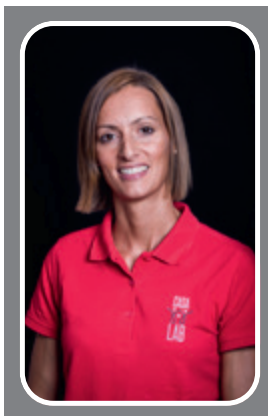
RETE 5 S.r.l.
Via Cristoforo Colombo, 71
35043 Monselice (PD) - (vicinanze C.C. Airone)
Telefono: 0429 767302 - www.casamonselice.com

Editoriale
di Elena Rosa

news CASA LAB

E' ARRIVATO IL MOMENTO DI CAMBIARE CASA?

10 BUONE RAGIONI PER CUI NON PUOI PIÙ RIMANDARE



Elena Rosa, 37 anni, Consulente immobiliare dal 2008, agente specializzata nelle compravendite residenziali.

<<Una buona fetta delle operazioni che seguo, ha sempre riguardato i cambio-casa. **È un'operazione tra le più difficili in ambito immobiliare, perché di mezzo non c'è solo una vendita o solo un acquisto, ma bisogna combinare tempi e modi per entrambe le operazioni**. Però sono anche quelle che mi danno più soddisfazione, perché vedi proprio la felicità negli occhi di queste famiglie che realizzano il proprio sogno!>>

<<Negli ultimi due anni in Italia, gran parte del merito sul numero delle compravendite in rialzo, è frutto proprio dei cambio-casa. La pandemia ha rimesso ai vertici della scala di priorità delle famiglie, il benessere abitativo. **Una Casa che ci soddisfa e che rispecchia i nostri desideri, non è più un contorno, ma uno degli obiettivi più importanti da perseguire.**>>

<<Non è semplice cambiar casa, ma finché non si comincia prendendo qualche informazione, rimarrai sempre al punto di partenza. Incontriamoci e iniziamo a mettere un po' di carne al fuoco. Ogni 'cambio' è diverso dagli altri, e ogni 'cambio' ha il suo percorso migliore da studiare insieme!>>

Telefono 3459943687
Mail elena@casalab.info

DESIDERIO DI MIGLIORAMENTO, O NECESSITÀ OGGETTIVA: CAMBIARE CASA PUÒ NASCERE DALL'AMBIZIONE PERSONALE, O PER UNA SITUAZIONE PRATICA DA RISOLVERE. ECCO I MOTIVI PIÙ DIFFUSI CHE SPINGONO LE FAMIGLIE ITALIANE A CERCARE UNA NUOVA CASA

Sono pochissime le famiglie che non cambiano casa almeno una volta nella vita. Tra quarantenni e cinquantenni, è molto più facile trovare persone già al secondo/terzo cambio, piuttosto che famiglie ferme al primo acquisto.

E questo non lo dico io, seppur negli anni CasaLab si è *specializzata* in questo ramo del mercato, e di cambio-casa ne seguiamo regolarmente tutti i mesi.
Ci sono i numeri dell'Istat a confermarlo, e basti pensare che nel 2020 -anno clou della pandemia- sono state oltre 1,3 milioni le persone -in Italia- che si sono trasferite cambiando Comune. Significa che di media, senza considerare chi cambia rimanendo all'interno dello stesso Comune, ogni 1000 cittadini, 22 all'anno cambiano casa.
Considerando un nucleo medio di 4 persone, significa che su 250 famiglie, 5 ogni anno cambiano casa. Non è poco!

Ma d'altronde, il mondo intorno cambia alla velocità della luce, e altrettanto cambiano le nostre esigenze abitative. Quella casa, quel posto, quegli spazi, che ci sembravano perfetti fino a pochi anni fa, tutt'ad un tratto non vanno più bene.
Questo non significa che traslocare sia una decisione da prendere a cuor leggero, tutt'altro! Cambiare casa è una scelta importante, che dev'essere ponderata attentamente sia da un punto di vista personale, sia dal lato economico. Serve prendersi del tempo, ed è necessario valutare con attenzione pro e contro.

Ci sono però dei segnali che fanno scattare la molla, e che non puoi fare a meno di considerare.
Alcuni sono *tangibili*, oggettivi, forse in un certo senso più semplici da cogliere.
Ce ne sono altri che definirei più *intrinsechi*, più caratterizzati dalla natura stessa della persona, dai suoi sogni, dai suoi obiettivi. Sono quelli che puoi tenere a bada per un po', ma che quando esplodono dentro la tua testa, vorresti aver già trovato da vendere e comprare domani!
In ogni caso, parlarne con un po' d'anticipo con chi può aiutarti nella doppia operazione, significa evitare errori grossolani.

Qui ho raccolto i 10 motivi che -per la maggiore- spingono i nostri clienti al cambiamento.
Credo possano tornare utili a chi ha iniziato negli ultimi mesi a riflettere sulla possibilità di cambiare: ritrovarsi in uno o più di questi elementi, può darti *il là* a cominciare questo percorso.

Ti avviso subito. Cambiare casa è un'avventura emozionante da una parte, perché pensi all'obiettivo finale e sicuramente c'è tanta voglia di essere già lì nella nuova casa.
Ma dall'altra è un percorso duro, da affrontare con coraggio, che ti porterà inevitabilmente a qualche momento 'no' e a più d'una discussione in famiglia.

Sei pronto ad affrontarlo?! …
…dai che vediamo insieme 'il perché' altre famiglie hanno deciso di buttarsi!

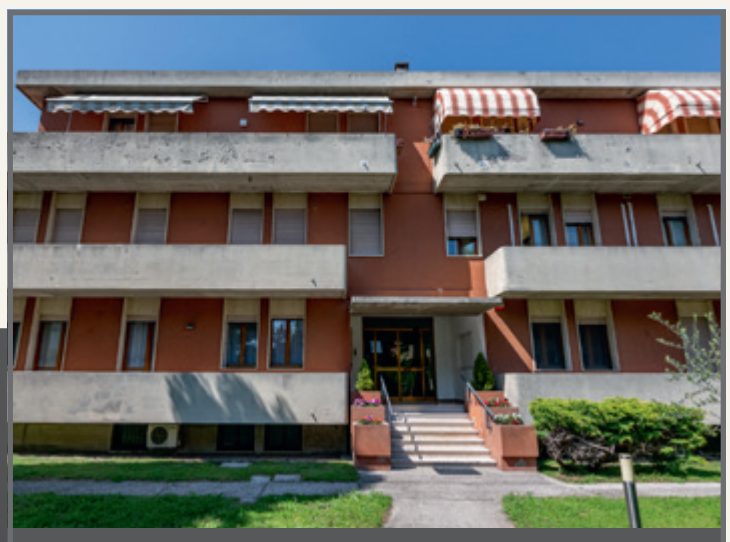
gira pagina e continua a leggere

ULTIM'ORA NEWS >> VENDITA ESCLUSIVA MONSELICE

122.500 Euro

Via Fratelli Cervi (vicino piscine)
Primo piano con 2 letto
Libero da subito
FISSA SUBITO APPUNTAMENTO
ELENA 3459943687

Via San Salvaro (vicino ex-Ceffri)
Ultimo piano con 3 letto
Terrazze su tre lati
FISSA SUBITO APPUNTAMENTO
FILIPPO 3459947284



95.000 Euro

66.000 Euro

Solesino, via Broglio

Casa singola da ristrutturare, disponibile da subito

Di appartamenti da comprare fin che vuoi, ma quando si parla di singolo e con ingresso indipendente, diventa complicato trovare la soluzione giusta. Questa è l'opportunità perfetta per chi non cerca una casa enorme, e ha voglia e tempo da dedicare a sistemarla.
Immagina che gioiellino una volta finiti i lavori!

continua dalla pagina precedente

1. NON SOPPORTO PIU' IL CONDOMINIO

Motivo principe dei cambio-casa in Italia. Forse dovevo scrivere "non sopporto più i vicini!".
Perché il problema è che puoi averne anche uno di rompiscatole sotto-sopra-affianco, e la tua vita poco alla volta si tramuta in un vero e proprio inferno. **Non è un problema esclusivo dei condomini, è proprio un problema di mentalità e rispetto delle persone, che si sta perdendo per strada.**
Per vent'anni puoi aver vissuto da papa in un condominio di 12 appartamenti, e poi basta solo che uno vende, o affitta, o muore e arrivano gli eredi, e tutto viene stravolto dall'oggi al domani.
Quello che devi assolutamente evitare in queste circostanze, è di arrivare al limite di sopportazione.
Alle prime avvisaglie, armati di buona volontà, prendi in mano la situazione e decidi per cambiare.
Non ne vale la pena vivere da schifo per colpa dei vicini!

2. I FIGLI HANNO BISOGNO OGNUNO DELLA SUA STANZA

Leggo sempre questa esigenza da un duplice punto di vista.
1 - **l'effettiva necessità di spazio quando i ragazzi crescono**, e soprattutto se sono maschietto e femminuccia, la volontà di garantire ad ognuno la propria privacy. Quindi una questione prettamente logistica in ambito famigliare.
2 - **una motivazione più legata alla sfera emotiva dei genitori**, per cui quella camera in aggiunta significa molto altro che un po' di metri quadri in più: c'è un misto di orgoglio e soddisfazione quando sai che ognuno può studiare nella sua stanza, che non devono bisticciarsi per la scrivania; la vivi con maggior serenità, la sera che decidono uno di guardarsi la tv e l'altro di leggersi un libro, ognuno nella propria stanza.
Diciamo che la stanza in più è un bene per i figli, ma è anche un po' bel po' di tranquillità in più per voi.
Ogni stanza in più, che sia la camera, il secondo bagno, la cucina divisa, è un mix tra *esigenza oggettiva* e soddisfare un *desiderio soggettivo*.

3. POSSO PERMETTERMI UNA CASA PIU' BELLA

Questa è pura ambizione e quindi assolutamente da catalogare nella sfera emozionale.
La casa più bella, la casa nuova, la casa più moderna, la casa più grande, è solo **un metro di paragone con amici/parenti/colleghi, utile a soddisfare l'*ego* personale**.
Sposo al 1000per1000 l'idea che se ti fai il culo da mattina a sera, e ad un certo punto puoi permetterti una casa più bella, hai perfettamente ragione a cambiare. E che sia anche per far morire d'invidia quelli che ti conoscono, va bene uguale, perché se è frutto dei tuoi sacrifici, hai anche ragione a mostrarlo.
Stai rubando per la casa più bella? No!
Ti sei sbattuto tanto e finalmente vuoi toglierti uno sfizio? Vaffanbrodo a chi pensa che sei uno sborone! Hai ottenuto una promozione al lavoro perché sei bravo e ti pagano di più? Vendi quel cavolo di appartamento e comprati la bifamiliare! Non pensare a quelli che parlano alle spalle, tanto sono gli stessi che alle 5 staccano, guai a saltare lo spritz al bar.

4. VOGLIO AVVICINARMI ALLE COMODITA'

Il posto dove hai comprato la prima casa quando eravate solo te e tua moglie -o te e tuo marito- difficilmente poi va bene quando arrivano dei figli. Capita spesso che a venticinque/trent'anni, **solo in due, hai delle esigenze-una disponibilità economica-una scala di priorità, diverse da quelle di adesso.**
Quando è stata ora del primo appartamento, sei andato fuori, distante dai genitori, lontano dai servizi, perché l'unico pensiero era quello di comprare una soluzione carina contenendo al minimo la spesa e il mutuo da pagare.
Poi adesso ti ritrovi che devi smacchinare i ragazzi tra scuola-sport-divertimenti 2/3 volte al giorno, e farti decine di chilometri su e giù, e poi portarli/andarli a prendere dai nonni perché sei a lavorare. Un caos allucinante!
O passi la vita in macchina a fare avanti/indietro, o ti fai trasferire scuola-sport-divertimenti dove abiti te -ma la vedo difficile- **o ti rendi conto che è arrivato il momento di prendere e tornare vicino a un paese grosso**.

5. SIAMO RIMASTI SOLI ED E' TROPPO GRANDE

Questo capita quando i figli prendono il volo. Intanto, consideralo un successo, perché significa che li hai tirati grandi, li hai fatti studiare, e li hai instradati verso la loro indipendenza.
Però c'è da fare i conti con una casa che avevi fatto/comprato, sulla base delle esigenze di una famiglia di 4 o 5 persone.
Prima ti rendi conto che è troppo grande, e meglio è.
E non è tanto per le bollette, per pulirla, per la manutenzione che richiede una casa grande, ma **è proprio un peccato dover chiudere delle stanze, o non sfruttarla a pieno**.
Qui c'entra un po' anche il lato emotivo, perché la ricordi piena di vita dieci/quindici anni fa, e adesso la sera vi trovate in due e fate la spola tra cucina/camera/bagno e stop.
Si ok, in futuro ci saranno i nipotini. Ma i nipotini verranno lo stesso, anche se ti trasferisci su una casa più piccola.
PS e non pensare per i figli, che un domani può venir buona per uno di loro, perché i figli è giusto che prendano le proprie decisioni

6. SENTO IL DESIDERIO DI AVERE UNO SPAZIO FUORI

E' inutile, due anni di covid hanno letteralmente stravolto la testa della gente. Se prima il giardino per qualcuno era una rottura di scatole, da tagliare l'erba il fine settimana, adesso per molti è **una delle condizioni essenziali che non devono mancare nella nuova casa**.
E ti credo! Da ragazzi puoi fare a meno del giardino, il week-end hai altro da fare che non stare dietro la casa. Ma poi quando arrivi sui 35/40, che le energie sono meno, che il fine settimana serve proprio per staccare la spina, **avere un pezzo di giardino fuori significa potersi rilassare senza andare chissà dove**.
Vuoi passare i prossimi 10 anni a portare tuo figlio al parco, o meglio avere un pezzo di verde che gioca da solo e non hai bisogno di andargli dietro per forza?
Ma poi è anche per te: vuoi mettere la soddisfazione di una grigliata a casa in compagnia, anziché andare sempre a cena fuori?!

7. LA CASA E' DA RISTRUTTURARE

C'è chi cambia e cerca una casa apposto, piuttosto che mettersi a sistemare la propria.
Non è solo una questione economica. Lasciamo perdere quell'aspetto lì, perché con i vari bonus è venuto fuori un casino che è meglio evitare di addentrarsi in questioni di soldi.
Il fatto è che ci sono persone portate ad affrontare la questione 'lavori'. E per questione-lavori intendo preventivi, imprese, geometri, *tendi l'elettricista-el muraro-l'idraulico*. E altri che invece meglio starne distante più che posso.
Vivere da vicino una ristrutturazione edilizia è molto più facile da dirsi, che da farsi.
A livello di tensione emotiva siamo alla stregua di un cambio casa. Ma almeno per quello, se vuoi puoi prenderti una pausa e lasciare fuori dalla porta i pensieri.
Con la ristrutturazione i pensieri li hai in casa giorno e notte!
Senza parlare di quello che accade nei condomini quando è ora di ristrutturazioni pesanti.. i rapporti tra vicini sono messi a durissima prova!

8. VOGLIO FAR CONTENTA MIA MOGLIE, LO MERITA

Mi viene da sorridere, però mi capita varie volte che sembra questi uomini vogliono farci contente!
<<La cucina divisa perché mia moglie piace cucinare..>> poi in realtà -sotto-sotto- è perché la cucina divisa non gli rompiamo le scatole quando è ora della partita.
Cari ometti, *siete dei furbacchioni!* Con la scusa di cambiare casa per far contenta la vostra signora, anche voi vi togliete qualche sfizio. E comunque, è giusto così. Chi cambia casa, chi dev'essere soddisfatto alla fine, è l'intera famiglia, non solo uno o solo l'altro.
Il consiglio che mi sento sempre di dare ai miei clienti, in una fase preliminare di decisione, è sempre quello di confrontarsi in famiglia, mettendo sul tavolo le idee e le esigenze di tutti.
Perché un cambio casa dev'essere un'operazione *win-win* per tutti.. anche se tua moglie lo merita sempre un po' di più!

9. CON LO SMART-WORKING MI SERVE UNA STANZA IN PIU'

Questo è un problema attuale, che presumo diventerà sempre più una costante più avanti andremo. Lo smart-working è un fenomeno che sta coinvolgendo uffici pubblici e società private, che si è fatto strada durante il lockdown, e che per molte aziende ha significato un taglio dei costi importante.
Lavorare da casa significa però rivedere anche gli spazi necessari nell'abitazione.
Per molti, rendersi conto che non sono sufficienti.
Quindi da un lato l'enorme vantaggio, soprattutto per le donne, di poter gestire una famiglia e star dietro ai figli, pur lavorando e mantenendo lo stipendio. Dall'altro, la necessità di avere uno spazio dedicato, soprattutto se lo smart-working diventa una vera e propria modalità operativa per la propria mansione.
Rapporto costi/benefici propende per una casa con uno studio in più, piuttosto che tornare in ufficio!

10. E' UN SOGNO NEL CASSETTO: ADESSO O MAI PIU'

Sei arrivato a quell'età di mezzo che rappresenta un momento di *stabilità* di vita importante. Buona parte del mutuo della casa dove vivi adesso è pagato. Il lavoro è ok. I figli stanno crescendo. Non hai problemi di salute.
Sei in quella fase dove la monotonia potrebbe prendere il sopravvento.
C'è un sogno nel cassetto che hai sempre tenuto lì chiuso. Una casa migliore, una casa singola come quella dove abitavi coi genitori, un giardino grande. **Mettersi in moto per cambiare casa è una scarica di adrenalina alla tua routine quotidiana.**
'Adesso o mai più' perché passati questi anni, il rischio è di non realizzarlo mai più. Una volta che i figli crescono, una volta che i figli si sono stabilizzati in un posto, diventa molto più difficile cambiare.
Vivere una vita col rimorso di aver sprecato questi anni, la possibilità di cambiare, l'opportunità di realizzare un sogno abitativo migliore, sarebbe davvero un peccato...

55.000 Euro

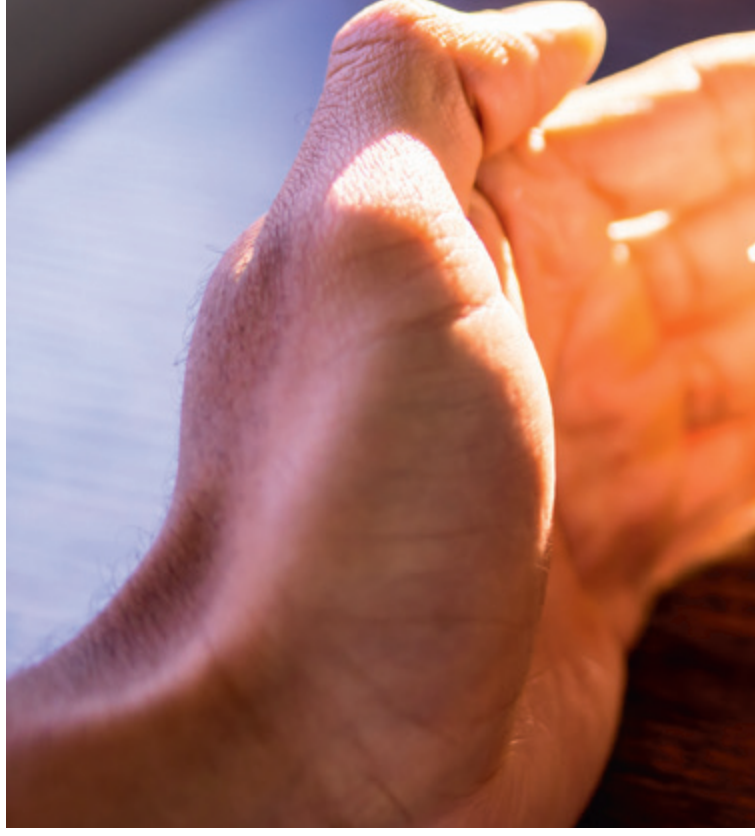
Conselve, quartiere Meneghini

Primo piano con due camere da letto, dotato di ascensore

Praticamente in pieno centro, su contesto di sole 6 unità. E' l'ideale se hai famiglia, perché da qui hai tutto a portata di mano. E' perfetto se abiti in affitto e vuoi finalmente investire su qualcosa di tuo, senza spendere una follia.
Vai dentro così com'è senza grossi lavori da fare.
PS c'è anche il garage!

COME CALCOLARE IL VALORE DELLA TUA CASA, SENZA COMMETTERE ERRORI FATALI

VALUTARE CORRETTAMENTE È IL PRIMO PASSO FONDAMENTALE PER REALIZZARE IL MIGLIOR PREZZO. PER FARLO ESISTONO TRE PARAMETRI FONDAMENTALI DI CUI NON PUOI FARE A MENO. SCOPRIAMO INSIEME QUALI SONO



Hai una casa che vuoi vendere?
Hai finalmente deciso di comprarne una migliore, e quindi vuoi vendere il tuo appartamento?
C'è quella vecchia casa ereditata che sta diventando un salasso tra tasse e bollette, anche se non la usi?
Sei nel posto giusto!

Prima però, vorrei sfatare una leggenda che potrebbe renderti la vita così difficile, da spingerti a rinunciare.
Partiamo dal presupposto che, per vendere una casa, innanzitutto bisogna 'allestirla' al meglio, così da renderla maggiormente appetibile per chi verrà a vederla.
Fare ordine, dare una pulita generale se è chiusa da tempo, aggiustare se c'è qualcosa di rotto, sistemare un attimo l'esterno.
Sono i primissimi consigli che suggerisco anch'io, ai proprietari che si rivolgono a me per la vendita.

Ora, molti venditori sono convinti che basti questo, per far schizzare all'insù le probabilità di vendita.
Di certo, una casa sistemata-ordinata-pulita è molto più interessante di una catapecchia abbandonata a se stessa. Sia chiaro.
Ma da qui, a venderla schioccando le dita, è una pia illusione. Una 'casa apposto' consideralo il punto-zero del percorso di vendita, non di certo il traguardo finale!

La parte più difficile quando si mette in vendita una casa, è un'altra. E spesso, proprietari e agenzie ne sottovalutano l'importanza.
***"Più o meno quanto vale?" "Fammi su per giù una cifra" "Secondo la mia esperienza, occhio e croce vale tot"* Ancor oggi, nella stragrande maggioranza dei casi, la VALUTAZIONE di un immobile viene trattata con un pressapochismo allarmante.**

Per capire quanto è fondamentale: se la vendita di una casa fosse un giro a Monopoli, valutarne il prezzo sarebbe il tiro dei dadi ad inizio partita, per far muovere la pedina. Hai la casa pronta e sistemata per partire con la vendita, ma non puoi iniziare a 'giocare' finché non sei riuscito a calcolarne il prezzo.

E prima ancora di darle un prezzo, devi aver ben chiaro come valutarla correttamente!
Perché -vediamo di intenderci- saper stimare esattamente una casa, è essenziale per assegnarle il prezzo corretto. ES-SEN-ZIA-LE!
In buona sostanza: se sbagli a stimare il valore, sbagli sicuro anche il prezzo.

Il problema è che la maggior parte dei proprietari (e anche di tante agenzie) non sa nemmeno cosa significa fare una valutazione commerciale di una casa.

E se sei tra questi, e sbagli la valutazione -e quindi il prezzo- inevitabilmente vedrai allungati a dismisura i tempi di vendita. Nella peggiore delle ipotesi, *non vendi proprio la tua casa*.
Come dire, perdi tempo o perdi soldi, ma in tutti i casi ne esci sconfitto.

Tutto quello che farai dopo -le conseguenze di una valutazione errata- sarà altamente stressante. Penso alla pubblicità, alle telefonate che ricevi, alle visite che verranno. Tutto l'impegno che ci hai messo per renderla presentabile, vanificato dagli strafalcioni fatti al momento di valutarla.

In questo sistema, vendere casa diventerà un vero e proprio inferno da cui sarà difficile uscirne.

Come fare quindi con questa benedetta valutazione?!

Innanzitutto, attenzione a non commettere l'errore tipico dei proprietari con poca esperienza e delle agenzie facilone: prendere come parametro il valore al metro quadro che trovi sui siti immobiliari, o sul sito dell'Agenzia delle Entrate.
E' un errore abbastanza frequente, frutto dell'ingenuità di chi non è del mestiere, o di chi "il mestiere" è giusto per tirare la fine del mese.

Nel primo caso, i valori al metro che trovi sui siti tipo *Immobiliare.it*, devi sapere che sono calcolati sui prezzi delle case pubblicizzate in vendita.
Il che significa, case che non sono ancora state vendute.
E' la stessa cosa di quando ti fai un'aspettativa di prezzo, sulla base delle case simili che vedi su internet. Se sono in pubblicità significa che sono ancora da vendere.
E chissà come sono state valutate alla base, e chissà se verranno vendute davvero a quella cifra..

Nel secondo caso, coi valori sul sito dell'Agenzia delle Entrate, c'è un altro errore macroscopico che potresti commettere.
Ora, che l'Agenzia delle Entrate sia un'autorità di tutto rispetto, su questo siamo d'accordo. Che i valori riportati sono quelli di abitazioni realmente vendute, altrettanto.
Ma qui, il problema è che sono parametri
'SI' che considerano la media delle compravendite, di ciò che è realmente stato venduto,
'MA' prendendo in maniera generica tutto quello che è stato venduto in quella determinata zona.

E' come guardare solo ai numeri delle case, ma senza osservare tutti quei dettagli fondamentali che rendono la tua casa unica e diversa da tutte le altre.

Zona-quartiere-via. Ci sono vie una affianco all'altra, dove su una compreresti, e sull'altra perché c'è la strada che ci passa attaccata, non andresti mai ad abitare.
Stato di conservazione. Ci sono case di trenta o quarant'anni, tenute meglio di abitazioni che ne hanno dieci.
Caratteristiche-accessori-esposizione.
Il piano! Perché non è la stessa cosa vendere un appartamento al pian terreno, o un appartamento al terzo piano. Ma questo, i valori medi dell'Agenzia delle Entrate, mica possono considerarlo…

Potrei andare avanti e riempire pagine, elencando tutti i dettagli che determinano la stima di una casa. Ogni singolo elemento va valutato e incide sul reale valore di mercato di un immobile. Sia in positivo, sia in negativo ovviamente.
Neanche se tutti i dipendenti dell'Agenzia delle Entrate in Italia facessero questo lavoro dalla mattina alla sera, riuscirebbero mai a censire i dettagli di tutte le abitazioni vendute.

Solo un professionista con una spiccata sensibilità e un'esperienza di lungo corso nel territorio locale di riferimento, può notare certe caratteristiche, metterle a confronto, parametrale con la richiesta d'acquisto.

Voglio farti un esempio pratico, giusto per darti l'idea dell'errore madornale che potresti commettere affidandoti a questi *valori medi al metro quadro*.
Non solo quelli dell'Agenzia delle Entrate quindi, ma anche quelli adoperati da talune agenzie: ti impacchettano la loro bellissima valutazione scritta, ma poi in fondo in fondo il sunto è *tot. mq per tot. euro al metro* come valore medio di zona.

Prendiamo due appartamenti da 100 metri ciascuno. Secondo i valori medi al metro, dovrebbero costare lo stesso prezzo. Analizzando però le caratteristiche proprie di ognuno, ci accorgiamo subito che qualcosa non torna.
Il primo è al terzo piano, l'attico per intenderci. C'è l'ascensore, è esposto interamente a Sud-est.
Il secondo, palazzina affianco costruita nello stesso anno, secondo piano. Non c'è ascensore, ed è tutto a Nord.

Come possono valere la stessa cifra?! Come posso prendere lo stesso valore medio al metro per valutarli, quando è evidente anche al più inesperto dei venditori, che ci sono caratteristiche così evidenti a differenziarli?!
La mancanza di ascensore, l'esposizione. E sono solo quelle più significative, giusto per semplicità d'esempio.
E' chiaro che il primo appartamento ha un valore di mercato maggiore rispetto al secondo.

Tribano, quartiere S. Stefano
Abitazione al pian terreno, con giardino privato
Moderna e "coccola": questa è la soluzione perfetta per due giovanissimi in cerca della prima casa da comprare. Due stanze da letto, la cucina già arredata, un bagno rifatto a nuovo 2 anni fa. E poi solo 4 unità, zero spese condominiali, l'ingresso privato. Tanta roba a questo prezzo!

di Davide Rosa

Ma quanto maggiore?
Non c'è parametro 'medio', non c'è valore al metro, non c'è percentuale che possa calcolarlo esattamente.

E poi, giusto un inciso. Anche se si tratta di due appartamenti simili nella sostanza, non potrebbero mai essere proposti alla stessa tipologia d'acquirente.
Ce lo vedi un anziano che compra, farsi due rampe di scale senza ascensore?

Spero sia chiaro il concetto, che la valutazione è per il 50% questioni tecniche, e per l'altro 50% sensibilità ed esperienza di chi lo valuta.

Ma c'è un altro errore marchiano che potresti commettere sulla valutazione. Capita quando si è 'affezionati' a quella casa. Quando quella casa rappresenta il luogo dei ricordi di un tempo passato, o ha segnato momenti clou nella vita della famiglia.
E' un altro tipo di valore, e talvolta è persino più pericoloso dei valori medi di cui ti ho raccontato prima. In gergo lo chiamiamo *valore affettivo*. Nient'altro che il valore commerciale, moltiplicato per il valore dei ricordi.

Mi capita spesso di incontrare famiglie, eredi, proprietari, che -metaforicamente- hanno dipinto le pareti di casa con i pezzi della loro vita.
"Sono i sacrifici di una vita dei miei genitori" "Ci sono andato dietro come con un figlio" "Ho passato tutte le estati da piccolo a giocare in questo giardino" "Ci siamo sposati e siamo venuti ad abitare qui"
"L'ha costruita mio papà e non ne fanno più di case così"
"Qui è nato mio figlio.."
..e seguendo questi sentimenti, si convincono per un valore ben più alto del *reale* di mercato.

Perdonami la schiettezza, ma il punto è che ad un potenziale acquirente, di queste tue dinamiche e valutazioni affettive, non interessa assolutamente nulla. I ricordi sono i tuoi, non spariscono dal tuo cuore e nemmeno li vendi con la casa.
Sono il primo ad ammettere che una casa si vende soprattutto per una questione emotiva, per quello che ti fa provare la prima volta che varchi la porta d'ingresso.
Ma il valore affettivo dell'acquirente in quel momento sta *a zero*, e gli interessa esclusivamente ciò che vivrà di lì in poi, una volta che l'avrà acquistata al prezzo corretto di mercato.

La valutazione commerciale è quanto di più *inesorabile* esista nel mercato immobiliare.

E sottolineo 'inesorabile' per due motivi:
1-non ci sono sentimentalismi che tengano, ma solo (freddi) dati concreti
2-se sbagli, sei destinato a pagare con gli interessi le conseguenze sui tempi di vendita e sul realizzo economico

Quindi, dammi retta, riduci al minimo la questione emotiva che ti lega alla casa.
Prendi carta e penna, e fatti un appunto su quelli che sono gli unici parametri fondamentali necessari per una valutazione.

- **Confronto con immobili simili realmente venduti di recente**
- **Disponibilità di spesa accertata dei potenziali acquirenti**
- **Analisi delle probabilità di vendita sul mercato attuale**

La valutazione commerciale si basa esclusivamente sui dati e sui fatti concreti che hai a disposizione, parametrati ai tre concetti che ti ho appena elencato.
Il risultato ottenuto incrociando questi dati, è quanto di più realistico e vicino al valore di mercato corretto del tuo immobile.

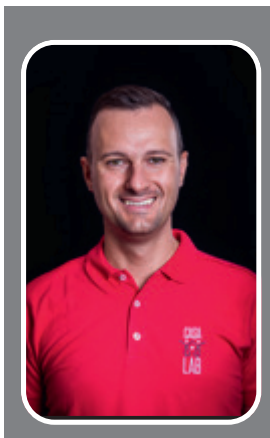
Il problema è che te privato -ma anche per tante agenzie vale lo stesso- non hai questi dati!
E non sapresti nemmeno come reperirli.

Ti faccio un esempio pratico della mia agenzia che è specializzata sulle compravendite residenziali nella Bassa. Se un cliente mi chiede una valutazione di una casa a Padova città, io non ho i dati di Padova.
Non conosco quali altre abitazioni sono state vendute in quella zona. Non ho clienti che cercano su Padova e quindi non saprei chi intervistare per capire le loro disponibilità di spesa per un determinato immobile.
E analizzare le probabilità di vendita su un mercato che non conosco, capisci bene che dovrei impiegarci mesi.

Quando mi capita che qualcuno mi chiede su zone che non seguo, semplicemente rinuncio e rimando ad altre agenzie specializzate su quel territorio. Non c'è tanto da girarci intorno.
Chiedimi di Monselice, chiedimi di Conselve, chiedimi di Tribano, San Pietro, Pernumia, Pozzonovo, Solesino, ma non chiedermi di comuni dove non ho parametri concreti di riferimento.

La valutazione tanto per avere un pressappoco non te la faccio, e non la farò mai.
O ho tutti i dati che mi servono, e quindi *immobili simili venduti-disponibilità spesa potenziali acquirenti-andamento del mercato attuale*, altrimenti passo.
Per avere una casa in più in vetrina da vendere, mettere a repentaglio la tua vendita?! Anche no!

Chiudo con tre consigli pratici che spero ti aiuteranno a non sbagliare in questa fase iniziale del prezzo da valutare:
1-scegli l'agenzia sulla base della sua esperienza nel territorio di riferimento: puoi anche andare con un'agenzia di Monselice a vendere a Conselve, basta che conosce vita-morte-miracoli di quel mercato
2-non chiedere mai all'agenzia un valore pressappoco giusto per farti un'idea: e vale altrettanto al contrario.. diffida di un'agenzia che ti fa il prezzo in mezz'ora al primo appuntamento
3-esigi sempre di dimostrarti con dati concreti, l'analisi condotta sui tre parametri di riferimento: voglio vedere atti di vendita, piantine, nomi di chi cerca, e non solo il numero alla fine



Davide Rosa, 39 anni, titolare dell'agenzia e uno dei più longevi professionisti del settore su Monselice.
<<Quando ho iniziato, era il lontano 2004, la valutazione era puramente un dettaglio. Erano gli albori di un mercato che di lì a qualche anno avrebbe raggiunto il suo picco massimo. Se anche valutavo sbagliato per eccesso, tempo qualche mese i prezzi avrebbero raggiunto la mia valutazione.
Tanti colleghi sono rimasti fermi a quel modo di lavorare, e per loro la valutazione è ancora *tot mq X valore al mq*>>
<<La crisi dieci anni fa, ha rappresentato la svolta per me. La valutazione non era più un contorno, ma il primo elemento essenziale se volevo vendere. **Valutando correttamente dall'inizio, avrei evitato il malumore di tutti quei venditori che si trovano bombardati da continue richieste di abbassare la cifra**>>
<<Il valore al mq non è mai attendibile a livello commerciale. Sono dieci anni che raccolgo dati sulle compravendite residenziali nei comuni che seguo. **La banca dati di CasaLab è in assoluto la più fornita per dare un riscontro concreto sul valore di mercato di un determinato immobile.**
9 case su 10 vendute senza un euro di trattativa, è la miglior garanzia possibile per i clienti che vendono con noi!>>
Telefono 3459904715
Mail davide@casalab.info

Pozzonovo, via Tezzon
Due appartamenti con ingressi separati, da restaurare
Abitazione accostata formata da due appartamenti, uno al piano terra, e l'altro al primo piano con scale esterne.
160 metri calpestabili totali.
La corte privata è interamente recintata. La zona è un po' fuori dal centro, ma servita dalla pista ciclabile.

DUE ANNI CON LA CASA IN VENDITA, E LA COLPA È DELLE BANCHE CHE NON DANNO I SOLDI?!

UNO SCARICABARILE DI RESPONSABILITÀ DOVE CHI CI RIMETTE È SOLO IL VENDITORE. ECCO COSA C'È DAVVERO DIETRO LA SCUSA DEL (MANCATO) MUTUO

di Filippo Molon

Basta! Non se ne può più di sentir dire che la causa quando non si vende, è delle banche che non danno i mutui. E ti dico, non sono un pro-banche e non ho nemmeno alcun direttore da sponsorizzare.
Semplicemente, quando è una cazzata, è una cazzata.

Ti porto i dati dell'ultimo anno, giusto per darti l'idea: volume di erogazioni per mutuo-casa è stato di 65miliardi; in aumento di 11,7miliardi rispetto l'anno precedente, e di 12,5miliardi sul periodo 2016-2019 pre-covid.
Capisci bene che con questi numeri, quando sento di proprietari che hanno la casa in vendita da uno o due anni, e che l'unica colpa è delle banche che non finanziano, mi viene un attimo da rispondergli di darsi una svegliata.

Ora, io comprendo anche che chi vende casa -la maggior parte- fa un altro mestiere, non è del settore, non può sapere esattamente i numeri delle vendite o dei mutui come li so io.
Però cavolo, se hai la casa in vendita da tempo, ti sarà capitato di ascoltare un telegiornale o di beccare un articolo che parlava di questo?!
Ti sarà capitato una volta di sentire che il 2021 è stato un anno *boom* per le vendite di case, proprio perché le banche hanno aiutato parecchio.
E che finché i tassi restano bassi, sicuro si continuerà a vendere senza problemi.

Io non penso *mai* di avere a che fare con clienti ignoranti, anzi.
Penso che spesso fanno finta di 'ignorare', per mettermi alla prova.
Penso che anche quelli che <<non ho venduto per colpa delle banche che non danno mutuo>> in fondo lo sanno benissimo che è un'enorme stronzata: se la stanno un po' raccontando per nascondere il vero motivo di quella mancata vendita.

Due anni con la casa in vendita?! Nel post-covid che la gente ha preso d'assalto il mercato immobiliare?! Coi soldi praticamente prestati a zero dalle banche, coi tassi ai minimi storici, e il fisso all'1,4%...
Dai su, cosa dovevano dire allora quelli che vendevano casa venti o trent'anni fa, coi tassi dei mutui dieci volte più alti di adesso? Era meglio spararsi un colpo in testa, anziché vendere!

Eppure si vendeva.
Si vendeva 30 anni fa, come si vendeva l'anno scorso, e come si vende quest'anno. Anche con i tassi bancari in ascesa come sta capitando da qualche mese.
E la colpa 'NO' non è delle banche che non rilasciano mutui, se quella casa è ancora sul mercato!

Se ti ritrovi con quello che hai appena letto, dammi retta, apri bene le orecchie da qui in avanti.

Punto primo.
Non credo di avere a che fare con una persona completamente ignorante in materia, e anzi -se sei qui che stai dedicando 10 minuti a questo articolo- significa che vuoi approfondire e risolvere la faccenda.

Punto secondo.
Credo sia la comodità a fregare la gente negli affari, ed è per questo che la maggior parte continua a farsi raccontare una montagna di fregnacce, e pochi sono quelli che affrontano di petto la questione. Basterebbe anche solo cambiare interlocutore, mettendo a confronto il parere di un altro professionista.

Punto terzo.
Credo inoltre che non è tutta colpa dei venditori, ma che spesso si trovano un po' messi in mezzo, soprattutto quando scelgono in maniera affrettata da chi farsi seguire per questa operazione.

Quarto.
Credo poi che finora ti è andata bene così, forse perché non c'è alcuna esigenza di monetizzare, o alcun progetto concreto da perseguire, e santa pazienza se hai buttato tanto tempo.

Quinto e ultimo.
Credo infine che tanti proprietari (sbagliando!) considerino *tempo* e *prezzo* due elementi distinti tra loro, e che il tempo che passa (sbagliando!) non abbia alcuna correlazione col guadagno economico finale.

Ti ho riporto queste considerazioni, perché so di relazionarmi con una persona intelligente e che sa guardare oltre. Probabilmente hai semplicemente bisogno di rilucidare un attimo determinati concetti, ed è normale che sia così, dopo mesi e mesi -se non anni- con la casa in vendita.

Quindi.

Le banche non sono mai un problema per la vendita.
Tantomeno adesso che i rubinetti sono aperti e a basso costo.
Ma finché la tua casa viene proposta -o viene notata- esclusivamente da persone che il massimo che possono permettersi è un affitto e anche tirato, la banca diventerà il loro scaricabarile.

Se l'agenzia a cui ti sei rivolto, se la pubblicità che sta facendo, se il tuo cartello appeso fuori, attirano esclusivamente un certo target di persone -che probabilmente farebbero difficoltà anche a pagare un affitto- capisci bene che il problema *non* è la banca, ma la qualità dei clienti che vengono a vedere casa tua.

Tu andresti a cena in un ristorante che non puoi permetterti? Non credo.
Non ho mai visto nessuno chiedere credito in cassa perché non ci arriva coi soldi.
Parti da casa scegliendo il ristorante che puoi permetterti, e ti accerti di avere denaro a sufficienza per pagare il conto.
Se non fosse così, se il proprietario concedesse credito a tutti, quel ristorante probabilmente fallirebbe nell'arco di qualche mese.

Con la tua casa da vendere, perché sta succedendo il contrario?!
Perché apri la porta anche a gente che non può permettersi di comprarla?!
E non è questione di 5mila o 10mila in più o in meno: qui è proprio questione di persone che non possono avere il mutuo. Che non potranno mai comprarla.
E' come sedersi al ristorante, col portafoglio vuoto.

Ok, con la casa da vendere al massimo ci rimetti mezz'ora di visita. Non fallisci come il ristoratore che ha speso soldi per comprare gli ingredienti, soldi per pagare il personale che ha servito a tavola, soldi di lavanderia per tovaglia-posate-bicchieri.
Se poi hai affidato le chiavi all'agenzia, ancor meglio: non hai buttato nemmeno quella mezz'ora.

Ma hai mai pensato che un cliente in più che viene a vedere *alla cazzum*, senza potersi permettere di comprare, può rivelarsi una persona in più che parla male di casa tua in piazza? Creandoti un danno economico che oggi non vedi/non percepisci, ma che nel tempo e uno-e due-e dieci che parlano male, potrebbe rivelarsi deleterio?
Perché dovrebbe farlo?! Perché sarebbe la prima volta che senti qualcuno dire che in quel ristorante il pesce fa schifo, solo perché non potrebbe mai permettersi di pagare 150€ a cranio?!

Poi c'è un altro punto che davvero non sopporto sulla questione mutui e banche che non concedono il mutuo.

Succede quasi sempre che questi fantomatici acquirenti vengono a saperlo *dopo* la visita, che non possono avere il mutuo.
Dopo averti fatto aspettare settimane inutilmente, per una risposta.
Ma dico io, come sei andato in banca *dopo* aver visto la casa, perché non puoi andare *prima*, evitando di perdere del tempo e di farlo perdere a tutti?

<<La fai semplice te Filippo, sono le banche che ti dicono di trovare prima la casa, e poi ti fanno il mutuo!>>
Sbagliato! Le banche ti dicono di trovare la casa per formalizzare la delibera di mutuo, perché se anche puoi avere 200mila di mutuo, ma la casa costa 100mila, devono limitarsi al valore della casa.
Ma le banche -tutte le banche- hanno una persona che si occupa esclusivamente dei mutui ai privati: che tu vai li, gli porti tutti i tuoi documenti personali e di lavoro, e ti dicono immediatamente fino a che importo puoi ottenere.

In banca sono bianco o nero. Se hai una virgola fuori posto, il mutuo non te lo danno.
Se per loro non sei un cliente fattibile, te lo dicono subito per non perdere tempo.
Idem al contrario. Se sei 'buono', se sei mutuabile, ti stendono il tappeto rosso per darti il mutuo, per 'tenerti da loro' come cliente.

Se un acquirente arriva alla fine a dirti che non può avere il mutuo, significa solo due cose.
O non ha fatto appuntamento in banca, o -se l'ha fatto- non gli ha documentato in maniera precisa la sua situazione reddituale/debitoria pregressa.

Come risolvere quindi la questione?!
Come evitare di perdere del tempo con gente che non può avere il mutuo, o come evitare che la tua casa finisca sulla bocca di gente che non può realmente permettersi di comprarla?!
Che tu stia vendendo privatamente, che tu sia appoggiato all'agenzia, il primo concetto da applicare è quello di *selezionare* le visite.

Ti parlo di CasaLab un secondo: se dovessi portare a vedere tutti i clienti che mi chiamano per le case che pubblicizziamo, non mi basterebbe lavorare 12/13 ore al giorno, sabato e domenica compresi.
Con la pubblicità che facciamo attiriamo una mole di clienti impressionante, e se non facessimo una selezione preliminare -al telefono prima, e in agenzia poi- saremo tutto il giorno in giro a vedere case, concludendo poco o nulla.

La *Selezione* è fondamentale, e la Selezione dev'essere fatta in primis sotto l'aspetto economico.
Se un cliente deve farsi mutuo, devi per forza chiedere se si è già informato, se ha già preso certezze in banca, e se ha comunque quel 15/20% da parte utile per fermare la casa dando una caparra. Poi uno può farsi mutuo anche per l'intero prezzo, ma intanto deve avere la caparra da anticipare.
Cosa fai altrimenti, gli tieni fermi la casa settimane o mesi, senza un anticipo?!

<<Ma gli chiedi se ha soldi al telefono?>>
Certo che si! Non gli chiedo mica quanti soldi ha in conto corrente..
Ma se ha preso certezze sull'ambito economico assolutamente si!
Evito di perdere del tempo, e evito di fartene perdere, se uno deve ancora informarsi in banca per il mutuo. Prima vai in banca, e poi andiamo a vedere la casa! E' l'unico sistema per scremare la gente che effettivamente può comprare, dai "vorrei ma non posso".

Brutti e cattivi per questo?! Mah, può anche essere che qualcuno lo pensi.
Ma il primo pensiero che deve avere un'agenzia nei tuoi confronti, è quello di tutelarti, di garantire la tua vendita, e non di portare una corriera di gente senza soldi a vedere la casa!

<<Sarò sfigato, ma a me capitano tutti di questi!>>
Ci sta, ne sto sentendo parecchi ultimamente.

Ma qui interviene il secondo concetto che vorrei analizzare dopo quello della 'selezione'.
Che *pubblicità* stai facendo di casa tua, per attirare solo questo genere di clienti?

Torno all'esempio del ristorante.
Se vengono da me solo persone che non possono/vogliono permettersi ciò che propongo, quanto tempo può durare la mia attività?! Estremizzo il concetto: se propongo primi da 30/40€ e pubblicizzo la mia attività col cartello in strada "pranzi di lavoro", probabilmente farò ben poca strada. Non credi?!

Ma è quello che succede anche per casa tua se ti piombano addosso tutta persone che non hanno certezze di mutuo.
Come sta facendo *pubblicità* quell'agenzia, come ti stai proponendo tu privatamente, per attirare solo questo genere di clienti?!

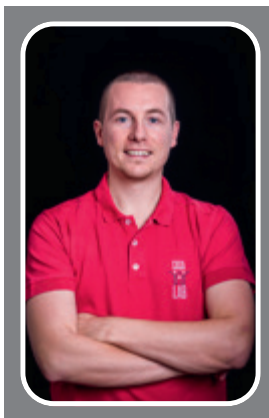
E qua non conta se vendi la villa singola figa o l'appartamentino anni '70.
Qua conta esclusivamente come ti stai proponendo sul mercato.
Ci sono clienti coi soldi (o con le certezze di mutuo) sia per la villa, sia per l'appartamento da ristrutturare.
Certo che se l'unica pubblicità è un cartelletto in vetrina, o il cartello Vendesi appiccicato fuori dal terrazzo, puoi ben capire che di strada ne farai ben poca.

Dico sempre a quei proprietari che incontro che hanno la casa in vendita da mesi/anni:
quanto tempo/soldi ci hai rimesso fino adesso, per non aver valutato un attimo meglio come procedere all'inizio con questa benedetta vendita?

Magari all'inizio ti sei fatto ingolosire dalla possibilità di risparmiarti la provvigione vendendo da solo, o di appoggiarti all'agenzia che ti faceva la percentuale più bassa. Ma sono passati i mesi, e sei ancora qua a combattere con gente scadente con il problema del mutuo.

Un punto, due punti percentuali in più sul valore di una casa, sono niente se consideri il tempo sprecato e quanto ci hai rimesso a livello economico. Perché, ti ho detto anche prima, una casa che resta fuori per mesi, una casa che finisce sulla bocca di tutti come quella ancora da vendere, non è il massimo a livello commerciale.

Un'agenzia che ti allarga gli orizzonti a livello pubblicitario,
***e se vuoi ci vediamo e ti spiego cosa significa*,**
altro che uno-due per cento che ci guadagni alla fine della fiera!



Filippo Molon, 35 anni, Consulente immobiliare, parte integrante del team dell'agenzia dal febbraio 2012.

<<Prima di entrare in CasaLab lavoravo per una società di intermediazione creditizia. Quindi conosco bene l'argomento, e so perfettamente come si muovono le banche per concedere i mutui, e come si muovono i clienti quando è ora di prendere certezze.
I direttori farebbero carte false per accaparrarsi i clienti migliori, così come i clienti migliori vanno in banca prima di vedere casa per strappare le condizioni migliori>>

<<Il problema delle agenzie che portano in giro solo gente che non può avere mutuo, è che spesso fa comodo anche a loro farti vedere che portano un sacco di persone, per dimostrarti che lavorano. Prima o poi ti stanchi, abbassi la cifra, e magicamente salta fuori quello che non deve farsi un euro di mutuo>>

<<**Ti prometto una cosa se deciderai di affidarti a me per la vendita: non ho tempo da perdere per fare i giretti a casa tua con gente che non può avere il mutuo.**
La pubblicità di casa tua sarà il top che puoi trovare in giro, così andiamo a selezionare davvero quelli che hanno la possibilità di comprare al miglior prezzo!>>

Telefono 3459947284
Mail filippo@casalab.info

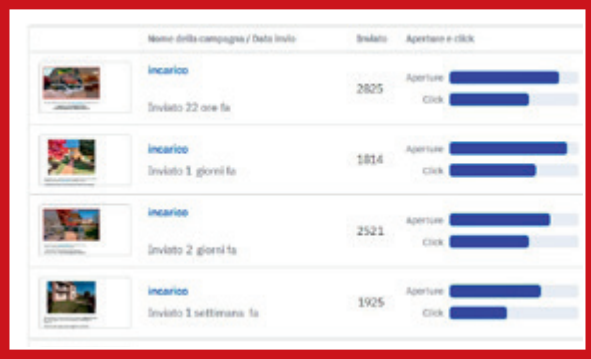
VUOI VENDERE CASA E REALIZZARE IL MIGLIOR PREZZO?

LA "SOLITA" PUBBLICITA' NON BASTA PIU'!

Ti presentiamo il nostro pacchetto pubblicitario esclusivo:
se decidi di affidarci la tua casa da vendere, ecco cosa possiamo fare per te!

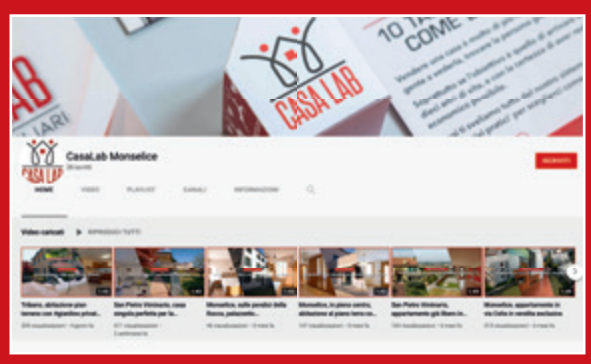
CASALABNEWS,
IL NOSTRO MAGAZINE
120.000 copie stampate annualmente e portate cassettaXcassetta direttamente da noi, senza utilizzare distributori esterni.
La tua casa pubblicizzata con foto grandi, interno-esterno, prezzo in evidenza, dove si trova, uno slogan per catturare l'attenzione del cliente-target ideale.
Ti piacerebbe trovare la tua casa sul prossimo numero?

WWW.CASAMONSELICE.COM,
IL NOSTRO SITO DI RIFERIMENTO
..ma anche casasanpietroviminario.com casaconselve.com casapernumia.com casatribano.com casapozzonovo.com casasolesino.com casaeste.com
Praticamente chi cerca casa nelle nostre zone, non può evitare di vedere le nostre!
Una media di 200 visite giornaliere: impressionante considerando che seguiamo solo compravendite residenziali, e solo in una fetta di territorio piuttosto localizzata.



NEWSLETTER IN ANTEPRIMA,
PRIORITÀ AI NS CLIENTI
4.237 iscritti alla newsletter ufficiale dell'agenzia, profilati sul budget di spesa, che ricevono costantemente in anteprima le nuove proposte da comprare.
Una sorta di canale preferenziale per chi sta cercando casa da tempo, che potrà valutare in anticipo quella proposta, e organizzare prima di tutti la visita sul posto.

FACEBOOK E INSTAGRAM,
LE NS PAGINE SOCIAL
Una fanbase costruita nell'ultimo decennio di 6.000 seguaci fidelizzati. Oltre 80.000 utenti raggiunti dai nostri post nell'ultimo mese, con quasi 25.000 interazioni.
I social sono lo strumento pubblicitario attualmente più potente e redditizio. Ovviamente non basta "fare pubblicità" sui social: serve costanza (incremento followers) + idee (post accattivanti) + investimenti $ (sponsorizzate sui post)



YOUTUBE,
LA POTENZA DEL VIDEO-MARKETING
New-entry 2021 del nostro pacchetto-pubblicità. Il video è quanto di più vicino possibile alla visita fisica sull'immobile. Serve quindi tantissimo per scremare l'interesse dei potenziali acquirenti.
E poi, è uno strumento potentissimo di condivisione sul web e sui social, così da allargare e diffondere al massimo la visibilità della tua proposta in vendita.

VETRINE, FORZA 4!
Il cartello funziona ancora, ma non basta trovarlo fuori dalla vetrina dell'agenzia.
Ecco perché di vetrine ne abbiamo ben 4: ufficio principale di via Colombo, punto vetrina di via Zanellato affianco le poste centrali, bacheca all'Airone e bacheca all'Ospedale di Schiavonia.
Davvero la tua casa in vendita è impossibile non trovarla pubblicizzata da qualche parte!

NON PERDERE ALTRO TEMPO CON LE "SOLITE" AGENZIE!

CHIAMA O MANDA UN MSG AL NUMERO 3331859524 PER ORGANIZZARE SUBITO UN APPUNTAMENTO CON UN CONSULENTE CASALAB

"Il novanta per cento del successo di qualsiasi prodotto o servizio sta nella sua promozione e marketing" (Mark Victor Hansen)

PROPOSTA VINCOLATA AL MUTUO: LA STORIA DI LUCA E MARTINA, E DI UNA VENDITA MESSA IN SERIO PERICOLO DA UNA CLAUSOLA SCONOSCIUTA

di Davide Rosa

Se stai vendendo casa, ma soprattutto se stai vendendo per poi acquistarne un'altra, devi assolutamente prestare la massima attenzione.
Non ho mai affrontato l'argomento *'vincolo mutuo'*,
1-perché in agenzia nostra non lo utilizziamo
2-perché i direttori di banca 'apriti cielo' quando l'agenzia non lo accetta e devono prendersi loro la responsabilità coi clienti.
Lo considero "un cancro" per le trattative immobiliari, e ancor di più quando di mezzo c'è una famiglia che vende per cambiare casa.

Ho deciso di parlare della clausola *-salvo buon fine del mutuo-* dopo la telefonata ricevuta da Martina il mese scorso, dove mi chiedeva come uscire da una situazione intricata nella quale si erano cacciati con la vendita e il successivo acquisto.
La storia di Martina e di Luca spero possa evitare a tante altre famiglie di commettere lo stesso errore.

Che poi, errore per modo di dire da parte loro. Si sono affidati ad un professionista per questa vendita, proprio perché ignari in materia.
L'errore più grosso è stato forse quello di sottovalutare l'importanza di appoggiarsi ad un professionista referenziato e specializzato in materia compravendite e cambio-casa. E non certo quello di essere capitati in una situazione tanto ingarbugliata, per essersi fidati delle sue parole!

Quindi, primi due concetti da fissare in mente:
1. **quando vendi casa, scegli un'agenzia referenziata e -possibilmente- che tratta solo compravendite**
2. **non fidarti mai delle clausole 'salvo buon fine del mutuo'**

Ma torniamo a Martina e Luca.
Ti racconterò per bene cosa gli è successo, per farti capire il livello di stress, rabbia, delusione, a cui rischi di andare incontro se sottovaluti (o se l'agenzia sottovaluta) questo cavillo burocratico così insidioso.
Tra l'altro ho scoperto che è ancora parecchio diffuso, e anche su agenzie dai nomi altisonanti (che dovrebbero essere le prime che tutelano al meglio i loro clienti-venditori).

Martina e Luca decidono l'estate scorsa di mettere in vendita il loro appartamento.
Il sogno è quello della casa con un pezzo di giardino fuori, quindi una delle situazioni più classiche di cambio-casa alla ricerca poi di quella 'definitiva'.
Partono dalla vendita, decidono per un'agenzia che gli faceva bene di provvigione, e via. Un po' di pubblicità, qualche foto, le prime visite, il classico modus-operandi della maggior parte delle agenzie immobiliari.
Qualche difficoltà i primi mesi, arrivava tanta gente che dopo doveva informarsi in banca per il mutuo (farlo prima *no?!*), qualcuno che addirittura non sapeva neanche bene di che casa si trattava, tante visite, zero interesse.

Finché dopo tanto, e siamo a metà febbraio di quest'anno,
<<finalmente una proposta per vendere casa nostra!!>>
L'agente immobiliare chiama Martina e Luca, e li invita in agenzia per discuterne.
Proposta d'acquisto in linea con le aspettative dei due ragazzi, caparra ok, tempi ok per poi cercare la nuova casa.
Martina e Luca sono al settimo cielo:
<<per noi la casa era venduta quel giorno!!>>

Peccato per quel dettaglio finale, quella frase riportata a penna nell'ultimo rigo sulle note di quel contratto: "la presente proposta di acquisto è vincolata all'ottenimento del mutuo da parte acquirente".
<<Un dettaglio di poco conto>> la definizione dell'agente, <<una consuetudine per tutte le proposte>> la risposta alla loro richiesta di spiegazioni.
Mortacci sua!

Una clausola che tiene tutto in sospeso, porca vacca! Altro che dettaglio di poco conto e consuetudine per tutti.
Consuetudine un bel niente, visto che la gente dovrebbe prima avere certezze del mutuo, e solo dopo cercare casa.

In parole povere sai cosa ti sta dicendo questo benedetto acquirente?!
1-che la casa gli piace
2-che gli vanno anche bene le condizioni
3-che però la compra SOLO SE la banca gli concede il mutuo

Quindi è concluso secondo te questo contratto?!
Vincolato a questa condizione, significa che hai venduto?!
Purtroppo NO!! E te lo dico io, come dovrebbe averlo specificato chiaramente anche l'agente in questione a Luca e Martina. Con una *clausola sospensiva* del genere, non hai venduto un bel niente.

E ti dirò di più. Apri bene le orecchie perché il passaggio in questione è molto delicato.
Quanto deve farsi di mutuo questo acquirente? Con quale banca? Quali condizioni pretende dalla banca? E se la banca non gli concede condizioni secondo lui favorevoli?
Ma anche… se nel frattempo ci ripensa? Se nel frattempo vede un'altra casa che gli piace di più?!

<<Impossibile, sta chiedendo il mutuo per comprare la mia, si è impegnato con la caparra versata in agenzia!!>>
E' quello che ti hanno detto in agenzia, quello che forse sperano anche loro, perché non hanno le palle di rispedire al mittente l'acquirente-salvo-mutuo, "..e ci rivediamo quando hai preso certezze".

C'è scritto da qualche parte quali sono le condizioni del mutuo che sta richiedendo? In quale banca ha fatto domanda? A quali condizioni?
C'è scritto solamente un generico "vincolata all'ottenimento del mutuo".
Una clausola sospensiva che tiene bloccata la tua casa, con una caparra ferma in agenzia, sperando che l'acquirente ottenga un qualche mutuo -alle condizioni a lui gradite- e che nel frattempo non ci ripensi o veda altro di più interessante di casa tua.

L'acquirente si riserva *X* tempo per attendere il buon esito di una pratica di mutuo, della quale non conosci alcuna condizione -se non dalle parole riportate dall'agenzia- lasciandoti in balia di situazioni dove non puoi avere alcun tipo di controllo.

Ti dico papale papale cosa penso della clausola salvo buon fine del mutuo?!
Che il venditore si impegna a tenere bloccata la sua casa, e che l'acquirente può cambiare idea in qualsiasi momento e usare la questione del mutuo come scusa per non comprarla più!

Se stai solo vendendo, e succede che non gli danno il mutuo (vero o 'scusa' che sia), sentirai l'agenzia far passare tutto in cavalleria.
<<Col prossimo andrà meglio..>> ti diranno.
Non ci pensi che hai buttato via dei mesi buoni per trovare qualcun altro, o che la casa -anche solo rivederla fuori in pubblicità dopo tempo- la gente comincia a parlarne male causandoti sicuro un danno economico.

Se invece come Luca e Martina, la vendita è per un cambio-casa, e quindi segue l'acquisto, quella che ti hanno fatto passare come una consuetudine, può trasformarsi nel peggior affare della tua vita.
Perché se per l'agenzia "la tua casa considerala venduta" e quella clausola un semplice dettaglio, chi non farebbe come Luca e Martina, gettandosi a capofitto sulla ricerca del nuovo acquisto, visto che ci sono 6 mesi di tempo per trovare?!

Ora, per carità, a loro l'ho detto, è stato un po' tutto un azzardo. Anche fermare la casa nuova senza aver ritirato materialmente la caparra depositata in agenzia.
Ma di fondo questo mi fa capire quanto le persone si fidano del nostro lavoro, e quanto è importante il ruolo dell'agenzia immobiliare in una compravendita. Per questo spero di fare del bene a qualcuno, mettendo in guardia sulla rischiosità di questa clausola, e del perché è meglio evitarla.

Perché per Luca e Martina i due mesi successivi si sono trasformati in un calvario di telefonate, di passaggi a vuoto in agenzia, di messaggi, per avere notizie su questa benedetta vendita, e sul motivo per cui ancora non gli veniva consegnato l'assegno di caparra.

20 giorni, "è un po' presto per avere notizie del mutuo".
1 mese, "ancora nessuna notizia".
Dopo 1 mese e mezzo, "le banche sono straprese di lavoro e sono un po' in ritardo con le delibere".
Dopo altri 10 giorni, "dai che la prossima settimana è quella buona".
Per finire poi con "…la banca non ha concesso il mutuo, ma ho già qualcun altro sottomano da portare!"

Cioè, non l'hai venduta i 6 mesi prima, questo era l'unico cristiano che ha fatto un'offerta, mi hai detto considerala venduta, e ci troviamo dopo due mesi punto e a capo?!
Robe da prenderlo per il collo questo dell'agenzia immobiliare.

Ma ti faccio una domanda, perché forse siamo pazzi noi a rifiutarci di lavorare in questo sistema:
ma stai vendendo casa -che poi devi ricomprare o fare altro coi soldi che prendi cambia poco, perché un buon motivo c'è sempre se uno vende- e questo dell'agenzia non ti avvisa della pericolosità di una clausola del genere?!? *Ti pare normale?!*
Sta lavorando per te, o per fare i comodi suoi e di quello che compra?!
Chi è che sta tutelando, te che vendi e gli hai dato fiducia per primo con l'incarico, o questo che compra salvo-mutuo e salvo-ripensamenti?!

Ora, immagina di ricevere questa notizia dopo 2 mesi -in cui eri stra-convinto di aver venduto- e tornare a casa la sera da tua moglie e dovergli comunicare che l'affare è saltato. E che di tutto l'ambaradan messo in piedi con questa fantomatica trattativa, non becchi neanche un quattrino di caparra perché era vincolata.
O peggio ancora, mettiti nei panni di Luca e Martina che si ritrovano ora a dover vendere in soli 4 mesi, perché già impegnati col nuovo acquisto.
Non sarà un gran periodo il prossimo, per loro..

<<E QUINDI? COSA DOVREI FARE PER TUTELARMI?!>>

Non voglio dirti di *non* accettare assolutamente proposte di acquisto vincolate al mutuo. Come ti ho detto, io non lo utilizzo e non mi sognerei mai di proportelo. Ma ci sono agenzie per cui è la prassi.

Ti mettono davanti ad una proposta vincolata?!
Gioca d'astuzia!
Ok mi sta bene l'offerta, ti firmo anche la proposta col vincolo, ma mettiamo una scadenza congrua per avere una risposta.
Quanto serve a un direttore per dare certezze sul mutuo a un cliente buono? Una settimana, toh facciamo 10 giorni al massimo.. Quella dev'essere la scadenza di questa proposta. No due mesi!!

Se un acquirente è apposto, gli stendono il tappeto rosso in banca. Quando superiamo i 10 giorni, le possibilità di una risposta positiva dalla banca si riducono del 90%.
No 50%. Novanta per cento è NO!

Per quello ti dico, vuoi trovare una via di mezzo perché ormai ti sei appoggiato a questa agenzia e non puoi cambiare? Questo lavora con *questo cavolo* di vincolo?
Firmiamo anche la proposta vincolata, ma tempo 10 giorni e si riparte col lavoro. Se tra 10 giorni al massimo ti consegna l'assegno e si toglie la clausola -bene è venduta- altrimenti avanti col prossimo senza perdere altro tempo.

Ripeto, se ormai ci sei dentro con agenzie che lavorano così, l'importante è non farti abbindolare oltre i 10 giorni.
Se ti tengono in ballo per più di 10 giorni col vincolo del mutuo, mettigli tu *un punto* e vai a sentire da altri.
Ti dispiace? Ti chiedono altro tempo?! *…ma la casa è tua o è sua per decidere come va venduta?!*

Se ti ritrovi in questa situazione e vuoi vederci più chiaro, incontriamoci e parliamone (il mio numero->3459904715).
Ti farò vedere la realtà delle cose, e poi mi dirai se ti dispiace o meno per come si stanno prendendo gioco di te e della tua vendita!

CASALAB 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

grafica e stampa futuramaonline.com