in considerazione. Ma non puoi approcciarti al cambio-casa, senza considerare le altre sfaccettature ricadenti nell'Area Economica, e un possibile margine d'errore nella valutazione globale della doppia operazione.
Esempio. La valutazione della tua casa ok, ma quanto costa quel mutuo che hai aperto tot. anni fa? Un nuovo mutuo, adesso che avete anche due lavori solidi, quanto potrebbe costarti al mese?
O ancora. Hai considerato le spese accessorie tra vendita e riacquisto? Sai che esiste un credito d'imposta per la prima casa? Sai che potresti usufruire di tutta una serie di bonus per sistemare la nuova casa?
Hai prospettato i benefit nel lungo periodo trasferendoti vicino a genitori o suoceri, piuttosto che pagando una baby-sitter? O la possibilità che tua moglie torni a un tempo pieno, anziché proseguendo col part-time?
E a proposito di genitori e di suoceri. Sai quanti prestano soldi ai figli, pur di vederli realizzati, pur di avvicinare i nipotini, piuttosto che lasciarli marcire su qualche investimento a lungo termine che non gli sta fruttando il becco di un quattrino...
Trattare in maniera superficiale l'Area Economica, o farlo con gente inesperta che il massimo è mettere giù *la differenza* tra valutazione di vendita e prezzo d'acquisto, significa correre due rischi.
Il primo, avventurarsi facendo il passo più lungo della gamba. Sai quante bastonate sui denti prevedo nei prossimi dieci anni, di gente malconsigliata con mutui over-possibilità?! (evita come la peste i broker dei mutui!)
Il secondo, non meno tragico, è quello di abbandonare il sogno ancor prima di cominciare, credendo di non poterti permettere alcune soluzioni che invece, con un'analisi approfondita di quest'area, puoi tranquillamente concederti.

4

Quarta ed ultima area, quella prettamente legata ai concetti di pianificazione e di tempistiche. La chiamo AREA PROGRAMMATICA, e la considero in assoluto quella più delicata da trattare.
Arriva *avanti* nel percorso, quando hai capito che in famiglia tutti vogliono cambiare e tutti siete coesi verso il traguardo. Quando hai chiarito cosa ti piacerebbe trovare, e verificato che te lo puoi permettere anche economicamente.
É l'area più delicata, perché qui si sviscerano le paure vere della gente, e sono -un po' per tutti- sempre le stesse.
"Se prima compro e poi vendo, *rischio che mi tocca svendere* se non trovo nessuno in tempo"
"Se prima vendo e poi compro, *rischio di finire sotto un ponte* se non trovo quello che mi piace"
Sono certo, ma proprio certo, che se vivi in appartamento da un po' di anni, e non ti sei ancora mosso per trovare una casa per conto tuo, è perché te la fai un po' sotto, al pensiero di dover svendere o di finire 'sotto un ponte'.
Nell'Area Programmatica, il Consulente deve prendersi *la responsabilità* di tracciare la strada, indicando al cliente il percorso migliore per cambiare. Non basta dire "facciamo così" "partiamo dalla vendita" o -peggio ancora- dare per scontato che prima bisogna vendere e poi trovare da comprare.
L'agenzia deve spiegarti per filo e per segno le motivazioni che li hanno spinti a propendere per un percorso piuttosto che per l'altro, mettendoti dinanzi sin dall'inizio i pro e i contro. Ovviamente l'ultima parola è la tua, ma un discorso è decidere in maniera consapevole, un altro è farlo all'oscuro delle conseguenze o solo *perché così fan tutti*.
Non c'è esperienza peggiore, che vivere davvero il bisogno di vendere perché scadono i termini per comprare, o l'accontentarsi della prima casa che capita per evitare di restituire il doppio della caparra.

So già cosa stai pensando... Un bel casino!
All'inizio è il pensiero comune di tutti, ma ti assicuro che poi, affidandoti a persone competenti, tutto diventa molto meno complicato di come appare adesso.

Il problema vero, è trovarle queste persone competenti. Sarebbe troppo semplice risponderti *vieni in CasaLab* che è da anni che studiamo, testiamo, lavoriamo, su queste 4 aree.
Preferisco dirti come individuare i Consulenti giusti, e poi prendi e vai a farci due chiacchiere, per vedere se effettivamente sanno cosa serve analizzare per il tuo cambio-casa.

Essenzialmente, sono due gli aspetti che puoi valutare in anticipo, quando scegli un professionista a cui affiancarti per una questione così importante.
Il primo, le recensioni dei già-clienti.
É un po' come quelli che si autoproclamano esperti del settore, e poi non hanno un cliente che sia uno a confermare se è davvero così, oppure no.
Le recensioni sono il vecchio passaparola, portato al *livello 2.0*. Su Facebook, su Google, su internet, trovi gente che scrive -bene o male che sia- e con cui addirittura potrai metterti in collegamento per chiedergli come è andata con quello o con quell'altro professionista.

Il secondo, la specializzazione.
Perché tutte sono agenzie immobiliari, ma poi c'è chi è esperto di affitti, chi tratta solo il commerciale, chi fa solo il turistico, chi segue solo le compravendite. Non puoi pretendere da chi tratta le seconde case al mare, che sappia seguirti nel cambio-casa così come fa un'agenzia specializzata nelle compravendite. Sarebbe come andare nel miglior ristorante di pesce della zona, e pretendere di mangiare una fiorentina al sangue servita coi 52 gradi al cuore!
Anche qui, autoproclamarsi esperti conta poco, se poi fuori in vetrina tratti compravendite, affitti, negozi, capannoni. Le esigenze di chi deve cambiar casa, sono ben diverse da quelle di chi ha dieci appartamenti da dargli il giro in affitto...

Chiudo, augurandomi di averti messo nelle condizioni di prendere in mano una volta per tutte il tuo sogno della *casa per sempre*. Riuscirci entro la prossima estate non è una *mission impossible*.
Settembre è mese di ripartenza, e non solo perché riprendono le scuole dei nostri figli.
Il salto dall'appartamento alla casa definitiva, sarà la tua promozione per l'anno scolastico 2021/2022.
Non vorrai mica scrivere il tuo nome sulla lavagna, nella colonna dei rimandati??

facebook

TRA UN ANNO NELLA TUA NUOVA CASA

Possibile? Certo che si!

E' la storia di tantissime famiglie che cambiano casa con noi

Oggi raccontiamo quella di Elisa e Denis, che giusto un anno fa, erano i primi di agosto del 2020, ci contattano proprio da qui, dalla nostra pagina Facebook

«Vorremo cambiare casa, ci piacerebbe un giardino più grande per i nostri bimbi, e dobbiamo per forza avvicinarci ai genitori»

Hanno comprato la loro casa nel 2008, un po' fuori dalle comodità, così come succede a quasi tutte le giovani coppie

Un po' per risparmiare perché fuori costa meno, un po' perché quando non hai figli ti fai zero problemi, fatto sta che poi arriva per tutti il momento del salto definitivo!

Il problema vero, per tutti, è dove sbattere la testa per capire come fare a vendere da una parte, prendere i soldi che servono, e tenersi il tempo per trovare

L'incubo che va per la maggiore, *hai presente il canale e i ponti che lo attraversano?!*

Ecco, fare le valigie che hai venduto, prendere bimbi e moglie, e finire a vivere proprio lì, sotto il ponte, una capanna sulla sponda del canale

Può succedere eh, anche se sulle sponde dei canali io vedo sempre tanti pescatori, ma non di certo famiglie con bambini piccoli a dormire in tenda

Può succedere che ti trovi ad aver venduto, senza aver pianificato il resto dell'operazione, trovandoti agli sgoccioli a doverti accontentare della prima casa che passa al convento

Ma questo succede a chi fa di testa sua, o a quelli che basta risparmiare sulla provvigione e qualsiasi agenzia va bene

Se vuoi cambiare casa, non puoi affidarti all'improvvisazione!

E' un momento delicato della vita famigliare, uno di quei momenti che ricorderai per sempre, come il tuo matrimonio, come la nascita di tuo figlio

Elisa e Denis non ci hanno scelto a caso

Era da un po' che ci seguivano sui social, vedevano che le case proposte andavano via di fretta, segno che alle spalle c'erano valutazioni eque, e non prezzi sparati a casaccio

Questa è condizione fondamentale per chi cambia casa, perché con prezzi corretti dall'inizio, sia quando vendi, sia quando compri, è più facile farsi i conti

Si sono letti tutte le recensioni dei nostri clienti, così come facciamo ormai normalmente quando andiamo al ristorante o scegliamo un albergo per le vacanze

E' da stupidi non farlo per uno dei momenti più importanti della vita: chi meglio dei clienti che già ci sono passati, può parlare di quell'agenzia, se risolve o meno quel problema?

Ovviamente, prima di arrivare al dunque, abbiamo affrontato con loro tutte le 4 aree del cambio-casa

Una per una, approfondite
- motivazioni
- meta finale
- ambito economico
- abbiamo pianificato insieme come procedere

Ottobre 2020
il lancio ufficiale della loro abitazione in vendita nei nostri canali pubblicitari

24 Febbraio 2021
trovato l'acquirente, senza alcun vincolo, firmato il preliminare e presa la caparra

Marzo 2021
iniziata la ricerca mirata della nuova casa da comprare

29 Marzo 2021
trovata la casa, firmato il preliminare e versata la caparra

Aprile21 Agosto21
organizzati tutti i passaggi burocratici per notai-mutuo-trasloco

...ed ora eccoli qui, felici e contenti per aver raggiunto il loro obiettivo, ora con
- giardino
- comodità ai servizi
- vicini ai genitori (che coi bimbi sono un aiuto eccezionale!)

Se anche tu vuoi fare come Elisa e Denis, questo è un momento eccezionale per partire

Tassi dei mutui ancora ai minimi storici

Prezzi che non accennano a salire (e per chi deve cambiare casa è un lusso)

Opportunità per comprare che ne stanno uscendo come i funghi a settembre

...è il momento del "ora o mai più!"

Se vuoi fissare con uno di noi, una Consulenza gratuita sull'argomento, compila il form che trovi cliccando qui sotto

https://www.casamonselice.com/vuoi-cambiare-casa/

Ci vediamo presto in agenzia,
dai che agosto 2022 lo passi in casa nuova

PROPOSTA, PRELIMINARE E ROGITO

TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE SUI 3 CONTRATTI CHE REGOLANO UNA COMPRAVENDITA

di Leonida Todaro

Parto da un aneddoto capitato settimana scorsa. Entra in agenzia un ragazzo interessato a comprare casa. Dopo una breve intervista per capire le sue esigenze, mi dice che qualche giorno prima ha già fatto un'offerta per acquistare una casa a Monselice, con un'altra agenzia.
"Ok, ma perché non aspetti a vedere come va l"offerta che hai fatto?"
«...perché magari girando, trovo qualcosa che mi piace di più!»
Rimango un attimo interdetto dalla sua risposta: o quella che intende è solo un'offerta verbale buttata li tanto per provarci, o mi sfugge qualche passaggio.
Approfondisco un attimo la questione, e capisco che ha sottoscritto realmente una Proposta, e con tanto di assegno allegato. Colpa sua o colpa dell'agenzia -non voglio entrarci- ma quella Proposta che lui riteneva un semplice "tentativo" dal quale svincolarsi facilmente, risulta invece *un contratto* a tutti gli effetti.
Sono situazioni spiacevoli, soprattutto quando di mezzo ci sono colleghi, e non sai mai qual è il limite tra il cliente che non ha capito bene come funziona, e il professionista dall'altra parte quanto male ha spiegato cosa stai firmando.

Il problema è che episodi come questo, purtroppo non sono casi isolati.
Noi agenti immobiliari, abbiamo un grossissimo limite: quello di trattare le questioni tecniche, come se davanti avessimo qualcuno che conosce perfettamente la nostra materia.
Parlare di *Proposta*, *Preliminare*, *Rogito* -ma anche di *acconti*, *caparra*, *saldo*- senza tener presente che davanti potrei avere un cliente al primo acquisto, o un proprietario che per la prima volta sta vendendo casa in vita sua. Con tutte le implicazioni emotive che questo comporta.

Il nostro *CasaLabNews* funge spesso da supporto tecnico-pratico per i nostri clienti (e non solo). Questo articolo ti sarà utile, non solo adesso per un'infarinatura generale sulla "burocrazia contrattualistica" che regola la compravendita di una casa, ma soprattutto più avanti, quando ti troverai proprio lì, nella fase cruciale della tua vendita o del tuo acquisto.
Andrò ad approfondire questi tre contratti -questi 3 passaggi obbligatori per arrivare infondo ad una compravendita- e lo farò utilizzando termini semplici, e ponendo l'accento sulle questioni alle quali devi fare maggior attenzione.

Ovviamente, se c'è qualcosa di poco chiaro, non farti problemi a chiamarmi o a scrivere un messaggino. Piuttosto che fare delle *cappelle* incredibili come quelle del ragazzo che ti ho raccontato all'inizio, meglio una domanda in più all'inizio!

1- La Proposta d'acquisto

La *Proposta d'acquisto* è il primissimo contratto in ordine cronologico, che lega acquirente e venditore. O meglio, che "potrebbe" legare acquirente e venditore.
Uso il condizionale perché, finché la *Proposta* non viene accettata dal proprietario, questa si intende vincolante esclusivamente per il potenziale acquirente (detto anche *proponente*).

"Vincolante" nel senso che una *Proposta* immobiliare si intende sempre *irrevocabile*, e cioè dalla quale non ci si può tirare indietro per un tot. di giorni, utili all'agenzia per farla accettare al proprietario (pena rimetterci l'assegno allegato di 5.000€).
Di solito parliamo di pochi giorni, 7/10 al massimo, che potrebbero aumentare a 15/20 solo nel caso di proprietari che non abitano in Italia, o per situazioni di necessità contingente, come quelle vissute con le restrizioni sugli spostamenti durante la pandemia.

Gli elementi-chiave della *Proposta d'acquisto* sono il prezzo offerto, le condizioni di pagamento e le tempistiche per giungere alla conclusione dell'affare.
Non esistono condizioni standard da offrire, ogni casa e ogni compravendita hanno la propria storia.
Qui la differenza sostanziale la fa l'agenzia, su due aspetti. Il primo, la chiarezza nelle condizioni discusse col proprietario, e proposte al possibile acquirente fin dalla primissimo incontro. Il secondo, la concretezza nei dati utilizzati per valutare il prezzo di quella casa.

Mi spiego meglio con esempi pratici. La stessa casa, può essere proprietaria una persona che si è già trasferita altrove, e che non sarà disposta ad aspettare tutti i soldi tra 6 mesi; così come, può esserne proprietaria un'altra persona, che deve ancora trovare la nuova casa dove traslocare, a cui per forza bisogna lasciare 6 mesi di tempo per cercarla.
Sono io agenzia che devo dividere gli acquirenti che possono aspettare 6 mesi, da quelli che invece cercano subito. Se arrivo alla *Proposta* senza aver chiare queste condizioni, abbiamo buttato tutti un sacco di tempo.

Idem per il prezzo. Se la casa l'ho periziata 100, e l'acquirente arriva al massimo -tra mutuo e risparmi- a 80, è anche inutile andarla a vedere. Non è questione di provare alla fine a fare un'offerta, e vedere se l'accettano. Le agenzie che ti propongono questo, sono quelle rimaste nel medioevo del commercio...
Proprietario prima, e acquirente poi, dovete farvi mostrare i dati di valutazione. Sono finiti i tempi del *"...proviamo a 130, che poi ad abbassare si fa sempre ora..."* Gli acquirenti

non ragionano più con la trattativa sul prezzo ad ogni costo.
Le persone che comprano, ormai sanno benissimo che possono farsi mostrare la valutazione prima di procedere con la *Proposta*. E se la valutazione è supportata da dati concreti che "spiegano" quel prezzo, non c'è alcun motivo per l'acquirente di trattare.

Due note finali per completare l'argomento "Proposta".
La *Proposta* di solito si presenta materialmente sotto forma di *modulo pre-compilato*, dove sta all'agente completare i dati mancanti (dati personali dell'acquirente, dati identificativi dell'immobile, le già citate condizioni di prezzo e tempi). Se quella del modulo pre-compilato appare come la scelta meno professionale, con i dati aggiunti a penna, è però quella che garantisce maggiormente entrambe le parti in causa. I formulari utilizzati sono infatti depositati in Camera di Commercio, approvati da un ente super-partes, e quindi meno soggetti ad errori od omissioni, e più tutelanti al verificarsi di controversie.

La Proposta NON deve mai riportare clausole sospensive sull'ottenimento del mutuo. E questo, per salvaguardare gli interessi sia del venditore, sia dell'acquirente.
Per il venditore perché rischia, accettando una Proposta vincolata al mutuo, di attendere 1-2 anche 3 mesi, e alla fine dover restituire tutto se non concedono il mutuo alla controparte. Ok il tempo sprecato, ma in questi mesi può aver buttato l'opportunità di vendere a qualcun altro...
Per l'acquirente, perché rischia di mettere in moto tutto il procedimento, e ottenere una delibera ad offerta scaduta (ricordo che la Proposta vale i 7/10 giorni di irrevocabilità), ritrovandosi quindi oltre il danno, la beffa: la casa venduta ad altri, e le spese bancarie per l'avvio delle pratiche perse.

2- Il Preliminare di compravendita

Il *Preliminare di compravendita* va a siglare in maniera ufficiale, in presenza di entrambe le parti, e col contestuale versamento delle somme concordate come anticipo-prezzo, l'accordo già concluso con l'accettazione della precedente proposta.

A differenza della Proposta, compilata sui già citati formulari depositati in Camera di Commercio, il preliminare è a tutti gli effetti un contratto redatto in toto dall'agente immobiliare.
Buona norma è quella di inoltrare al Notaio di fiducia una bozza del preliminare, per verificare se la forma, i riferimenti di legge citati, la terminologia utilizzata, sono congrui alle normative attualmente in essere (che nel nostro settore cambiano alla velocità della luce!).

Cosa contiene il preliminare?
Dati personali delle parti in causa. In caso di più venditori, devono essere citati tutti, e devono firmare tutti in originale. Non può firmare in delega uno, per conto anche degli altri. Consiglio, anche per gli acquirenti, che i nomi riportati nel preliminare, siano poi gli stessi che diverranno realmente proprietari dell'immobile dal notaio (in questo modo otterrai un piccolo sconto sulle imposte per la registrazione dell'atto definitivo).
Dati catastali dell'immobile. Sono i dati di riferimento univoci che identificano quella casa specifica in Italia. *Comune, Sezione, Foglio, Mappale, Subalterno*. Sono gli stessi che ti richiedono per aprire le utenze o per pagare le tasse sui rifiuti.
Provenienza, e cioè l'atto che sentenzia come il venditore ne sia proprietario. Ci sono vari tipi di provenienza, e tra le più comuni ci sono la *compravendita*, la *successione*, la *divisione*, il *testamento*. Attenzione solo alla *donazione*, che potrebbe causare qualche problema all'acquirente nella richiesta del mutuo.
Prezzo e pagamenti. Come nella Proposta, con in più il versamento effettivo della caparra (=anticipo del prezzo), e la specifica di tutti i mezzi di pagamento utilizzati, con tanto di numero degli assegni riportato e banca di provenienza. **Cosa fondamentale, la definizione di *caparra confirmatoria*, e degli obblighi da essa derivanti: se non si arriva alla fine a causa dell'inadempienza di chi vende, questi dovrà versare all'acquirente il raddoppio della caparra; se invece non si termina il tutto a causa dell'acquirente, questi perderà in toto le somme versate al preliminare.**
Termine perentorio per procedere con l'atto definitivo. Di solito citata come data indicativa, e preceduta dalla dicitura *"entro e non oltre"*, lasciando spazio all'eventualità di fissare poi una data anche precedente a quella menzionata.

Il *Preliminare* sostituisce in toto la Proposta d'acquisto, e una volta sottoscritto dev'essere **obbligatoriamente registrato** presso l'Agenzia delle Entrate, entro un massimo di 20 giorni dalla data di stipula (come previsto dal DPR 131/1986, art. 5).

3- Il Rogito notarile

Con l'atto definitivo si ratifica ufficialmente e pubblicamente, il passaggio di proprietà di quella determinata abitazione, dal venditore (vecchio proprietario) all'acquirente (nuovo proprietario).
L'autorità preposta a questa funzione, è quella del Notaio.

Il Notaio, di prassi, è scelto dalla parte acquirente. Questo non significa nulla per il venditore, dato che il notaio funge da *pubblico ufficiale*, e come tale deve portare a termine il suo compito tutelando gli interessi di tutte le parti coinvolte, e secondo i criteri imposti dalle leggi nazionali.
Fondamentalmente, il Notaio lo sceglie l'acquirente, perché è l'acquirente a pagare il suo compenso!

E a proposito di compenso del Notaio. Se le tasse per comprare sono le stesse, che tu vada da un Notaio a Padova o da un Notaio a Reggio Calabria, il suo compenso invece può variare, e di parecchio. Così come quello di tutti i professionisti d'altronde...
Buona norma è quella di richiedere un massimo di 3 preventivi, ma anche per il Notaio, di selezionarlo in base a quelle che sono *le recensioni*, e non solo in base al costo più basso in assoluto. Spesso e volentieri, meglio spendere 4/500 euro in più di Notaio, ma affidarsi alle competenze di un professionista con ottime *recensioni*, piuttosto che risparmiare andando da qualcuno alle primissime armi (che se ci pensi, sul totale dell'acquisto di una casa, parliamo di uno 0,xx% in più).

Ecco, cosa importantissima e che spesso viene travisata. Il Notaio non è un "avvocato" che arriva quel giorno a decretare se una parte ha ragione o ha torto su determinate questioni.
Faccio un esempio. Se c'è una baracca che non è condonata e non c'è nella piantina catastale, non è certo facendolo presente al Notaio che le cose si sistemano. **Non esiste Notaio in Italia che prende e viene a vedere dal vivo la casa, per controllare che tutto sia apposto.**
Il Notaio ratifica ufficialmente ciò che le parti dichiarano, controllando che la casa sia vendibile, che non ci siano ipoteche sopra. Non va di certo ad approfondire le questioni tecniche, perché quelle -uso il condizionale- "dovrebbero" essere già definite e sistemate col contributo dell'agenzia, prima del giorno del *Rogito*.

Un servizio eccellente, vorrebbe l'agenzia a fare da tramite esclusivo tra notaio e clienti. Questo è il *non-plus-ultra* della mediazione, perché significa avere un unico interlocutore dall'inizio alla fine del tuo percorso. Interlocutore che conosce non solo la parte riguardate le "carte", ma anche effettivamente sul posto come è messa la casa e se ci sono delle situazioni da sistemare.
Immagina avere un Notaio che ti chiama ogni 3 giorni per chiederti un documento dal comune, o che ti domanda in termini tecnici alcune questioni riguardanti la casa; e immagina viceversa avere l'agenzia che ti ha sempre seguito, che risponde al posto tuo per tutto, e che si occupa direttamente di procurare tutti i documenti che servono...

Ultimi consigli per il *Rogito* a cui tengo particolarmente.
Fatti inviare una bozza dell'atto il giorno prima: non tutti i notai lo fanno di prassi, e non tutte le agenzie sono così diligenti da richiederlo. Il giorno del rogito c'è sempre un po' d'emozione, il giorno prima avrai la possibilità di leggerlo con calma e appuntarti tutte le cose da chiedere al notaio.
Assegni circolari o bonifico bancario istantaneo irrevocabile. Sono le uniche due forme di pagamento che tutelano chi vende. Banditi assegni bancari staccati dal libretto (a parte per pagare il notaio).
Fatti rilasciare il Certificato di avvenuta stipula. E' il primo documento ufficiale rilasciato dal notaio al termine dell'atto. Per la copia ufficiale bisogna attendere qualche settimana, il tempo di registrare l'atto all'Agenzia delle Entrate e trascriverlo all'Agenzia del Territorio. Sarà cura del notaio inviarne poi una copia a casa o via mail.

Monselice, via San Vio
Appartamento con due camere da letto e garage doppio, all'interno del residence Bellavista

Al primo piano, con tre lati liberi di esposizione al sole. Siamo in uno dei contesti più ricercati di Monselice, per la tranquillità, la posizione vicina al centro, il Montericco sullo sfondo. L'ideale per la persona anziana che vive fuori, e che necessita dei servizi a portata di mano.

55.000 Euro

Tribano, via Gambarare

Casa rurale, porzione di testa, oltre 200 metri quadrati di superficie. Sulla strada verso Monselice

Una vecchia casa da restaurare, lo stile tipico delle case venete di campagna, la possibilità di ricavare un gioiellino. Spazi enormi, sia dentro sia fuori: una corte privata di oltre 1000 mq, sviluppata soprattutto sul retro, per chi è a caccia di tranquillità e di privacy.

SPECIALIZZATI NELLE EREDITÀ... A PARTIRE DAL PREZZO!

di Elena Rosa

Il prezzo di una casa -quando si tratta della casa ereditata dai genitori- assume una valenza che va oltre il semplice conto matematico prendo tot./cosa posso comprare con questi soldi.
Vendo per cambiare casa: il prezzo di vendita è puramente capire quanto mi rimane in tasca, e quanto posso arrivare a spendere per la nuova casa.
Vendo perché gli affitti non tirano più come una volta: il prezzo di vendita serve a calcolare cosa conviene fare; l'investimento su una seconda casa produce questo, realizzo tot. soldi da girare su altri investimenti, tiro una riga e decido cosa fare.

Ma vendere una casa ereditata, e soprattutto se si tratta di quella dei genitori, non sarà mai una questione puramente di numeri e di matematica! C'è un carico emotivo che attanaglia i pensieri e le decisioni dei figli che hanno ereditato, che rimanere *impassibili* è impossibile.

Per carità, chi più chi meno.
C'è quello un po' più menefreghista che avrebbe fatto il giro delle agenzie la settimana dopo il funerale. C'è quello che ha abitato coi genitori fino all'altro ieri, e che anche tra 10 anni il suo pensiero sarà sempre lì. C'è quello che si è sposato trent'anni fa e si è trasferito lontano, che quella casa la vedeva solo a Natale e a Pasqua quando ci si riuniva in famiglia per le feste. C'è chi invece ha accudito mamma e papà fino all'ultimo giorno.

Ognuno a modo suo, ma la casa dei genitori è pur sempre la vendita più difficile della vita.
Anche perché non si è quasi mai da soli, e oltre a fratelli e sorelle, che ci mettono bocca ci sono anche mariti, mogli, cognati e nipoti. *Un bel casìn!*

Di *eredità* ne ho trattate tante in tutti questi anni, e anche se col tempo mi sono proprio *specializzata* su questo settore del mio lavoro, posso assicurarti che non ce né una, identica all'altra.
Le idee, le persone coinvolte, chi anche se non è proprietario va coinvolto lo stesso, i progetti su quella casa, il legame affettivo, sono sempre diversi: ci vuole tanta capacità di ascoltare e tanto tatto, quando è ora di esprimersi suggerendo la miglior soluzione possibile per tutti.

Te ne racconto una capitata qualche settimana fa.
Fratello e sorella, due persone squisite che vanno d'amore e d'accordo. Casa libera da un annetto, mancata la mamma l'autunno scorso, il tempo di fare le carte e poi assolutamente l'idea di procedere con la vendita. Tanto ognuno ha la sua casa, i figli ancora giovani per pensare a loro, nessun interesse di tenerla, anche perché da un anno sono solo un sacco di tasse buttate.
Arrivati al dunque di mettere in vendita, Massimo che gli viene il magone e mi chiede qualche giorno di tempo prima di firmare.
Sai quante agenzie se ne sarebbero sbattute, insistendo alla morte per fargli firmare un pezzo di carta?! Invece mi sono messa lì ad ascoltarlo, comprendendo la sua situazione, e rassicurandolo sul fatto che poteva serenamente prendersi qualche giorno. Che non mi aveva fatto perdere tempo e che non doveva assolutamente preoccuparsi di nulla.

Questo per dirti che, decidere sulla vendita della casa dei genitori, non è la gara di un giorno, partenza-traguardo, si fa così, questi i passaggi, questo il tempo che ci vuole, fine e stop.
La vendita di un'eredità assomiglia più a *un percorso a tappe*. Tra l'altro, un percorso che dura mesi, se non anni, e dove le 'tappe di salita', superano di gran lunga quelle 'pianeggianti'.

Per alcune di queste 'tappe' servirà addirittura rallentare, per attendere il 'compagno di squadra' (tuo fratello? tua sorella?), che altrimenti rischia di 'perdersi' durante il tragitto.
Ogni percorso è a sé, perché le dinamiche e gli ostacoli che si presentano 'durante', sono dei più svariati. Non c'è una scienza esatta che determina quanto tempo serve per arrivare in fondo.

E' per tutte queste considerazioni che non sentirai mai dalla mia bocca pronunciare *"è il momento migliore"* per vendere la casa che hai ereditato: ogni eredità ha il proprio "momento migliore" per partire con la vendita, e non c'entra niente come sta andando il mercato fuori, ma se siete *tutti convinti* di fare questo passo.

Ti do solo due dati, certi, constatati in questi 13 anni d'agenzia a Monselice.
3 case ereditate su 4, alla fine vengono vendute (per l'esattezza il 73% degli immobili ereditati), e di media sono necessari 3 anni e mezzo o poco più. Pardon, non tre anni e mezzo per vendere, sarebbe assurdo, ma 3 anni e mezzo da quando uno eredita a quando effettivamente vende. Con tutto il tempo di mezzo necessario per decidere cosa fare!

Sono dati significativi, perché da una parte potremo affermare che *"quasi tutte le case ereditate a un certo punto vengono vendute"*, e dall'altra che *"per arrivare a una decisione definitiva, di tempo ne passa, e parecchio"*.

Con tutte le conseguenze che questo comporta: immagina solo quanti soldi di tasse vengono sprecati su una casa che comunque alla fine andrà venduta. Oppure il tempo che ci passi per andare ad aprire, a accendere il riscaldamento, a tenere un attimo in ordine l'esterno.

La vendita di un'eredità, è una delle situazioni più delicate in assoluto anche per noi agenti immobiliari.
Mi riallaccio alla questione del "momento migliore" per vendere di cui ti parlavo poco fa. Per l'agenzia è sempre il momento migliore per vendere, perché *vendere-case* è il nostro lavoro.

Il problema è che nelle eredità c'è un momento preciso in cui mettere in vendita, ed è quando tutti gli eredi sono stra-convinti di partire.
Quando anche il fratello più legato affettivamente, fa quello scattino mentale, dove capisce che i ricordi dei tempi andati sono una cosa, e la casa fine a se stessa è un'altra; dove capisce che i ricordi non si cancelleranno mai, e che non è certo tenendo la casa che si può tornare indietro nel tempo.

Ma la *massa* di agenti immobiliari, tratta l'eredità, come trattare qualsiasi altro affare immobiliare: un conto matematico, tot. soldi da prendere, tot. soldi che si svaluta all'anno, tot. soldi che si spendono di tasse = meglio mettere in vendita e combinare subito l'affare.
La *massa* di agenti immobiliari, se ne sbatte del percorso, se ne sbatte di parlare con tutti gli eredi, se ne frega se c'è quello più titubante di mezzo. L'importante è avere una casa in più in vetrina, e una possibilità in più di lavorare.
Te lo dico per certo, perché sai quanti *Massimo* passano per CasaLab, e quanti *nodi in gola* ho affrontato quando parlo del percorso per vendere un'eredità, che dopo qualche settimana finiscono nei siti della concorrenza?

Sai come risolvono il problema degli eredi poco convinti le agenzie in genere?!
"Dimmi quanto vuoi prendere, e proviamo a mettere in vendita"
Mettono davanti le aspettative dei proprietari, e che aspettative possono avere persone che *1*-non hanno i dati per valutare perché non è il loro lavoro, e *2*-ci mettono sopra inevitabilmente quel valore affettivo naturale, visto che si tratta dei sacrifici dei genitori.

Lo fanno apposta, sia chiaro. E' il primo passo di una strategia predefinita, dove l'obiettivo è quello di piazzare quanto prima la casa in vetrina, iniziando poi a bombardare i proprietari di stupidate per abbassare il prezzo, con la speranza di prenderli alla lunga per sfinimento.

Ma secondo te, un professionista con la P maiuscola, si affida alle aspettative dei proprietari per calcolare il prezzo? O ti porta dati concreti per dirti chiaramente quanto si può prendere?!

Si ok, metti in vendita prima o dopo, metti il prezzo giusto all'inizio o arrivaci dopo, tanto sempre lì si vende, sempre quella è la cifra. Sbagliatissimo!
Nel senso che un conto è vendere sereno, partire quando si è tutti pronti (emotivamente), e farlo da un prezzo equo di mercato: magari così, si riesce anche a spuntare qualcosina in più, investendo un po' in pubblicità e creando una sorta di "gara all'acquisto" tra papabili interessati.
Un conto è arrivarci dopo -immagina- un anno di visite, di telefonate asfissianti per abbassare, della casa che è finita sulla bocca di tutti, di vicini che chiacchierano troppo "guarda che ha abbassato il prezzo" "guarda i genitori hanno fatto tanto, e i figli si mangiano tutto" ecc. ecc.

Chi mette in vendita troppo presto, chi "intanto proviamo, e ad abbassare si fa sempre ora", alla fine vende per carità, ma non di certo realizzando il miglior prezzo possibile!
E questo succede ai tantissimi che abboccano al tranello delle agenzie di cui ti parlavo prima, quelle che se ne sbattono di incontrarvi tutti, di capire se c'è qualcuno degli eredi ancora un po' indietro nel percorso, quelle che ascoltano la tua aspettativa e il massimo è "proviamoci, magari 5/10 in meno sarebbe più giusto, ma intanto vediamo come risponde il mercato".

Come evitare di farsi trarre in inganno?
C'è sempre e solo un unico consiglio, che nel nostro settore vale un po' per tutti gli affari di vendita, ma nel caso delle eredità vale *doppio* perché evita un sacco di beghe e malumori tra eredi, durante il percorso.
Come viene valutata questa benedetta casa?
Se andiamo avanti, se siamo tutti d'accordo per vendere, come viene calcolato il prezzo?

Queste sono le domande da porre, per capire se davanti ho qualcuno che ha a cuore la mia vendita, o se è li semplicemente per convincermi a firmare un incarico, e poi col tempo il prezzo lo farà un po' alla volta il mercato (*S-vendendo* ovviamente).

Un'agenzia che risponderà a queste domande, presentandomi un metodo di valutazione basato su dati concreti, reperibili esclusivamente tramite un lavoro di studio lungo e certosino, mi garantisce più affidabilità, rispetto a chi basa tutto su due dati al pc, un valore al mq, o -peggio ancora- "dimmi quanto vuoi prendere, 5/10 in meno e quello è il prezzo".

Il metodo di valutazione, nel caso di un'eredità, è una sorta di *cartina tornasole* del percorso che intende compiere quest'agenzia con i proprietari di quella casa: chi è quel pazzo che andrebbe ad investire così tanto tempo, per una stima così accurata, se prima non ha affrontato e scollinato tutte le tappe del percorso, fianco a fianco con ognuno degli eredi, approfondendo con tutti il reale interesse a procedere?!

Faccio un esempio.
Se c'è uno degli eredi che non è così convinto di vendere adesso, un'agenzia che lavora così, che il prezzo è l'ultima delle tappe del percorso, sicuramente potrebbe aiutare a far emergere prima i motivi. Aiutando chi è più convinto a portare le sue ragioni, e lasciando spazio alle perplessità di chi è più incerto sul da farsi, per trovare alla lunga un punto d'equilibrio che sia soddisfacente per tutti.
Al contrario, un'agenzia che si adatta alle richieste dei proprietari, senza dare un parere professionale sulla questione-prezzo, o facendolo in maniera avventata all'inizio del percorso, rischia esclusivamente di far del male ai rapporti interni. Buttando -oggi- fumo negli occhi, ma finendo -più avanti- per riaccendere la miccia dei *"te l'avevo detto"*, nel momento in cui toccherà abbassare pur di trovare una soluzione per questa vendita. Con tutte le relative conseguenze per un rapporto famigliare che verrà ulteriormente compromesso.

Ricapitolando quindi.
Eredità, devono essere trattate da agenzie specializzate a farlo.
Per scoprire quali sono, la via più semplice è quella di chiedere come valutano.
Se valutano con dati concreti, hai altissime probabilità che arrivino in fondo solo al termine di un percorso.
Percorso che può durare tanto o poco non importa, ma purché condiviso con tutti gli eredi, e dove gli ostacoli/perplessità/dubbi/timori di tutti vanno affrontati prima della messa in vendita.

Se ti trovi in una situazione simile, una casa ereditata, con i fratelli/sorelle/nipoti/parenti vari che non hai ancora ben capito cosa vogliano fare, primo consiglio è quello di cercare un'agenzia specializzata nelle eredità, e fissare un primo colloquio informativo.
Puoi essere anche da solo, senza coinvolgere nessun altro, giusto per reperire un po' d'informazioni sul 'come' potrebbero aiutarti per questa casa, ma soprattutto per le "questioni interne" da affrontare.
Poi il prezzo arriva, la valutazione arriva, e sarà la conseguenza di un equilibrio di idee tra tutte le persone coinvolte in questa eredità.

facebook

"CasaLab: un nome, una garanzia!
Staff serio, preparato e professionale.
Ti fanno sentire in buone mani, soprattutto se non sei molto esperto della vendita/acquisti d'immobili"

Ricordo ancora quella prima mail del 3 gennaio di quest'anno
Mariateresa che ci contatta per la vendita della casa dei genitori a Monselice, chiedendoci nello specifico se lavoriamo con l'Esclusiva
«Si Mariateresa, noi lavoriamo esclusivamente in Esclusiva!»

Il primo appuntamento qualche settimana più tardi, le sue brutte esperienze precedenti con le agenzie immobiliari, i raggiri presi a Este e a Albignasego, i continui ribassi sul prezzo dopo aver firmato l'esclusiva ai franchising
Il racconto delle nostra storia, delle nostre scelte, perché anni fa siamo usciti dal franchising, e come abbiamo ideato un sistema di vendita tutto nostro
⬇⬇⬇
https://www.casamonselice.com/la-nostra-storia/
⬆⬆⬆
E poi le rassicurazioni sul metodo di valutazione CasaLab, di come, con esempi concreti di case vendute, e con le richieste di chi cerca effettivamente da comprare, arriviamo a periziare il miglior prezzo di mercato
⬇⬇⬇
https://www.casamonselice.com/valutazione-commerciale/
⬆⬆⬆
La fiducia di darci l'esclusiva per la casa dei genitori, nonostante le fregature prese in passato dalla concorrenza
La responsabilità di ripagare la sua fiducia, perché ok vendere, ok guadagnare la provvigione, ma vuoi mettere la soddisfazione di ribaltare la considerazione che aveva delle agenzie, prima di conoscerci?!

Missione compiuta
✅01 Marzo l'incarico di vendita
✅10 Marzo il lancio ufficiale della pubblicità
✅25 Marzo trovato l'acquirente
✅12 Aprile firmato il preliminare
✅27 Luglio firmato il rogito dal notaio
...e se vuoi anche te ricrederti sulle agenzie immobiliari, testando il nostro sistema di vendita, fai come Mariateresa... Fissa un appuntamento in agenzia, e scopri quali sono i nostri punti di forza!
⬇⬇⬇
https://www.casamonselice.com/perche-su-appuntamento/
⬆⬆⬆
Vedrai che non te ne pentirai

80.000 Euro

Monselice, via Portavallesella
Ultimo piano, due camere, con soggiorno e cucina separati. Completo di garage e cantina
Il primo acquisto per una giovane coppia che non vuole sperperare i suoi soldi in affitto. Viene ceduto con la cucina già compresa nel prezzo.

DANGER!
PERICOLO DI SVENDITA

COME LE AGENZIE SI SPUTTANANO LA TUA CASA, LASCIANDOTI UN FARDELLO DI PROBLEMI

di Filippo Molon

Dopo l'ennesima "palla" che gli hanno raccontato al proprietario di una casa da vendere, ho deciso di vuotare il sacco. E' arrivato il momento di mettere con le spalle al muro una certa "concorrenza".

Sai perché lo faccio?!
Motivo numero 1. Parliamo di case, di sacrifici di una vita, parliamo di parecchie migliaia di euro, non di bruscolini. Se riesco a salvare anche un solo venditore dalle grinfie di queste mezze cartucce, avrò contribuito a salvaguardare il suo patrimonio.
Motivo numero 2. Parliamo della mia professione, e sapere che in giro si parla male delle agenzie immobiliari, perché c'è gente nel settore che lavora *alla cazzum*, non mi sta più bene.

Vado dritto al punto, sperando non sia capitata anche te la stessa situazione.
Casa a San Cosma (frazione di Monselice, *ndr*) in vendita da un anno con questa agenzia. Prezzo di partenza alto, ma eviterei la questione. Di articoli su come si valuta una casa ne abbiamo scritti a bizzeffe.
Dopo 12 mesi di incarico, la bellezza di 93 clienti portati a vedere questa casa, in mezzo anche 2 ribassi del prezzo, la casa ancora lì ferma, e la colpa di chi è?!?! *Del mercato che non tira, e delle banche che non danno soldi!*

Quando il signor Oscar (uso un nome di fantasia) me l'ha detto, non volevo crederci.
Ora -o i dati dell'Agenzia delle Entrate sulle compravendite, e i numeri della Banca d'Italia sull'erogato dei mutui- sono farlocchi, oppure -quella del "mercato che non tira", e delle "banche che non danno soldi"- è la solita cagata.
Direi che tra dati reali, e lo sproloquiare giustificazioni, per me hanno sempre ragione i numeri.

Queste frasi-fatte sul *mercato* e sulle *banche*, sono il frutto di un sistema di lavoro che è marcio dentro.
Figlio di un'epoca passata, figlio di un modo di "fare agenzia immobiliare" che nasce negli anni '80, che si espande con la diffusione dei franchising immobiliari, che cavalca il periodo d'oro dei primi anni 2000, ma che oggi, con "l'informazione" disponibile h24 tra internet, app, social network, finirà -si spera- per essere spazzato via.

Torniamo a vent'anni fa. Uno, per tenersi aggiornato sul mercato, doveva per forza comprare Il Sole 24 Ore.
Chi è che lo faceva?! Forse solo gli investitori.
Le agenzie dell'epoca, avevano campo libero. Girarci intorno, giocando sull'ignoranza in materia del cliente medio, era un attimo.
Oggi -due clic sullo schermo del telefonino- e in tempo reale hai decine e decine di pagine di informazioni da leggere su quello specifico argomento.

Cerca su Google *'mercato immobiliare 2021'*.
Vedrai che le compravendite sono in aumento, che i prezzi sono stabili -1 o 2 punti percentuali di oscillazione non fanno una gran differenza- e le banche continuano a sostenere il mercato mantenendo tassi di mutuo molto bassi.

Non do neanche la colpa a Oscar, se per un anno si è bevuto le idiozie di questa agenzia.
Quando sei lì con la casa in vendita, questi ti portano clienti, sono anche bravi a parlare e a raccontarla, è normale avere fiducia, sperando prima o poi di trovare il cliente giusto. Per il proprietario di una casa in vendita, ogni visita, ogni cliente, ma -ancor prima- ogni telefonata dell'agenzia per fissare un appuntamento, rappresenta un barlume di speranza. *«Dai che è la volta buona!»*

93 clienti sono tanta roba però. Ma anche fossero stati trenta o quaranta, sono comunque un numero esagerato di visite per vendere.
Puoi anche essere in pensione e non avere nient'altro da fare che aprire e chiudere casa, ma dopo un po' diventa logorante. Apri, sistema, fai trovare in ordine, pulisci.

QUANDO TI DICO CHE LA CONCORRENZA SVENDE...

Il primo incontro con Renato, a settembre del 2020
La sua casa in vendita da quasi un anno con un'agenzia di Monselice
Sai, una di quelle che ti conquistano perché fanno parte di un grosso gruppo di agenzie, e quindi hanno molte più probabilità degli altri di vendere

Quando ci incontriamo la prima volta, mi sembra di rivivere il solito film
«Quasi un anno in pubblicità, all'inizio tante promesse, ma poi fatti concreti!»

E' il classico sistema del 95% delle agenzie immobiliari in Italia
All'inizio ti conquistano col prezzo, assecondando le tue aspettative, raccontandoti che hanno venduto questo e quell'altro, il tutto condito da larghi sorrisi e pacche sulle spalle
E' tutto organizzato fin dall'inizio, per farti cadere nella loro trappola

RIBASSO, RIBASSO, RIBASSO

Questo è l'unico sistema di vendita che conoscono queste agenziette...

E oggi ancora non lo sai, ma ti assicuro che più passa il tempo, e più inizi a vacillare
Figurati che a Renato hanno fatto vedere un'offerta a 100mila, su 145mila di prezzo pubblicizzato

Per fortuna lui non ha vacillato, e al termine dell'anno concordato con la concorrenza, non ha esitato a rivolgersi a noi per una valutazione corretta
"120mila, questo è quello che puoi prendere..."

Altre case simili vendute di recente

Disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti
Questi sono gli unici dati da considerare quando è ora di valutare una casa
"altro che i 100mila che ti hanno proposto, se li accettavi finivi per regalare un affare d'oro a chi comprava!"

E se a gennaio Renato ripartiva con tutto il tram-tram per rimettersi in gioco con noi, a Luglio la soddisfazione di aver già rogitato e concluso tutto
In sei mesi e mezzo, quello che la concorrenza non aveva neanche lontanamente sfiorato in un anno...
...ah, e a 120.000, neanche un euro di meno del prezzo concordato!!

Se ti trovi anche te nella stessa situazione, manda a quel paese chi ti chiama ogni 15 giorni per ribassare il prezzo, e contattaci per una consulenza
Insieme vedremo come fare, per risollevare le sorti della tua casa in vendita!

PS Basta un messaggino WhatsApp al 3459904715, con nome-cognome e dove si trova la tua casa in vendita

Monselice, via Rialto
Già libero! Appartamento primo piano, con due stanze da letto, in uno dei quartieri top
Da comprare e mettere a reddito. Dimensioni perfette+zona richiestissima per la vicinanza all'autostrada. Non lasciartelo scappare!

Questa di Oscar ad esempio, è una casa singola che ha ereditato. Quindi, parti da casa sua, disponibilità qualsiasi giorno e qualsiasi ora, vieni fino a San Cosma, apri 15 o 20 balconi, togli un po' di *scarpìe*, sistema un po' fuori in giardino, una volta al mese taglia l'erba, e tutto per non aver ancora venduto.

«Lascio le chiavi all'agenzia e che si arrangino loro».
Ma secondo te, se questi non hanno avuto un po' d'amore per il proprio tempo -perché hai idea quanto ce ne vuole per portare 93 persone (?!)- prova a pensare se avranno un po' d'amore per far trovare tutto perfetto, ordinato, balconi aperti, quando è ora di portare la gente a vedere la tua casa...
Peggio ancora lasciargli le chiavi a *questi*, perché perdi anche quel minimo di controllo sulle visite e sulla gente portata.

E qui arriviamo al nocciolo della questione.
L'ho definito *un sistema marcio* all'inizio. Perdonami, ma non trovo davvero definizioni migliori. Hai modi diversi di considerare un professionista -o presunto tale- che ti sta sputtanando la casa sul mercato, per i suoi spudorati interessi?

Hai idea gli strascichi negativi per te e per la tua casa, dopo un anno di visite portate alla trallallero, senza capo ne coda?!
Ma ti pare che -se ti parlo della casa prima in agenzia, gli faccio un bel servizio fotografico, spiego tutto per filo e per segno a livello tecnico, gli scrivo anche nell'annuncio dove si trova- servono 93 visite per trovare un cliente interessato?!
O dentro quell'agenzia lavorano degli incapaci -ma proprio tutti è impossibile- o semplicemente stanno applicando un sistema corrotto: puntare tutto sullo sfinire il proprietario, per poi svendere la casa a chi gli fa più comodo...

Ed è quello che capita il più delle volte!
Un anno che apri casa tua a cani e porci, un anno che ti senti ripetere che il mercato è giù e che le banche non danno mutui, un anno che ti raccontano la favoletta che è meglio ribassare un pochettino il prezzo per darsi delle nuove opportunità, e poi magicamente -in extremis- salta fuori il coniglio dal cilindro con un'offerta d'acquisto più bassa.
A quel punto non è neanche più una questione di soldi, di prendere il giusto, di mille in più o mille in meno. Basta vendere e chiudere la questione. Se anche ci hai rimesso economicamente poco importa. Ne guadagni in salute.

Non accettare significa sorbirsi le conseguenze di questo sistema operativo. Anche se a volte, *per principio*, bisognerebbe rispedire al mittente l'offerta.
Quali sono queste conseguenze? Una casa ancora da vendere, la vendita sulla bocca di tutti, il passaparola negativo che si espande a macchia d'olio e che via-via si fa sempre più ricco di nuovi dettagli puramente inventati. Lo sai com'è la gente, i vicini, quelli che ti conoscono, su queste cose. Non è per niente simpatico quando la gente sparla senza sapere, ma purtroppo, dopo 93 persone portate, è anche normale che succeda.
Questo per quanto riguarda te come persona.

Poi c'è anche quella parte puramente di vendita e di realizzo economico, notevolmente compromessa da quanto accaduto in quest'anno.
Perso completamente *l'effetto-novità* in termini pubblicitari, risollevare le sorti di questa casa è compito davvero arduo. Bruciati 93 potenziali acquirenti, trovarne altri, capisci bene che la gente che spende non è che spunta fuori come i funghi nel bosco.

E non sono sicuramente scelte azzeccate, ne darla in mano a più agenzie, ne piazzare un cartello vendesi attaccato la recinzione.
Già è finita sulla bocca di tutti lo stesso, figurati vederla in vetrina da 3 o 4 agenzie diverse, che pare hai una fretta matta di vendere. O col cartelletto privato, che così i vicini hanno anche modo di pensare che sia stata l'agenzia a mollarti perché hai richieste folli.

Cosa fare a questo punto?
Primo passaggio, ammettere a te stesso che hai fatto un errore. Ti sei affidato ai primi *scappati di casa* che sono venuti a suonarti il campanello, senza leggere un minimo di recensioni, senza sviscerare il loro sistema operativo, facendoti imbambolare da un sacco di belle parole, ma senza approfondire i fatti.

Secondo passaggio, rimediare all'errore, affidando le sorti della tua casa a qualcuno che saprà rivalutarne l'impatto in termini pubblicitari. Dopo 30 o 40 visite, non occorre neanche arrivare alle 93 di Oscar -li siamo a livelli allucinanti- devi trovare un'agenzia che ti garantisca un investimento in termini di marketing e di diffusione pubblicitaria da *Serie A*.

Giusto per restare in tema e usare una metafora, il tuo campionato non può più restare quello dell'oratorio, dove la tua casa è pubblicizzata su un volantino, sue due siti in croce, quattro foto fatte anche da cani, e via.
Devi espanderti, devi metterla in risalto a livello almeno provinciale, per attirare l'interesse di clienti da fuori, clienti che non l'hanno mai vista prima, e su cui poterti giocare quell'*effetto-novità*, condizione imprescindibile per realizzare il miglior prezzo possibile.
Gli strumenti per farlo esistono, bisogna conoscerli, bisogna saperli adoperare, bisogna avere qualcuno in agenzia dedicato h24 a questo. Vendere, e Vendere al Prezzo più Alto di mercato, sono due sport diversi.

Con Oscar abbiamo pianificato il rilancio della sua casa in vendita. Prima di Ferragosto, era già bella che venduta. 5 visite, cliente interessato, preliminare fatto e rogito a fine anno.
Dopo un anno di passione, aver concluso tutto in un mese e mezzo, ci scapperà anche la cena di pesce.

E la tua casa, cosa dici, che sia tempo di rilanciarla sul mercato??
Dai che per fine 2021 sistemiamo la questione!
Ti aspetto in agenzia, abbiamo ancora tutto il tempo per farcela prima di Natale!

CARTOLINE DALLE VACANZE...

un'estate 2021 di clienti da ricordare

grafica e stampa futuramaonline.com

CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

Monselice Via C. Colombo, 71 (vicino al C.C. Airone)
Tel. 0429 767 302
www.casamonselice.com | www.vendocasaoggi.com
CasaLab Monselice | casalab_monselice
CasaLab Monselice