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

UNA CERTEZZA CHIAMATA CASA

LA SCALA DELLE PRIORITÀ STRAVOLTA DALLA PANDEMIA, E L'AUGURIO CHE IL 2022 SIA L'ANNO BUONO ANCHE PER TE

Nell'intimità del mio studio a casa -sto trascorrendo qualche giorno in famiglia prima di rituffarmi nella quotidianità d'agenzia- tocca a me tracciare un bilancio di quello che è stato l'anno appena concluso.

Ma prima, vorrei porgere un augurio per questo 2022. Da parte mia e di tutto il mio staff.
Mi rivolgo a 360° a clienti, vecchi e nuovi. A chi ha avuto a che fare con noi in tutti questi anni.
A chi semplicemente ci conosce. A chi abbiamo sentito anche una volta sola. A chi ci legge ogni mese, anche se non deve né vendere né comprare.

Un augurio ai colleghi che hanno collaborato con noi.
Abbiamo fatto tanti affari insieme lo scorso anno, e sono orgoglioso che apprezziate il nostro modo di fare e intendere il mercato delle vendite. Mettere al centro il cliente, la sua soddisfazione, la sua casa, credo sia il viatico per un futuro sereno e prosperoso.

Ma un augurio anche a quella fetta di concorrenza che ci detesta, e che rifiuta la collaborazione.
So che ci leggete sempre, quindi ne approfitto. Non è mai troppo tardi per cambiare. Per venirsi incontro. Il cliente viene prima di qualsiasi marchio, dell'azienda, delle regole intransigenti.

E quindi, che 2021 è stato per CasaLab, per il mercato immobiliare, per il mondo delle compravendite?

Ho una definizione che calza a pennello per descrivere in generale il 2021.
Un anno di enormi incertezze, che ci ha permesso di riscoprire le certezze importanti della vita.

Le *incertezze* ovviamente, sono tutte quelle legate a questa pandemia.
Al momento storico che stiamo vivendo. Al timore di non sapere ancora quando finisce. Alle preoccupazioni per il futuro delle nuove generazioni.

E ci attacchiamo come calamite a quelle poche *certezze* che ci circondano.
La famiglia, le amicizie, il piacere di stare insieme e di condividere il proprio tempo con chi ci fa star bene. Ma anche il lavoro, abbiamo riscoperto l'importanza di avere un buon posto di lavoro e un'azienda sana alle spalle.

E poi la Casa.
Quella Casa tornata a rappresentare la sua idea originaria. Quella di riparo, di protezione, di luogo sicuro per sé stessi e per la propria famiglia.
Una Casa che si rivela ai primissimi posti nei sogni e nelle ambizioni dei giovani, dopo che per troppo tempo siamo rimasti attratti da cose ben più futili.

Il 2021 è stato un vero e proprio anno di grazia per il settore immobiliare.
I primi dati che trapelano sono di oltre 700.000 compravendite residenziali in Italia. Il che significa un +40/45% rispetto l'anno precedente.
Nessuno avrebbe mai immaginato un rimbalzo di questo tipo, anche perché -a conti fatti- siamo ancora nel bel mezzo del caos!

Ma appunto, si tratta di una conseguenza degli effetti della pandemia nella testa delle persone.
Meglio spendere i soldi per una casa che resta una vita, piuttosto che buttarli su cose meno durature. Meglio investire i risparmi sul futuro dei figli, aiutarli a comprare, piuttosto che si bruciano interi stipendi in affitto. Meglio cambiare casa, avere una stanza in più, vendere l'appartamento e trovare una casa con un po' di giardino, piuttosto che spenderli per il macchinone nuovo ogni 3 anni.

E' proprio cambiata la mentalità delle famiglie, e la scala di priorità.
Abbiamo respirato tantissimo questa cosa l'anno scorso. Soprattutto nel *cambio-casa*.

Le richieste di famiglie che desiderano spostarsi e trovare una casa migliore di quella dove abitano attualmente, sono aumentate del 53% rispetto l'anno precedente.
E' un dato eclatante. Perché significa che da una parte, è pur vero che c'è paura, c'è incertezza. Ma dall'altra, c'è la voglia di coltivare il sogno per un futuro migliore.
E in termini pratici, evidenzia come il mercato del lavoro supporta questi sogni, che le aziende non si sono fermate, che gli stipendi danno fiducia di poter intraprendere questo percorso.

Tante famiglie qui a Monselice, hanno già completato il loro cambio.
Hanno trascorso il primo Natale nella loro nuova casa. Che bello ricevere le vostre foto d'auguri, ci riempiono il cuore di gioia. Aver contribuito a realizzare il vostro sogno è una soddisfazione incredibile.

Ma è a tutti gli altri che rivolgo il mio pensiero in apertura di questo nuovo anno.

Gennaio è il mese dei buoni propositi. E non solo in ambito immobiliare.
Gennaio rappresenta un po' il punto di partenza. Gennaio significa voltare pagina. Gennaio è tuffarsi in una nuova avventura. Gennaio è il momento di porsi degli obiettivi. Gennaio è il momento di pianificare il resto dell'anno.

Gennaio non è più tempo di rimandare.
Gennaio è tempo di agire.
Non si cambia casa dall'oggi al domani.
Non si vende in un batter d'occhio, e non si trova quella da comprare schioccando le dita.

Vuoi cambiare casa? Ti sta stretto dove abiti adesso?
Ti manca un pezzo fuori da prendere una boccata d'aria?
Sei stufo del condominio? Vuoi dare quel qualcosa in più ai tuoi figli?
Ma anche, semplicemente, credi sia arrivato il momento di toglierti una soddisfazione, e comprarti una casa più bella di quella dove abiti adesso…
Bene, non c'è tempo da perdere!
Alza la cornetta, e fissa un appuntamento con noi.
Organizziamo una consulenza, dove ci spieghi cosa ti piacerebbe trovare. Inizieremo così, mettendo un attimo i ferri in acqua senza impegno.
Tra i nostri clienti dell'anno scorso, ci sono persone che hanno cambiato casa, iniziando un po' così, senza troppe aspettative. E invece eccoli là, il primo Natale, il primo Capodanno, nella loro nuova casa.

Gennaio-Febbraio al massimo, sono i mesi buoni per partire.
E chissà, questo 2022 potrebbe trasformarsi nell'anno più bello della tua vita.
L'anno dei sogni "immobiliari" che si realizzano…

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 Gennaio
IL SERVIZIO-VIDEO È GRATIS!

COMPRARE CASA SENZA STRESS

5 (+1) MOTIVI PER CUI LE FAMIGLIE SCELGONO DI FARLO CON NOI

Comprare casa il più delle volte è davvero snervante. E non è neanche tanto la burocrazia, gli adempimenti, il conto corrente svuotato, il trasloco.
Il periodo che ti fa proprio uscire di testa, è quando ti metti a cercare.

All'inizio sembra anche carino dedicare sabati e domeniche, attaccato ai siti delle agenzie. Organizzare appuntamenti. Girare in macchina per vedere se è spuntato qualche cartello nuovo.
Ma solo all'inizio. Tempo che ti fai un'idea di cosa c'è in giro, di quanto è difficile trovare quella giusta, delle prime discussioni in famiglia, e il "carino" svanisce.

Se hai già comprato in passato, sai bene cosa intendo. Se hai iniziato da poco la ricerca, meglio metterti in guardia anche sugli effetti collaterali.
Ci sono coppie che scoppiano. Proprio sul più bello del loro progetto di vita insieme.
Ci sono famiglie che rimangono dove sono. Proprio adesso che si erano convinte a cambiare.

Trovare la casa giusta da comprare, può diventare estenuante anche per la persona più calma e paziente del mondo.
In più, mettici anche il casino che fanno agenzie e privati quando vendono, ed ecco il quadro completo della situazione.

Ora, non voglio terrorizzarti e nemmeno farti spuntare i capelli bianchi prima del tempo. Però è bene essere consapevoli che cercare casa da comprare, non è per niente rose e fiori.

Immagino una famiglia -e mi rivolgo a loro visto che trattiamo per lo più con famiglie che cambiano casa- che già hanno pensieri coi figli, pensieri col lavoro, pensieri a far quadrare i conti, e che cercare casa -che dovrebbe essere un bel momento- si trasforma in un percorso a ostacoli.

Capisco se vai a comprare da privato, il che significa andare proprio in cerca dei casini.
Ma se pago un'agenzia, se mi affido a loro nella ricerca, almeno lì dovrei trovare un po' la strada spianata.
E invece, anche avere a che fare con le agenzie è tutto un circo.

Ho provato l'esperienza sulla mia pelle. Vedi l'annuncio di una casa che ti piace, e chiami l'agenzia che la tratta.
Gli chiedi dove si trova, e ti danno indicazioni sommarie. Gli chiedi se i metri dell'annuncio sono reali, e ti trovi una casa più piccola. Gli chiedi qualche info in più, e non hanno uno straccio di documenti da mostrare. Gli chiedi come mai questo prezzo, e scopri che non è mai stata fatta una valutazione concreta.
Poi nome e numero buttati dentro il calderone delle agenzie collegate, e così anche la scocciatura di tutti quelli che chiamano per proporti qualcosa che non centra nulla con quanto stai cercando.

Hai presente vero, di cosa sto parlando?!

In CasaLab stiamo combattendo questo *stress da ricerca*, col nostro Metodo di vendita.
Abbiamo lanciato tempo fa uno slogan: *'cambiare il vecchio modo di fare agenzia immobiliare'*. E tanto da cambiare, c'è soprattutto nel modo in cui un cliente "vive" il suo nuovo acquisto.

Il che non significa strada in discesa. Non significa eliminare le discussioni. Non significa trovare la casa perfetta schioccando le dita.
E non significa nemmeno che non saranno necessari compromessi, pur di far quadrare le necessità di tutti in famiglia.

Vivere in maniera meno stressante la ricerca, significa trovare nell'agenzia un partner trasparente ed efficiente, nel momento in cui mi propone quella che potrebbe diventare la mia prossima casa.

Per riuscirci, ho fatto riferimento prima al nostro Metodo di vendita. Di articoli sull'argomento, in questi anni ne abbiamo pubblicati a decine. Mai però, analizzati dal punto di vista di chi sta cercando casa.

Per questo, ho chiesto alle famiglie che hanno comprato casa con me l'anno scorso, di indicarmi quali fossero secondo loro, i punti di forza del sistema CasaLab.
Quali i principi che hanno apprezzato per la maggiore, durante il loro percorso d'acquisto. Per quali motivi avrebbero consigliato ad un amico di cercare casa con noi.

I risultati emersi, per noi indicano che la strada intrapresa è quella giusta. C'è da migliorare, quello sempre. Ma le regole ferree, la rigidità che adoperiamo per vagliare le proposte da mettere in vendita, viene apprezzata -e non poco- da chi spende per comprare.
E magari, per te che stai ancora cercando, potrebbe aiutarti a selezionare dove impiegare il tuo tempo.

1 SOLO IN ESCLUSIVA

Proponiamo solo abitazioni gestite in esclusiva. Che significa avere un accordo scritto tra proprietari ed agenzia, un prezzo definito, la supervisione su tutte le possibili trattative d'acquisto.
Per chi compra, significa essenzialmente due cose.
La prima. **Che effettivamente la casa è in vendita. Che quello è il prezzo. Che non ci sono altre persone che possono metter bocca o cambiare le carte in tavola.**
Dovesse arrivare un'offerta a quel prezzo, il proprietario è "obbligato" a vendere. Nel senso che se non vende, va incontro a una penale piuttosto corposa. Non è mai successo. Questo per farti capire quanto l'esclusiva sia una sorta di garanzia sulla volontà di vendere.
La seconda. **Che l'acquirente ha un minimo di respiro prima di decidere.** Non vive con l'angoscia che dopo averla vista, arriva il cliente di un'altra agenzia a soffiargli l'opportunità da sotto il naso. Spesso, scoprendo tutto solo a giochi fatti.

2 SOLO PREZZI CONFORMI LA VALUTAZIONE

Proponiamo solo abitazioni coerenti al valore di mercato. Che significa stabilire una valutazione commerciale, condividere i dati emersi col proprietario, proporla in pubblicità fin da subito ad un prezzo congruo alle richieste.
Per chi compra, sono due i vantaggi immediati.
Il primo. **Considerare esclusivamente abitazioni sulla fascia di prezzo che può spendere.** Senza sprecare tempo ed energie su proposte fuori budjet, nella speranza che prima o poi abbassano.
Ma anche viceversa. Case che non hai fissato appuntamento perché pubblicizzate a cifre troppo alte. Salvo poi scoprire che sono state vendute ad un prezzo decisamente più basso.
Il secondo. **La garanzia di spendere il giusto. Senza rischiare che le emozioni, la voglia di comprare, il venditore bravo con le parole, tradiscano la questione economica.**
E' idea condivisa per tutte le famiglie intervistate, e tra queste moltissime che hanno venduto-comprato con me, che avere la possibilità di muoversi su proposte valutate corrette, e tutte che seguono un metodo di stima univoco, ha rappresentato un incentivo di non poco conto nella scelta di procedere.

3 SOLO DOPO AVER CONTROLLATO I DOCUMENTI

Pubblicizziamo solo abitazioni che hanno superato le tre fasi per certificare la vendibilità. Reperimento documentazione mancante, analisi della situazione attuale -spesso coadiuvata da tecnici esterni- e relazione finale al proprietario sui problemi riscontrati e su come risolverli.
Quali sono gli effetti positivi per i nostri acquirenti?!
Innanzitutto. **Sapere che non troveranno fastidiose sorprese dopo.** I problemi sulle carte ci sono, le regole sono sempre più stringenti, ma un conto è avere il quadro chiaro della situazione quando ti propongo l'immobile, un conto è farti sapere poi che questo-quello-quell'altro non sono cose sistemabili.
La chiarezza burocratica all'inizio, la tranquillità che anche se c'è qualcosa di fuori posto, verrà sistemato, è uno degli elementi ritenuti più importanti dai clienti che ci hanno scelto.
Questo si traduce inoltre in tempi d'acquisto più rapidi. Che mediamente significa -con gli uffici tecnici comunali oberati di lavoro per via dei bonus edilizi- nella possibilità di accorciare di 45/60 gg la data ultima del rogito.

Monselice, via del Bosco

Appartamento al primo piano, ideale per la giovane coppia, messo davvero bene

La tua prima casa, senza passare dall'affitto. L'idea di andare a convivere entro l'anno, ma senza indebitarsi con chissà che mutui. Se tutto va bene, c'è un matrimonio e una famiglia da mettere in cantiere.
Poi, per la casa definitiva, ci sarà tempo più avanti..

di Filippo Molon

SOLO PUBBLICITÀ TRASPARENTE (4)

Pubblicizziamo solo la realtà, fornendo al cliente tutte le info necessarie prima di organizzare la visita.
Foto, video, virtual tour, indirizzo corretto, metri calpestabili. Da noi non ci sono segreti!
Apprezzatissimo da chi compra con noi, che nell'annuncio spesso e volentieri segniamo anche le caratteristiche negative. Cosa c'è che non va. Il perché di quel prezzo che sembra così basso (e poi invece si scopre semplicemente congruo una valutazione che considera anche gli elementi negativi).
Consideriamo l'ambito pubblicitario del nostro mestiere, in maniera diametralmente opposta rispetto le agenzie generiche. Occultare dati, modificare il reale, dare info sommarie, serve a queste agenzie per attrarre clienti, e giocarsi il tutto per tutto face-to-face.
Per noi invece, una pubblicità curata, minuziosa, ricca di dettagli, aiuta ad instaurare un clima di fiducia tra professionista e cliente. Noi non abbiamo niente da nascondere, e tu puoi fare una prima valutazione preliminare in autonomia. Tanto, se poi la posizione non ti interessa, se le caratteristiche non sono quelle che cercavi, non sarò di certo io a convincerti del contrario..

SOLO DATI INTERNI (5)

Questo stacca un po' dall'abitazione, e centra molto col cliente inteso come persona/tempo/famiglia.
La ricerca della casa da comprare, è un periodo dispendioso sia in termini di tempo, sia per le energie fisiche -e soprattutto mentali- che richiede.
Appoggiarsi all'agenzia, serve anche a limitare al minimo le perdite di tempo (e di pazienza), che già comunque dovrai mettere in conto.
Perché ci sono tuttora organizzazioni immobiliari che prendono i tuoi dati, li mettono dentro il sistema, e da lì possono chiamarti/disturbarti tutte le altre agenzie del 'gruppo' -proponendoti soluzioni completamente fuori dalla tua ricerca- lo trovo alquanto incomprensibile.
"Solo dati interni" riassume in termini pratici una precisa richiesta di mercato: le persone tengono alla loro privacy, intesa non tanto come vita pubblica da condividere, quanto per le rotture di scatole che comporta, mettere alla mercé di tutti il proprio numero di telefono e i propri contatti.
Da noi non riceverai mai alcuna telefonata per proporti qualcosa. E tantomeno lo faranno altri che collaborano con noi. Sarai sempre e solo tu, a valutare se quello che proponiamo è la soluzione giusta!

PRIORITÀ AI CLIENTI IN LISTA (+1)

E' quel motivo in più che spinge le famiglie che devono cambiare casa, a rivolgersi a noi per entrambe le operazioni.
Il 77% dei clienti che cambia casa, parte dalla vendita del suo, prima di trovare la casa nuova da comprare.
Questa condizione provoca ansia, e molti desistono in partenza all'idea di cambiare casa, per la paura di non trovare poi la casa giusta da comprare.
Sapere che, una volta venduta la tua, hai la priorità su qualsiasi nuova proposta in vendita con CasaLab, rappresenta un fattore determinante per superare i timori iniziali.
Non abbiamo mai costretto "sotto un ponte" nessuno, e la quasi totalità dei clienti che cambiano casa con noi, nell'arco di un mese al massimo dalla vendita, ha già trovato da comprare.
Pensa che solo l'anno scorso, 1 vendita su 3, non è nemmeno passata per la pubblicità ufficiale. Venduta al primo/max secondo cliente a cui l'abbiamo mostrata.

68.000 Euro

Monselice, via Perlasca

Bicamere con garage doppio, disponibile da subito, al primo ed ultimo piano

I tuoi soldi in banca che non rendono niente.
Una chiacchiera in più durante le feste, con quell'amico che ha investito nell'immobiliare. L'idea di mettere a frutto i tuoi risparmi. La soluzione perfetta da mettere a reddito.
In una zona che si rivaluta nel tempo.

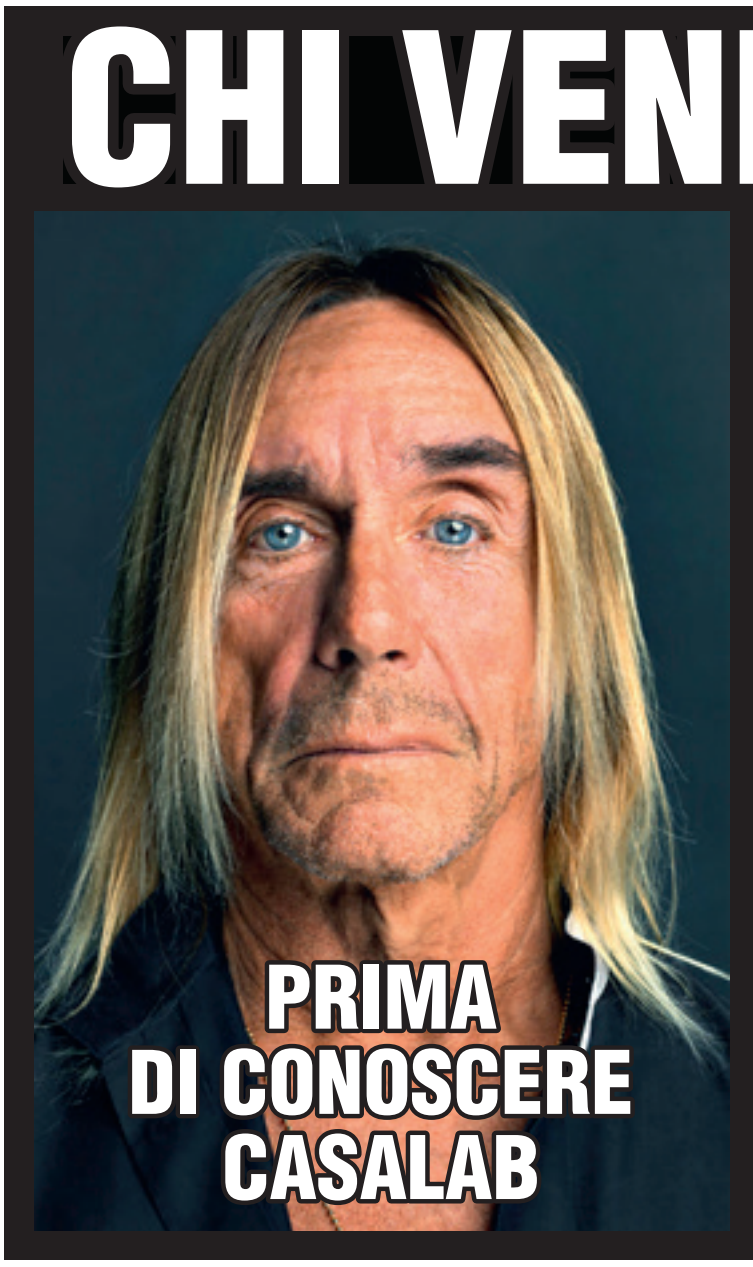
I TUOI DUBBI ← VENDERE CA

DOCUMENTI

- QUALI DOCUMENTI SERVONO PER METTERE IN VENDITA?
- COSA FACCIO SE NON TROVO/NON MI RICORDO QUALCHE DOCUMENTO?
- CHI VERIFICA SE LE CARTE SONO APPOSTO, NON BASTA IL NOTAIO ALLA FINE?
- QUANTI SOLDI DEVO SPENDERE PER CONTROLLARE I DOCUMENTI?
- POSSO FIDARMI DEI CONTROLLI FATTI QUANDO HO COMPRATO?
- SE HO FATTO DELLE MODIFICHE, FACCIO ANCORA IN TEMPO A DICHIARARLE AL CATASTO?
- E' VERO CHE NON POSSO VENDERE PRIMA DI 5 ANNI?

PREZZO

- COME FACCIO A DECIDERE IL PREZZO?
- SONO ATTENDIBILI LE STIME AL METRO QUADRO?
- POSSO FIDARMI DELLE VALUTAZIONI CALCOLATE IN INTERNET?
- SONO UGUALI LA VALUTAZIONE DEL GEOMETRA E QUELLA DELL'AGENZIA?
- QUANTO TEMPO CI VUOLE PER FARE UNA VALUTAZIONE?
- SE ASPETTO, C'È POSSIBILITÀ CHE I PREZZI SALGONO?
- PERCHÉ QUANDO VENDI COSTA POCO, E QUANDO COMPRI COSTA TANTO?



PUBBLICITÀ

- PARTO CON UN PREZZO PIÙ ALTO E METTO TRATTABILE?
- PER RISPARMIARE, NON BASTA CHE ATTACCO IL CARTELLO FUORI?
- QUANTO SI SPENDE PER PUBBLICIZZARLA IN AGENZIA?
- FOTO-ANNUNCI-INTERNET, DEVO FARE QUALCOSA O VI OCCUPATE VOI DI TUTTO?
- LA PUBBLICITÀ È UGUALE PER TUTTE LE AGENZIE?
- MEGLIO AFFIDARSI A UNO SOLO, O DARLA IN MANO A TANTE AGENZIE?
- COME FACCIO A SCEGLIERE L'AGENZIA GIUSTA?

VISITE

- QUANTE PERSONE VENGONO A VEDERE PRIMA DI TROVARE QUELLO GIUSTO?
- COME FACCIO A CAPIRE SE UNO HA I SOLDI PER COMPRARE O NO?
- C'È UN MODO DI EVITARE PERDITE DI TEMPO CON GENTE POCO INTERESSATA?
- PER LE VISITE COME MI ORGANIZZO?
- DEVO SISTEMARE E PULIRE OGNI VOLTA CHE VIENE UN CLIENTE?
- C'È QUALCOSA IN PARTICOLARE CHE DEVO SAPERE SE MI CHIEDONO?
- DA COSA CAPISCO SE UNO È INTERESSATO A COMPRARE?

ACCORDO

- QUANTA CAPARRA POSSO CHIEDERE ALL'ACQUIRENTE?
- POSSO ACCETTARE UNA PROPOSTA VINCOLATA AL MUTUO?
- SERVE UN AVVOCATO PER SCRIVERE IL PRELIMINARE?
- E' NORMALE CHE L'AGENZIA CHIEDA LA PROVVIGIONE PRIMA DEL NOTAIO?
- PERCHÉ IL NOTAIO LO SCEGLIE CHI COMPRA?
- QUALI DOCUMENTI DEVO CONSEGNARE AL NOTAIO?
- MI HANNO CHIESTO DI AVERE LE CHIAVI PRIMA, POSSO DARGLIELE?

SA NEL 2022 → LE NOSTRE RISPOSTE

DE CASA

- Il prezzo non si decide a tavolino, ma è frutto di una **valutazione accurata, basata su dati concreti e dimostrabili**. Tra questi, il confronto con abitazioni simili realmente vendute di recente, e la disponibilità di spesa accertata dei potenziali acquirenti.
- Dipende dal motivo, ma se è per mettere in vendita allora NO. I valori al metro quadrato sono **dati medi, calcolati prendendo dentro un po' di tutto**. Dall'appartamento alla villa, dal quartiere residenziale carino alla zona popolare. Il rischio è una forbice di prezzo troppo larga.
- Assolutamente NO. I siti internet generici Immobiliare. it Casa.it ecc. restituiscono prezzi calcolati sulla media di ciò che è in vendita adesso in una determinata zona. **L'inghippo è che si tratta appunto di case ancora da vendere**, e non del prezzo effettivo di vendita.
- Il geometra fa una perizia tecnica. **L'agenzia una valutazione commerciale. La differenza è enorme**. La prima si limita a calcoli matematici sui dati oggettivi (tot. mq / tot. lavori / zona / ecc).
  La seconda aggiunge alle caratteristiche oggettive, la richiesta di mercato dei potenziali acquirenti.
- Parecchio, per garantirti una valutazione affidabile. Tra la visita all'immobile, e la relazione finale al proprietario, **apriremo un tavolo di lavoro a cui partecipa l'intero staff d'agenzia**.
  In media una settimana, per un confronto interno utile a selezionare gli immobili più attinenti da comparare+sondare l'interesse dei papabili acquirenti.
- Non esistono previsioni attendibili sull'andamento dei prezzi. Per questo la stima ha validità 6 mesi. **Il consiglio è di concentrare l'attenzione sul tuo 'presente'**: hai un valido motivo per vendere adesso? Se sì, non saranno di certo uno/due punti percentuali in più in prospettiva, a fermarti .
- In genere questa è un'impressione falsata da valutazioni frettolose. Per ovviare a questa situazione, **è necessario stimare sia in vendita sia in acquisto**, col sistema valutativo basato su immobili simili già venduti+disponibilità di spesa degli acquirenti. Solo così eviti di gettare alle ortiche il sogno di cambiar casa.

- Atto di proprietà, ad esempio l'acquisto dal notaio o la successione se hai ereditato. Documenti del comune se hai fatto qualche pratica per eventuali abusi. Più in generale, serve **qualsiasi carta in tuo possesso relativa a come sei diventato proprietario, e a come è stata costruita la casa**.
- Non ti preoccupare, tutto ciò che ti chiediamo serve solo per accelerare i tempi di controllo-documenti. Puoi anche aver perso tutto, e riusciremo comunque a vendere lo stesso. Basterà firmare una delega, e **ci occuperemo noi stessi di reperire tutto**.
- Non basta il notaio, perché il notaio arriva alla fine. Quando hai già preso accordi con l'acquirente. E se c'è qualcosa di fuori posto che non puoi sistemare? Per evitare qualsiasi rischio, **i documenti vanno controllati ancor prima di pubblicizzare** la vendita, e solo da un tecnico esperto che ha visto sul posto la casa.
- **Controllo doc.+Certificazione di vendibilità, sono servizi già compresi nella provvigione**. Non devi anticipare nulla! Il Responsabile tecnico dell'agenzia, qualora riscontri situazioni da sistemare, ti sottoporrà sia le soluzioni, sia un preventivo di spesa (qualora dovessero intervenire professionisti esterni)
- Dipende quando hai comprato, ma in linea generale NO. Le leggi urbanistico-catastali-fiscali, nell'ambito correlato la compravendita, sono in continua evoluzione. Di prassi, **tutte le case affidate a CasaLab, passano tramite la certificazione documentale** prima di essere pubblicizzate.
- **Certo, l'importante è rilevare il problema in anticipo**, e preventivare tempi e costi per la sistemazione. Inoltre, farlo prima di trovare l'acquirente, permette di valutare se conviene tenere la modifica o ripristinare lo stato precedente.
- **Falso! Puoi vendere anche dopo 1 giorno che hai comprato**. Con l'unico impegno di acquistare entro un anno, un'altra casa da dichiarare come prima casa. Potrai vantare addirittura un credito sulle imposte quando riacquisti, che ti permette di pagare un po' meno dal notaio.

- L'importo della caparra è puramente un accordo tra le parti. Solitamente si tratta di un 10% del prezzo pattuito, e comunque non inferiore ai 10.000€ per cifre sotto i 100.000€. **L'importante è che si tratti di caparra confirmatoria**, che nel caso di ritiro dell'acquirente verrebbe interamente trattenuta dal proprietario.
- A tuo rischio e pericolo. **Accettare una proposta vincolata al mutuo, è come avere niente in mano**. Qualsiasi somma incassata, dovrai tornarla qualora la banca non concedesse il finanziamento. La vendita bloccata per X settimane/mesi, quando bastava che l'acquirente prendesse certezze prima.
- La scrittura del preliminare è uno dei servizi tecnici dell'agenzia, compresi nella provvigione di vendita. **Affidiamo la stesura al nostro Responsabile tecnico, e prima della sottoscrizione viene visionato dal Notaio**. Non c'è problema a fornire una bozza in anticipo, qualora volessi sottoporlo all'attenzione di persone di tua fiducia.
- A norma di legge, il diritto alla provvigione matura quando l'acquirente viene informato che la sua proposta è stata accettata (quindi addirittura prima del preliminare). Quindi è normale pagare l'agenzia prima del rogito, ma altrettanto **inserire per iscritto nel preliminare che questa deve supportare le parti fin dal Notaio**.
- **Sceglie l'acquirente, perché è l'acquirente che paga**. Chi vende non ha costi di notaio, e pure quelli relativi la cancellazione d'ipoteca del mutuo, son stati tolti. L'unica spesa che potresti avere è quella relativa l'accettazione tacita dell'eredità, ma solo se hai ereditato la casa che vendi.
- Provvediamo noi a tutto. Così come fatto dall'inizio, recuperando eventuali documenti mancanti per la certificazione di vendibilità, anche adesso non dovrai preoccuparti di nulla.
  Faremo noi da tramite col Notaio, e quindi avrai sempre un unico punto di riferimento fino al giorno del rogito.
- Solo firmando un esonero di responsabilità, e solo per eventuali misure. **Fortemente sconsigliato concedere la possibilità di inizio lavori/trasloco**, per tutto quello che potrebbe succedere finché sei ancora proprietario. Sediamoci a tavolino e troviamo una soluzione alternativa.

- Dipende. **Può capitare anche alla prima visita di vendere**. Se l'agenzia ha sondato l'interesse dei papabili clienti già in fase di valutazione, questi saranno i primissimi visitatori. Preoccupati quando superi le dieci visite, senza ricevere offerte concrete. Probabilmente sei fuori prezzo.
- Semplice, basta chiedere. E' una delle tre domande fondamentali che facciamo ai nostri clienti prima di portarli a casa tua. **Se deve farsi mutuo, prima è importante acquisire certezze in banca**. E attenzione ai mutui al 100%. Ok se la banca lo concede, ma comunque la caparra qualcuno deve anticiparla.
- Azzerare le perdite di tempo è impossibile. Ma negli anni sono stati fatti enormi passi in avanti. **L'obiettivo è di limitare le visite esclusivamente a chi cerca oggi-stesso una soluzione congrua a casa tua**. Per riuscirci sono fondamentali il pacchetto immagini/video/descrizione correlato la pubblicità, e un'intervista approfondita in agenzia prima di organizzare la visita.
- Limitiamo le visite a soli **2 momenti durante la settimana. Due giornate fisse**, sempre quelle, così non hai l'ansia costante di ricevere la telefonata dell'agenzia e doverti organizzare all'ultimo. Ti fidi e vuoi lasciarci le chiavi?! Ne avremo cura come fosse casa nostra!
- Ordine e pulizia sono due condizioni fondamentali per vendere velocemente.
  Il primo impatto condiziona il resto dell'appuntamento. Diamoci una mano a vicenda: noi -promesso- scremiamo alla fonte chi portare; per te invece, l'impegno di garantirci le condizioni di visita perfette.
- Se ci siamo noi, non ti preoccupare, **tutte le domande tecniche rispondiamo noi**. Controllare i documenti prima, serve anche a questo! Magari qualcuno potrebbe chiederti perché vendi: senza scendere nei dettagli personali, rispondi serenamente. Un proprietario che si racconta senza problemi, infonde fiducia.
- Quanto dura la visita, quante domande fa, quanto tempo si prende per dare una risposta. Se è realmente interessato, dopo il primo giro, chiede di fare un altro giro subito dopo. Ti riempie di domande, anche le più stupide. E per non farsi scappare l'occasione di comprare, **massimo 3 giorni ti chiama per sedersi a tavolino e concretizzare**.

- Assolutamente no! Funzionava anni fa, prima della crisi, ma oggi le cose sono cambiate completamente. ***Prezzo trattabile* o *Ribasso prezzo* attirano solo chi è a caccia dell'affare**. I clienti migliori cercano sicurezze, e un prezzo fisso -valutato corretto all'inizio- infonde fiducia e tranquillità di procedere con l'acquisto.
- Che risparmi quello è certo. Ma sei così sicuro con un cartello di attirare i clienti migliori? Già è molto limitativo, perché lo vede solo chi passa davanti casa tua. In più, mettici anche che **il cartello ormai è diventato sinonimo di "fretta di vendere"**.
- Così come il controllo dei documenti, anche **la pubblicità è tutta compresa nella provvigione di vendita**. Non è richiesto alcun fondo spese. Anzi, qualora al termine dell'accordo non vendiamo, oltre a non chiedere alcun rimborso, ti consegneremo gratuitamente foto-video-annunci e quant'altro possa servirti per pubblicizzare la vendita privatamente o con altre agenzie.
- **Ci occupiamo di tutto a 360°, affidandoci anche a professionisti esterni**, per garantire la qualità più alta possibile sia per le immagini che per i testi. L'unico contributo richiesto sarà per fare un po' di ordine. Ti avvisiamo qualche giorno prima di passare, così hai tutto il tempo di sistemare.
- Nì. Tutti bene o male hanno gli annunci su internet, la vetrina coi cartelli, un giornaletto. **Puoi avere gli stessi strumenti, ma un'agenzia spendere 10, e l'altra spendere 100**. Il successo di vendita, è tanto correlato all'investimento pubblicitario.
  Hai più probabilità di vendere al miglior prezzo, con l'agenzia che ti da più visibilità.
- Tante agenzie=tanto bisogno di vendere in fretta. E anche se non è così, è quello che pensa chi compra. Quindi **meglio un'agenzia sola, ma che collabora con tutti**: una sorta di 'esclusiva pubblicitaria'. Permette all'agenzia di investire al top sulla promozione. E a te, di tenere aperte tutte le porte, senza il rischio di dare impressioni sbagliate.
- **Poche case in vendita + Recensioni dei clienti**. Meglio chi ha 10/15 case in pubblicità, e gli da il giro spesso. Avrà più tempo da dedicare alla tua, e troverai più spazio negli strumenti promozionali. E poi, leggere cosa scrivono i clienti sui social. Un po' come il vecchio passaparola, senza neanche scomodarti da casa.

UNA GRANA CHIAMATA EREDITÀ

COME EVITARE DI FINIRE NEL VORTICE DELLA SVENDITA

di Elena Rosa

"Almeno mi sono tolto un pensiero! Peccato non averti conosciuta prima.."

Negli occhi di Walter, quel giorno fuori dallo studio del notaio, un misto tra soddisfazione (poca) e rimpianti (tanti).
Aveva appena firmato coi fratelli la vendita della casa dei genitori. Una situazione che trascinavano da anni, una casa ereditata, diventata col tempo un macigno per gli equilibri famigliari.

"...e il bello, è che tra noi non ci sono mai stati problemi...
Se non ereditavo niente era meglio!"

Come sono arrivati a questo punto, è il risultato di anni di mal comprensioni, cose dette e non dette, silenzi sperando nella prima mossa di qualcuno.
Nodi che prima o poi vengono al pettine, e che oltre a compromettere i rapporti tra parenti, rischiano di svilire i sacrifici di una vita, di chi ha lasciato questa eredità.

La storia di Walter, non è la prima e non sarà l'ultima. Ma credo possa servirti da spunto, da momento di riflessione sulla tua situazione di eredità.
Prima di arrivare a mettere nella stessa frase, la casa ereditata dei tuoi genitori, con "almeno mi sono tolto un pensiero" o con "qualsiasi cifra va bene pur di darla via e chiudere i rapporti", c'è tanto che puoi fare.

Partiamo da un dato, piuttosto esplicativo sulla questione eredità e mercato immobiliare. 3 case ereditate su 4, alla fine vengono vendute.
Ne avevo già parlato qualche edizione fa, e lo scorso 2021 il trend è addirittura in crescita. Quindi, anche se personalmente mi piace molto la storia di abitazioni che passano di padre in figlio, di case che non si vendono perché già destinate a qualcuno della famiglia, questo accade sempre meno frequentemente.
Forse il lavoro ci porta ad essere sempre meno radicati ai luoghi d'origine. Forse la vita media è aumentata e l'eredità arriva che i figli sono sistemati. Forse semplicemente l'idea di casa non può essere la stessa tra genitore e figlio.
Ecco che vendere, dati alla mano, è la scelta più diffusa quando si eredita.

Sulla carta sembrerebbe addirittura più semplice di una vendita normale.
La casa è vuota, quindi non ci sono esigenze di tempo da conciliare con l'acquirente, non ci sono incastri di trasloco, rogiti, di acquirenti tagliati fuori perché hanno fretta e tu non hai ancora trovato la casa dove andare.
Non ci sono mutui di mezzo, con tutte le questioni di conti tra rate residue e saldo da pagare (che col calo dei prezzi, spesso è più alto del valore dell'immobile).
E non ci sono nemmeno, soprattutto all'inizio, tutti quei ragionamenti emotivo/economici che invece affrontiamo quando la gente vende perché ha perso il lavoro, perché si sta separando, perché ha debiti con l'attività.

Eppure, ecco un altro dato, che ribalta completamente questa sensazione di "vendita semplice". Di media, trascorrono 3 anni e mezzo da quando uno eredita, a quando effettivamente vende.
Un lasso di tempo davvero lunghissimo, se pensi che più o meno servono 5/6 mesi di pubblicità per vendere, e che per fare una successione, anche beccando quello più lento della terra, in 3/4 mesi al massimo hai tutte le carte apposto.

Ok, ci sta un primo periodo di "fermo" legato al dispiacere, ai ricordi, al legame affettivo, alla figura che faresti in piazza mettendo in vendita un mese dopo che è morto un genitore. Ma da qui, a vendere dopo 3 anni e mezzo, ce ne passa!

Sai cosa riscontro in maniera lampante, su tutte le vendite di eredità che seguo in prima persona con l'agenzia?!
C'è un elemento chiave che distingue quelle che filano lisce, che realizzano bene anche dal punto di vista economico, da quelle sull'esempio di Walter e fratelli, che invece sono un continuo questionare tra eredi e perdere soldi.

Le prime, i proprietari arrivano al dunque in tempi brevi, non si fanno prendere da mille scuse per rimandare la questione, ci son sempre uno o due chiamiamoli "leader" che si sbattono per trovare immediato un punto d'incontro con tutti.
Le seconde, il Walter della situazione, c'è sempre chi rimanda, chi si appella alle motivazioni più disparate per non giungere al dunque, tutti hanno la loro da dire, tutti sentono la necessità di mettere l'ultima parola, e alle spalle c'è addirittura chi soffia sul fuoco (mariti, mogli, cognati.. ti dice niente?!)

Provo a riassumere il concetto all'osso.
Quasi tutte le case ereditate vengono vendute. Prima si decidono tutti, più alte sono le probabilità di realizzare il miglior prezzo.

Attenzione però a non confondere.
Un mezzo *sì* strucà tra i denti, dopo aver comunicato agli altri che attacchi il cartello fuori, non è la decisione unanime che intendo io. E neanche l'improvvisata di mettere l'annuncio col prezzo a spanne che ti ha fatto il geometra che conosci, nella speranza che va bene anche agli altri.

Attenzione perché questi *mezzi tentativi* di vendere, di fare la voce grossa con gli altri che non si decidono, finiranno solo per ritorcersi contro.
Ognuno a quel punto si sentirà in diritto di fare un po' a suo modo per questa casa. Di farti correre come un matto nel tentativo di piazzarla, per poi cambiare idea quando hai trovato un cliente. Con tutti i risvolti negativi che una situazione di questo tipo comporterebbe. Magari sentirti anche rinfacciare che si poteva fare in maniera diversa, e che loro avrebbero fatto sicuramente meglio.

So già quali sono i pensieri che si accavallano nella tua testa.
"Nel mio caso, impossibile che fila tutto liscio"
"Tutti ghe mette bocca, nessuno che si decide"
"Sarà quel che sarà" "Non ho ne tempo ne voglia di questionare"
Praticamente sei già nel vortice della svendita. Anziché indirizzare gli eventi, ti stai facendo trascinare giù, in balia dell'incapacità altrui di decidere.

Come fare se ti trovi con una casa ereditata lì ferma, che ogni 6 mesi ti costa anche qualche centinaio di euro di tasse, che nessuno si decide cosa fare?!

Hai due strade, anzi tre.

La prima, continuare per quella che stai già percorrendo.
Proseguire senza darti dei tempi per decidere con gli altri cosa fare. Peggio ancora, lasciare che siano le decisioni altrui a regolare il futuro di questa casa. Aspettare che siano gli altri ad alzare la cornetta per organizzare un confronto.
Continuare a pagare quando c'è da pagare. Senza renderti conto che quei soldi potresti farne ben altro, che non spenderli per una casa che tanto prima o poi andrà venduta.
E non centra che poche centinaia di euro, non ti cambiano certo la vita. Centra che sono comunque soldi buttati, e credo a nessuno faccia piacere gettare i propri sacrifici.

La seconda, provare a buttarsi nella mischia della vendita.
I *mezzi tentativi* di vendita di cui ti parlavo prima. Tentare di sbloccare la situazione forzando la mano con gli altri.
Chiamare il geometra che conosci chiedendogli di fare un prezzo e un po' di pubblicità. Chiedergli di tastare un attimo il mercato. Attaccare un cartello fuori col tuo numero. Nella speranza che arrivi quello interessato. Nella speranza che davanti

un'offerta concreta, anche gli altri decidono di vendere.

***Sai qual è il problema?* Ti stai bruciando qualsiasi possibilità di realizzare il miglior prezzo.**
Gli acquirenti migliori, prima di comprare, si informano della situazione. Non perdono tempo dove c'è poca chiarezza.
Ti attiri solo quelli che credono di fare gli affari.
E nel frattempo la tua casa sta fuori in pubblicità, rimane fuori per mesi e mesi, e aumenta il chiacchiericcio della gente alle spalle.
E la gente che sparla, non aiuta di certo la vendita.

Un giorno finirai per venderla, perché abbiamo visto prima che quasi tutte le case ereditate alla fine vengono vendute. Ma arrivarci dopo tutti questi *mezzi tentativi*, finirà per farti realizzare molto meno di quello che avresti potuto incassare, se c'erano accordi chiari dall'inizio.

La terza strada è proprio questa.
Quella degli accordi chiari prima di mettere in vendita.
Non tutti ci riescono da soli, in famiglia. Non tutti c'è quel dialogo, quel confronto, quei modi di fare, che aiutano a prendere una decisione in tempi brevi.
Spesso e volentieri, l'aiuto di una persona estranea, qualcuno che è fuori dalle dinamiche familiari strette, può risultare *la chiave di volta* per sbloccare la vendita di questa eredità.

Un'agenzia immobiliare potrebbe risultare la carta vincente.
Non tutte purtroppo hanno il tempo e la pazienza di seguire queste situazioni come andrebbe fatto. E' una questione di scelte. C'è chi lavora sulla quantità, *vendere-vendere-vendere* a qualsiasi costo. C'è chi punta sulla qualità. Che è uno dei motivi per cui in CasaLab abbiamo abbandonato tutto il resto, per concentrarci esclusivamente sulle compravendite di abitazioni tra privati.

Walter ha fatto tutti i tentativi possibili prima di arrivare a mettere in vendita con noi, ed è per quello che "..peccato non averti conosciuta prima". Perché le eredità non sono la solita vendita dove hai a che fare con marito e moglie.
Siamo arrivati a seguire case dov'erano proprietari 16 eredi, a metterli a sedere tutti attorno ad un tavolo, a consigliare personalmente uno per uno quali fossero i vantaggi nel vendere oggi o tra 3 anni.
Ci vuole tempo e pazienza di incontrarli anche uno per volta, di ascoltare le loro posizioni. E solo dopo mettere insieme i pezzi, e proporgli una soluzione di vendita che soddisfi tutti quanti.

Non avere timore di farmi perdere del tempo.
Lo so che oggi ti sembra impossibile che qualcuno riesca a venire a capo della situazione che stai vivendo, che qualcuno riesca a sbrogliare i rapporti e le idee differenti che ci sono tra eredi.
Ma un tentativo, fossi in te, lo farei…

Chiamami o mandami un messaggino al 3459943687. Organizziamoci un incontro da soli in agenzia, così da approfondire un attimo la questione.
Capiamo insieme come venirne a capo. Tentare non costa nulla..

Dai che entro la prossima estate risolviamo anche la tua *"una grana chiamata eredità"*!

SUPERBONUS FINO AL 2025 PER I CONDOMINI

IL CALENDARIO SI SDOPPIA. PER LE VILLETTE C'È LA PROROGA FINO AL 31 DICEMBRE 2022 MA A GIUGNO ANDRÀ COMPLETATO ALMENO IL 30% DEI LAVORI
LA RIDUZIONE. PER GLI EDIFICI PLURIFAMILIARI PREVISTO UN CALO PROGRESSIVO DELLA DETRAZIONE: DAL 2024 IL BENEFICIO SARÀ DEL 70%, PER POI SCENDERE AL 65%

Spetterà fino alla fine del 2023 il superbonus del 110% (con una riduzione al 70% nel 2024, e al 65% nel 2025) per i lavori effettuati dai condomìni sulle parti comuni condominiali, e per quelli effettuati dai condòmini sui propri appartamenti.
Per le villette invece, la proroga del superbonus del 110% fino al 31 dicembre 2022, è condizionata all'effettuazione di lavori per almeno il 30% dell'intervento complessivo, entro il 30 giugno 2022.
Sono queste le principali novità contenute nella versione definitiva della legge di Bilancio 2022 in materia di superbonus.

Condomìni e proprietari unici
In particolare, il superbonus spetterà al 110% per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2023 (70% per il 2024, e 65% per il 2025) nei seguenti casi:
-per gli interventi effettuati dai condomìni sulle parti comuni condominiali;
-per gli interventi effettuati dal cosiddetto unico proprietario (edificio da due a quattro unità);
-per quelli trainati (oltre che quelli trainanti, rari, ma possibili) effettuati dalle persone fisiche sulle singole unità immobiliari del condominio ovvero dell'edificio dell'unico proprietario (come, ad esempio, la sostituzione delle finestre dei singoli appartamenti o la sostituzione della propria caldaia autonoma);
-per le Onlus, le organizzazioni di volontariato (Odv) e le associazioni di promozione sociale (Aps);
-per la demolizione e ricostruzione di edifici, classificata tra le ristrutturazioni dal Testo unico dell'edilizia

Villette
Nelle unifamiliari invece, il superbonus del 110%, in vigore per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 30 giugno 2022, può spettare anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2022, a condizione che alla data del 30 giugno 2022 siano stati effettuati i lavori per almeno il 30% dell'intervento complessivo (in base al Sal e indipendentemente dal pagamento).
Non si parla del 30% dell'intervento complessivo agevolato: quindi, si dovrebbe fare riferimento all'ammontare complessivo delle spese riferite all'intero intervento, e non all'importo massimo di spesa ammesso alla detrazione, in sintonia con il calcolo del Sal del 30% necessario per effettuare l'opzione della cessione del credito e dello sconto in fattura

I vecchi limiti
Sono state superate pertanto, le limitazioni previste dalla prima versione della legge di Bilancio 2022, secondo le quali la proroga era prevista per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2022, solo nei seguenti casi, alternativi:
-in caso di presentazione prima del 1° ottobre 2021 della Cila o della Cilas;
-in caso di persona fisica con Isee non superiore a 25mila euro annui e con unità immobiliare adibita ad abitazione principale;
-in caso di intervento di demolizione e ricostruzione di edifici, con le formalità amministrative per l'acquisizione del titolo abilitativo già avviate al 30 settembre 2021.

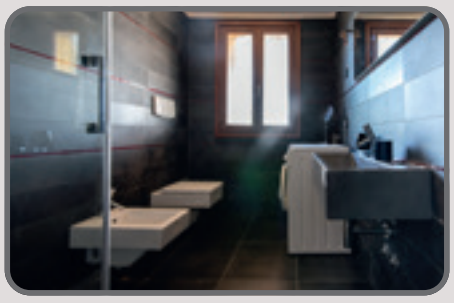
(tratto da Il Sole 24 Ore del 30-12-21, articolo a cura di Luca De Stefani)

170.000 Euro

San Pietro Viminario, via Reate

Bifamiliare, spazi perfetti per la famiglia, con 1.000 metri di scoperto privato

E' l'anno giusto per cambiare casa. Basta l'appartamento, mi sono stufato del condominio. Voglio una casa grande, con un giardino enorme fuori. I miei bimbi finalmente avranno la piscina e una porta da calcio. E poi, sai i miei amici come creperanno d'invidia...



75.000 Euro

Monselice, via Santo Stefano

Abitazione indipendente da restaurare, pieno centro storico, sulle pendici della Rocca

Il fascino della nostra città è tutto qui. La Rocca, il Castello, le Sette Chiesette. E poi tutte quelle stradine che si si inerpicano nel colle. L'aria profuma di "storia". Comprare casa qui, è come comprare un pezzo di storia. Dedicata a chi ama Monselice..

65.000 Euro

Monselice, via Pozzetto

Rustico singolo da restaurare, immerso nella campagna veneta, lotto di 1.600 metri

Chiudi gli occhi. Hai realizzato il tuo sogno. Finalmente è pronta. Mesi di duro lavoro, tanti soldi spesi, ma ora -eccola lì- uno spettacolo. Una vecchia casa rurale, rivisitata in chiave moderna. Campi e vigneti che la circondano, a garantire pace e tranquillità.

50.000 Euro

Tribano, via Lazzarin

Mini al piano rialzato, con doppi servizi, due poggioli, e un garage di oltre 20 mq

Da solo, ma con la voglia di staccarti dai genitori. Hai un po' di risparmi messi da parte, e vorresti evitare di farti un finanziamento. Ti basta un appartamentino piccolino. Purché carino e in un bel contesto. E se fosse questo, quello giusto per te?!

CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

Monselice Via C. Colombo, 71 (vicino al C.C. Airone)
Tel. 0429 767 302 | Cell. 345 99 04 715
www.casamonselice.com | www.vendocasaoggi.com
CasaLab Monselice | casalab_monselice
CasaLab Monselice

grafica e stampa futuramaonline.com