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

CAMBIARE CASA: NON LASCIARE I BUONI PROPOSITI SOTTO L'OMBRELLONE!

LETTERA APERTA A CHI SOGNA UNA NUOVA CASA, MA NON HA ANCORA TROVATO IL CORAGGIO DI BUTTARSI

Una settimana di ferie in Agosto e ti senti rinato. Quanti con la stessa sensazione dopo una settimana al mare?!
Sei stato qualche giorno in famiglia, hai staccato dal lavoro-dagli orari-dai colleghi, sei rimasto a poltrire disteso sul lettino, e il massimo dello sforzo *i castelli di sabbia* con tuo figlio.

Solo questo?! Noooo, non credo.
C'è anche che per una settimana non ti sei visto costretto in quei quattro muri d'appartamento dove vivi. Che per una settimana non hai sentito sbraitare di continuo quei pazzoidi dei tuoi vicini. Che per una settimana, anziché il rumore delle auto che sfrecciano sotto le finestre della tua camera, ti sei svegliato con il brusio delle onde.

Quant'è durata questa piacevole sensazione di relax? 3/4 giorni?! Son stato troppo largo?? Forse forse, appena il tempo di girare le chiavi della porta di casa?

Sai qual è il problema? Tuo, come di chissà quante altre famiglie.
Non è il lavoro: quello tocca per forza per andare avanti. Non è la famiglia che ti vuole a casa: d'altronde, abbiamo visto quante ne sono scoppiate durante il lockdown.
Il problema è che vivi in un posto, in una casa, in un quartiere, che non senti più tuoi. Che sei arrivato quasi ad odiare.
Che non vedi l'ora arrivi quella misera settimana di ferie ad Agosto, per lasciarti alle spalle tutto quello che vivi a casa durante l'anno. Che alla prima occasione, al primo weekend lungo col ponte di mezzo, prenoti qualsiasi posto capita pur di evadere.

Quante volte ti è capitato di pensare a casa tua durante le ferie? *Una?!*...quando hai preso in mano le chiavi della macchina per imbarcarti sulla via del ritorno.
E qual è stato il pensiero che hai fatto? Felice di rientrare? Felice di incontrare la vicina del piano terra che sa tutto di tutti, e che viene fuori per farti il terzo grado? Felice di tornare al turno di pulizia-scale? Felice dell'aspirapolvere alle 7 della domenica mattina di quelli che abitano sopra?

Amico mio, guardati dentro, fatti un esame di coscienza, parlane con tua moglie. Quell'appartamento che avete comprato anni fa, il vostro primo nido d'amore, quella che sembrava la vostra casa per sempre, ormai sei arrivato al limite di sopportazione.
Devi assolutamente cambiare casa prima di sclerare!
Inutile spendere 2/3mila euro per portare una settimana la famiglia al mare, se poi tutto l'anno vivete costretti in una situazione dove prima o poi dai di matto.

Sono sicuro che ci hai pensato non so quante volte nell'ultimo anno/anno e mezzo. Sono certo che anche tua moglie la pensa uguale. Magari frena un po' coi soldi, <<ricordati che i bimbi, la scuola i libri il vestire il calcio>>, ha un po' il timore di fare il passo più lungo della gamba.
Ma o prendi in mano la situazione adesso, o questo malessere di 'vivere rinchiuso in appartamento' lo affronti, o alla lunga rischi di ammalarti.

Non sto scherzando.
Finora ho favoleggiato parecchio immaginando la classica famiglia italiana sotto l'ombrellone, e il rientro traumatico dalle ferie. Però son certo di non essere andato troppo distante dalla realtà dei fatti. Troppe persone teorizzano l'esigenza di ferie, la necessità di una settimana al mare, come la medicina per lo stress lavorativo accumulato durante l'anno.
Io ti dico invece che, per tantissime famiglie -Agosto o Luglio o Giugno, in base a quando riesci a prenderti qualche giorno dal lavoro- è semplicemente l'evadere da casa, e da una situazione abitativa che mal sopporti.

L'unica ricetta per combattere questa situazione, *non* è quella di passare in vacanza il resto della tua vita: sarebbe un po' costosina come idea.
La soluzione è ben più semplice, ce l'hai sotto il naso, solo che hai un po' di paura ad affrontarla. Devi prendere e decidere una volta per tutte: vendi 'sto benedetto appartamento, e trova una casa migliore da comprare!

Settembre è il mese perfetto per partire. Settembre è il mese di concretizzare i buoni propositi che ci si ripromette durante l'estate (e che poi qualcuno scorda sotto l'ombrellone..)
Settembre 2022 è *il tuo momento perfetto* per cambiare casa!

So qual è la paura che ti assale in questo preciso istante: non sapere come fare e da dove cominciare.
<<Metto in vendita, e se poi non trovo la casa giusta da comprare?>> <<Trovo da comprare, e se poi non riesco a vendere nei tempi stabiliti?>> <<E coi soldi, come faccio a sapere se ci sto dentro tra la vendita e l'acquisto?>>
E' anche normale: è la prima volta che ti avventuri nel cambio-casa. Finora hai solo comprato l'appartamento dove abiti, ma all'epoca vivevi in affitto, o a casa dei tuoi, e non avevi l'angoscia di dover anche vendere.

Non ti preoccupare. Non farti assalire dall'ansia ancor prima di partire.
C'è una strada per tutti. E *non* per tutti la stessa strada!

Il *cambio-casa* va cucito su misura sulle tue esigenze, sui tuoi progetti, sulle tue perplessità, sul tuo conto economico.
In CasaLab ci siamo specializzati su questo ormai da qualche anno: trattando esclusivamente le compravendite residenziali tra privati, il cambio-casa è una delle principali trattative che seguiamo per conto dei nostri clienti.

E abbiamo anche il tempo per farlo, visto che non trattiamo *tutto* del settore immobiliare come fanno le altre agenzie.
Programmare un cambio-casa in maniera corretta, richiede competenze e tempo, *tanto tempo*: trattando solo questa fetta di mercato, io e i miei colleghi possiamo dedicarci in maniera più certosina a programmare insieme a te, la strada migliore da percorrere.

Ti faccio solo due esempi, giusto per farti capire come lo intendiamo noi il cambio-casa.
1-Non per forza devi prima vendere e poi comprare. Abbiamo parecchi clienti che hanno prima comprato e poi venduto. E non perché avessero tutti i soldi già pronti per farlo. Ma ci sono situazioni per cui diventa indispensabile fare la strada al contrario, per arrivare all'obiettivo.
2-Non sempre tutte le case che trattiamo escono nella pubblicità ufficiale. So che è una delle titubanze più grosse, forse più di tua moglie che tua: non aver visto ancora niente di interessante su internet o buttando l'occhio in vetrina. Ecco, sappi che la maggior parte dei nostri clienti che cambiano casa, quella che comprano la vedono loro e solo loro. Sui siti neanche ci arriva!

Se ti ho un attimo incuriosito, se sei davvero arrivato "al limite" in appartamento, se vuoi davvero non ritrovarti tra 365 giorni a pregare l'arrivo delle ferie per evadere da dove abiti, fissa un appuntamento da noi!
Il mio numero diretto te lo lascio qui 3459904715. Magari anche una semplice chiacchierata al telefono può aiutarti a schiarire le idee…

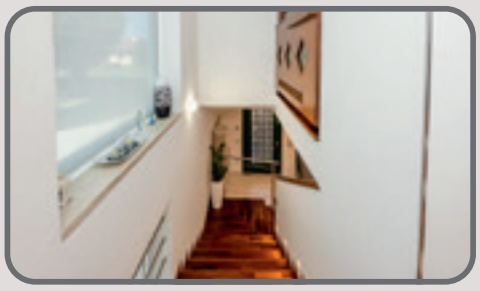
Ti aspetto presto, *al telefono*, e poi magari in agenzia!

ULTIM'ORA NEWS

160.000 Euro

S. Pietro Vim, via Leopardi
BIFAMILIARE CON GIARDINO PRIVATO

Rifatti pavimenti e bagno piano terra. Caldaia e impianto elettrico nuovi. Impianto allarme perimetrale
Perfetta se vuoi cambiare casa!!
Info ☎ 3331859524



LA RUOTA DELLA DELL'AFFITTO IN ITALIA

Il primo semestre dell'anno ha confermato quanto già emerso in maniera netta nel biennio precedente, quello caratterizzato dal covid e dalle conseguenze della pandemia: **l'investimento per affitto puro, non tira più!** Appare chiaro guardando i dati di chi compra casa. Spicca ancor più lampante, osservando i numeri del mercato delle vendite: anche in questa prima parte del 2022, **gli appartamenti venduti per 'disinvestire' rappresentano circa il 50% dell'offerta totale**.

Ma chi sono quindi, queste persone che disinvestono?

Al primissimo posto troviamo chi ha comprato per investimento 15 anni fa. Quelli del "tfr speso sul mattone" per intenderci.
Gente senza background specifico nel settore, abbagliata dal concetto di 'investimento sicuro', coi prezzi delle case in ascesa vertiginosa (ricordi il cambio lire->euro nei prezzi degli immobili??)
Persone coinvolte nel fenomeno del momento, dove *comprare per affittare* pareva l'unico sistema per mettere a frutto i risparmi di una vita. Lo faceva lo zio, lo faceva il macellaio del paese, lo faceva pure quel collega che pareva tutto tranne che un lampo di genio.

Poi troviamo tutti quelli che hanno ereditato una seconda casa. Quelle persone che, vuoi per il legame affettivo, vuoi perché non c'era alcun bisogno di monetizzare, vuoi perché "può venir buona per un figlio", hanno deciso di tenerla.
Anche qui, **ammaliati dall'idea che <<meglio una casa, che i soldi fermi in conto e farteli mangiare dalla banca>>**. Con la soluzione dell'affitto arrivata poi per compensare anni di tasse e manutenzione di una casa che -vuota- erode costantemente il suo valore.

In ultima le famiglie che -parliamo degli ultimi 7/8 anni grazie al ridimensionamento dei prezzi e coi mutui a tassi bassissimi- hanno potuto comprare la casa definitiva, senza vendere il primo appartamento. Quelli che **<<con i soldi che tiro di affitto dell'appartamento, mi pago il mutuo della casa nuova>>**.

Ma perché poi ritornare sui propri passi?
Perché tutti adesso, questa concentrazione di persone che disinvestono e vendono?

Semplicemente perché gli ultimi due anni hanno fatto esplodere una sensazione che, noi operatori del settore, o il 'vero' investitore immobiliare (chi ha più di 5/6 appartamenti affittati per intenderci), conosceva già molto bene: **affittare casa in Italia è come giocare alla Ruota della Fortuna** (o della *S*-Fortuna come l'ho ribattezzata!)
Tutti i mesi, tutti i 5 del mese, te proprietario giri *la Ruota* di quella casa. Può uscire più di qualche mese che becchi sereno l'affitto. ***Ma quanti sono gli spicchi sfortunati in cui rischi di 'perdere' ogni volta?!***

Se ne hai tante di *Ruote* da girare, più sono le tue Ruote/case in affitto, e più ammortizzi i mesi 'sfortunati'.
E' un po' la politica di chi l'investitore lo fa praticamente di mestiere: consapevole dei rischi, quando capita la 'mano sfortunata', attutisce il colpo con il guadagno prodotto dalle altre.

Ma se quella casa è l'unica su cui tenti la sorte ogni santo mese?!
Quante sono le probabilità per i prossimi 4 anni, di beccare frequentemente più di una di queste sfighe?!

4-DANNI
3 mensilità di deposito cauzionale e sei garantito? Bah, con la moda diffusa di non pagare gli ultimi 3 mesi di affitto perché tanto sono coperti dal deposito, beccare *Danni* è un salasso non da poco.
Sistemare il casino e lo schifo lasciato da certi maleducati, ti costa un occhio della testa. E altrimenti che fai? Una pitturata e via, quando ti hanno disintegrato il parquet o ostruito gli scarichi? Significa che -minimo minimo- devi rimetterci 50€ al mese sul prossimo affitto che chiedi.
E in più, quanto si svaluta se dovessi decidere di venderlo in certe condizioni?

5-CONDOMINIO
Spese straordinarie? Sono da fare, non è che si può sempre rimandare. A te frega un po' meno, perché già di affitto prendi poco, e quel poco te lo mangi con 'ste spese. Ma è anche normale che uno che ci vive vorrebbe sempre avere tutto apposto. La maggioranza vince, c'è poco da fare.
E poi riunioni, discussioni, ogni anno che aumenta l'amministratore, la luce delle scale, il giardiniere, l'impresa di pulizie, e te muto-e-paga che neanche ci vivi..
E fortuna che non ti hanno ancora chiamato che l'inquilino fa casino, e <<fai qualcosa che sei il proprietario>>

3-GUASTI
Si brucia la lampadina e ti chiama. Perde il lavandino e ti chiama. Si rompe una maniglia e ti chiama.
E che cavolo, hai una vita pure te!
Ma cosa fai se ti trovi dentro uno così? Mandi a quel paese, col rischio che il prossimo giro becchi *In Ritardo* o *Non Paga*?..
... e che non abiti distante, che ti tocca mandargli anche qualcuno a pagamento per risolvere..
Fatti due conti soprattutto se hai un appartamento mezzo da sistemare o arredato: inizia a partire la caldaia, il frigo, a saltare il condizionatore o altro, e a fine anno ti sei mangiato tutto il guadagno!

2-IN RITARDO
<<Per 'sto mese se puoi aspettare un attimo>> Ciò, ma la banca aspetta se non paghi la rata del mutuo?!
Che poi, dirsela tutta, se questo mese il capo non l'ha pagato, che fa? Muore di fame?! Svaligia il supermercato? O lo vedi comunque su Facebook in ferie? Perché devi essere te l'unico pirla che aspetta??
Un monito soprattutto per chi non vende il vecchio appartamento quando cambia casa, e fa i conti che coi soldi dell'affitto si paga il mutuo della casa nuova:
attenzione che 'sto giro è *In Ritardo* e il prossimo è *Non Paga*..

1-NON PAGA
2021 in Italia, oltre 32.000 sfratti per gente che non paga. L'85% del totale. Numeri da bomba sociale.
Quanti proprietari sento dire <<a me non è mai capitato, sempre pagato tutti..>> Ti è sempre andata di culo, altro che.
Credo neanche quei 32mila proprietari che non vedono un euro da mesi, pensavano di beccare mai la sfiga del *Non Paga*. Una legnata sui denti con le leggi che ci sono in Italia, che prova te a buttare fuori gente con famiglia e bimbi piccoli…

TASSFORTUNA FFITTO LIA

di Filippo Molon

6-TASSE

Bam, queste le becchi regolare due volte l'anno. Tipo il Monopoli che regolare -tutti i giri- 'passi dal via', ma anziché ritirare ogni volta un premio in denaro, il denaro lo lasci al banco.
In Italia ce l'hanno menata con la cedolare secca, tutti zitti e buoni che si paga un po' meno di una volta. Però poi, l'inflazione alle stelle, e quello rimane l'affitto per 4 anni: hai presente vero, cosa significano i 500€ che tiri oggi, rispetto quelli di un anno fa?.. E tra un anno..?!
E poi, che debba pagarle comunque anche se hai beccato il *Non Paga*…
... cose ridicole che solo qua in Italia!

7-BLOCCO SFRATTI

Ah ma quello è scomparso dalla *Ruota* di quest'anno.
Tolto, eliminato, caput.
Ma ci pensi ogni tanto che non abbiamo ancora toccato con mano le conseguenze vere della pandemia? Cosa potrebbe succedere ora col rialzo dei prezzi, a fronte di stipendi sempre uguali?!
Ma ci pensi che negli ultimi 2 anni non è stato portato avanti nessun programma di edilizia sociale? E perché questo?! Perché hanno visto che tanto c'è il Privato cittadino che sopperisce. Che basta rimettere in piedi un altro *Blocco degli sfratti*, e -zitto e muto- fanno della tua casa una casa popolare.

8-CATASTO

Dipende qua a fine mese chi va su al Governo. Ma cosa?? Destra o sinistra, questo spicchio di *Ruota* non lo toglie nessuno. La Riforma del Catasto si farà, perché è già stata avviata anni fa, e perché è l'unico modo per risollevare le casse dello Stato.
E te che hai una seconda casa, sei il primo della lista: ti aumentano la base imponibile con la scusa che il sistema catastale italiano è vecchio, e basato su valori antiquati. E l'Imu che oggi paghi 10, domani potrebbe costarti 15. Il tuo Isee va a farsi benedire, e ci perdi anche di agevolazioni sui figli a carico.

9-INFLAZIONE

Caro-bollette, caro-benzina, caro-spesa, tutto 'caro' tranne che il tuo affitto (sempre fermo lì).
Ma pensa un po' al tuo inquilino: ma quest'inverno, con lo stesso stipendio di due anni fa, con le bollette triplicate, ma metti che arriva tirato a fine mese, quale pensi che sia la prima spesa che va a tagliare?! Il gas per scaldarsi? La benzina per andare a lavorare? Salta il pranzo o la cena? Taglia il latte a suo figlio?
E che non perda il lavoro.. Perché con l'inflazione che corre, quante saranno le ditte che saltano o che tagliano personale per star dentro alle spese?
E se in mezzo a questi 'tagli' ci fosse anche il tuo inquilino?

10-DISDETTA

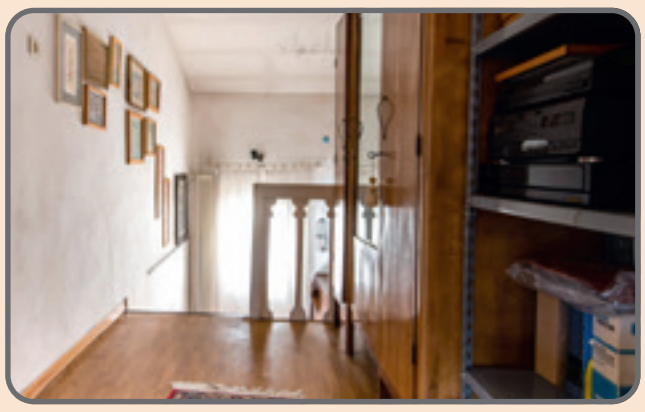
La mano fortunata del tuo 2022!
L'inquilino esce, e te VENDI! Senza se e senza ma.
Giocala bene questa mano, perché cappellare è un attimo. Se vuole uscire subito, senza star lì tanto a pretendere i 3/i 6 mesi prima, lascialo uscire. Se vuole indietro le 3 mensilità, non focalizzarti sul minimo danno.
Focus sull'obiettivo VENDITA PRIMA CHE POSSO!
Beccare *Disdetta* è una benedizione di 'sti tempi. Soprattutto considerando ciò che verrà avanti di qui in poi.
E mi raccomando, non farti persuadere dalla possibilità di giocare un'altra mano: qualche mano fortunata ogni tanto, non toglie che alla lunga *la Ruota della S-Fortuna* vince sempre!

60.000 Euro

Monselice, via S. Stefano

Palazzetto indipendente, 180 metri su 3 piani, una "perla" dell'800 da far tornare a splendere

Immagina la sede della tua attività. Immagina un posto di prestigio, dove dipendenti, fornitori, clienti, "WOW" appena varcano la soglia. Immagina piano terra la reception e l'accoglienza. Il primo piano con gli uffici del personale. L'ultimo, la mansarda, per il tuo ufficio e la sala riunioni. Ma che cosa spettacolare potrebbe venir fuori in questo posto?!



UN'ESTATE 2022 RICCA DI SODDISFAZIONI...

Patrizia Addario consiglia
Casalab Monselice

Caro Filippo,

se ne sentono di tutti i colori su queste agenzie immobiliari…

e, viste le precedenti esperienze, come dar torto a queste persone!!

Non ti nego che ho avuto anch'io grossi dubbi all'inizio..

..ma arrivati al termine di questa esperienza di cambio-casa, condivisa con te e con i tuoi colleghi di CasaLab, posso affermare che siete un po' l'eccezione che conferma la regola!

Sei sempre stato onesto, e ci hai spiegato nel dettaglio i modi e i tempi per gestire la vendita e il successivo ri-acquisto ('tempistiche' che mi davano non poche preoccupazioni prima di conoscerti)

Una doppia operazione che consideravo una montagna invalicabile, fatta di ansie, di timori, di paura di non farcela..

..sai che te l'ho detto anch'io (e chissà quanti altri) "non voglio mica trovarmi sotto un ponte!", con la paura di vendere e poi non trovare dove comprare!

Grazie a te, e al metodo CasaLab, ci hai permesso di superare questi timori, di scalare questa montagna di ansie, con una semplicità e una programmazione al dettaglio, che ci ha stupiti.

Affidarci a te e al team CasaLab è stata la scelta azzeccata, e la consiglierei a chiunque si trova con questo sogno 'una casa più bella' da realizzare!

Sono passati appena 9 mesi da quando ci siamo conosciuti, ora siamo qui impegnati col trasloco, ma ci tenevo a condividere a caldo queste impressioni!

Ormai per noi sei diventato uno di famiglia, e ci tenevo tantissimo ad esprimere pubblicamente questa enorme soddisfazione…

Finalmente posso dirlo, il sogno di una vita si è avverato…

…e anche grazie a Filippo e a CasaLab Monselice!

Margherita Nosarini consiglia
Casalab Monselice

Con la vendita appena conclusa siamo al cambio casa n°6, quindi di avventure immobiliari ne sappiamo qualcosa.

Casalab lo definirei il 5 stelle ★ delle agenzie immobiliari.

Davide, Elena e Filippo ti seguono passo per passo nel percorso, spiegando gli aspetti burocratici e tecnici da fare, sempre corredati da dati reali e concreti.

Ma cosa per noi ancora più importante, abbiamo trovato dei professionisti a cui poter esprimere opinioni, dubbi ed esigenze in modo chiaro e diretto, con la certezza di essere ascoltati e consigliati nel modo migliore.

Grazie da Margherita e Tiberio

William Borille consiglia
Casalab Monselice

E' un'agenzia che abbiamo conosciuto circa un anno fa, che consigliamo a tutti non solo per la preparazione e competenza, ma anche perché ti seguono fino al rogito finale..

un particolare che non abbiamo riscontrato in altre agenzie

Adnan Saric consiglia
Casalab Monselice

I motivi per i quali abbiamo deciso di affidarci ad un'agenzia immobiliare, sia per la vendita che per l'acquisto, era la mancanza di tempo e la consapevolezza della complessità dell'operazione.

Ci siamo rivolti a CasaLab per le ottime referenze ricevute dai vicini di casa, che avevano poco prima concluso una simile operazione di compravendita, con tempistiche sorprendenti.

La decisione è stata influenzata anche dal fatto che CasaLab ha avuto un approccio totalmente diverso ed innovativo rispetto ad altre agenzie che alla prima visita illustrano le case a loro disposizione come fosse un catalogo, senza nemmeno chiedere quali siano le esigenze del cliente per poi personalizzare il servizio.

Definita la strategia iniziale, se prima mettere in vendita casa nostra o cercare da subito l'acquisto, non è stato però facile superare certi scogli pregiudiziali, soprattutto sulla vendita.

La definizione del prezzo è sicuramente la parte più dolente. Tutti tendiamo ad assegnare soggettivamente il valore ad alcuni aspetti della propria casa, che ai fini della vendita il potenziale acquirente difficilmente riconosce.

È qui che i ragazzi di CasaLab hanno dimostrato grande competenza e perizia riuscendo a convincerci, con dati tecnici e statistiche di mercato alla mano, sulla giusta composizione del prezzo.

I ragazzi di CasaLab hanno inoltre ottime capacità di marketing (dal servizio fotografico alla comunicazione divulgativa, tutto molto professionale), capacità commerciali (nelle scelte dei tempi e nel difendere le posizioni di prezzo concordate), e, da non trascurare, ottima gestione degli aspetti amministrativi-burocratici.

Tra vari intoppi e carte mancanti, hanno risolto tutto in tempi brevi, evitandoci lo stress della pubblica amministrazione.

CasaLab inoltre studia con accuratezza i potenziali acquirenti in modo da far vedere l'immobile solo a persone seriamente intenzionate.

Nel nostro caso, la vendita si è perfezionata solo dopo 2 visite ed entro i tempi stabiliti.

Florin Dajbog consiglia
Casalab Monselice

Ho conosciuto CasaLab tramite amici che avevano già comprato casa con loro.

Mi avevano consigliato di rivolgermi a loro perché, dopo aver girato tante agenzie, qui avevano trovato gente diretta e sincera.

Sono stato a vedere altri appartamenti in vendita a Monselice con altri mediatori, ma nessuno che ha preso realmente in considerazione le mie necessità, come fatto da CasaLab.

Filippo mi è stato dietro parecchio tempo: ci siamo sentiti la prima volta nel 2019, poi con la pandemia avevo un attimo bloccato le ricerche, ma mi ha continuamente aggiornato con la newsletter e con il magazine che puntualmente mi faceva spedire.

Mi ha dato un sacco di info utili sul mercato immobiliare, su come trovare le case più interessanti, e soprattutto su come procedere quando si trova quella giusta.

Quando mi sono rimesso seriamente alla ricerca, abbiamo trovato in brevissimo tempo l'appartamento perfetto per me, pagato il giusto, zero problemi fino dal notaio.

E poi c'è un'altra cosa che ho apprezzato tantissimo di CasaLab.

Ho sempre lavorato nell'edilizia, e mi accorgo subito se ci sono problemi in quello che mi fai vedere. Ecco, da nessuno ho trovato l'onestà e la correttezza di dirmi esattamente le cose come stanno, come ho trovato da CasaLab.

E so per certo che lo fanno con tutti, e non solo con le persone del settore come me.

Quindi, se cerchi un'agenzia che ti dice le cose come stanno senza tanti giri di parole, che ti segue e ti informa (fondamentale soprattutto per chi sta comprando la prima casa), con CasaLab e con Filippo vai sul sicuro!

Massimiliano Franco consiglia
Casalab Monselice

Mia moglie ed io avevamo un appartamento che non volevamo più dare in affitto.

Per evitare di perdere tempo per cercare un acquirente in autonomia, ci siamo rivolti a Filippo, consigliati da mia cognata, che aveva acquistato casa qualche anno prima con il loro tramite.

A differenza di altre agenzie che abbiamo avuto modo di conoscere in passato, l'approccio di Casalab è innovativo e incentrato sui bisogni specifici degli acquirenti e venditori, che permette di ottenere il risultato in maniera oculata senza tentativi a vuoto.

Effettivamente dopo qualche mese dalla firma del mandato, Filippo è riuscito a trovare un acquirente che è risultato essere quello giusto, e in pochissimo tempo siamo arrivati al rogito.

Siamo stati seguiti in tutti i passaggi della vendita con professionalità e determinazione.

Sandra Saporito consiglia
Casalab Monselice

Abbiamo finalmente comprato la casa definitiva, quella dei nostri sogni!

Dopo anni trascorsi nel caos del centro di Padova, avevamo bisogno di pace e tranquillità, e soprattutto di una casa singola immersa nella natura.

Niente traffico, niente smog, niente movida notturna!

Dopo anni di ricerca, eccola qui : una grande casa con una lunga storia e un giardino, immersa nel verde della campagna, a due passi dei Colli.

Roba che ti svegli al mattino con gli occhi che si perdono nella bellezza della natura invece che nel grigio del cemento.

Certo, questa grande "signora" necessitava di cambiare abito, di essere di nuovo curata e coccolata a dovere, ma metterci le mani non ci ha mai spaventato, anzi!

L'unica cosa che volevamo era arrivare al rogito il prima possibile e senza troppi pensieri, senza doverci preoccupare della burocrazia, di verificare che tutte le carte fossero in regola dal punto di vista catastale, urbanistico, ecc.

E così fu : Davide e Elena si sono occupati di tutto!

Ci hanno fornito una documentazione completissima (coi complimenti della banca che ci ha fatto il mutuo!) e hanno risposto ad ogni nostro dubbio o perplessità con gentilezza e competenza.

Sono stati di una professionalità e di una disponibilità più uniche che rare.

CasaLab è stata una vera scoperta per noi perché venivamo da esperienze precedenti a dir poco disastrose con altre agenzie e ad essere sinceri eravamo un po' prevenuti, ma Davide e Elena ci hanno fatto cambiare idea: ci sono delle agenzie serie che hanno davvero a cuore i loro clienti.

Ci siamo sentiti accompagnati, passo dopo passo, in questa nuova avventura.

Sapendo che questa era la nostra ultima compravendita, non potevamo sperare di meglio.

Grazie Davide e Elena! Vi aspettiamo per uno spritz per inaugurare la fine dei lavori! 🙂

Alessandro & Sandra

Lavinia Cinetto

★★★★★

Io e il mio ragazzo siamo stati contentissimi della scelta fatta, grazie a CasaLab abbiamo acquistato in poco tempo la nostra prima casa!! Cordiali, disponibili e presenti in tutte le tappe dell'acquisto!!

Super consigliato!

Nicole Sachespi

★★★★★

Lavoro per un salone di bellezza, e tratto per lo più con clienti iper-fidelizzate, che non cambierebbero per nulla al mondo chi 'gli mette le mani in testa'.

Da cliente è abbastanza normale, quando ti trovi a trattare con persone professionali, che soddisfano le tue richieste, e lavorano con garbo e passione.

Da cliente, e qui mi trasferisco in ambito immobiliare, ho fatto lo stesso pensiero quando è stato il momento di rivendere l'appartamento comprato qualche anno fa.

All'epoca, per caso o per fortuna, avevo comprato tramite CasaLab la mia prima casa.

Per caso, perché trattavano loro la vendita esclusiva di questo appartamento…

Per fortuna, perché Filippo mi ha seguita che meglio non si poteva, e -soprattutto- mi ha garantito sull'aspetto economico, spendendo 'il giusto' e dimostrandomi il tutto con la valutazione che fece al proprietario di allora.

Ora che sono andata a rivendere, quella è stata la mia salvezza:

non avevo strapagato l'appartamento, l'avevo pagato il giusto, quindi anche il mutuo era stato fatto in linea coi prezzi di allora.

Affidarmi a CasaLab e a Filippo in particolare, è stata la scelta più naturale che potessi fare.

Conosceva già la mia casa, sapeva tutto (punti deboli e punti di forza), e poi -cosa fondamentale- mi avrebbe fatto realizzare il miglior prezzo possibile, sulla base di una valutazione calcolata su dati realistici (che -com'è successo- non potevano essere chissà quanto distanti da quelli di 7 anni prima).

Nel giro di qualche mese, ho venduto il mio appartamento senza ribassare di un euro il prezzo che lo aveva valutato.

Questa della valutazione corretta e semplice da capire anche per una persona inesperta, credo sia la loro più grande forza.

E per chi compra un appartamento, consapevole già che non sarà quello definitivo per sempre, è un vantaggio incredibile!

Diana Nica

★★★★★

Ho comprato casa con Filippo 5 anni fa, e già all'epoca ero rimasta molto soddisfatta, sempre tutti i passaggi chiari, documenti a posto, certezza di comprare al prezzo corretto.

Qualche mese fa i miei genitori hanno deciso di fare un passo importante, dopo tanti anni di sacrifici fatti per la famiglia, comprare la prima casa a 60 anni!

Li ho fatti salire in auto e siamo andati in ufficio da Filippo chiedendo il suo aiuto e dicendogli "ti ho portato i miei clienti più importanti!!"

Passa qualche settimana e non vedendo riscontri immediati ci siamo anche mossi con altre agenzie ma ci hanno mostrato solo appartamenti che non potevamo permetterci o in zone che non ci interessavano (hanno così tanto tempo da perdere??)

1 e mezzo mese fa Filippo mi chiama, "ho trovato l'appartamento per i tuoi". Un po' scettici siamo andati a vederlo ma era veramente perfetto, posizione, grandezza.

Fatta la proposta a prezzo, è andato tutto liscio come l'olio come l'altra volta.

2 su 2 non è un caso

Grazie Filippo, anche da parte dei miei genitori

LA RICETTA CASALAB
PER REALIZZARE IL MIGLIOR PREZZO DI VENDITA

PREPARAZIONE

►*VALUTAZIONE*

confronto prezzi reali compravendite geo-localizzate: Le caratteristiche dell'abitazione da valutare, messe a confronto con quelle di case simili vendute in zona negli ultimi 6/12 mesi. Il prezzo di vendita reale verificato tramite ricerca negli archivi notarili. E non solo il prezzo: verifichiamo le condizioni di quella vendita, e quanto tempo c'è voluto per arrivare in fondo.
considerare la disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti: L'ipotetico valore di mercato, messo a confronto con chi effettivamente sta cercando un'abitazione del genere da comprare. L'incrocio tra domanda (potenziali acquirenti) e offerta (la casa da vendere): fin dove si spinge -parliamo di €- la domanda, pur di accaparrarsi l'offerta? Ovviamente considerando solo € concreti, e non chi deve ancora andare in banca a prendere certezze.
escludere la soggettività: Non valutare mai l'abitazione 'a caldo': potrebbero emergere sensazioni/umori personali figlie del momento. Il punto di vista dell'agente immobiliare non è lo stesso del cliente che cerca. Per questo la valutazione va ragionata a mente fredda, calcolata su dati concreti. Per evitare ogni rischio di parere soggettivo, va coinvolto l'intero team di agenti immobiliari.

►*INCARICO ALLA VENDITA*

numero max case trattate in contemporanea: Ogni Consulente riesce a gestire (pubblicita/visite/aggiornamenti) un massimo di 6 abitazioni per volta. Ovviamente quando l'obiettivo non è solo la vendita, ma anche la piena soddisfazione di proprietario e acquirente. Il numero di case trattate in vendita, è inversamente proporzionale al tempo che possiamo dedicargli. Poche case=più tempo=più cura dei dettagli=maggiori probabilità di vendita.
raggio di zona circoscritto: Solo comuni dove l'agenzia ha già uno storico di vendite concluse, e un pacchetto clienti/potenziali acquirenti che cerca. Questo per due motivi: 1-per valutare correttamente, altrimenti toccherebbe affidarsi alle tabelle al mq; 2-per non pubblicizzare da zero, avendo già i primi clienti a cui proporre+conoscendo vantaggi di zona.
sottoscritto da tutti i proprietari: Tutti d'accordo per vendere, tutti conoscono le condizioni di vendita, tutti si prendono un pezzo di responsabilità di ciò che firmano. Soprattutto quando si tratta di eredità, è una tutela per chi vende: il mandato da firmare all'agenzia, è l'occasione giusta per far emergere il parere di tutti, e risolvere eventuali discussioni. PRIMA. Non quando abbiamo trovato l'acquirente!
agenzia specializzata: Solo case, solo residenziale, solo il 'privato' come proprietario. No affitti, no capannoni, no negozi, no imprese. Focus pieno su ciò che sappiamo far meglio: vendere abitazioni 'usate' di gente normale. Il concetto è sempre lo stesso: maggior tempo da dedicare alla tua casa, dati concreti per la valutazione solo su una determinata fetta di mercato, un pacchetto clienti che cerca solo questo genere di proposte.

►*CHECK DOCUMENTI*

documenti dal proprietario+comune+catasto: Non sottovalutare l'importanza di reperire tutta la documentazione. Anche il proprietario più attento potrebbe sempre aver scordato qualcosa o perso qualche documento. Questi i presupposti coi quali ci muoviamo. Poi comunque, nell'epoca della perfezione urbanistico-catastale frutto dei bonus e della riforma del catasto, un controllo incrociato coi documenti depositati in comune e catasto è d'obbligo.
controllo pre-vendita: Pre-vendita nel senso di pre-visite coi potenziali interessati. Addirittura, se c'è qualcosa che non quadra, pre-pubblicità. Se c'è qualcosa di abusivo, che mai e poi mai è possibile condonare, meglio saperlo da subito, e meglio non farlo neanche vedere che esiste a chi compra. La vendita spesso si gioca sui dettagli, e meno appigli ci sono sui documenti per chi compra, più la trattativa scorre serena e senza tanto trattare sul prezzo.
(se problemi) trovare e condividere soluzioni: I problemi che si riscontrano per la maggiore sono di non conformità tra lo stato attuale dei luoghi (le stanze, finestre e porte, muri) e ciò che è stato autorizzato in comune. Sono anche quelli che -in termini di responsabilità e di costi per il proprietario- sono i più onerosi. Scovato il problema, è compito nostro proporti non solo la soluzione, ma anche la più conveniente. Poi non siamo geometri, quindi ti chiederemo un tecnico di fiducia per sistemare effettivamente il problema.

CUCINIAMO

►*MATERIALE PUBBLICITARIO*

supporto di professionisti esterni: Un conto è fare la foto al mare in vacanza, la vedi te e qualche amico e poi passa. Un conto è il servizio-foto della tua casa, che finisce su internet, sui cartelli, sulle riviste. E che deve catturare l'attenzione di chi compra: la prima impressione è quella fondamentale per procedere con la visita, e quindi darti un'opportunità in più di vendita. Affidarsi a un fotografo professionista non è solo per le sue capacità, ma anche perché dispone di strumenti adatti a risaltare i pregi della tua casa.
cura del dettaglio: Persiane su, giornata di sole, ambienti ordinati e puliti. Se c'è caos, non importa -non siamo dei pinguini in giacca e cravatta- mi sbatto e do una mano al proprietario per mettere in ordine. Siamo arrivati a guardare dove gira il sole rispetto la casa, in modo da organizzarci quando è davanti e riescono foto migliori. Curare il dettaglio aumenta il prezzo? Forse no. Ma aumenta a dismisura la probabilità di cogliere l'attenzione dell'acquirente perfetto!
annuncio targettizzato: La tua casa non va bene per tutti! Ci sono caratteristiche che la rendono perfetta per…. Ecco, un annuncio in target significa andare a descrivere quel cliente perfetto. Descrivere perché quelle caratteristiche potrebbero sposarsi a pieno, con il problema da risolvere di quel cliente in particolare. Un annuncio targettizzato fa realizzare un prezzo più alto? SI! Perché 'punge' problemi che l'acquirente non pensava di avere, e offre soluzioni che li risolverebbe immediatamente con l'acquisto di casa tua.

►*COMUNICAZIONE PUBBLICITARIA*

4 punti vetrina: Ti viene in mente 'agenzia immobiliare', non puoi non pensare alla vetrina coi cartelli appesi. Lo strumento pubblicitario più vecchio in assoluto, ma ancora uno dei più efficaci. Ovvio che non basta, ma se lo piazzi in 4 punti strategici l'indotto sarà notevole. 1-vetrina agenzia: cliente guarda ed entra; 2-affianco Poste: quanta gente fa la fila in Posta ogni santo giorno; 3-Airone: anche solo per fare la spesa, unico centro commerciale della città; 4-ospedale: becchiamo utenti di tutta la Bassa.
siti internet+social+magazine: Internet ha stravolto il modo di fare pubblicità, ma ancor di più l'hanno fatto i social network. Qua non conta essere pro/contro, qua conta che c'è uno strumento potentissimo da sfruttare per vendere. Non basta 'essere' sui social, conta quanto seguito hai, con che frequenza si posta, quanto ci spendi sopra. E in questo, siamo l'agenzia n° 1 di Padova! Senza dimenticare il pubblico 'vecchia maniera': col ns magazine, raggiungiamo casa per casa anche chi non ha dimestichezza con la tecnologia.
programmazione scaglionata ed elenco prioritario: Chi ci segue da un po' sui social (a proposito, like immediato su Facebook e Instagram alle pagine CasaLab Monselice), avrà notato le anteprime: servono per creare l'hype giusto, prima dell'annuncio ufficiale, e avere già un buon numero di clienti bramosi di ricevere info. E poi, priorità assoluta a chi ci segue, priorità a chi si informa per primo, ovviamente 'a scadenza' quindi col rischio che arrivi uno dopo e ti soffi l'opportunità: scaglionando la pubblicità, la gente si muove prima per paura di perdere l'occasione di comprare.

►*GESTIONE VISITE*

pre-selezione al telefono e in agenzia: Non portiamo nessuno a casa tua che non sia un cliente certo di poter comprare e certo di volerlo fare in tempi brevi. La nostra pre-selezione comincia già dall'annuncio: questa è una casa che va bene per… e non va bene per… Ma poi è al telefono e in agenzia che è necessario approfondire la questione, con domande mirate a capire lo status dell'acquirente. Questo ti evita perdite di tempo, pulisci e sistema casa per gente che già in partenza non comprerà mai, e addirittura visite di gente curiosa (e capisci bene ciò che intendo!)
orari fissi concordati col proprietario all'inizio: Giorni e orari concordati all'inizio, e ti suggeriamo noi quali e perché. Poi ci accordiamo, in base al tuo lavoro, in base ai tuoi impegni, ma teniamo uno standard di organizzazione per le visite, così da limitare quelle inutili e che non portano alla vendita. Te proprietario sei il nostro primo cliente, e l'acquirente si accoda alle tue esigenze e alla tua disponibilità. E ci sarà sempre uno di noi ad accompagnarlo: mai nessuno si presenterà da te <<mi ha mandato CasaLab>>
visita solo con clienti con mutuo certo: Come fanno avere il mutuo certo prima di trovare la casa? La delibera di mutuo viaggia su due binari: la fattibilità sui redditi, e la casa apposto e al giusto prezzo da comprare. Per la casa siamo apposto, il check-documenti all'inizio, il prezzo in linea coi valori massimi di mercato. Quindi per le case che seguiamo, il mutuo non sarà mai un problema. L'unico problema è che l'acquirente si informi prima, se coi suoi redditi ci sta dentro a tal cifra: vai prima in banca (nella tua banca), prendi certezze, e poi andiamo a vederla!

SERVIAMO

►*ACCORDI CON L'ACQUIRENTE*

proposta irrevocabile senza vincoli:
La proposta è la stessa cosa dell'incarico di vendita, ma per l'acquirente che vuole bloccare la casa. Come il proprietario firma un mandato irrevocabile a procedere per la vendita, stessa cosa farà il cliente interessato a comprare. Prezzo, condizioni, caparra, tempi, tutto nero su bianco e con allegato assegno per dimostrare effettivo interesse.
Se il proprietario firma, vale tanto quanto un preliminare. Hai la garanzia di aver venduto!
caparra 10% con minimo 10.000€:
Per comprare servono i denari da metterci. La caparra è l'anticipo che ti serve per tener bloccata la tua casa in attesa del rogito di vendita. E' una sorta di garanzia per la successiva conclusione dal notaio. Minimo 10mila su acquisti sotto i 100, perché quando un acquirente mette giù 10mila, voglio ben vedere a tirarsi indietro in corsa!
tempi rilascio immobile
sulle necessità del proprietario:
Questo vale soprattutto se devi cambiare casa e prima stai vendendo. Per trovare poi servono dai 6 agli 8 mesi. Fai prima? Meglio per tutti.. Ma non si può sapere in anticipo, e per questo chi compra la tua deve sapere fin dall'inizio che deve aspettare.
Questi sono accordi scritti già nell'incarico, e che poi chi compra si trova scritto fin dall'annuncio. Per la tua tranquillità..

GLI ERRORI DELLE AGENZIE TRADIZIONALI CHE MANDANO IN FUMO MIGLIAIA DI EURO

di Elena Rosa

PREPARAZIONE

►VALUTAZIONE

calcolo su valori 'medi' al metro quadro: Un metodo semplice, frutto di tabelle standardizzate, che non considera le caratteristiche pro/contro dell'abitazione da valutare rispetto la media di mercato. Possono due appartamenti di dimensioni identiche, uno al pian terreno e uno al terzo piano, valere la stessa cifra? Possono due bifamiliari, una in pieno sole l'altra a nord, valere uguale?

considerare esclusivamente le aspettative del proprietario: <<Quanto vuoi realizzare? Si parte da lì, e poi vediamo col tempo come reagisce il mercato>> E' la strada più facile per l'agenzia, perché sta scaricando sulle spalle del proprietario tutte le responsabilità di un prezzo errato. Come se vai dal dottore, e anziché prescriverti la cura, chiede a te quali medicine vuoi prendere…

inserire la soggettività: Succede anche ai proprietari, quando ci aggiungono quel valore in più affettivo che un acquirente non pagherà mai. Agli agenti capita quando si inoltrano in valutazione avventate, fatte appena dopo -o addirittura durante- la visita della casa. "Secondo la mia esperienza potrebbe valere tot" altro non è che un'impressione soggettiva proferita senza analizzare i dati concreti di valutazione.

►INCARICO ALLA VENDITA

numero illimitato case trattate: Più case in vendita, maggiori probabilità di pescare dal mazzo per vendere questo mese. Questo per l'agenzia. Ma per te che vendi?! Minor tempo dedicato alla tua casa, poca attenzione ai dettagli, probabilità di vendita decisamente inferiori. Il rischio, concreto, di rimanere invischiato ben presto nel dimenticatoio delle case invendute.

no limiti di zona: Stesso concetto di prima, più la zona è larga e maggiori sono le probabilità di pescare dal mazzo. Ma come fare a valutare correttamente se non detieni uno storico di vendite già concluse in quel comune? Se non hai un bacino di potenziali acquirenti da intervistare per capire il massimo che spenderebbero per una tipologia simile?
E come pubblicizzare se non conosci i vantaggi di quella zona?

sufficiente accordo con un proprietario: Avere la firma da uno, così da partire subito con la pubblicità e velocizzare i tempi. E se poi all'ultimo, trovato l'acquirente, l'altro erede non firma? E' nei suoi diritti. Mica si era impegnato all'inizio come hai fatto te. Di chi è la responsabilità di metterci la faccia con l'acquirente? Chi tocca la briga di pagare il lavoro fatto dall'agenzia? Firma di uno: veloce per l'agenzia, un bagno di sangue (in caso di problemi) per chi vende…

agenzia tuttofare: Più il ventaglio di soluzioni è ampio, più si mette in tasca. Anche se qualche affare va male, c'è sempre di cui rimediare. L'idea di base è sempre la stessa per l'agenzia. Tanto poi, sei te proprietario quello che non si ricordano neanche di aggiornare, è la tua casa a finire nel dimenticatoio, è il tuo affare quello che potrebbe andare a rotoli.
Più cose fanno in agenzia, meno probabilità di successo/meno qualità per te che vendi.

►CHECK DOCUMENTI

documenti solo dal proprietario: Va benissimo per un controllo preliminare ciò di cui dispone il proprietario. Il problema è che quasi sempre il proprietario ha tutto ciò che riguarda la 'provenienza' (cioè gli atti notarili), e un po' meno o con un po' di confusione per quanto concerne l'urbanistica e il catasto. Spesso non è neanche colpa sua, nel senso che magari ha comprato dopo la costruzione, dopo che sono state fatte sanatorie e condoni. E un tempo non c'erano né i tecnici, né gli strumenti, precisi come si richiede oggi.

controllo post-vendita: Approfondire i dettagli solo quando si è trovato l'acquirente. E d'altronde è anche comprensibile quando non ci sono limiti alle case trattate. Controllare richiede tanto tempo, e farlo per tutte sarebbe impossibile: più semplice rimandare a quando c'è l'acquirente, quindi a provvigione vicina. Così è più semplice spiegare in corsa anche al proprietario se ci sono dei soldi da spendere per sistemare.

(se problemi) esonero responsabilità: I problemi più frequenti di una compravendita sono quelli di natura urbanistico-catastale. E sono anche gli unici dove -addirittura il notaio- si esonera da qualsiasi responsabilità. E' il proprietario l'unico che dichiara ovunque che, in caso di problemi, è suo compito sistemare. Ok, ma se questi problemi non sai che esistono? Se ti sei affidato ad un'agenzia per la vendita, ok che non ha responsabilità, ok che non controlla subito, ma quantomeno farti presente che c'è questo rischio?

CUCINIAMO

►MATERIALE PUBBLICITARIO

produzione interna autonoma: Le foto direttamente durante la visita di valutazione, o al massimo la prima volta che si ricapita in zona. Ormai con l'Iphone si fanno delle foto stupende anche senza macchina fotografica. Tutto puntato al risparmio: ed è anche normale visto sempre il concetto di trattare più case possibili, e poi una col prezzo buono la si vende per forza anche senza tanta pubblicità. Ma il problema non è l'Iphone o la macchinetta, il problema è che l'occhio di chi compra viene catturato prima dalle foto: e se sono storte o di bassa qualità, neanche apre l'annuncio.

velocità di realizzazione: L'importante è uscire in tempi brevi con la pubblicità, così da passare alla prossima. Ok non impiegarci una vita per il lancio pubblicitario, ma neanche da scattare le foto in una giornata cupa o con le persiane giù per far presto. Foto di scarsa qualità non fanno abbassare il prezzo, ma hai alte probabilità che il cliente giusto tiri dritto in pubblicità senza chiamare l'agenzia: quando vorranno convincerti di ribassare il prezzo, chiediti se hanno fatto il possibile per attirare l'acquirente perfetto!

annuncio descrittivo: Il classico annuncio da agenzia immobiliare. Per capire di cosa si tratta basta aprire qualsiasi sito generico immobiliare.it casa.it tecnocasa ecc. e ti leggi uno qualsiasi del 99% degli annunci presenti. Elenco di stanze, descrizione degli accessori, offerta imperdibile, chiama a questo numero. Non ti tocca abbassare il prezzo, ma sicuramente lo legge esclusivamente un pubblico 'bollito' (chi cerca casa da tempo). Col 'solito annuncio' ben presto bollato come uno dei tanti già visti, passo al prossimo

►COMUNICAZIONE PUBBLICITARIA

unico punto vetrina: Almeno quello dell'agenzia c'è sempre. Ma quante possibilità ci sono che l'acquirente giusto passi proprio di lì? Pensa che le agenzie sono per la maggiore tutte in pieno centro: quante volte vai a passeggio in pieno centro?! E' una questione di risparmio, perché avere più punti di esposizione costa: ma se non spari tutte le cartucce, come puoi permetterti poi di chiedere al venditore di abbassare il prezzo perché non si vende?

solo sito internet: Perché lo fanno tutti, e perché se non sei su internet o su Google non sei nessuno. Ma la tua casa da vendere, con foto scarse, con il solito annuncio, buttata nell'oceano di internet, come farà a sopravvivere dopo un giorno dalla pubblicazione? Sprofonderà come qualsiasi contenuto, come qualsiasi news, nell'arco di poche ore. Addio sogni di gloria.
Poi la colpa è sempre tua e del prezzo troppo alto!

unico lancio senza lista di priorità: L'importante è portare a termine quanto prima questo lavoro di pubblicità. Foto veloci, solito annuncio, pochi posti dove pubblicizzare. Il problema è che senza l'hype giusto, senza gli acquirenti che si sentono importanti per ricevere info in anteprima, senza la paura che possa arrivare qualcun altro a soffiargli l'opportunità, nel giro di un giorno la tua casa ha già esaurito tutto l'effetto-novità. Arriveranno i clienti 'bolliti' e le richieste di abbassare il prezzo da parte dell'agenzia perché la pubblicità non tira più..

►GESTIONE VISITE

scrematura clienti dopo visita sul posto: Prima si vede la casa, e poi capiamo se interessa. Tempo a volontà per portare gente avanti-indietro nella speranza di trovare cliente giusto. Ti stanno dando in pasto l'idea di avere un sacco di clienti. Ma tanta gente che vede e non compra ha due conseguenze: 1-chiacchericcio negativo <<nessun compra, chissà che problemi ci sono>>; 2-tocca ribassare il prezzo per vendere. Sempre la stessa identica strategia, portarti allo sfinimento per abbassare.

flessibilità d'orario richiesta anche con poco preavviso: La priorità è quella di farti vedere quanto lavoro c'è alle spalle, quanta gente viene a visitare la tua casa, quanto si sbatte per trovare l'acquirente. Il problema è che per farlo porta anche perfetti sconosciuti, chiede orari improponibili, ti avvisa anche la mattina per il pomeriggio. E poi il sabato, giorno di visite perché la gente è a casa: e se ti dicessi che il sabato gira il 90% di clienti che non ha esigenza di comprare a stretto giro?!

valutazione mutuo post-visita con broker bancario interno: Quasi tutte le agenzie propongono agli acquirenti un broker che si occupa del mutuo. Devono mangiarci sopra anche su quello. Per questo prima portano a vedere la casa, senza tanto badare al mutuo, sperando poi di accaparrarsi anche il mutuo. Per te venditore indifferente? Mica tanto.. Quanta gente passa per casa tua senza neanche uno straccio di sicurezza economica per completare l'acquisto? E quanto stiamo in attesa del cliente da beccare la provvigione anche sul mutuo, quando magari c'è gente buona che comprerebbe anche senza?!

SERVIAMO

►ACCORDI CON L'ACQUIRENTE

offerta ok anche vincolata:
Il problema che si trascina da prima, dal portare clienti che non hanno certezza del mutuo. Quanto tempo puoi restare in balia di questa gente? 1 mese? 2 mesi? 3 mesi quando beccano anche la banca che va a rilento?
L'agenzia ti rassicura, e ti credo: oltre alla vendita, può beccare anche la provvigione del mutuo. E te nel frattempo con la casa bloccata, non pubblicizzata, no visite, e con la gente buona che compra altro!

acconto variabile
sulle disponibilità dell'acquirente:
Sempre stesso identico concetto: te che vendi sei l'ultima ruota del carro. Tutto in funzione dell'acquirente, tutto per agevolare lui e non fargli correre troppi rischi.
Se si tira indietro, cosa te ne fai di 1.000 o 3.000 euro di caparra. Che poi, caparra… Parliamo di un 'disturbo' che ti lascia per tenere vincolato l'immobile. E nel frattempo i clienti buoni passano e comprano altro..

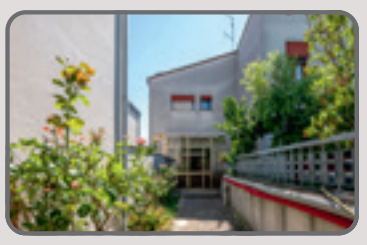
tempi consegna immobile
sulle necessità dell'acquirente:
Purtroppo quando tutta la trattativa è in funzione di chi compra, con pochi accordi e poco chiari per chi vende, il risultato sarà che ti troverai sempre in svantaggio.
Sempre soggetto a pressioni dall'agenzia quando dovranno concludere 'veloce' questa benedetta vendita e passare alla prossima. E allora, chissene** dei tuoi tempi, l'importante è vendere e tirare la provvigione!

169.000 Euro

Este, via Lincoln

Casa a schiera, 220 metri calpestabili, l'ideale per la famiglia a caccia della soluzione definitiva

Se stai pensando di cambiare casa, se la vita da condominio ti va stretta, se i figli richiedono ormai privacy e ognuno i propri spazi, se hai sempre desiderato un pezzo di verde tutto tuo. Questa è la casa che stavi aspettando! Pensa cosa vorrebbe dire passare a 3 camere da letto+lo studio, 3 bagni, la cucina separata dal salotto….



145.000 Euro

Pernumia, via Valdolmo

Porzione di bifamiliare, 190 metri + magazzino, con spazio esterno di 2.500 mq. In campagna

Sogni di uscire dal caos della città? Per tutta la settimana combatti col traffico, coi clienti, col casino dell'ufficio, e nel weekend hai bisogno di staccare completamente la spina?! Ecco, questa è la soluzione per cambiare vita! Una casa che vai dentro con pochi lavori; il terreno per l'orto, per qualche pianta da frutto, per rigenerare la mente…

99.000 Euro

Este, via Piave

Appartamento 3 letto, primo piano, perfetto per chi cerca un primo acquisto per uscire dall'affitto

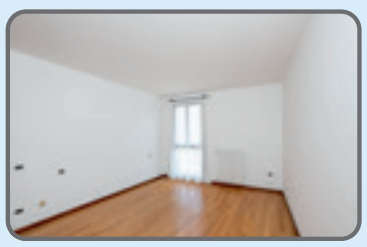
I mutui sono ancora bassi.. cosa aspetti a comprare casa? Per quanto tempo vuoi ancora gettare soldi in affitto?! Questa è la soluzione giusta per una famiglia con bimbi piccoli, comoda al centro, comoda ai servizi essenziali, su un quartiere dove la notte dormi. Hai soggiorno e cucina separati, 3 camere grandi, il bagno. Sotto c'è anche il garage.

75.000 Euro

Pernumia, via Castello

2camere+2bagni, gli appartamenti grandi di una volta, quelli perfetti per chi vuole vivere comodo

Giusto se hai 35/40 anni, vivi ancora a casa dei tuoi, sei sempre stato abituato a spazi enormi. Anche un domani che trovi una compagna, questo è perfetto per 2 o anche 3 persone. Sono tutti ambienti comodi, che non hanno niente a che vedere con gli appartamenti strucà che costruiscono adesso. Sotto c'è il garage doppio. Disponibile subito.



30.000 Euro

Monselice, via San Vio

Mini con ingresso indipendente, prezzo super e disponibile da subito. Investimento puro

A due passi dalla ferrovia, a metà strada tra Carmine e centro storico. Per prezzo, dimensioni, posizione stra-interessante soprattutto per i pendolari, questo è l'unico acquisto dove davvero metti a frutto i tuoi risparmi. Dentro è perfetto, senza grosse pretese è abitabile immediatamente. Soggiorno-cottura, camera, bagno. Fuori c'è la cantina di proprietà.

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

grafica e stampa futuramaonline.com