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

news CASA LAB

NUOVO AUMENTO DEI TASSI D'INTERESSE:
QUALI CONSEGUENZE PER IL MERCATO IMMOBILIARE?

Il direttivo della BCE, con l'ultimo consiglio dello scorso 27 Ottobre, ha alzato di *0,75 punti* il tasso d'interesse di riferimento. E' il terzo aumento di fila, dopo quelli dello *0,50* di Luglio e dello *0,75* di Settembre.
Si tratta di **un trend al rialzo "storico" in Europa, per dimensioni e repentinità degli aumenti**, dopo 11 anni di calma piatta e percentuali d'interesse da rasentare lo zero.

Il tentativo dichiarato è quello di porre un freno all'inflazione galoppante che sta segnando il 2022 economico.
D'altra parte però, per il momento storico in cui avvengono -con lo spettro di una lunga recessione oramai alle porte- **non potranno che impattare in maniera drastica sui mercati, immobiliare compreso**.

L'aumento del costo del denaro, condizioni più stringenti per ottenerlo in prestito (non solo per il privato, ma anche per le imprese), un'incentivazione maggiore al risparmio anziché all'investimento e alla spesa,
comporteranno *SI* una frenata ai consumi e la conseguente stabilizzazione dei prezzi, ma anche **un potenziale aumento della disoccupazione nel breve-medio periodo**.

Per questo, analizzare le conseguenze di questi aumenti per il mercato immobiliare, non può limitarsi alla semplice *<<rata di mutuo più alta>>*, come sento spesso -e banalmente- parlare anche da colleghi del settore.
Con questo articolo l'intento è di fornirti un ragionamento più ad ampio spettro, sulle conseguenze di questi *+zerovirgolaqualcosapercento* che sembrano toccare solo chi deve farsi mutuo. Ma soprattutto **una panoramica su quello che sarà il mercato immobiliare dei prossimi mesi/anni, che possa aiutarti a decidere in maniera consapevole** su quella casa da vendere o che ti piacerebbe comprare.

MUTUI PIU' COSTOSI

Dicevo poco fa, è la conseguenza più diretta sul portafoglio dei futuri acquirenti. **A pari stipendio, *la finanziabilità* -ovvero la cifra max che una persona potrà permettersi di spendere per comprare casa- sarà inferiore rispetto a 6 mesi fa.** Il mutuatario che ad inizio anno poteva acquistare con un mutuo di 150mila euro, oggi -a parità di rata- arriva a circa 125/130mila. Questo ovviamente si riflette da subito sul potere di acquisto delle famiglie, costrette ad adeguare le proprie esigenze abitative su budget ridimensionati.

Nel lungo periodo a risentirne maggiormente saranno gli immobili più comuni o meno appetibili sul mercato, per effetto di un calo della *domanda* determinato da un acquirente-target che non potrà più permettersi di sostenere certe spese, scoraggiato dall'ammontare della rata di mutuo, e che deciderà di rimandare a tempo indefinito l'acquisto.

LA DOMANDA DI ACQUISTO CROLLA?

No! **Chi potrà permetterselo, continuerà ad acquistare**, anche in funzione dei rialzi in corso sul costo degli affitti.

Quindi, se è vero che una diminuzione della *domanda* e una minor *finanziabilità*, sono diretta conseguenza di inflazione e tassi d'interesse al rialzo, è altrettanto vero che **oggi molte persone acquistano con poco (o addirittura senza) mutuo**. Questo grazie la vendita di altri immobili, l'aiuto economico della famiglia, eredità e risparmi personali lasciati finora dormienti.
Non aspettiamoci dunque, un crollo generalizzato della *domanda* in acquisto, almeno finché buona parte di queste persone con disponibilità, non avrà soddisfatto la propria esigenza.

In più, valori degli affitti in rialzo e costo delle abitazioni stabile, **garantiranno una cospicua fetta di acquisti da mettere a reddito, per la maggiore da investitori esperti e già proprietari di un buon pacchetto immobiliare**.
Acquirenti *SI* dotati di buona liquidità, ma tendenzialmente alla ricerca di ottimi affari.
La domanda dovrebbe smettere di crescere come avvenuto negli ultimi anni, ma senza calare sensibilmente nell'immediato, proprio perché la perdita di alcuni (i *mutui tirati* per intenderci) sarà rimpolpata almeno parzialmente dall'aumento degli investimenti.

Aumentare i tassi d'interesse comporta quindi anche una trasformazione della *domanda*: **colpiti maggiormente sempre quegli immobili destinati ad un pubblico medio-basso (per capacità economiche proprie), ma anche di scarso valore dal punto di vista dell'investimento puro**.

PIU' CASE IN VENDITA

Altro elemento chiave per capire cosa succederà nei prossimi mesi, è **la probabile necessità per molte famiglie di nuova liquidità a basso costo**. Ecco che la vendita di una casa ereditata, di una seconda casa chiusa, garantisce di evitare nuovi prestiti -ormai molto cari- e di far fronte con maggior serenità ad una quotidianità in genere più costosa rispetto l'anno scorso.
La conseguenza diretta sarà un aumento dell'offerta di immobili residenziali.

Ecco che la stabilizzazione della *domanda*, a fronte di un aumento di immobili in vendita, rallenterà moltissimo la corsa dei prezzi, fino ad arrivare gradualmente ad una leggera contrazione.
Ma soprattutto **andrà a sfavorire quegli immobili con caratteristiche o in posizioni già penalizzanti, aumentando i tempi necessari per la vendita**, e con il rischio che rimangano invenduti a lungo termine.

COME COMPORTARTI SE VUOI COMPRARE CASA

Se non sei tra i fortunati che non necessitano di un grande mutuo, e per comprare devi per forza affrontare un'operazione finanziata in gran parte dalla banca, il rischio è che le cifre garantite 6 mesi fa, oggi diventino per te fuori portata.
Consigliabile quindi un nuovo passaggio dal tuo direttore, soprattutto se non vuoi perdere tempo a guardare case che non puoi permetterti.

Coi tassi in rialzo, ovviamente la cosa migliore è quella di affrettarsi a comprare. Una volta trovata la casa giusta,

gira pagina e continua a leggere

ISCRIVITI AL NOSTRO CANALE YouTube

Potrai trovare tutti i video promozionali delle nostre case in vendita

...E SE DECIDI DI VENDERE CON NOI,
fino al 31 Dicembre
IL SERVIZIO-VIDEO È GRATIS!

continua dalla pagina precedente

addirittura proporsi di andare quanto prima dal notaio, così da bloccare il tasso del mutuo, anche lasciando poi ai proprietari la possibilità di viverci all'interno per un determinato periodo (*possesso posticipato*).

Se invece desideri *cambiare casa*, vendendo quella dove abiti attualmente per comprarne un'altra, il consiglio è di affidarti subito ad un professionista, senza improvvisare. Sarà necessario studiare a tavolino l'intera doppia-operazione, e le tempistiche necessarie: ogni situazione di cambio-casa va gestita con un piano ad-hoc studiato sul singolo caso.

SE VUOI VENDERE CASA CAMBIANO GLI EQUILIBRI

I prezzi e le opportunità sono ancora molto buoni per chi vende, ma il tempo non gioca certo a favore: fino a "ieri", un prezzo più alto della media di mercato poteva essere raggiunto in qualche mese, perfino appoggiandosi ad agenzie generaliste e che si adoperavano poco per la promozione pubblicitaria, proprio per il numero esiguo di abitazioni rimaste invendute.
Nei prossimi mesi, col numero di case in vendita destinato ad aumentare, questo non sarà più possibile: **la vendita passerà tanto dagli investimenti pubblicitari e dalla reputazione dei professionisti a cui ti affidi**.

Inoltre, se prima i mutui100% o la finanziabilità anche ad acquirenti monoreddito, spingevano il mercato, e anche proposte subordinate al mutuo spesso si concretizzavano, ora questi meccanismi si sono incrinati. Moltissime persone continueranno a cercare casa senza potersela permettere, creando situazioni spiacevoli ed enormi perdite di tempo.
Questo significa che **potrai vendere bene solo *pre-selezionando* il cliente**, cosa che difficilmente potrai fare da solo o tramite agenzie che danno appuntamenti ai clienti direttamente sotto il balcone di casa tua, senza scremare alla base.

Se negli ultimi 2 anni la gestione degli acquirenti era diventata secondaria, vista l'abbondanza e i rubinetti aperti delle banche, da oggi coloro che dispongono di buona liquidità personale per comprare, hanno un po' il coltello dalla parte del manico: **una *proposta sicura* va preferita mille volte rispetto proposte più generose, ma vincolate all'ottenimento del mutuo**.
Per attirare questo genere di clienti, oggi è fondamentale pubblicizzare immediatamente l'immobile al giusto valore di mercato. Addirittura, per una casa dalle caratteristiche poco appetibili, pensare da subito di fissare un prezzo vantaggioso, proprio per evitare di trovarsi incagliati tra qualche mese.

CRISI DEL MERCATO?

Bella domanda! In internet si trovano le teorie più catastrofiche su bolle speculative pronte ad esplodere, prezzi in calo vertiginoso, quartieri-fantasma da qui a qualche mese.
Ora, non ho la sfera di cristallo, e non è mai da escludere nulla al 100%. Ma dal mio punto di vista, **credo stiamo semplicemente raggiungendo l'apice di un ciclo economico ed immobiliare già ampiamente previsto**, a cui seguirà una leggera contrazione delle compravendite e dei prezzi per i prossimi anni.

Sicuramente le decisioni della *BCE* hanno di fatto fissato *il limite potenzialmente raggiungibile* dai valori delle case e il numero di transazioni, che potrebbero entrambi scendere in un futuro non troppo lontano, in caso di recessione.
Ma **lo scopo resta quello di rallentarne gli aumenti, non certo porvi fine o creare economie stagnanti**. Stabilizzare il mercato, non di certo affossarlo. Almeno se in BCE hanno fatto i conti giusti (o preparato già le contromosse per aggiustare il tiro in caso d'insuccesso).

E' indubbio che alzare i tassi d'interesse avrà *un costo* per qualcuno e *creerà opportunità* per altri, che muteranno gli equilibri tra *domanda* e *offerta* penalizzando qualche vendita e allontanando molti dal sogno della prima casa, ma se vuoi vendere o comprare casa, agendo subito e adeguandosi immediatamente a questa nuova situazione di mercato, potrai sicuramente raggiungere *il tuo obiettivo* senza grossi problemi.
Pensaci bene:
mutui al 100%, garanzia statale sui prestiti, tassi di interesse vicini allo zero, superbonus, potevano davvero rimanere uno standard?!

VENDERE CASA E REALIZZARE IL MIGLIOR PREZZO? 10 CONSIGLI PRATICI PER RIUSCIRCI AL PRIMO COLPO, SENZA PRENDERE PORTE IN FACCIA

di Elena Rosa

DAL MOMENTO IDEALE PER PARTIRE, A COME RICONOSCERE L'AGENZIA GIUSTA. DALLA STIMA, A QUALI SONO I DOCUMENTI DA VERIFICARE. DAL "PREPARARLA" PER LE VISITE, A COME EVITARE DI FARSI FREGARE DA CLAUSOLE A (SOLO) VANTAGGIO DELL'ACQUIRENTE. SOPRATTUTTO SE SEI ALLA PRIMA ESPERIENZA, QUESTA GUIDA SARÀ LA COMPAGNA DI VIAGGIO PIÙ IMPORTANTE PER I PROSSIMI MESI.

Questa guida nasce per un'esigenza di mercato sempre più evidente: il cliente -qualsiasi sia il prodotto o servizio in questione- pretende di informarsi e valutare in autonomia, prima di procedere con l'acquisto.
E' la normale conseguenza della diffusione capillare di internet, delle informazioni a portata di click, ma anche di una presa di coscienza diversa del nostro status di 'cliente': non più *limoni da spremere* per il venditore più assillante, ma *attori protagonisti* del percorso d'acquisto.

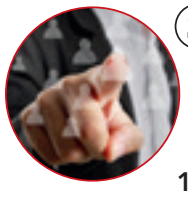
E se per un prodotto/oggetto, internet e gli e-commerce stanno letteralmente soppiantando i negozi fisici e i venditori in carne ed ossa, quando si tratta dell'acquisto di un *servizio*, la sensazione è che il cliente ricerchi ancora l'appoggio-il parere-la parola illuminante, di qualcuno che possa aiutarlo a scegliere nella maniera migliore.

Vivo quotidianamente questa 'ricerca di informazioni' e questa 'sete di conoscenza' soprattutto da coloro che si trovano per la prima volta ad affrontare l'argomento *vendita*.
Sono tantissimi -forse la stragrande maggioranza di chi vende casa- quelli che lo fanno per la prima volta, e non hanno alcun confronto su esperienze precedenti. Coppie/giovani famiglie che hanno acquistato la prima casa, e ora vorrebbero venderla per trovare quella definitiva. Ma anche chi si separa. E poi c'è chi eredita. Chi si trasferisce distante per lavoro.
Situazioni che definirei inusuali, dove i consigli e le dritte di qualcuno competente, sono fondamentali.

Ho deciso di preparare questo decalogo di consigli pratici per te che vendi per la prima volta (ma può venir buono anche se è la seconda o la terza..), per evitarti soprattutto il rischio di *svendere*.
E' l'incubo più grande di tutti i proprietari, e prendere una cantonata sul prezzo, o arrivare talmente sfiniti da abbassarlo per disperazione, capita più spesso di quanto puoi immaginare!
Non troverai qui di seguito consigli stupidi del tipo *"metti il prezzo + alto, che poi a scendere si fa sempre in tempo"*.
Riuscire a realizzare il miglior prezzo, è frutto della cura certosina nei dettagli, e di passaggi e micro-obiettivi da raggiungere, chiari e ben definiti per successione cronologica.
Vediamo insieme quali sono…

1 CONFRONTATI IN FAMIGLIA SU MOTIVI/PROGETTI

Prima di uscire col cartello, prima di chiamare un'agenzia, prima di buttare la tua casa nel tritacarne dei siti di vendita, devi aver chiaro lo scopo per il quale vendi. Devi averlo chiaro tu, e devono averlo chiaro i tuoi famigliari.
Non importa che la casa sia solo tua o insieme ad altri 10 eredi.
Vendere una casa si tratta di una questione importante, e tutte le persone a te vicine devono aver chiaro perché vorresti farlo.
Evitare l'argomento motivi/progetti legati alla vendita, o dar per scontato che tutti la pensano come te, potrebbe rivelarsi dannoso e controproducente. Tu sei chiaro con gli altri, e altrettanto potrai pretendere da loro. Che sia tua moglie, che siano i figli, che siano fratelli/sorelle/cugini/zii (nelle eredità).
Partire convinti non significa *<<vendere è l'unica, non vedo altre soluzioni>>*. **Partire convinti significa *<<vendendo questa casa, ecco ciò che potrei fare>>***.
Quello è il momento buono per buttarsi!

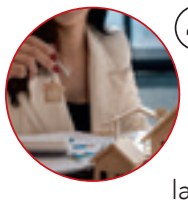


2 SCEGLI L'AGENZIA GIUSTA

Di agenzie è pieno. Dai marchi più famosi, alle piccole realtà locali. Se tutte esistono, significa che tutte lavorano e tutte hanno il loro giro. C'è però un'agenzia perfetta per ogni cliente! *Come scoprirla?*
Tre punti cardine da valutare.
1-Specializzati in cosa? Vendite, affitti? Residenziale, commerciale? Usato, nuovo? Come quando hai un problema di salute: ok il medico di base, ma poi ti fai vedere da uno specialista. Basta un'occhiata al loro sito, per capire subito di che agenzia si tratta.
Diffida soprattutto da chi tratta vendite e affitti insieme: l'affitto è un affare veloce -guadagno immediato- proprio sicuro che hanno tempo per la tua vendita?!
2-Cosa dice la gente di loro? Conosci qualcuno dei loro clienti da potergli chiedere un parere? Oggi poi è tutto molto più semplice, Google-Facebook e trovi subito ciò che scrive la gente di qualsiasi attività.
3-Che persone sono? C'azzeccano col tuo modo di fare, con te come persona? Gli dai in mano la tua casa, preferisci uno faccia tosta *so-tutto-io*, o uno più *tranqui* e posato? Dipende, dipende con chi ti pigli a pelle.

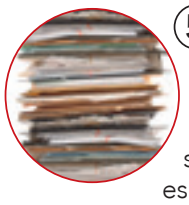
3 CHIEDI DI MOSTRARTI I DATI DI VALUTAZIONE

Periziare una casa è la combinazione tra: **un'esperienza di lungo corso nel mercato locale + un bacino di dati concreti e attualizzati**. Questo per dirti di non farti abbindolare dalla sola esperienza, soprattutto di quei mediatori che vengono a vedere, e -lì sul posto tempo mezz'ora- ti hanno già fatto il prezzo.
Chiedere di capire il perché di quel prezzo, chiedere ancor meglio di mostrarti i dati di valutazione, è -non solo un tuo diritto- ma anche un dovere morale per tutti i sacrifici che hai fatto per quella casa.
Dati di valutazione fondamentali.
1-Confronto con abitazioni similari vendute in zona di recente: quali sono? Fatti mostrare i prezzi nell'atto, fatti mostrare le piantine.
2-Analisi di cosa c'è sul mercato adesso: possiamo alzare la cifra perché è l'unica con certe caratteristiche, o siamo in mezzo ad altre dieci case uguali in vendita?
3-Quanto spendono i potenziali acquirenti: c'è tanta richiesta? Capire bene a fronte di una proposta come la tua, quanto al massimo arriverebbero a pagarla (intervistare potenziali acquirenti prima di fare il prezzo).



4 AFFIDATI IN ESCLUSIVA A CHI COLLABORA

Se devi darla in mano a più agenzie, ti do un consiglio: vendila per conto tuo con un cartello attaccato in terrazzo. L'hai mai sentito il detto *"il cane di tanti padroni, muore di fame"*?!
Ecco, stessa cosa che capita a quelli che <<no no l'esclusiva è un vincolo, la do a tutte le agenzie che faccio prima!>>
Sono contraria a questa roba, come sono contraria a quell'esclusiva da franchising per capirci, dove al massimo se la passano tra agenzie della stessa rete. **L'esclusiva va data, va data a agenzie che hanno rapporti e che collaborano un po' con tutte le altre agenzie della zona. Non a sistemi chiusi e cerchie ristrette.**
Un'esclusiva di collaborazione aperta a tutti, significa avere un'unica agenzia sempre da riferimento, quindi un unico interlocutore. Investimenti pubblicitari forti, perché almeno da te proprietario -se si vende- la provvigione uno la becca. Possibilità di avere visite anche da altre agenzie, ma sempre accompagnate dal tuo agente, e senza rischio di dover pagare doppia provvigione.



5 CONTROLLO DOCUMENTI PRIMA DELLA PUBBLICITA'

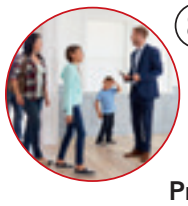
Sai quanti soldi si fumano quei proprietari che, perché <<tanto c'è il notaio alla fine che controlla>>, sottovalutano l'importanza di verificare all'inizio tutti i documenti della casa?! Ne sto vedendo di ogni, soprattutto dopo il discorso SuperBonus (che ha contribuito a far esplodere la questione 'conformità urbanistica' della casa).
Una casa dev'essere perfetta sotto ogni punto di vista. Non puoi omettere che una porta è stata spostata, o che è stato fatto un bagno al posto del ripostiglio.
Se anche arrivi al rogito, sei te proprietario che firmi e ti prendi ogni responsabilità anche di eventuali dichiarazioni false.
Non voglio additarti responsabilità che non sai nemmeno di avere: una volta, parliamo fino a qualche anno fa, era tutto passabile, e ho visto periti delle banche chiudere un occhio su abusi enormi. Ora la sinfonia è cambiata, e **siccome i rischi sono tutti tuoi quando firmi dal notaio, il consiglio è di affidarti ad un'agenzia che questi controlli li fa ancor prima di pubblicizzare la vendita.**

6 PRO E CONTRO PER CAPIRE A CHI PROPORLA

Hai mai sentito parlare di proprietari che hanno fatto vedere casa loro a decine e decine di clienti, senza poi vendere a nessuno? E' come darsi la zappa sui piedi da soli! **Più visite ci sono, meno sono le probabilità di vendita.** Non è illogico. E' semplicemente quello che succede quando la tua casa va sulla bocca di troppe persone.
Il chiacchiericcio negativo sorpassa di gran lunga qualsiasi considerazione positiva!
Per evitare orde di clienti e di visite, basta semplicemente fare un'analisi all'inizio delle caratteristiche più probabili che avrà l'acquirente ideale. Mettere in evidenza pro e contro dell'abitazione da vendere, sin dall'annuncio.
Ti faccio un esempio pratico: è inutile proporlo come ultimo piano "senza nessuno sopra", se poi ometti che è un secondo piano senza ascensore, e ti viene a vederlo anche il settantenne.. non trovi?!

7 DENTRO E FUORI IMPECCABILE, PER UNA PUBBLICITA' TOP

Lo sai che metà della vendita, la fanno le foto/video che l'acquirente vede la prima volta?
E l'altra metà, i primi 60 secondi da quando mette piede in casa?!
Presentare una casa disordinata, sporca, piena di roba, equivale a darsi una smartellata in mezzo le gambe (parlo per i maschietti). Sia all'inizio per il servizio foto, sia poi per le visite.
Poi per carità, su internet e nei siti delle agenzie ne vedi di tutte le qualità. Dalle foto al buio, a quelle storte, a quelle coi vestiti e gli scatoloni buttati sul letto che sembrano scappati di casa. **Non dico tirare le case a lustro, ma un minimo di ordine e pulizia ci vuole. Ne va del valore della casa e della cifra da realizzare.**
Io di mio ci tengo fuori modo, e anche per le case chiuse passo quasi sempre ad aprirmi tutto prima delle visite. Poi ovviamente non ti dico di ristrutturare una casa vecchia, ma **qualsiasi piccolo lavoretto o sistemazione che aiuta a renderla migliore, è un vantaggio psicologico enorme sul cliente che viene in visita**.



8 DISPONIBILITA' PER LE VISITE REGOLAMENTATA

Non concedere troppo spazio alle visite, e **non essere troppo accondiscendente su giorni e orari** che vanno meglio all'acquirente. Ti svelo un segreto: chi cerca casa da comprare, si ritaglia tempo e spazio anche durante la settimana, se la tua casa gli interessa per davvero.
Pretendi che ci siano sempre tutte le persone coinvolte nella decisione.
Inutile prima apri alla moglie, poi settimana dopo viene il marito, poi ci porta i figli a vedere, e avanti così. Possono serenamente venire anche tre volte a rivederla, ma devono esserci sempre tutti: come fanno altrimenti a scambiarsi opinioni a caldo e decidere per l'acquisto?
Rimanda se è una brutta giornata, rimanda se piove, vietato la sera col buio. Ci saranno anche quei giorni e quei momenti, dopo l'acquisto, ma ricorda che i primi 60 secondi sono fondamentali per la scelta.
Vedrai che, seguendo queste tre regole per le visite, ridurrai drasticamente l'andirivieni, e si concentreranno esclusivamente clienti realmente interessati all'acquisto.

9 PRETENDI UN AGGIORNAMENTO COSTANTE

Se c'è una cosa che odio quando mi affido a qualcuno, è non sentirlo poi per mesi.
Immagina un consulente finanziario che non ti chiama ogni tanto per dirti come vanno i tuoi investimenti. Hai perso? Hai guadagnato? Boh!
Immagina la stessa cosa per la vendita della casa. Gli hai dato l'incarico all'agenzia, ti porta la gente, e poi silenzio tombale. Non ti porta nessuno, e neanche ti spiega il motivo. Non sai niente, non hai prospettive, perché nessuno ti aggiorna su come va o non va la pubblicità che è stata fatta. Se attira o non attira clienti. Se c'è qualcosa che potresti fare anche te per incentivare questa vendita.
'Aggiornamento costante' non vuol dire sentire questo Consulente solo quando le cose non vanno, o solo quando "abbassare il prezzo è l'unica per smuovere la questione".
Ricorda che avere un aggiornamento è anche e soprattutto nel tuo interesse. Hai il suo numero, chiamalo o scrivigli senza problemi, chiedigli come vanno le cose e pretendi che faccia altrettanto nelle prossime settimane!

10 L'ACQUIRENTE PERFETTO E' QUELLO COI SOLDI!

Acquirente interessato = *assegno di caparra + zero vincoli sull'offerta*.
Memorizzata questa equazione, tranquillo che non ti farai abbindolare da false promesse.
Non permettere ad alcuno di bloccare la tua casa, la pubblicità di vendita, le visite di altri clienti, se prima non c'è certezza del suo interesse (*ergo*, un assegno di caparra da incassare) + certezze che può effettivamente concludere l'affare (*ergo*, zero vincoli di mutuo o di vendita di altro immobile).
Dico sempre ai miei clienti che **meglio valutare un'offerta leggermente più bassa, ma di uno sicuro di poter comprare**, che tenere la casa in balia mesi, nell'attesa che questo "fantomatico" che ti da tutti i soldi che vuoi, capisce se può davvero ottenerli dalla banca.
Ricorda bene perché sei arrivato in fondo e ti stai giocando buona fetta della vendita: assegno da incassare minimo 10.000€ o 10% + zero vincoli.

CASA VUOTA, MA QUANTO MI COSTI!

di Davide Rosa

IL CAPITALE AL RIPARO NEL 'MATTONE': SICURO SIA LA SCELTA MIGLIORE?

"Non si vende niente" "Può star ferma lì anche dieci anni" "Non ho bisogno di vendere" "Non ce l'ho mica sulle spalle" "Chiusa non mi costa niente"
Quante ne ho sentite di frasi del genere!

E pensare che ho sempre considerato le case vuote, gli appartamenti liberi, un'occasione sprecata incredibile un po' per tutti.
Per me che è il mio lavoro. Per chi sta cercando da comprare e non trova. Ma anche per il *proprietario-non si vende niente*. Non ti rendi conto che in Italia, in questo periodo storico, tenerla ferma è uguale a = bruciare a fuoco lento il tuo capitale?!

Per me poi, quella delle case non abitate è diventata una vera e propria crociata di ideali.
Sono assolutamente contrario ai quartieri di case nuove. Mi stanno proprio sulle scatole queste nuove lottizzazioni che mangiano aree verdi e campagne, per cosa?.. Che di case vuote -da sistemare magari, da ristrutturare per carità- ma c'è ne che basta da soddisfare la richiesta abitativa dei prossimi vent'anni!

Te immagini il classico agente immobiliare con gli occhi *dollarati* alla Paperon de' Paperoni per ogni cantiere di case nuove che spunta. Pensa che la mia agenzia le case nuove neanche le tratta!
Mi rendo conto che sono un po'-tanto diverso dal prototipo di agente immobiliare che le persone possono aspettarsi. Ma se ho un'idea la porto avanti. Soprattutto se ho i dati dalla mia.

Ti faccio giusto qualche numero su Monselice, visto che è il comune più grosso tra quelli che gestisco con CasaLab. Circa 900 immobili liberi/sfitti/non abitati. Pensa che quasi un quarto di questi, solo di case singole/schiera/bifamiliari, che ci sono famiglie che farebbero i ponti d'oro per comprare.

Che senso ha lottizzare ancora, quando c'è già cemento che basta per accogliere non dico 900 famiglie, ma 3/400 sicuro?

Parliamoci chiaro. Non sono un ambientalista, non sono dei Verdi, non sono filo-questo o filo-quell'altro.
Esprimo semplicemente la mia opinione. Che mondo vogliamo lasciare dopo? Dai, non puoi che condividere l'inutilità di costruire in ogni dove, quando ci sarebbero già case a sufficienza.

Non farmi *si-si*, e poi sei uno di quelli che ha ereditato, o che tuo papà ha ereditato, che hai una casa lì chiusa, che non ci sono progetti in mente, ma piuttosto che venderla *<<lasciala li ferma che è sempre un capitale>>*… Boh!

Capisco quelli che *<<un domani può venir buona per i figli>>*. Per carità, ci sta. Ma no che i figli hanno dodici anni, e ne passeranno venti prima di decidere, e chissà nel frattempo dove li ha portati il mondo!
Capisco non venderla subita, perché magari è il ricordo dei genitori, di quanti sacrifici sono stati fatti. Ma poi il ricordo resta lo stesso, anche se la casa la dai via.

E poi c'è la questione che in assoluto è più difficile da combattere, quando si tratta di spiegarsi e far ragionare chi ha una casa chiusa: l'orgoglio-*ne* di non passare per quello che ha bisogno di soldi.
Sono vent'anni (quasi) che faccio questo lavoro, e vent'anni che respiro questa cosa. Soprattutto quando c'è da mettere in vendita case ereditate, che allora vicini-amici-conoscenti sanno che è tua.

Io capisco anche che una volta quelle erano le malelingue *"gavarà bisogno de schèi" "pori genitori, vedesse i fioi che vende ea casa tirà su co tanti sacrifici"*.
Capisco anche che tuttora, soprattutto nei paesetti, ci sono ancora questi discorsi. E una persona -per quanto uno mi dica "no-no non mi interessa quello che dice la gente"- sicuramente il pensiero c'è prima di prendere una decisione.

E allora ti dico che questo articolo ha proprio l'obiettivo di spazzare via questo concetto, e di quanto oggi -nel 2022- *ze da mòna* tenerla lì ferma una casa vuota, proprio per una questione economica!
I conti e tutto quello che troverai qui più avanti, sono gli stessi che da qualche anno faccio *vis-à-vis* con chi ha ereditato ed è li chiusa, ma anche con chi ha l'appartamento sfitto e deve decidere se vendere o riaffittare.

Ma prima ti porto un dato lampante sulla questione *'orgoglio economico'*. Negli ultimi 2 anni -giusto per prendere a riferimento il periodo post-covid che uno può essere andato un po' più in difficoltà economica- di tutte le vendite di case vuote o sfitte che abbiamo fatto come CasaLab, forse *una* il proprietario aveva esigenza di monetizzare in fretta per sistemare una certa questione finanziaria personale.
Per il resto, tutta gente che ha venduto comunque che se sta bene, e che ha capito che proprio tenerla ferma sarebbe risultata la scelta più idiota e meno proficua sul lato economico.

Vediamo punto per punto dove ti stai mangiando migliaia di euro tutti gli anni.
Ho 7 famiglie che hanno già venduto e che hanno tempi stretti per comprare.
Quindi mi aspetto di dare un'accelerata alle decisioni di almeno 7 proprietari di case vuote!

(tutti i conti e le spese che vedrai riportate, prendono come riferimento un immobile 'medio', i classici 90/100 mq + garage, in zona centrale di Monselice, valore medio 100/110.000€)

IMU

Imposta municipale unica, rappresenta un po' quella che potremo considerare una 'patrimoniale' sulla proprietà immobiliare. Non mi dilungo troppo sull'argomento, perché se hai una casa vuota, sai bene di cosa e di quanto stiamo parlando tutti gli anni.
Adesso poi che arriviamo proprio a scadenza della seconda rata del prossimo 16 dicembre, l'IMU rappresenta uno dei balzelli più odiosi soprattutto per chi ha ereditato (trattati come fosse seconda casa di lusso!)
Attenzione poi alla possibile Riforma del Catasto, con la quale si vorrebbero aggiornare le rendite, alzandole fino a valori congrui al valore commerciale:
giusto per logica, ma quanto potrebbe incidere sull'Imu una revisione al rialzo della base imponibile?

Costo annuo indicativo = 1.100 / 1.300 €

TARI

Imposta sui rifiuti, destinata a finanziare i costi per la raccolta e lo smaltimento dei rifiuti. Applicata anche sulle case disabitate, ahimè.
Possiamo star qui a disquisire su come una casa disabitata possa produrre rifiuti, ma sarebbe tempo sprecato a fronte di una tassa che, se hai una casa chiusa da un po' di tempo, sai bene che -minimo due volte l'anno- arriva da pagare. E non è frazionandola in più rate, che diventa meno fastidiosa.
Puoi eliminarla: SI, ma devi staccare tutte le utenze, e togliere tutti gli arredi. Ergo, se vai lì un giorno per fare un po' di pulizie per tenerla un attimo, non sai neanche dove riempire un secchio d'acqua o attaccare l'aspirapolvere.

Costo annuo indicativo = 80 / 95 €

MAGGIORAZIONE IRPEF

Non tutti sono a conoscenza di questo dettaglio, seppur riguardi una buona fetta di proprietari di abitazioni chiuse. Se sei proprietario di un immobile che risulta vuoto/non affittato, nello stesso comune in cui risiedi, lo Stato -oltre ad imporre il versamento dell'Imu- pretende anche il pagamento di un'imposta maggiorata in sede di dichiarazione dei redditi.
In buona sostanza, la tua casa ereditata dai genitori, se si trova nel tuo stesso comune, determina l'obbligo di dichiarala come reddito ai fini Irpef (50% della rendita catastale rivalutata del 5%, aumentato di 1/3; ovviamente poi da rapportare allo scaglione Irpef in cui ricadi).
Tra tutte le imposte elencate finora, personalissimo parere, quella che trovo più assurda di tutte: che reddito mi da, una casa vuota che non è abitata da nessuno? comunque, pagare è da pagare…

Costo annuo indicativo = 105 / 195 €

BOLLETTE UTENZE

Coi costi da fuori di testa degli ultimi mesi, anche questo è argomento di cui farsene da conto in maniera seria. Ora, fosse casa mia che non abito, comunque terrei sempre tutto aperto a livello di utenze, proprio per il discorso che facevo prima per la Tari, che se mi serve da fare le pulizie o qualche lavoro di manutenzione, c'è bisogno di acqua e corrente.
Ma anche semplicemente per tenere un minimo il riscaldamento acceso d'inverno, per tenere la casa preservata dall'umidità.
Lo so, rompe le scatole, perché per un consumo minimo, le spese fisse sono comunque sproporzionate in maniera importante, e per la corrente si pagano pure maggiorate da non-residente. Però l'alternativa di lasciare andare tutto in malora, è da rimetterci molto di più..

Costo annuo indicativo = 400 / 600 €
(in aumento)

SPESE CONDOMINIO

Parliamo solo di appartamenti. Ma questo è un tasto dolente non da poco. E unito alle bollette, quello dove i rincari hanno provocato i maggiori effetti indesiderati.
Stiamo sulla gestione e spesa ordinaria, su cui incide tanto la presenza di un amministratore esterno, piuttosto che dell'ascensore o del giardino comune. Situazioni dove la manutenzione/gestione è tutta delegata a soggetti esterni, siamo arrivati anche al +60% 2022 contro 2021.
Non entro nemmeno nella questione assemblee e decisioni a livello di manutenzione straordinaria, che meriterebbero un capitolo a parte solo per il bluff-superbonus. Hai presente quanto ti costerebbe oggi un semplice lavoro di sistemazione del tetto, se si presentasse l'esigenza nei prossimi mesi?!

Costo annuo indicativo = 700 / 1.200 €
(solo 'ordinarie')

MANUTENZIONE CALDAIA E IMPIANTI

Pulizia caldaia sarebbe di norma una volta l'anno, controllo dei fumi ogni due anni. Che poi tutti siamo così diligenti, anche no.
Però la caldaia è un po' il cuore pulsante degli impianti di casa, si rompe quella non è che la sostituisci spendendo una bazzecola. Questo vale per un'abitazione che usi, ma ancor di più per una casa vuota: usata poco, il rischio di usura è ancor maggiore.
Dietro la caldaia c'è poi tutta la questione impianti: immagina cosa significa tenere tutto spento, impianto di riscaldamento o dell'acqua fermi. Una casa non abitata, se vuoi tenerla su e non lasciarla deperire, ha costi di manutenzione a livello di impiantistica, alla pari -se non maggiori- della casa in cui vivi.

Costo annuo indicativo = 150 / 180 €

ETÀ

Di media, ogni anno di vita di una casa, porta con se un "deprezzamento fisiologico" dell'1/1,5%.
Maggiore, quanto più recente è l'abitazione; minore, quando si tratta già di un'abitazione molto vecchia (un andamento simile a quello dei valori di mercato dell'auto usata). Diciamo che l'età influisce molto quando ti ritrovi con un'abitazione acquistata negli ultimi 10 anni per metterla a reddito, e oggi te la ritrovi libera dopo esperienze d'affitto negativissime.
Ovviamente questo deprezzamento legato all'età non ha nulla a che vedere con l'andamento dei valori di mercato. Di certo è molto più impattante con un mercato dai prezzi bloccati come quello vissuto nell'ultimo quinquennio, quando ogni anno che passa perdi valore senza accorgerti, solo per il fatto di avere una casa un po' più vecchia dell'anno precedente.

Costo annuo indicativo = 1.000 / 1.500 €

MANCATA RENDITA

Questo è un dato poco considerato: si guarda più alle spese che escono davvero dalle tasche per tenere la proprietà, e quasi mai a quello che potrebbe significare in termini di guadagno (se dovessi decidere di venderla).
Il capitale fermo nel mattone non è più conveniente come trent'anni fa, perché sono dieci anni che i valori sono prima scesi e poi rimasti bloccati. Siamo l'unico paese in Europa con questa situazione di stasi perenne.
Preferisco prendere quel capitale, venderlo, e avere anche un semplice conto deposito che un 1-1,2% netto me lo garantisce. Non entro poi in questioni di investimenti di borsa, dove questo sarebbe il momento ideale di comprare col mercato a terra.

Costo annuo indicativo = 1.000 / 1.200 €

TEMPO

Il bene più prezioso che abbiamo. Quello che nessuno di noi potrà mai acquistare.
Dedicare il tuo tempo, anche se sei in pensione, anche se ne hai tanto di libero, per una casa lì ferma, che non usi, che hai altissime probabilità che nemmeno i tuoi figli o i tuoi nipoti la useranno mai, è assurdo.
Taglia l'erba, vai ad aprire per far girare un po' d'aria, dai una pulita ogni tanto, ma anche la semplice burocrazia del pagare una bolletta o ricordarsi della scadenza-Imu: ha senso spendere tutto questo tempo, per una casa che non ti serve?
E purtroppo non puoi farne a meno, perché altrimenti significa lasciarla andare, e allora altro che 1-1,5% di "deprezzamento fisiologico"!

Costo annuo indicativo = n. ore…

Facciamo un po' di calcoli finali insieme, e vediamo quanto ti è costata quest'anno questa casa vuota.
Nell'ipotesi migliore, di una casa non in condominio, e fuori dal tuo comune di residenza, la cifra potrebbe assestarsi cento euro in più/cento euro in meno, tra i 3.500€ e i 4.000€
Nell'ipotesi peggiore, appartamento in condominio amministrato, nello stesso tuo comune di residenza, tenerlo li fermo può arrivare a costarti tra i 5.500€ e i 6.000€ annui

Fai le dovute proporzioni con case dal valore superiore, dalla metratura maggiore, rispetto quella che ti ho portato io da esempio, e altro che capelli bianchi!
Questo per dirti che ok l'orgoglio di non vendere, ok che non hai bisogno di soldi, ok che sei ancora legato ai ricordi, ok che vendere ti pare di fare un torto a chi si è fatto il culo per tirare su quella casa, ma purtroppo i tempi sono cambiati alla grande.
La direzione che sta prendendo il mercato immobiliare è tutta l'opposto di quella di salvaguardia del capitale com'era anche solo vent'anni fa.
E questo, prima te ne rendi conto -calcolatrice e conti alla mano- e meglio è.

VUOI VENDERE CASA E REALIZZARE IL MIGLIOR PREZZO?

LA "SOLITA" PUBBLICITA' NON BASTA PIU'!

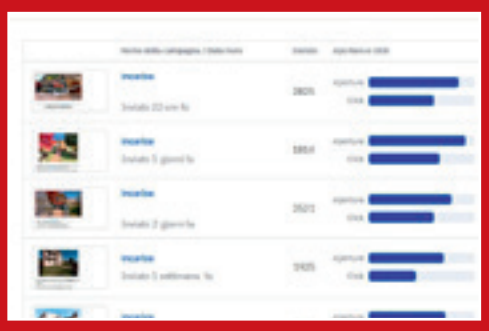
Ti presentiamo il nostro pacchetto pubblicitario esclusivo:
se decidi di affidarci la tua casa da vendere,
ecco cosa possiamo fare per te!

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.

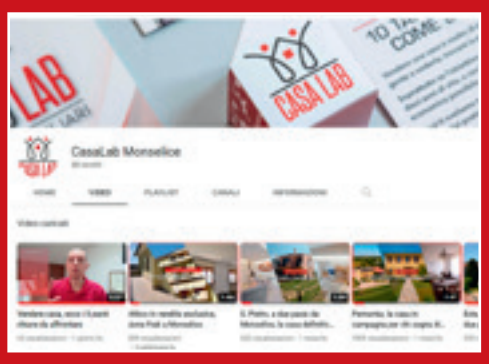


NEWSLETTER IN ANTEPRIMA,
PRIORITÀ AI NS CLIENTI

4.621 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 90.000 utenti raggiunti dai nostri post nell'ultimo mese, con quasi 28.000 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)

I 5 OSTACOLI CHE TI SEPARANO DALLA CASA DEI TUOI SOGNI: SAI COME SUPERARLI PER TAGLIARE VITTORIOSO IL TRAGUARDO?

di Filippo Molon

COMPRARE CASA È UN PERCORSO PIENO DI INSIDIE. SOPRATTUTTO PER CHI È ALLA PRIMA ESPERIENZA. VEDIAMO COME AFFRONTARLE, EVITANDO DI INCIAMPARE E FARSI MALE

Hai presente Marcell Jacobs e i suoi *100metri* alle Olimpiadi dello scorso anno?!
Bam, colpo di pistola, corsa lineare, ampie falcate, velocità impressionante, neanche 10secondi e taglia il traguardo mettendosi l'oro al collo. *Superman della velocità*.

Ecco, comprare casa è tutt'altro che correre i *100metri piani*!

Mi piace questa metafora dell'atletica: la specialità "comprare casa" diciamo che assomiglia più a un *3000siepi*..
Per i profani. *3000siepi* sono 7 giri e mezzo di pista, 3000 metri appunto, con in mezzo 5 ostacoli ogni giro. E' quella gara dove gli atleti -correndo- saltano anche una vasca piena d'acqua posizionata in curva di pista. Non ci sono italiani forti: o sei appassionato in generale di sport, altrimenti difficile hai mai visto una gara di questa specialità.
Ti sarà però capitato -facendo zapping in periodo Olimpiadi o Mondiali- di vedere questi che capita di fare delle mine pazzesche in acqua!

Comprare casa ci assomiglia tanto come "gara", sia per *la durata* -non è una corsa sulla velocità, ma più sulla resistenza- ma soprattutto per *le difficoltà*, con il rischio -inciampando anche solo su uno di questi ostacoli- di buttare una corsa perfetta.

Per affrontare i *3000siepi* serve buona gamba, tanto fiato, e conoscere esattamente la tecnica e i passi per saltare in scioltezza gli ostacoli.
E' un po' lo stesso quando sei allo *start* della tua ricerca d'acquisto immobiliare. Soprattutto se sei alla tua prima casa da comprare, voglio metterti all'erta su quanto sia importante conoscere gli ostacoli che troverai durante il percorso, e come fare per superarli in scioltezza.

Per un atleta dei *3000siepi*, inciampare significa buttare una gara e procurarsi dei guai fisici.
Per te che compri, inciampare significa perdere la casa della vita, o gettare al vento migliaia di euro.
In entrambi i casi, non un grandissimo affare!

IL PREZZO *(giusto o no?)*

Parliamo subito di soldi, visto che per una casa da comprare si parla di tanti soldi.

C'è una confusione enorme sui prezzi, tipica dei momenti di incertezza come quello che stiamo attraversando adesso.
Ascolti da una parte e c'è chi parla di prezzi in rialzo, con l'inflazione che avrebbe ritoccato all'insù anche i prezzi delle case. Leggi dall'altra e c'è chi, in maniera più negativa e guardando ad un futuro sempre più nero e più povero per le nostre tasche, prospetta prezzi che andranno calando pesantemente nel 2023. Ci si mettono poi gli annunci di agenzie e privati, che oggi pubblicizzano una casa a 10, e domani la ribassano a 8, e il casino è completo!

Da un lato il rischio di strapagare, con le conseguenze *SI* a livello economico (pensa cosa significa un errore del genere se un domani vai a rivenderla!), ma anche a livello morale, con l'acquisto della vita che rappresenterebbe il tuo più grande fallimento.
Dall'altro una politica troppo attendista, che rischia di farti perdere la casa perfetta, con tutti gli strascichi a livello umorale e famigliare se poi ti venisse additata come scelta poco saggia (ho visto coppie *scoppiare*!)

Come fare quindi per evitare di pagare una casa oltre il reale valore di mercato?
E altrettanto, come scongiurare il pericolo di farsi sfuggire le case migliori da comprare?!
La cosa certa, è che non puoi farti guidare dall'istinto. Qui si parla del tuo futuro finanziario e del tuo futuro a livello famigliare.

Trova informazioni *vere*!
Servono *dati concreti* per calcolare il prezzo corretto di una casa.
L'agenzia -se ti sei appoggiato all'agenzia- dovrebbe avere una valutazione da mostrarti. Chiedigli di spiegarti come sono giunti a quel prezzo. Chiedigli di mostrarti i parametri che hanno considerato. Abbiamo scritto parecchi articoli in passato su quali sono questi dati da verificare, quindi evito di ripeterli, e magari ne parleremo di persona alla prima occasione (intanto puoi dare un'occhiata al ns. sito *casamonselice.com*)

Te lo dico subito, sono dati che difficilmente riesci a reperire da solo.
Non farti abbindolare dai valori al metro quadro che trovi su Immobiliare.it.
I valori al mq sono parametri superati. E nel caso specifico dei siti immobiliari, sono calcolati (errati) su quello che è in vendita, e non su quello che è stato realmente venduto.

Occhio a comprare da privato.
E' vero, risparmi la provvigione. Ma proprio sicuro di pagare il giusto?!
Se il proprietario ha calcolato il prezzo sui parametri di Immobiliare.it ad esempio, è molto facile che stai pagando un prezzo nettamente superiore al suo reale valore.

In questo, con l'agenzia hai sicuramente una tutela in più, visto che da intermediaria *dovrebbe* curare gli interessi di entrambe le parti. Uso sempre il condizionale in tema 'agenzia immobiliare', perché poi ognuno svolge la professione a suo modo, e ovviamente non posso metterci la mano sul fuoco per tutta la categoria (poi all'*ostacolo n.ro 5* ti racconterò come selezionarle).
In generale comunque il consiglio è di appoggiarsi sempre ad un'agenzia esperta.
Che non significa da tanti anni sul mercato e basta. Significa qualcuno che vende (e tanto) nel mercato di quella specifica zona, e che ha dati a sufficienza per dimostrarti il perché di quel prezzo.

IL MUTUO *(quanto mi danno?)*

Ansia. *Mutuo=Ansia*. Soprattutto per chi è alla prima esperienza d'acquisto e non ha mai avuto a che fare con finanziamenti/prestiti così importanti.
Vediamo come renderlo "parte integrante" di questo percorso, e non una "presenza scomoda" per i prossimi venti o trent'anni.

L'ansia legata all'idea del mutuo, si fonde in maniera indissolubile alla paura di *non* essere in grado di far fronte all'impegno di una rata mensile, per tutta la durata del contratto con la banca.
Chi è passato per l'esperienza dell'affitto da pagare, bene o male ha già fatto il callo a questa uscita mensile: è consapevole che dovrà necessariamente limitare alcune spese, abituandosi a vivere con un "pezzo di stipendio" in meno. A differenza dell'affitto, quantomeno a livello morale, con il mutuo queste "rinunce mensili" peseranno un po' meno: stai sacrificando qualcosa nel quotidiano, a fronte di *un capitale* che troverai tutto-tuo al termine del mutuo.

L'importante è tarare questo sacrificio su quanto puoi veramente spendere.
Il consiglio migliore è di porsi questa domanda prima ancora di passare per la banca: *<<io/la mia famiglia, se da domani la banca si trattenesse X Euro tutti i mesi, vivremo bene lo stesso?.. riuscendo a mettere da parte pure qualcosina per gli imprevisti che possono capitare?>>*

Il passaggio successivo è quello di prendere poi *certezze*, da chi effettivamente può concederti o meno questo prestito.
Il mutuo che ti davano 6 mesi fa, non è lo stesso che ti potranno dare adesso. Nel senso che 6 mesi fa, con *X Euro* tutti i mesi arrivavi ad un certo capitale, ora che i tassi d'interesse si sono alzati, gli stessi *X Euro* non ti danno lo stesso potere d'acquisto.
Il consiglio migliore è di tenere monitorata la situazione ogni 6 mesi, passando dal tuo consulente in banca ogni 6 mesi, e poi ogniqualvolta esce una casa interessante, prima di fissare appuntamento per andare a vederla.

Ti svelo un segreto che nessuno della banca ti dirà mai.
NON è vero che non possono prendersi la responsabilità di dirti *Si* o *No* per il mutuo, prima che trovi la casa giusta.
La delibera di mutuo viaggia su due binari: uno è la tua *capacità reddituale* (stipendio, contratto lavoro, finanziamenti aperti, figli a carico), l'altro riguarda la garanzia data dalla *casa che compri*.
Il consiglio è sempre quello di andare nella tua banca, proprio perché conoscono tutto della tua capacità reddituale, e non hai bisogno di portargli nessun documento per avere una risposta entro pochissimi giorni su *X Euro* che possono concederti di mutuo.

Quella sulla 'capacità reddituale' è l'unica risposta che devi avere per fermare le case migliori.
Le case migliori non aspettano alcun *vincolo sul mutuo* (mannaggia chi te lo consiglia, facendoti perdere tutte le opportunità più interessanti!), perché -da proprietario che sta vendendo- saresti talmente pazzo da tenerla bloccata anche solo un mese, quando domani potresti avere uno che ti da una caparra senza alcun vincolo?!

Stai sereno poi per la delibera finale, perché la seconda parte della garanzia sulla casa, riguarda esclusivamente proprietario/agenzia a livello di carte. Se c'è qualcosa che non va, dormi sonni tranquilli che ti verrà restituito tutto a livello di caparra: il perito della banca se ne accorge, e per proprietario e agenzia sono cazzi!

L'OPINIONE DEGLI ALTRI *(quanto conta?)*

Arriviamo finalmente a vederla questa benedetta casa.
Vai da solo? Andate solo te e la tua ragazza, o te e tua moglie? *Sicuro di non aver bisogno del parere di nessuno?!*
Ragioniamo sempre che probabilmente è la tua prima casa -quindi la tua prima esperienza- e che si tratta di un impegno economico elevato, che probabilmente ti terrà sempre con un filo d'ansia per i prossimi *X anni* di mutuo.

Taglia già qualsiasi ipotesi di vederla da solo <<Vengo prima io, poi se piace porto anche mia moglie/la mia fidanzata>>
Scusa se te lo dico, ma se una qualsiasi agenzia o privato ti porta a vederla comunque, ho i miei dubbi che quella casa vale il giusto, e probabilmente sei l'unico cliente da mesi che ha chiamato per vederla. Siccome a nessuno piace perdere tempo, probabilmente sei la persona giusta per fargli vedere ai proprietari che ci stanno lavorando sopra, ma che poi sarà meglio ribassare il prezzo. Due domande sull'agenzia e sulla valutazione me le farei..

Detto questo, voglio metterti in guardia sui rischi anche vedendola solo con le persone con cui condividi questo acquisto (quindi tua moglie, tuo marito, il tuo compagno).
Sarete talmente presi e concentrati sulla visione generale dell'immobile, che perderete sicuramente qualche dettaglio utile. E' normale che chi è più coinvolto nell'acquisto valuti più a livello globale.
Quanto potrebbero costarti però quei dettagli che ti sei perso?! Che ne so, ad esempio un lavoro non preventivato, una disposizione poco funzionale dei locali?! Quei consigli da papà e mamma per intenderci..

Sono sempre dell'opinione che -più persone sono coinvolte nella visita- meno possibilità hai d'errore. Ovvio, poi devi sempre bilanciare i consigli e il peso di chi parla.
Giusto per farti un esempio. Quest'anno ho venduto una casa dove al primo appuntamento si sono presentati la coppia che ha comprato, genitori di uno e genitori dell'altro, geometra di famiglia e *muraro* di fiducia. Hanno comprato nonostante il terrorismo del geometra e del *muraro*, perché ovviamente erano voci del coro molto meno interessate e importanti di quelle dei genitori e dei suoceri, che invece appoggiavano tantissimo questa scelta perché in posizione favorevole ad entrambi.

Quanto può costarti NON portare tutte le persone che ti aiutano nella scelta, fin dal primissimo appuntamento?!
<<Se poi piace a noi, la facciamo vedere ai genitori..>> Per carità, ci mancherebbe, mica devono venire a vedere tutte le case con voi.
Però se il loro parere conta (e poi magari qualcuno di questi allunga anche qualcosa, e quindi diventa fondamentale la sua parola), una casa capisci già tanto dalla pubblicità ormai. Quando ci sono foto, video, un annuncio che descrive tutto, sai già con quale percentuale di probabilità può interessarti comprarla.
Se sei all'80% di probabilità, fai venire fin da subito tutte le persone coinvolte nella decisione o da cui ti aspetti un parere.
Non farlo, potrebbe significare vederla la prima volta, e perderla per sempre in attesa della seconda visita. **Le case migliori difficilmente restano lì ferme giorni, in attesa che organizzi un secondo appuntamento con tutti.**

<<..pazienza non era destino..>> non eri all"80% di probabilità di interesse. Avevi già visto dall'annuncio e dalle foto che c'era qualcosa che non andava, o non sei ancora pronto all'acquisto. Perché mai nessuna ora di tempo è persa, neanche per genitori-suoceri, a fronte di quella che potrebbe diventare l'acquisto più importante della vita!

LA BUROCRAZIA *(procediamo senza problemi se è quella giusta?)*

Hai visto la casa perfetta, tutti ti hanno dato parere positivo, il prezzo è in linea col mercato, anche dalla banca hai ricevuto rassicurazioni sui tuoi redditi per il mutuo. *Possiamo procedere o c'è qualche inghippo dell'ultimo secondo?!*

Dipende.. ***Dipende* tanto dall'agenzia o dal geometra o dal privato che te l'ha mostrata. Sono messi lì per vendere e basta, o sono stati fatti tutti i controlli necessari?!**
Eh, non serve tanto per sgamarli.. basta chiedergli qualche documento un po' più approfondito e ti accorgi subito se *<<ce l'ho>>* o *<<non ce l'ho>>*, se i controlli sono stati fatti alla fonte!
Ah, non è che agenzie e geometri in questo sono troppo affidabili. Ci sono privati molto più precisi di tante agenzie e di tanti geometri in tema documenti. Poi magari il privato non sa esattamente se vanno ancora tutti bene o meno, se nel frattempo sono giunte regole nuove che c'è qualcosa da sistemare, ma almeno i documenti dovrebbero averli tutti. **Non basta il Notaio alla fine!**
Innanzitutto perché se devi farti mutuo, il Notaio arriva ben dopo, e quindi i documenti ti servono prima. E con quale faccia vai in banca, dopo che li hai tartassati per avere una certezza sui redditi per fermare casa, a dirgli che l'agenzia non ti ha ancora fornito tutte le carte che servono?!

Poi il Notaio non basta, perché per una delle questioni più importanti al giorno d'oggi -in epoca bonus- dove tutto dev'essere conforme tra quello che vedi sul posto e carte depositate in Catasto e al Comune, il Notaio demanda alla responsabilità di chi vende dichiarare che è tutto apposto. *Hai mai visto il Notaio che viene a vedere com'è messa la casa?!*
In tanti su questa questione mi rispondono <<tanto è il proprietario responsabile!>> Si certo, a due vecchietti di 80anni che vendono, gli rispondo "cavoli vostri che vendete se c'è qualche abuso.." Come no..

Non sarei molto sereno neanche da acquirente comunque. Perché è vero che poi posso fargli causa, che posso addirittura annullare l'atto, ecc. ma per quello che dovrebbe essere un sogno, vado a trasformarlo in un incubo di cause, richieste danni, ecc. solo perché non mi sono preoccupato di approfondire l'aspetto burocratico?!

Poi c'è un'altra cosa che devi saper bene, e forse ancor prima di andare a vedere questa casa.
***Sicuro che sia ancora realmente in vendita?!* Non ti sto prendendo in giro. Succede quando una casa è pubblicizzata da tante agenzie in contemporanea.**
Le vedi subito perché ci sono 4/5 annunci tutti uguali su internet. Bene, quella casa che te oggi stai vedendo, magari nello stesso momento -in un'altra agenzia concorrente- qualcuno la sta già bloccando!
A parità d'offerta, vince sempre chi la ferma per primo. E non credo sia molto piacevole scoprire dopo averla vista, dopo esserti innamorato di quella casa-degli spazi-della zona, che qualcun altro è arrivato prima di te.

Evita come la peste quando vedi case pubblicizzate su più agenzie.
Intanto, *chi è che avrà fatto i controlli?!* Mettiti dalla parte dell'agenzia: che senso ha investire giornate intere a spulciare i documenti, se poi arriva un'altra agenzia a venderla..
E poi, *chi ti dice che è davvero ancora disponibile?!* Hai rotto le scatole a mezzo mondo perché venissero tutti all'appuntamento, la fermi anche subito, e due giorni dopo ti chiamano per dirti che è già stata venduta e non lo sapevano..

LE AGENZIE *(posso fidarmi?)*

Dovrei dire *SI* a prescindere a difesa dell'intera categoria. E invece ti dico che ci sono Agenzie su cui mettere la mano sul fuoco, e Agenzie che non entrerei neanche avessero la miglior proposta della terra in vetrina!

Ci sono passato anch'io da acquirente, e anch'io di agenzie ne ho girate parecchie prima di trovar casa. Ho commesso gli stessi errori per cui passeranno moltissimi di voi, nonostante questo articolo e nonostante questi consigli. Ne sono consapevole perché l'acquisto di una casa è tanta *pancia* e pochi *ragionamenti logici*.

Però sulla scelta dell'Agenzia ti invito a riflettere seriamente, perché è la persona che fa da collante all'intera operazione, perché è la persona che dovrebbe sostenerti e rassicurarti durante l'intero percorso -diciamo un po' l'allenatore dei tuoi *3000siepi*- e perché la paghi profumatamente, e quindi devi aspettarti un servizio top di gamma, e non solo farti vedere una buona proposta da comprare.

Non è facile scegliere l'agenzia giusta, e purtroppo da acquirente capita più di *incontrarla casualmente* perché è lei che gestisce quella casa, piuttosto che di *sceglierla con cura* come farebbe uno che deve vendere.
Però pensaci bene: se un venditore può sceglierla, perché dovrebbe andare da quelle più scarse? Da quelle che non fanno tutti i controlli? Da chi la valutazione "facciamo una cosa approssimativa e poi vediamo come procede"?
Da venditore andresti mai a incasinarti con uno che non verifica le carte? Con uno che fa una pubblicità da schifo? Da uno che poi vedi che ribassa i prezzi di continuo sul sito *(che valutazione avrà mai fatto!)*

Ecco, dare un'occhiata anche a cosa scrivono i proprietari-venditori di quell'agenzia, può aiutarti tantissimo a scremare quelle da cui andare oppure no. Le *recensioni* dei già clienti, sono fondamentali per capire di che agenzia si tratta.

<<Ma la casa che mi interessa, la sta trattando un'agenzia che non c'è scritto niente.. come faccio?!>> Lo so, qui è diverso da scegliere un ristorante piuttosto che l'altro in base al numero di recensioni positive (solitamente su Google non guardo neanche chi ha meno di 30/40 recensioni!)
Quella casa ce l'ha lui e solo lui, ma te hai sempre la possibilità di andargli a tiro con il tuo agente di riferimento. Soprattutto sui cambi-casa mi capita spesso, ma ultimamente anche sui primi-acquisti: se ti fidi di me, se hai visto come lavoro, le agenzie tra loro collaborano, e non mi costa niente seguirti per questo acquisto e chiamare al posto tuo per organizzare una collaborazione.
Non preoccuparti, non dovrai pagare provvigione doppia! L'importante è avere un referente di cui ti fidi, e che tuteli i tuoi interessi non solo nei confronti del proprietario di quella casa, ma anche dell'agenzia che la sta trattando.

Di solito possono farlo solo *agenzie specializzate*. Nel senso che se avessi da trattare in contemporanea vendite-affitti-capannoni-negozi-ecc. non avrei certo il tempo di seguirti se vedi qualcosa di interessante dalla concorrenza.
Purtroppo su questo aspetto mi rendo conto che c'è ancora troppa concorrenza generalista in giro, che tratta un po' di tutto per sbarcare il lunario. Ecco, non potranno mai garantirti un certo servizio, e questo non per cattiveria, ma perché non c'è il tempo materiale di seguire per bene tutti.

Quindi, visto che da cliente puoi scegliere, mi raccomando *buone recensioni + agenzia specializzata* nelle compravendite residenziali!

200.000 Euro

Conselve, via Casette

Singola di oltre 250 mq calpestabili+deposito +terreno agricolo adiacente per 4,5 campi

Se hai bisogno di spazi enormi, se la tua attività necessità di un magazzino grande, se vuoi mettere al riparo i tuoi risparmi su qualcosa di concreto come la terra. Una soluzione più unica che rara, soprattutto considerate le metrature e gli spazi che vai a comprare.
Perfetta anche per due famiglie!

130.000 Euro

Monselice, via S. Giacomo

Attico di 130 metri+garage piano terra. Tre terrazzi e tre lati liberi di esposizione

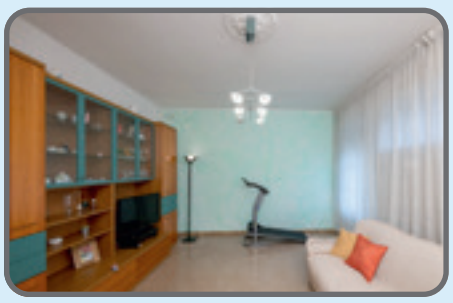
Siamo nel posto perfetto se il tuo progetto è quello di sposarti e metter su famiglia. La zona è quella davanti il Boschetto dei Frati, con tutte le comodità praticamente a due passi da casa. E poi c'è questo appartamento, libero e disponibile da subito, dove c'è tanto spazio che potrai sistemare e arredare come più ti piace!

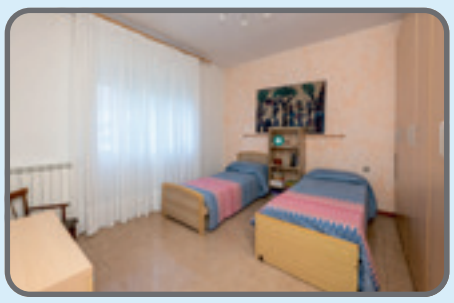
65.000 Euro

Monselice, via Raffaello

Appartamento con 3 camere da letto, soggiorno e cucina divisi. Pronto da abitare

Esci dall'affitto e compra casa prima che i mutui schizzano alle stelle. Questa è la giusta via di mezzo per stare su una spesa contenuta, ma senza rinunciare ai servizi e alle comodità del centro.
Ultimo piano, garage sotto, fabbricato ben tenuto e di sole 6 unità quasi tutti proprietari.





55.000 Euro

Pozzonovo, via Tezzon

Due appartamenti al prezzo di uno! Da sistemare, a 1km circa dal centro del paese

Se stai cercando una soluzione a basso costo, da ristrutturare e poi rivendere, devi assolutamente vedere questa casa. Sono già due appartamenti distinti, ingressi separati, corte comune fuori che eventualmente puoi dividere. Punti di forza: casa affianco già ristrutturata e pista ciclabile sotto casa.

CASA LAB
CONSULENTI IMMOBILIARI

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

grafica e stampa futuramaonline.com