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

La Pace non può regnare tra gli uomini, se prima non regna nel Cuore di ciascuno di loro
(Karol Wojtyla)

GUERRA, CARO VITA, RIFORMA DEL CATASTO
COME CAMBIA IL MERCATO IMMOBILIARE 2022

Febbraio-Marzo '20 la mazzata del covid e del lockdown
Febbraio-Marzo '22 la guerra, le bollette raddoppiate, la benzina alle stelle. Nel più bello che il Paese tenta di rimettere la testa fuori, dopo 2 anni contraddistinti dalle preoccupazioni causate dalla pandemia, ecco ripiombare nell'incubo di un futuro incerto.

Questo è l'editoriale più complicato che mi trovo a scrivere per il nostro notiziario immobiliare. È ardua rimanere lucidi ed equilibrati, nella valutazione di un contesto economico che si evolve rapidamente, e così difficile da decifrare, per i molteplici aspetti da considerare.

In tutta onestà. Per un momento ho pensato di tagliare corto, puntare su argomenti più a carattere generale riguardanti la vendita, e sfuggire dalla *responsabilità* di analizzare questa situazione.
Poi però -non bastassero il conflitto in Ucraina e il caro-vita- ci si mette pure la politica di mezzo, con la mancata abolizione della riforma sul catasto.
Rimandare la questione, significava sottrarsi all'impegno morale che ci siamo presi con le famiglie che ci leggono da anni: dare un contributo fattivo alle loro scelte in materia immobiliare. Consigliarle in anticipo, così da salvaguardare i sacrifici di una vita, e il bene più prezioso che li rappresenta: la casa di proprietà.

Come cambia quindi il mercato della casa, in funzione di questi avvenimenti?
È difficile prospettarlo con certezza, gli aspetti da considerare sono svariati e in rapido svolgimento, come accennavo poc'anzi. Ma come per tutte le previsioni, ci possono aiutare i ricorsi storici da una parte, e le primissime reazioni agli eventi dall'altra.

Quella che potrebbe risultare più impattante per il nostro settore, e che si sta già evidenziando nelle ultime settimane, è di un aumento dell'offerta di mercato -quindi del numero di case in vendita- a fronte di una contrazione della richiesta.
Una situazione diametralmente opposta a quanto sta avvenendo in altri settori, per i quali, la scarsità dell'offerta -reale o presunta che sia- a fronte di un'identica richiesta di mercato, ha fatto schizzare i prezzi.
Ecco che la prospettiva di inizio anno, per un -seppur flebile- rialzo dei prezzi delle nostre case in vendita, viene completamente spazzata dagli eventi delle ultime settimane.

Chi ha atteso per vendere -e qui mi rivolgo in particolare a chi ha ereditato una casa, che non è la sua residenza- per la quale rimandava la decisione nella speranza di incontrare periodi di mercato più favorevoli, si trova -suo malgrado- tra l'incudine e il martello.
Anche vendendo agli stessi prezzi del 2021, con l'inflazione e il caro-vita che corrono sempre più veloci, significa comunque rimetterci rispetto un anno fa.
Ma con quale coraggio, e con quali prospettive, rimandare ancora più in là, la vendita di questa casa?

Andiamo a fare due ragionamenti nel pratico.
E' chiusa, non la usi, ma hai comunque le utenze attaccate. Significa che dell'ultima invernata, hai speso il doppio di bollette, anche senza usare un solo metro cubo di gas.
E se perdurasse il conflitto tra Russia e Ucraina, da dove importiamo una cospicua percentuale del fabbisogno energetico interno? Fino a che punto potrebbero schizzare queste bollette?
L'alternativa di disdettare i contratti, di fermare gli impianti, col rischio di un deperimento degli stessi, e col conseguente deprezzamento del valore di questa casa.. anche no!

Aggiungici poi che la strada tracciata dal governo, è quella di rivedere gli estimi catastali, portandoli a stime congrue rispetto a quelle commerciali di mercato. Oggi hai speso X di tasse, perché parametrate a valori vecchi. *Domani?!*
Quanto inciderà l'Imu, la Tari?
Quanto costerà di benefici persi col nuovo calcolo dell'ISEE, quella seconda casa rivalutata su estimi catastali più alti?

E questo è un argomento che interessa non solo chi ha una seconda casa ereditata, ma anche chi è proprietario di una seconda case presa per investimento, e messa a reddito.
Altra categoria di proprietari immobiliari, che si sta riversando sul mercato della *vendita* nelle ultime settimane..

Pensa che già l'anno scorso, solo qui a Monselice, sono state vendute decine di appartamenti 'ex-affittati'.
La pandemia, il blocco degli sfratti, le lungaggini burocratiche quando uno non paga, una tassazione sul reddito sempre più pesante. Fatto sta che operazioni di vendita per disinvestire, biennio 20/21, sono aumentate del 43% rispetto il biennio precedente.

Non è una scelta facile nemmeno questa:
ri-affittare, o vendere adesso che si libera?

Ma come per chi ha ereditato: con quali speranze, e per quanti anni ancora rimandare la possibilità di vendere, se già sei stanco adesso di star dietro a questo appartamento e a questa locazione?
Pensa quanto potrebbe incidere il caro-bollette, il caro-spesa, il caro-benzina, sulle economie dei tuoi inquilini.
E quale il primo taglio/il primo ritardo sui pagamenti che andrebbero a fare in caso di difficoltà economica..

Dall'altra parte, guardiamo anche il lato opposto della medaglia del mercato delle compravendite:
<<..per comprare quindi conviene aspettare..>> ?! Ni.

In tutta sincerità, dipende se questa domanda è fatta per una questione puramente di scelta sul mercato, e quindi probabilmente la risposta è *Si*. Soprattutto per alcuni target di proposte, ci sarà maggior possibilità di girare e vedere prima di decidere.
Se invece l'interrogativo è rivolto ad un ambito prettamente economico, allora presumibilmente ti direi di *No*. E questo valutando il passato recente del mercato, attraversato col periodo post-covid, con i prezzi che non sono assolutamente sprofondati come si paventava all'inizio: hanno tenuto, oscillando su pochissimi *0*, punti percentuali +/- in funzione di zona e tipologia.
Ma che assolutamente non hanno mai rischiato quel crollo che si temeva, dopo i due mesi di lockdown a vendite bloccate.

Diciamo che la forza del nostro settore, è che *la Casa* in Italia -così come Famiglia e Lavoro- rappresenta quella Sicurezza a cui aggrapparsi e sulla quale spendere.
E questo, soprattutto nei momenti di crisi e di forte incertezza come quello che stiamo attraversando.
Per quello, almeno sul fronte dei prezzi, siamo destinati ad una stasi prolungata, ma mai ad un crollo.

Aspettare potrebbe rivelarsi una lama a doppio taglio.
Perché è vero, tra qualche mese -in un mercato che andrà ad aumentare l'offerta disponibile all'acquisto- potresti beccare quell'occasione insperata, che ti fa risparmiare qualche migliaio di euro.
Ma altrettanto vero che, da una parte, una casa per vivere -la casa giusta- non potrà mai essere questione di qualche migliaio di euro in più o in meno. Se ti piace, l'affare si fa.
Dall'altra parte, se ti fai mutuo per l'acquisto, con i tassi d'interesse in rampa di lancio per contenere l'inflazione, ecco che il risparmio sul prezzo -attendendo l'occasione giusta tra qualche mese- potrebbe rivelarsi un salasso nei prossimi 15/20 anni di mutuo.

Cosa consigliarti quindi.

In primis, e vale sia che devi vendere, sia che stai cercando per comprare. *Decidi*. Non rimandare.
Stare fermi, significa sempre rimetterci. E non sempre dal lato prettamente economico.
Una decisione importante come quella di vendere/acquistare/cambiare casa, costa tanto anche in termini di tempo e di salute.

Se per decidere hai bisogno di un parere esperto, cerca un professionista su cui riporre fiducia.
Fissa un incontro, scopri le tue carte, spiegagli per filo e per segno le tue esigenze, e chiedi la sua opinione. Non posso con un articolo aver risposto esattamente al tuo caso specifico. Con un appuntamento incentrato sulla tua situazione, invece *si*.

Se hai già messo in vendita, non abboccare a chi ti consiglia di ribassare il prezzo per la guerra o per il caro-vita.
Come ti ho detto, i prezzi sono destinati ad una stasi prolungata. Ci sarà più offerta, ma se l'agenzia ti ha fatto una valutazione corretta tre mesi fa, prima o poi la casa la vendi.
Quello che dovresti fare invece, è di trovare un'agenzia che "allarga" le tue possibilità di vendita. Finché la tua casa, il massimo della pubblicità è un cartelletto in vetrina o un annuncio su internet, difficile che vendi al giusto prezzo. Poi ti dicono della crisi per abbassare, ma in realtà è perché bisogna fare tanta pubblicità, e fatta bene, per vendere! Soprattutto adesso che di concorrenza di altre case in vendita, ce ne sarà sempre di più!

Se sei lì lì per comprare, chiedi di farti mostrare la valutazione commerciale prima di firmare una proposta. Se stai cambiando casa, tanto meglio, che devi rispettare *il delta* tra prezzo di vendita del tuo e prezzo d'acquisto di quella nuova, senza rimetterci.
La valutazione, i dati dimostrati per calcolarla, sono l'unico strumento che hai a garanzia del tuo acquisto.
Perché ok comprare, ok inseguire i propri sogni di casa, me neanche buttare nel cesso i risparmi di una vita..

AGENTI IMMOBILIARI C'È DAVVERO DA FIDARSI?

4 DOMANDE PER SCOPRIRE QUELLI DA EVITARE!

di Filippo Molon

L'agente immobiliare non è una categoria troppo amata dagli italiani.
"Un costo in più sulla vendita", "Puntano alla firma per vincolarti", "Sono degli approfittatori".

Poi però, le statistiche dicono altro.
Il 63% dei proprietari che vendono, si è affidato all'agenzia per farlo. E di questi, 4 su 5 si è dichiarato soddisfatto del servizio ricevuto
(fonte indagine Nomisma "Il Ruolo dell'agente immobiliare").

Dove sta la verità?
Non c'è una risposta che vale per tutti.
Ogni vendita, ogni casa, ogni rapporto tra professionista e proprietario, va valutato da se.
E' tanto vera la prima affermazione, quanto impossibili da sottovalutare i numeri che sembrerebbero smentirla.

Sto nel mezzo.
Non difendo a prescindere la categoria, perché negli anni di boiate ne sono state fatte che basta. Così come non posso fare di tutta un'erba un fascio, e di professionisti seri e meritevoli in questo settore ce ne sono parecchi.

Il vero nocciolo della questione, per te che devi vendere casa quest'anno, è un altro:
come smascherare quelli inaffidabili, prima di firmargli un incarico?
Perché affidarsi a quelli sbagliati, e perdere un anno sulla vendita, non è solo il tempo che butti, ma anche i soldi che riusciresti a prendere oggi, e chissà fra un anno se sarà lo stesso..

Ecco allora qualche dritta, che spero ti torni utile al momento di scegliere a chi dare la tua casa da vendere. Si tratta di un semplice *test di 4 domande*, che puoi fare direttamente all'agente immobiliare anche al primo colloquio. Dalle risposte capisci subito se è un professionista di quelli affidabili, o uno che punta solo alla firma per vincolarti.

Domanda n° 1:

"Possiamo aumentare il prezzo del 30%?"

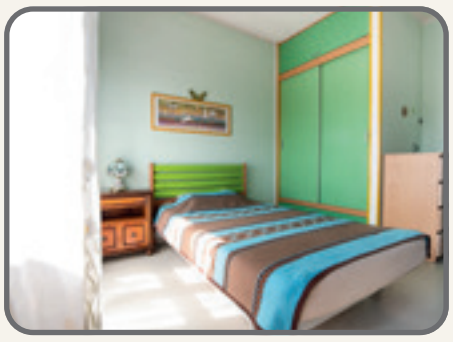
Domanda particolare, quasi sciocca per chi ci segue da tempo, e sa quanto è fondamentale 'prezzare' correttamente dall'inizio. Di articoli sull'argomento ne abbiamo scritti a bizzeffe, e sul nostro sito *casamonselice.com* trovi tutte le passate edizioni del *CasaLabNews* dove rileggerli.

Non mi stancherò mai di ripeterlo: la valutazione è la cosa più spietata che esista, nella compravendita di un immobile. Da essa, dipende buona parte della riuscita di una vendita.
Se il prezzo stabilito è troppo alto -o troppo basso- la casa rischia di rimanere invenduta!
Per questo, ad un agente immobiliare non dovrebbe passare neanche per l'anticamera del cervello, di fare un rialzo così alto!

Prova a pensarci. L'agente ti dice che la tua casa vale 150.000€. Ti ha fatto una valutazione, ti ha portato dei dati.
Lo metti alla prova chiedendogli di aumentare del 30% la sua valutazione *"..altrimenti vado da un'altra agenzia.."* Da 150 passi a quasi 200. Parliamo di 50mila, non di bruscolini! Un aumento che non sta né in cielo né in terra.
E se ti dicesse,
"..ok facciamo un tentativo.."?!

Ecco, se ti succede, il consiglio è di drizzare le antenne.

Pozzonovo, via Roma
Appartamento su due livelli, con ingresso indipendente e terrazza
Tre camere da letto, soggiorno e cucina separati, doppi servizi. La soluzione perfetta per chi vuole uscire dall'affitto, senza invischiarsi con rate di mutuo troppo alte. Zona che andrà rivalutandosi col nuovo casello dell'autostrada.



Se un professionista della compravendita accetta una proposta così assurda, vorrebbe dire solo una cosa: ti sta mentendo pur di strappare l'ennesima firma su un incarico di vendita.

Ora, è vero che le agenzie senza case da vendere, non campano mica a lungo. E' vero che il nostro mestiere è anche quello di prendere incarichi. E' vero che se hai case in vetrina da pubblicizzare, entrano anche i clienti che comprano.
Tutto verissimo. Ma c'è anche un altro lato della medaglia da considerare.

Oltre ad essere una scelta poco etica nei tuoi confronti, è assolutamente da incoscienti anche per l'agenzia nel medio-lungo periodo.
Questo perché al giorno d'oggi, una casa messa sul mercato ad un prezzo più alto del suo reale valore, non si vende. Il che significa farla restare sul mercato per molto tempo -svalutarla- finendo per ribassarla addirittura sotto l'attuale valore.

Risultato?! Tempi lunghissimi di vendita, meno soldi intascati, cattiva pubblicità per l'agente in questione (ecco perché le agenzie non sono troppo amate dagli italiani, a furia di ribassi...)

Chiaro il concetto? Questo è il primo segnale d'allarme sul fatto che probabilmente NON hai di fronte un vero professionista.
Qualora invece dovesse insistere su NON aumentare il prezzo, dandoti sempre motivazioni valide sulla sua valutazione, è un buon segno... E' il caso quindi di passare alla domanda successiva!

Domanda n°2:

"Da quanto tempo fa questo lavoro?"

Qui andiamo sul personale, entrando un po' di più nei meandri del suo curriculum.
Ora, se dovessi scegliere, a chi affideresti la vendita della tua casa? A un novellino del mestiere, o a un professionista sulla piazza da anni?

Evitiamo i soliti discorsi *"..come fa un ragazzo a farsi l'esperienza, se poi nessuno lo fa iniziare e gli insegna.."* Su questo sono d'accordo anch'io, e tutti siamo passati per la fase di apprendistato.

Ma un discorso è passarci con uno esperto che ti affianca 8/9 ore al giorno. Un altro, lasciare un ragazzetto alle prime armi, a farsi le ossa da solo a convincere clienti per ottenere una firma.
E' un discorso troppo ampio, e che affronterò un'altra volta.

Torno al quesito iniziale:
qui c'è in ballo la tua casa da vendere, i tuoi soldi.
Meglio un ragazzo di vent'anni che ha appena iniziato, o uno che è da quindici/vent'anni che vende case?

La risposta credo sia ovvia.
E con questo non voglio dire che un novellino non sia capace a vendere. Anzi. L'energia e le intuizioni di un ragazzo più giovane, nel tempo daranno filo da torcere ai più esperti.
D'altro canto però, se un agente immobiliare è rimasto sul mercato per tanti anni, è logico pensare che di case ne abbia vendute e continui a venderne.

L'esperienza conta moltissimo, le competenze, i contatti giusti. Anche le qualità umane, indispensabili quando dovrà accordare il miglior prezzo possibile con l'acquirente.
Vendere casa non capita tutti i giorni, e quindi, avendo la possibilità di scegliere a chi appoggiarsi…

Domanda n°3:

"Ha un metodo testato per vendere?"

In fondo, perché le persone si affidano alle agenzie per vendere casa?
Checché se ne dica, per quanto bistrattate queste agenzie, più della metà di chi vende, si affida a loro...
E sai perché? Perché un professionista immobiliare, conosce cose che tu non puoi sapere del mercato, e fa cose che tu non potresti mai fare da solo. Anche se sei in pensione e avresti tutto il tempo libero del mondo.

Vado dritto al fulcro della questione. Cosa penseresti di un agente immobiliare che ti dice che per vendere casa:
- metto l'annuncio su immobiliare.it
- pubblico anche su Facebook che ogni tanto arriva qualcuno anche da li
- ti porto il cartello da attaccare al cancello

Magari, *che sono tutte cose che puoi fare anche da solo?!*.. e per di più, gratis e senza spendere un euro!

O l'agente immobiliare dimostra di avere una marcia in più, rispetto quello che potresti fare tu privatamente, altrimenti lascia perdere. Ti troverai a realizzare la stessa cifra, e anzi, ti tocca pure pagargli la provvigione! L'agenzia che ti aiuterà davvero a vendere al miglior prezzo, deve proporti il miglior piano-marketing in circolazione.

Ti faccio un esempio di quello che facciamo in CasaLab.
Abbiamo un vero e proprio metodo di vendita (manifestato ne *"I Pilastri del sistema di vendita Casalab"*), all'interno del quale sono dichiarati i punti focali del piano-marketing che mettiamo in campo ogni qualvolta ci viene affidata una nuova casa da vendere.

Posso assicurarti che non ci limitiamo a "pubblicare l'annuncio sul sito" o "attaccare il cartello" (quest'ultima tra l'altro, pratica sempre più rischiosa e svilente).
Nella zona di Monselice, e dei comuni direttamente limitrofi, facciamo cospicui investimenti su vetrine a pagamento, pubblicità sponsorizzate sui social, la distribuzione capillare cassetta per cassetta del nostro notiziario immobiliare.
E siamo i soli a farlo con certi volumi di materiali, di tempo, di denaro speso. E così, ormai da quasi 15 anni!

Perciò, ecco un buon consiglio per capire se quest'agenzia può davvero fare al caso tuo: chiedigli cosa farà per vendere casa tua, e capisci bene che non siano attività che potresti fare anche per conto tuo.

Se ha anche un piano di lavoro comprovato, ottimo segno. Se ti stupisce coi suoi materiali pubblicitari, coi suoi numeri di distribuzione, con lo spazio di visibilità che garantirebbe alla tua casa in vendita, probabilmente è l'agenzia giusta per vendere al prezzo più alto!

Arrivati a questo punto, hai capito che il tuo agente:
- non è tanto disperato e incosciente, da accettare la tua proposta di aumentare fuori modo il prezzo
- ha un livello di conoscenza/esperienza tale da consideralo un punto di riferimento nel mercato locale
- ha un piano di vendita con un evidente valore aggiunto rispetto a quello che faresti tu

..eccoci alla parte più calda: è giunto il momento di scoprire se l'agente che hai di fronte, alla fine, le case le sa vendere sul serio!

Domanda n°4:

"Quante case ha venduto negli ultimi sei mesi?"

Fai molta attenzione alla sua risposta. Se risponde di aver venduto dalle 0 alle 6 case negli ultimi sei mesi, NON è l'agente che fa per te!
Un immobile in mano ad un agente che vende meno di una casa al mese, ha le stesse possibilità di essere venduto, quanto quelle di vincere all'Enalotto.
Se invece si dichiara su numeri più alti, buon segno.
Anche se, c'è ancora un piccolo dettaglio da tener d'occhio: le parole non bastano..
è in grado di dimostrare coi fatti i suoi risultati?
Come?!
In CasaLab ad esempio, abbiamo l'abitudine di documentare ogni vendita che facciamo, con le testimonianze dirette dei nostri clienti, siano essi venditori che acquirenti.
Fa parte del nostro metodo, e non abbiamo nessuna difficoltà a farlo, perché i nostri clienti arrivano alla fine entusiasti di ciò che abbiamo fatto per loro.

Ti basta dare un'occhiata nel nostro sito, sulla nostra pagina Facebook, su Google, per farti un'idea di ciò che pensano i clienti di noi. Abbiamo raccolto tutto anche nel famoso "Libretto Testimonianze", una brochure che lasciamo alle persone che incontriamo per la vendita, proprio con lo scopo di documentare il nostro operato.

Senza una documentazione di qualsiasi genere, le parole e numeri lasciano il tempo che trovano!

Bene, queste erano le quattro domande che ti consiglio di fare a un agente immobiliare, nel momento in cui si presenta a casa tua per venderla.

Chiudo con un breve riassunto.
Puoi considerare un agente immobiliare affidabile, quando:
- sa fare una valutazione immobiliare, e non scende a compromessi assurdi pur di acchiappare l'incarico di vendita
- è un esperto del mercato immobiliare, e lo conosce profondamente a livello locale
- il suo metodo di vendita apporta un evidente valore aggiunto, rispetto quello che potresti fare tu
- è in grado di dimostrare con prove tangibili, di saper fare il suo mestiere

Probabilmente, la curiosità ora ti spinge a prendere il telefono e chiamare tutte le agenzie immobiliari della zona, solo per fargli queste 4 domande.
E faresti anche bene dal mio punto di vista!

Però ti faccio una proposta: se devi vendere casa, perché non ci metti direttamente alla prova?
Chiamami a questo numero 345 9947284, e organizziamo un appuntamento..
Conto di sentirti presto!

Monselice, via Cadorna

Pian terreno, con entrata privata e posto auto di proprietà

In pienissimo centro, a due passi dal Duomo e dal municipio. La soluzione perfetta per una coppia che ha bisogno di avere tutte le comodità a portata di mano. L'abitazione è già libera, ha due stanze da letto e la cucina abitabile.

Sono stata consigliata da una mia amica che si era dichiarata soddisfattissima di come CasaLab aveva venduto la sua casa.

Mi sono detta, ci provo anch'io.

Sinceramente non pensavo che fosse cosa facile. Invece in un paio di mesi, la vendita dell'appartamento dei miei genitori era conclusa.

Si sono occupati di tutto, ho dovuto solo andare dal notaio per il rogito.

Hanno dimostrato disponibilità, gentilezza, e soprattutto professionalità.

Dunque, esperienza più che positiva.

Rossana Giavarra

venditore appartamento a Este

Era da un po' di tempo che con mio marito si parlava di cambiare casa.

Il nostro sogno era quello di trovarne una per conto nostro, spazio fuori, da vivere in serenità i prossimi anni della pensione.

Come credo fanno tutti, guardavamo su internet quello che c'era in vendita, anche per farci un'idea se davvero potevamo permetterci questo cambio.

Già prendere questa decisione non è semplice, figuriamoci anche quando non si è più giovincelli!

Col tempo abbiamo capito che il problema più grosso non era tanto quello di cercare, ma quanto di vendere il nostro appartamento.

Diciamo che Elena ci ha aperto gli occhi in questo senso!

Già la conoscevamo perché aveva seguito Enrico, mio figlio, nel suo cambio casa qualche anno fa.

Ma re-incontrarla, affidando a lei questa nostra speranza di cambiare, è stato un vero colpo di fortuna.

Noi continuavamo a focalizzare l'attenzione sulla casa da comprare, sui prezzi che c'erano in pubblicità, ed eravamo davvero preoccupati di trovare, consapevoli di quanto valeva il nostro appartamento.

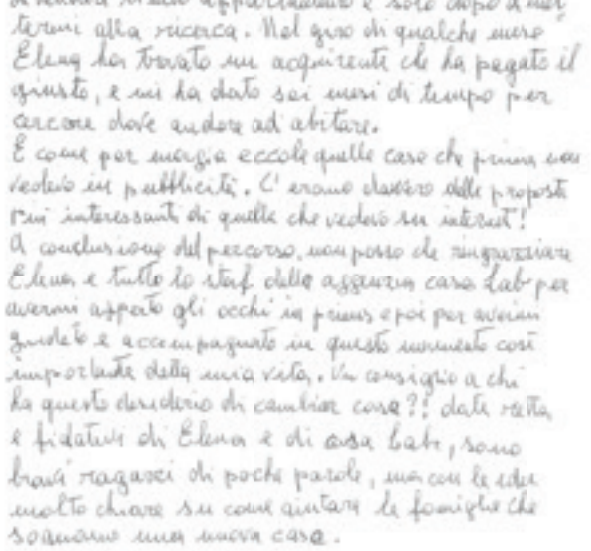
Elena ci ha spiegato che le proposte migliori da comprare, spesso e volentieri non passano neanche dalla pubblicità ufficiale, vendute prima ancora di essere messe su internet.

Quindi io continuavo a farmi un'idea sulle proposte e sui prezzi che c'erano in pubblicità, demoralizzandomi, mentre altre famiglie cambiavano davvero casa, fidandosi di chi davvero ha le mani in pasta nel mercato.

Ho fatto bene a fidarmi di Elena, e ho fatto bene a risolvere prima il "problema" più grosso: quello di vendere il mio appartamento, e solo dopo di mettermi alla ricerca.

Nel giro di qualche mese, Elena ha trovato un acquirente che ha pagato il giusto, e mi ha dato 6 mesi di tempo per cercare dove andare ad abitare.

E, come per magia, eccole quelle case che prima non vedevo in pubblicità.
C'erano davvero delle proposte più interessanti di quelle che vedevo su internet!



A conclusione del percorso, non posso che ringraziare Elena e tutto lo staff dell'agenzia CasaLab per avermi aperto gli occhi in primis, e poi per avermi guidato e accompagnato in questo momento così importante della mia vita.

Un consiglio a chi ha questo desiderio di cambiar casa?!
Date retta e fidatevi di Elena e di CasaLab. Sono bravi ragazzi, di poche parole, ma con le idee molto chiare su come aiutare le famiglie che sognano una nuova casa.

La mia famiglia, e quella di mio figlio, ne sono la riprova!

Meri e Dino Mardegan **venditori appartamento a Monselice**

C
Po
per
Ca

CasaLab l'ho conosciuta grazie al loro magazi

Ormai da qualche anno, regolarmente, riceve casa il loro notiziario immobiliare. Dentro sempre trovato articoli utili, le loro proposte vendita, le foto dei loro clienti, e anche qualc curiosità sempre in tema immobiliare.

Mi son sempre detta che, se un giorno ave bisogno di un'agenzia per vendere casa, di sicu sarebbero stati i primi che avrei interpellato. Il l modo originale di proporsi, la loro costanza pubblicare questo giornale, le info utili che dava gratuitamente, distinguevano quest'agen rispetto alle classiche agenzie di paese con avevo avuto a che fare in passato.

L'anno scorso, dopo aver ereditato un appartame con mio marito, è capitata l'occasione giusta -finalmente- conoscerli e "testarli" di persona!

Fin dal primissimo incontro, ho riscontrato u passione per il proprio lavoro, che andava b oltre le mie aspettative.

Ok le competenze, ok la professionalità, o tecnicismi e l'abilità a vendere. Ma quando ve casa, soprattutto quando si tratta di una casa c hai ereditato e alla quale sei legato da un sentime profondo d'affetto, trovare davanti una perso che ci mette anche una buona dose di umanità delicatezza, di tatto, è indubbiamente un valo aggiunto da considerare.

Ecco, CasaLab non è solo quello c scrivono->fanno, non è solo un'agenzia brava vendere, ma è un'agenzia dove all'interno ci so persone come Elena, che ti guida accompagnano, consigliano, in un momento c delicato come la vendita di una casa.

Pensare la pazienza e la disponibilità messa campo, per risolvere prima la divisione di que eredità con gli altri parenti, e poi per mett effettivamente in vendita l'abitazione e trovare l'

E grazie ai loro sistemi pubblicitari, senza un eu ci avevano fatto.

In due mesi abbiamo trovato l'acquirente, fatto i

Oggi finalmente abbiamo chiuso il percorso, definitiva, tutto entro i termini previsti.

Posso proprio dire che incontrare Elena e incont noi, e sia -credo anche- per gli acquirenti!

Silvana e Luciano Marcolin **venditori appartamento a**

Sono passati due anni da quella telefonata di informazione per quella che sarebbe diventata la nostra casa.

Con Elena ci eravamo conosciute al corso pre-parto.

Di lei avevo notato la passione con la quale parlava del suo lavoro e mi ero ripromessa che quando avremo deciso di comprar casa, sicuramente le avrei chiesto una mano.

Il destino ci ha fatto re-incontrare, proprio perché era lei a trattare questa casa di cui mi sono innamorata a prima vista (già in pubblicità, perché "come le raccontano loro le case" non ce n'è per nessuno)

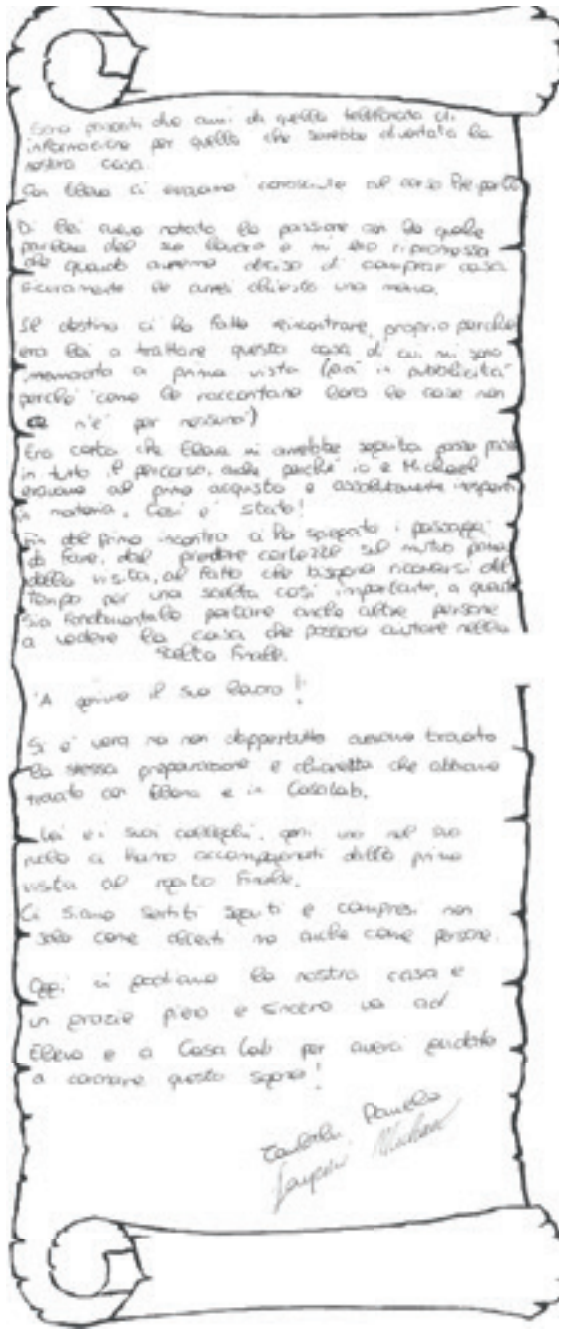
Ero certa che Elena mi avrebbe seguita passo passo in tutto il percorso, anche perché io e Michael eravamo al primo acquisto e assolutamente inesperti in materia.

Così è stato!

Fin dal primo incontro ci ha spiegato i passaggi da fare, dal prendere certezze sul mutuo prima della visita, al fatto che bisogna ricavarsi del tempo per una scelta così importante, a quanto sia fondamentale portare anche altre persone a vedere la casa che possono aiutare nella scelta finale.

"A ognuno il suo lavoro!"

Si è vero, ma non dappertutto avevamo trovato la stessa preparazione e chiarezza che abbiamo trovato con Elena e in CasaLab.



Lei e i suoi colleghi, ognuno nel suo ruolo, ci hanno accompagnati dalla prima visita al rogito finale.

Ci siamo sentiti seguiti e compresi non solo come clienti, ma anche come persone.

Oggi ci godiamo la nostra casa e un grazie pieno e sincero va ad Elena e a CasaLab per averci guidato a coronare questo sogno!

Pamela Zambolin e Michael Zampieri **acquirenti casa singola a Conselve**

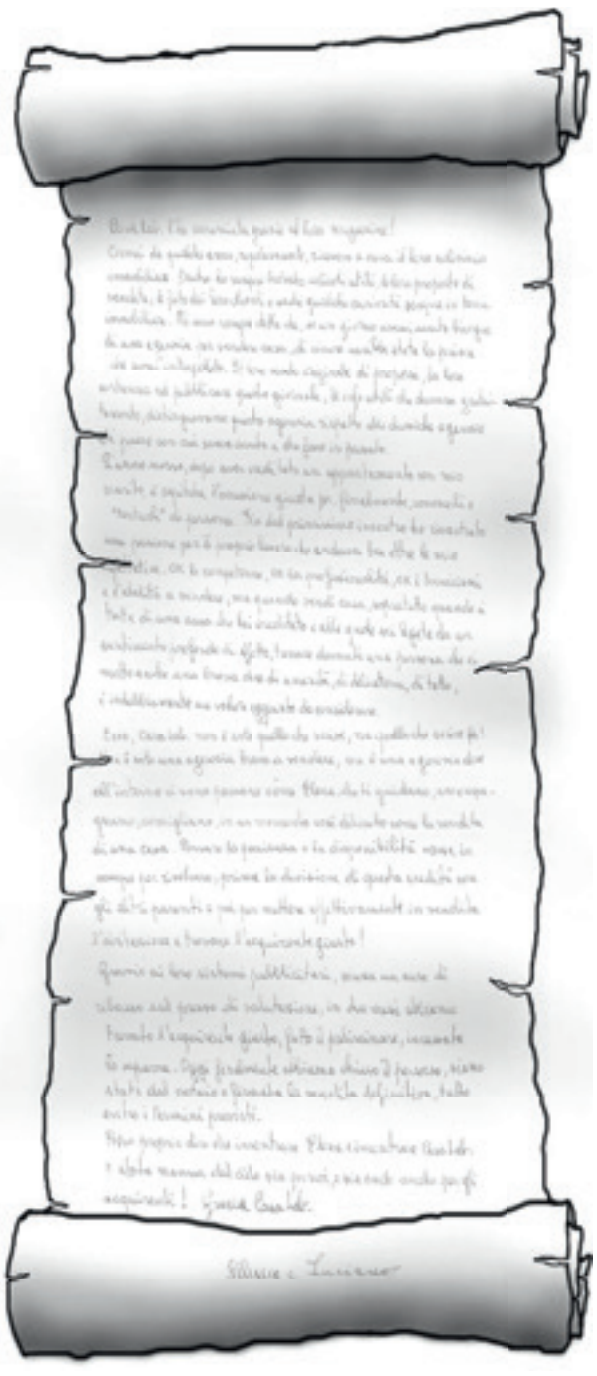
Circa un anno fa abbiamo deciso di vendere il nostro appartamento.. cambiare casa non è certo un gioco da ragazzi, bisogna pensarci bene e bisogna anche scegliere le persone giuste a cui affidarsi, per affrontare il tutto con serenità..

Ma per noi scegliere a chi rivolgersi è stato semplice.. nove anni fa nostro figlio aveva comprato casa con Elena ed è stato lui a consigliarci di rivolgerci direttamente a lei..

non ci abbiamo pensato un attimo e ad oggi possiamo confermare che è stata la miglior scelta per noi. Elena e tutto lo staff CasaLab, hanno gestito il tutto con precisione, professionalità e con una umanità che al giorno d'oggi è sempre più raro trovare..

dietro a tutto questo, respiriamo una gran passione per il lavoro che fanno.. quindi ragazzi da parte nostra ci saranno sempre buone parole spese per voi.. bravi continuate così!!

Daniela e Gilberto Lunardi **venditori appartamento a Este**



ne!
o a
ho
in
che
evo
uro
oro
nel
ano
zia
cui
nto
per
una
ben
k i
ndi
che
nto
ona
, di
ore
che
a a
ono
no,
così
in
sta
ere
acquirente giusto!
ro di ribasso sul prezzo, dalla valutazione che
il preliminare, incassata la caparra.
siamo stati dal notaio e firmata la vendita
trare CasaLab è stata manna dal cielo sia per
Conselve

PREPARARE LA TUA CASA PER CONQUISTARE L'ACQUIRENTE PERFETTO

ECCO QUALCHE CONSIGLIO UTILE

di Elena Rosa

Ti sarà capitato -almeno una volta nella vita- di andare ad un colloquio di lavoro, di avere un primo appuntamento galante, di essere invitato ad una festa dove non conosci quasi nessuno.
Ricordi come ti sei comportato in quell'occasione?
Immagino hai fatto il possibile per presentarti al meglio!
Doccia, capelli in ordine, l'abito giusto per l'occasione, una pulita alle scarpe, un po' di profumo.
L'obiettivo era che gli altri -il capo, una ragazza, gli invitati alla festa- avessero di te un'impressione impeccabile. *Giusto?!*

Sicuramente lo ritenevi un gesto da persona educata, ma in fondo c'è qualcosa di più. Un piccolo trucchetto di persuasione, che esiste dall'alba dei tempi.
Una PRIMA impressione positiva, è il primo passo fondamentale per ottenere un posto di lavoro, conquistare un bacio, conoscere persone nuove.

Generalmente la *prima impressione* è quella che noi essere umani prendiamo per *buona*. Poi modelliamo i giudizi conoscendo a fondo l'interlocutore. Ma senza un'impressione favorevole all'inizio, anche le possibilità di approfondire *'la persona'* si riducono al lumicino.
E' difficile che le persone cambino idea su di te, dopo che ti hanno incontrato la prima volta.

Con le case da vendere, è la stessa identica cosa!
O la prima impressione è ok, altrimenti è difficile che l'acquirente abbia voglia di approfondire la sua 'conoscenza'. Quindi, anche le nostre case in vendita, hanno bisogno di un 'allestimento' impeccabile!

Questo significa che una casa tirata a lucido è garanzia di vendita?!
Certo che no! Ma di per sé, neanche un bel vestito vale come garanzia di essere assunto. Diciamo che una casa ben allestita, così come un vestito consono al posto di lavoro, sono un ottimo biglietto da visita!

Come è tenuta dentro, come è sistemato l'esterno, comunicano il rapporto che il proprietario ha instaurato con la propria abitazione.
Una casa curata = Zero problemi quando compro.
Questa è l'associazione che scatta in testa a chi viene a vederla.
Una buona impressione ammorbidisce quella forma di diffidenza iniziale, di chi entra per la prima volta a casa tua. Ed è per questo che, se vuoi vendere al miglior prezzo, o quantomeno avere delle chance di riuscirci, devi fare qualsiasi cosa per garantire un'ottima impressione della tua casa.

<<Ok, tutto chiaro. Ma andiamo sul pratico. Cosa mi consigli di fare?>>

Comincia subito col mettere in ORDINE e PULIRE.

La tua casa è ordinata a tal punto da comunicare la cura che hai avuto in questi anni? Oppure è così trascurata che non hai il coraggio neanche di invitare amici per cena? Attenzione, perché anche chi compra potrebbe avere la stessa impressione!

In qualunque stato si trovi casa tua, rimetti subito in ordine ovunque possibile.
E cerca di farla diventare un'abitudine.
Si hai capito bene. Un'abitudine. Una costante. Da qua e finché non hai venduto, la situazione di ordine e pulizia dev'essere regolare, all'ordine del giorno.

Perché l'agenzia può organizzare le visite per tempo, per non coglierti impreparato. C'è anche chi come noi, fissa subito due giorni a settimana -sempre quelli- per le visite.
Ma comunque una casa in disordine, e che viene sistemata solo prima che arrivi l'acquirente, magari in maniera raffazzonata o solo il *grosso*, si nota che è stato fatto per l'occasione. E chi è interessato a comprarla, lo vede immediatamente.

Casa trascurata=Problemi subito. Questi sono i pensieri dei potenziali compratori.
Credi davvero che un cliente voglia acquistare una casa, sapendo già di doverla rimettere a posto? Il disordine, una casa trascurata, un ordine raffazzonato, sono i primi elementi che buttano giù il prezzo.
L'ordine abitudinario è la soluzione principale per cominciare quel lavoro di allestimento della casa, fondamentale se vuoi vendere e vuoi vendere realizzando il miglior prezzo!

Hai presente la sensazione che provi quando metti piede in una casa, in un ufficio, in un negozio, tutto bello ordinato, pulito, profumato?
Bene. Stessa sensazione dovranno saggiare le persone che verranno a vedere casa tua. Se non è così, hai "bruciato" in partenza il cliente. Anche se avessi tra le mani la casa dei suoi sogni, il disordine e lo sporco la trasformerebbero in un incubo.

Per questo preoccupati sempre che ogni ambiente sia in ordine, pulito e (magari) profumato. O almeno, privo di cattivi odori.
Il pulito darà una sensazione di benessere e affidabilità.
L'ordine, maggior rilievo agli spazi vuoti.

Il secondo passaggio è quello di rendere la tua casa ANONIMA.

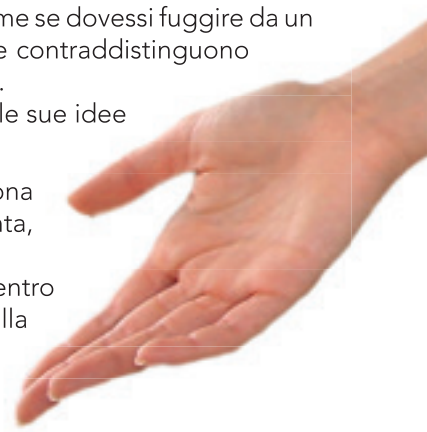
Prova ad alzare lo sguardo in questo momento, e dare un'occhiata a ciò che vedi attorno. Soffermati sulle fotografie appese alle pareti. Sui soprammobili. Sui ricordi di qualche viaggio che hai fatto. Sul colore delle pareti e sul motivo per cui ti piace ancora così tanto.
Cosa ti comunicano? *Gioia, emozione*? Ma anche non fossero sentimenti positivi, sono comunque lì a raccontare qualcosa di te, un pezzo della tua vita.

Sono sicuro al 100% che, qualsiasi cosa tu stia osservando in questo preciso istante -un mobile, una cornice, un angolo della casa- ti comunica una certa sensazione.
E in special modo adesso, che questa casa la stai per vendere.
Il punto fondamentale è proprio questo. Hai fatto benissimo a personalizzarla, ad arredarla, come volevi e come più ti piaceva. Ma adesso che stai vendendo, le cose devono assolutamente cambiare.
Tu ti ci trovi bene. E' ad immagine e somiglianza tua.
Ma varrà lo stesso per il prossimo proprietario? Non credo…

Ora, non ti sto dicendo che devi svuotarla, a meno che tu abiti già da un'altra parte, e allora potresti anche pensare di portar via ciò che non è essenziale.
Ma se ancora vivi dentro questa casa, devi perlomeno renderla totalmente *anonima*.

Voglio chiarire bene questo concetto di "casa anonima".
Non significa svuotarla del tutto. Quello non lo consiglio nemmeno per le case dove già non vive più nessuno dentro. 'Anonima' significa spersonalizzarla quanto più possibile.
Via le foto, via i troppi quadri, via i soprammobili. Via quella parete colorata un po' troppo "aggressive". Via i peluche da sopra al letto, via il copridivano a fiori.
E' molto più facile per chi verrà a vederla, ragionare su spazi liberi e completamente anonimi. E' l'unica maniera per aiutare il possibile acquirente ad immaginare come potrebbe diventare, dopo averla comprata.
Di fatto, tutti i dettagli che marchiano la tua presenza, soffocano molto questo spazio di immaginazione.

Ripeto. Questo non significa che devi svuotare casa tua come se dovessi fuggire da un momento all'altro. Devi solo togliere quegli elementi che contraddistinguono in maniera inconfondibile la tua persona e il tuo carattere.
Alla fine, sarà la sua mente a riempire gli spazi vuoti, con le sue idee di arredo e di personalizzazione.



E' l'unico -unico modo- per far sentir bene questa persona "come fosse a casa sua". Far sparire ciò che ti rappresenta, come non ci fosse mai stato in quella casa.
Solo così potrà immaginare e visualizzare se stesso, dentro questa casa, senza essere influenzato dai tuoi gusti e dalla tua personalità.

Rendi la tua casa neutrale, e le opportunità di venderla aumenteranno di conseguenza.
Tienila personalizzata così com'è, e l'unica possibilità sarà la botta di culo di trovare un cliente coi tuoi stessi gusti.

Bene. Ora, che hai ordinato, pulito, reso anonima la tua casa, concentriamoci sui dettagli.

Fai attenzione e AGGIUSTA anche la più piccola imperfezione.

Prima di mettere in vendita una casa, ovviamente vado a vederla per la valutazione.
Quasi sempre, durante il sopralluogo, trovo sempre qualche imperfezione. Quelle che all'apparenza sembrano stupidaggini, ma che poi si rivelano fastidiosissime durante la visita coi potenziali interessati all'acquisto.
Parlo delle bolle di umidità alle pareti, di porte che grattano sul pavimento, di battiscopa

staccati, di angoli ammuffiti, di muri con l'intonaco che si leva.
Sono tutte cose piuttosto ovvie quando una casa è vissuta. Ma se vogliamo venderla e realizzare il miglior prezzo, non possiamo nasconderci dietro a un dito.
<<Tanto non si notano>> Non è di certo questo l'approccio che dovresti avere. Come nota l'agente immobiliare certe imperfezioni, così fa anche l'acquirente.

E se anche per te sono piccoli difetti -fesserie da poco- per la vendita sono pericolosissimi.
Perché comunicano in maniera inequivocabile che la casa è stata trascurata.
E siccome chi cerca casa da comprare, è generalmente molto diffidente, questi che per te sono dettagli poco importanti, per lui suonano come un campanello d'allarme sulla possibilità di problemi nascosti ancor più pericolosi.

Chi compra casa, cerca anche la tranquillità di non avere subito dopo spese impreviste per sistemarla.
Pensa che la maggior parte delle domande degli acquirenti dopo aver visto una casa, sono concentrate più sull'aspetto tecnico e sull'eventualità di soldi da spendere per lavori da fare, che sul prezzo d'acquisto.
Quindi, non dargli modo di pensare al peggio. Se c'è qualcosa che puoi sistemare, *fallo e stop!*

Termino con alcune accortezze che ti verranno utili durante la visita.

1) Tieni fuori gli animali
Se hai animali domestici, fai in modo che non siano in casa durante la visita, e che si avvertano il meno possibile i segni della loro presenza (orme, peli, ciotole).
È una questione puramente pratica. Devi considerare che c'è chi è allergico, e chi ha paura (a meno che tu non faccia una pre-qualificazione dei visitatori, e decidi di vendere solo a chi non ha questi problemi).

2) Organizza le visite quando c'è più luce
Cerca sempre di fissare gli appuntamenti durante le ore con più luce. Inoltre, assicurati che balconi-tapparelle-persiane siano ben aperte, e le luci accese dappertutto: servirà per valorizzare gli ambienti.
Solo così tutti gli spazi saranno perfettamente visibili.
Oltretutto, gli spazi bui rendono inospitale l'ambiente, quindi evitali!

3) Abbonda di piante e fiori
Dare un tocco di colore, utilizzando piante e fiori, crea una piacevole sensazione di benessere.
Un giardino in ordine, il davanzale fiorito, una pianta in entrata, sono sinonimo di cura e amore anche per la propria abitazione. Sono quegli stessi dettagli, che fanno innamorare anche l'acquirente.

Temi di non farcela a star dietro a tutto?
Lo ammetto, sono davvero tante le cose da fare e quelle a cui prestare attenzione, per vendere al miglior prezzo una casa.
E' per questo che dico spesso ai miei clienti, che l'importante è concentrarsi più sul realizzo netto che ti viene in tasca, che sulla provvigione da pagare. Spesso capita che da solo vendi comunque -risparmi la provvigione- ma vendi peggio di quello che avrebbe fatto un'agenzia che lavora con accortezza su tutti i dettagli di una buona compravendita.

Se ti va, possiamo approfondire insieme l'argomento. Soprattutto se devi ancora mettere in vendita, e hai bisogno di una guida che ti indichi la strada.
Ti lascio il mio numero diretto 3459943687 (Elena).
A presto!

125.000 Euro

Monselice, via Moraro

Palazzetto cielo-terra da restaurare, con cortile e garage privati

Siamo a ridosso del centro, a pochi metri da piazza Mazzini. Un'opportunità unica per chi cerca una residenza di pregio nel cuore della città. 220 metri calpestabili, interamente da ristrutturare. Con il plus della corte fuori, e del terrazzo vista Rocca.

55.000 Euro

Monselice, via Matteotti

Appartamento bicamere ultimo piano, disponibile da subito

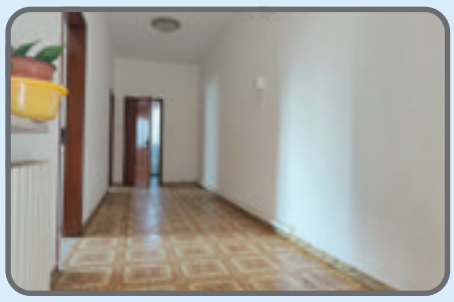
Il punto di forza di questa proposta, è la posizione. Le scuole attaccate, la stazione ferroviaria a 300 mt, il centro a due passi. L'ideale se hai famiglia, ma una macchina solo per muoverti. In più, al pian terreno c'è compreso un ampio magazzino.

52.000 Euro

Pozzonovo, via Fanzaghe

Singola, tutta al pian terreno, ad un prezzo imbattibile

Questa casa è l'ideale per chi vuole ritirarsi in un posto tranquillo, ma non troppo isolato. E' perfetta per 3 persone. Le stanze sono quelle grandi di una volta, e in più c'è un magazzino fuori da usare come deposito attrezzi/ripostiglio.



110.000 Euro

Solesino, via Arzere

150 metri di casa + 50 di garage + 190 di magazzino. SINGOLA

Perfetta se hai bisogno di tanto spazio coperto. Impeccabile nonostante l'età. Un'occasione d'oro per chi cerca indipendenza, in un contesto che non richiede grossi lavori di ristrutturazione. Comoda alla statale per raggiungere Monselice.

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 | CasaLab Monselice

grafica e stampa futuramaonline.com