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

Editoriale
di Filippo Molon

news CASA LAB

ULTIM'ORA NEWS

140.000 Euro

Conselve, via Casette
CASA SINGOLA CON SCOPERTO DI 3.000 MQ
Comoda al centro, zona servita dalla ciclabile.
Oltre 250 metri calpestabili.
Magazzino nella corte esterna.
Abitabile da subito, da riammodernare in base alle esigenze.
Info ☎ 3331859524

Acquistare
Vale ancora la pena comprare casa in Italia? Sembrerebbe di sì! Siamo uno dei paesi con l'incidenza di proprietari più alta (oltre il 70% delle famiglie italiane è proprietaria della casa in cui vive). Acquistare casa è un *must* anche per le giovani coppie: e laddove non arrivano banche e lavoro sicuro, ecco i genitori a sostenere il futuro dei propri figli.

Bonus
Prorogati praticamente tutti i *bonus* per la ristrutturazione, almeno fino al 2024. Resta escluso solo il bonus facciate. Ma è dalla revisione del Superbonus110 -praticamente da considerare morto e sepolto nelle caratteristiche originarie- la vera novità: finora tante vendite, soprattutto in condominio, erano sospese in attesa di questo incentivo.. *adesso?!*

CasaLab
Non potevo che far riferimento alla mia agenzia! Saremo capaci anche quest'anno di renderci protagonisti nel mercato delle compravendite della Bassa?! Tanto dipenderà da noi. *C*ompetenze, *C*apacità, *C*omprensione, *C*onsigli, *C*onsulenza: queste le qualità per cui lavoriamo e per cui i nostri Clienti ci scelgono quando è ora di vendere casa!

Disinvestire
Resta uno dei principali motivi per cui si vende. Disinvestire non per mettere in banca: il mattone resta ancora un bene-rifugio, ma il rischio d'affitto è troppo elevato.
Ecco che disinvestire dall'appartamento affittato serve per dare una mano al figlio che deve comprare la prima casa, oppure per acquistare la seconda casa al mare o in montagna.

Esclusiva
Si conferma il modo migliore per vendere casa tramite agenzia. Affidare il mandato in Esclusiva ad una singola agenzia, significa darsi l'opportunità di investimenti pubblicitari cospicui. L'unico modo per attirare potenziali acquirenti.
L'importante è scegliere l'agenzia giusta: per farlo, leggi cosa scrivono i clienti che ci son già passati!

Famiglia
E' il nucleo vitale della società. E' il motore principale del settore immobiliare. Attorno ai sogni, ai desideri, ai cambiamenti, alle dinamiche famigliari, si muove il mercato della casa. Saranno le nuove famiglie che nascono, le famiglie che aumentano, le protagoniste di questo 2023.
Perché -crisi o non crisi- la Famiglia va avanti e vince su tutto.

Green
Siamo in un momento storico dove i temi che riguardano l'ambiente sono di vitale importanza per la sopravvivenza stessa della nostra specie. E stanno mutando anche l'ordine nelle priorità delle scelte di chi compra casa: la riscoperta delle periferie, la necessità del giardino, ristrutturare quanto di già costruito anziché cementificare ancora..

Home staging
Uno dei fattori principali che fa "vendere bene" la propria casa. Senza scendere nell'*Home staging* estremo di programmi tv o fior fiore di consulenti specializzati in materia, a volte bastano davvero pochi accorgimenti per cambiare l'aspetto di una casa e renderla più accogliente per le visite.
Ordine, pulizia, una bella pianta, via le foto personali.

Imposte
La casa rimane uno dei beni più tassati in Italia. Trovo corretto quando si tratta di una seconda casa di villeggiatura, molto meno per tutte quelle famiglie che si trovano la seconda casa ereditata dai genitori. Trovo corretto quando si percepisce un reddito dall'affitto, molto meno per tutti quelli costretti a versarle anche se l'inquilino da mesi non paga.

Locazione
Il rischio locativo andrà innalzandosi con l'aumento del costo della vita. Bollette, benzina, spesa: se finora gli inquilini hanno fatto fronte agli aumenti con i risparmi messi da parte durante il lockdown, come potranno resistere a questa escalation dei prezzi? Brutto da dirsi, ma si taglia prima dall'affitto, piuttosto che togliere dal piatto di un figlio.

Metodo
Quello che serve per vendere casa. Quello che serve se vuoi davvero realizzare il miglior prezzo. L'improvvisazione è il danno peggiore per le tue tasche. Prima di affidare la tua casa da vendere ad un'agenzia, prendi informazioni sul loro Metodo di lavoro. Fatti lasciare del materiale informativo, è sinonimo di trasparenza. Solo dopo averlo letto, decidi.

Nuovo
Il mercato del Nuovo subirà un ulteriore contraccolpo dall' aumento spropositato del prezzo dei materiali. Non siamo a Milano, dove arriva l'investitore straniero a comprare. Ci sono intere lottizzazioni da costruire, ma nessuno che si azzarda a partire. A ragione aggiungerei. Dove sta il guadagno, se poi per vendere toccherebbe rimetterci?

Occupazione
Mercato del lavoro come sempre determinante per l'andamento dell'immobiliare.
Dopo mesi col tasso di Occupazione in costante aumento, tornato ai livelli pre-covid, ci troviamo dinanzi una fase di stasi. Con Novembre'22 che ha fatto segnare addirittura uno -0,1%. Una recessione dell'Occupazione, si tirerebbe dietro anche il resto.

Professionista
Ci sarà sempre più bisogno di professionisti specializzati. L'agente factotum, quello del "trattiamo vendite-affitti-case-capannoni-e ti facciamo anche il mutuo se serve", sarà destinato a scomparire. Nelle grandi città funziona già così. Il cliente cerca il Professionista più competente per quella specifica esigenza da risolvere.

Qualità
Valore fondamentale da apportare nel processo di promozione pubblicitaria di una casa da vendere. Nell'epoca dei social, e con la soglia d'attenzione ai minimi storici, se vuoi catturare l'interesse dei papabili acquirenti, non puoi prescindere da una pubblicità di alto livello. Foto e video professionali sono la base.

Responsabilità
Altro valore di importanza capitale nel rapporto tra agente immobiliare e cliente. Responsabilità nel dire realmente le cose come stanno, senza dare adito a false aspettative. Parlo principalmente di prezzo e di valutazione: sono troppi i casi di vendite passate ben presto da "Responsabilità e sincerità", a *"Ribassiamo il prezzo?!"*

Spese condominiali
L'aumento vertiginoso dei costi (bollette, lavoro, materiali) significa un'impennata anche del bilancio condominiale. Le conseguenze più o meno immediate: un aumento degli appartamenti in vendita, acquirenti più propensi a valutare soluzioni fuori-condominio e quindi la ricerca di contesti più piccoli, prezzi in calo per condomini dalle spese elevate.

Tassi
Anche per il 2023 si prospetta un aumento costante, trend che continuerà finché non si pone un freno all'inflazione galoppante che ha segnato l'anno appena trascorso.
A conti fatti stiamo comunque tornando ad una sorta di normalità, col costo sotto l'1% dei mutui che ha rappresentato un evento eccezionale per rilanciare l'economia post-pandemia.

Urbanistica
Determinante nelle compravendite degli ultimi 3 anni. Il controllo urbanistico dei documenti, cioè il passaggio in Comune per verificare che tutto fosse conforme al progetto depositato, rappresentava dapprima un eccesso di zelo.
Ora, con la necessità per il venditore di dichiarare la doppia conformità, è un passaggio obbligato per l'agenzia.

Valutazione
Con una sempre più probabile crisi di mercato all'orizzonte, per realizzare il miglior prezzo e vendere anticipando quanto potrebbe succedere, valutare correttamente diventa di importanza basilare. L'agenzia deve sostenere la sua stima con dati concreti -facilmente dimostrabili- e non con voli pindarici basati sul nulla cosmico.

Zavorra
Quello che rappresenta una casa vuota e inutilizzata in questo momento storico. Un fardello di pensieri, tasse da pagare, costi per la manutenzione, tempo sprecato. Purtroppo sono tante, circa 900 solo a Monselice. Vendere una casa chiusa non è per bisogno economico. Ma a chi piace sprecare opportunità di guadagno, con un capitale fermo che non rende?!

VENDERE UNA CASA IN AFFITTO: ECCO COME PROCEDERE

DISINVESTIRE DAL MERCATO DEGLI AFFITTI SI RIVELA UNA DELLE TENDENZE PIÙ EVIDENTI NELL'ULTIMO ANNO, SOPRATTUTTO PER QUEI PROPRIETARI CHE NON SONO DEL MESTIERE. COME FARE SE HAI UN CONTRATTO ANCORA LUNGO DAVANTI

di Filippo Molon

Il 2022 è stato l'anno delle vendite per disinvestire. Fai conto che circa il 50% del totale appartamenti venduti nei comuni che seguiamo, ha come motivazione principale il fatto di liberarsi dall'impegno e dalla gestione dell'affitto.

Bisogna scindere in due categorie i proprietari di appartamenti affittati.
Chi lo fa "per mestiere", quelli dei minimo 5/6 appartamenti per intenderci. Gente con una buona dose di esperienza nel settore, ma anche un pool di persone ad affiancarli per la gestione ordinaria e straordinaria delle locazioni: agenzia, avvocato, impresa di pulizie, commercialista, ecc. Chi invece l'appartamento affittato è capitato un po' per caso. L'eredità di un parente, il tfr investito tempo fa nel mattone, la necessità di cambiare casa e il mutuo ancora troppo alto per vendere l'appartamento precedente.

Ecco, la quasi totalità di queste vendite per disinvestimento, ha riguardato questi proprietari da uno -massimo due- appartamenti affittati.

Diciamo che come in tutti i settori, quando arrivano le prime difficoltà, chi ne ha tanti ne mette via sempre di più e aumenta il proprio capitale. Chi invece si trova nella *terra di mezzo*, preferisce mettere in saccoccia e prepararsi a tempi più bui.

Con uno/due affitti, sono più le rotture di scatole e i pensieri, che i benefici veri e propri.
Non ti arricchisci perché li mangia lo Stato di tasse. Il rischio di inquilini insolventi si sta alzando uno sproposito adesso con il caro-vita e l'inflazione. E in più la legge tutela poco i proprietari. Secondo te un inquilino in difficoltà paga prima bollette e spesa, o quell'affitto che tanto prima di buttarlo fuori passano minimo 2 anni?!

Ho scritto un articolo un paio di edizioni fa *(trovi l'archivio storico di tutti i CasaLabNews nel ns sito* ***www.casamonselice.com****, ndr)* raccontando dell'affitto come di una Ruota della S-Fortuna: c'è un'unica mano fortunata per il proprietario, ed è quando arriva la Disdetta dall'inquilino!

Tantissimi l'anno scorso hanno beccato l'occasione della *Disdetta* per decidere di vendere.
Ma purtroppo altrettanti per i quali la Disdetta è un miraggio ancora lontano: penso ad appartamenti affittati 2 anni fa, che si ritrovano appena a metà contratto. *Come fare in questo caso?*
Come riuscire comunque a liberarsi di questo affitto, prima che la crisi all'orizzonte metta in una posizione scomoda i tuoi affittuari e il vostro rapporto di locazione?!

Innanzitutto vediamo cosa dice la legge a proposito. Se è davvero possibile vendere prima della scadenza del contratto.
Stando a quanto stabilito dal Codice Civile, non esistono impedimenti nel caso il proprietario decida di vendere una casa occupata da un inquilino con regolare contratto di locazione in corso. Il venditore potrà procedere con la vendita, salvo avvisare l'inquilino. Non solo per concordare le visite con i potenziali acquirenti, ma anche per il suo diritto ad esercitare la *prelazione*, di cui parlerò più avanti. L'inquilino dal canto suo rimane tutelato dal contratto in essere, e il nuovo proprietario non potrà mandarlo via prima della scadenza dello stesso.

Vendere una casa affittata è dunque possibile: il proprietario non è obbligato per forza ad aspettare la scadenza del contratto per liberarsi di un impegno che ritiene ormai troppo rischioso.
L'unica grossa differenza rispetto una casa già libera, è un *iter* di attività più complesso. C'è da realizzare il miglior prezzo, c'è da svincolarsi di un affitto poco producente, ma è anche necessario evitare ogni genere di contrasto con l'affittuario (che continuerà a pagare -o non pagare- l'affitto, fino al rogito di vendita!)
Se ti trovi in questa condizione, e stai ragionando sul da farsi per l'appartamento affittato, il consiglio *n°1* è quello di evitare una mediazione diretta con l'inquilino.
Come in tutte le trattative commerciali, essere coinvolti si corre il rischio che mezza parola sbagliata manda in fumo l'intero accordo. O chiuderlo, ma in maniera decisamente sfavorevole.

Idem se decidi di appoggiarti a chi ti ha seguito l'affitto, che quasi sicuramente sarà uno dei classici mediatori/agenzie che seguono un po' di tutto in ambito immobiliare. Ti avviso per tempo. Non hanno il tempo di seguirti come si deve per questa mediazione con l'inquilino. Per la fretta comunque di aiutarti e provarci, il rischio è di combinare una frittata.

Per questo sponsorizzo tanto *la specializzazione* e chi si specializza nel proprio mestiere.
Se ho mal di schiena, vado dall'ortopedico o dal fisioterapista, mica dal cardiologo.
Funziona così anche nel settore immobiliare, seppur indietro anni luce sulla questione.
Sono ancora molte di più le agenzie che trattano un po' di tutto, rispetto *le specializzate*. Ma per una questione così importante come la vendita di un appartamento affittato, non puoi assolutamente rinunciare ad una figura *specializzata* e che ha tempo/competenze/casistica sull'argomento.

Da quanto sono delicate queste mediazioni tra proprietario-venditore e inquilino, figurati che in CasaLab abbiamo creato una procedura standardizzata, i cui step ti verranno illustrati già durante il primo colloquio in agenzia.
Ti anticipo qualcosa a riguardo, e poi ti racconto un paio di situazioni seguite lo scorso anno a proposito di vendita di appartamenti con contratto d'affitto in essere.

Primo passaggio fondamentale, ti chiederemo di visionare il contratto di locazione.
Serve per verificare se ci sono clausole speciali, per le quali si potrebbe risolvere anticipatamente il contratto. Ad esempio esiste una clausola per cui, in caso di necessità, il proprietario può "riprendersi" l'immobile per andarci ad abitare.

Dopo aver analizzato il contratto, se questo non permette alcuna forma di risoluzione anticipata prima dei canonici 4 anni, l'alternativa è quella di sedersi a tavolino con l'inquilino.
E' la fase più delicata, e hai assolutamente bisogno di un professionista preparato che 'intercede' per te. Ripeto quanto già detto poc'anzi: evita di fare da solo, evita agenti tuttofare, evita chi ti ha fatto l'affitto a suo tempo. Serve qualcuno specializzato in materia, e qualcuno che abbia dimestichezza e casistiche comprovate su situazioni di questo genere.

Parlare con l'inquilino non serve solo a capire se è propenso ad uscire prima, la disponibilità per le visite coi potenziali acquirenti, ecc. L'inquilino ha *diritto di prelazione* sull'acquisto. Il che significa che per le stesse condizioni economiche e di tempistiche, lui è il primo a dover essere interpellato per questa vendita.
Capire se l'inquilino è interessato a comprare, è quindi un passaggio fondamentale. Ovviamente non basta *<<non mi interessa comprare>>* detto a voce: se ci troveremo in questa condizione, ti spiegherò come blindare e rendere inoppugnabile questa decisione.

Qualora rifiuta l'offerta di acquisto, in genere si concede un tempo congruo per organizzarsi e trovare una nuova sistemazione. Parliamo solitamente di 6-8 mesi di tempo, un po' come funziona per i cambio-casa.
Se la sua idea è di rimanere sempre nell'ambito dell'affitto, anche qui seguiamo il principio della *specializzazione*, e lo indirizziamo a colleghi che seguono esclusivamente il ramo degli affitti. Avranno un numero maggiore di proposte da vedere rispetto le agenzie tradizionali, e tempi più brevi per trovargli la casa perfetta.

Ovviamente capita di trovarsi ad affrontare reazioni spiacevoli e inquilini che non la prendono benissimo.
Non sempre infatti l'inquilino è contento di lasciare l'abitazione. Immagina soprattutto persone con contratti iniziati da poco. O gente che è dentro da una vita, e che ormai si è stabilizzata.
Questo capita anche al termine dei 4 anni, quando hai tutto il diritto di tornare in possesso del tuo immobile.
Per questo consiglio sempre di *non* rimandare la vendita, e di non farlo mai per il timore degli inquilini come reagiscono. Farlo adesso, farlo a scadenza contratto, comunque uno potrebbe non prenderla bene, e sarà da trovare una soluzione.

In queste situazioni, l'appoggio di un *Consulente specializzato* è imprescindibile.
Con poca disponibilità di uscita da parte dell'inquilino (ripeto, vale anche a scadenza naturale dei 4 anni), iniziare una battaglia legale non ha senso. Per i costi e il tempo che butti alle ortiche.
Carta e penna col tuo Consulente, *pro* e *contro* economici di vendere adesso o vendere quando esce, rischi oggettivi di continuare con l'affitto, e si calcola quello che potrebbe essere un *rimborso economico* per l'uscita anticipata.

In tutti i casi in cui abbiamo agito con l'indennizzo economico dal proprietario all'inquilino, la situazione si è risolta abbastanza agevolmente.
Ti dirò di più, addirittura con inquilini che hanno "contribuito" al successo della vendita: disponibilità alle visite, appartamento in ordine, apprezzamenti positivi sulla zona e sul contesto. Un indennizzo quindi che spesso è ampiamente ripagato da una vendita veloce, e che *non* lascia margini di trattativa all'acquirente sui difetti dell'immobile.

Guarda, voglio raccontarti due episodi significativi capitati l'anno scorso in agenzia. Magari con esempi pratici ti convinci meglio anche te per come procedere.

Il primo, ci chiama Andrea per vendere il suo appartamento di Solesino.
Aveva bisogno di vendere entro l'anno questo appartamento comprato all'epoca per investimento. Sempre affittato, più di dieci anni, sempre trovato bene con gli affitti, ma l'anno scorso l'occasione d'oro di investire sulla modernizzazione dell'azienda.
Decide di recuperare da questo appartamento la liquidità necessaria per operare.

Il problema era un contratto d'affitto rinnovato da poco per gli altri 4 anni. Dopo averlo analizzato, e impossibilitati a chiedere la disdetta per necessità abitative, passaggio successivo è stato quello di parlare con l'affittuario, spiegandogli la situazione.
Zero interesse da parte sua per l'acquisto, ma comunque si è dimostrato da subito comprensivo: disponibile a lasciare l'appartamento, l'unica condizione era di avere un tempo congruo per trovare un'altra sistemazione.

Trovato l'accordo sui tempi, l'abbiamo aiutato a preparare la Raccomandata di disdetta, e nel giro di sei mesi ha liberato l'appartamento. Addirittura in anticipo, rispetto al termine di 8 che ci eravamo dati per la sua uscita!
Nel frattempo Andrea ha venduto con noi, e ci siamo occupati di organizzare tutte le tempistiche utili per notaio e traslochi vari.

Il secondo caso, qui di recente, è quello della signora Marisa, proprietaria di una casa singola con due appartamenti a Monselice. Entrambi affittati, occupati da due famiglie diverse.
Una situazione ereditata dai genitori, che Marisa non voleva assolutamente aver l'onere di gestire.

Un contesto più complesso, trattandosi di due nuclei familiari, tra l'altro stabili qui da oltre dieci anni. Inoltre, come se non bastasse, tra gli inquilini e i genitori di Marisa i rapporti si erano ampiamente deteriorati nel periodo covid.

Come Agenzia siamo stati incaricati da Marisa di mediare direttamente con gli inquilini.
Abbiamo interpellato entrambe le famiglie, spiegando di persona la situazione, cercando di capire se ci fossero i margini per risolvere quanto prima la situazione. Entrambe tutt'altro che contente di dover lasciare la casa, a differenza di Andrea di prima, qui hanno opposto parecchia resistenza all'inizio.
Per fortuna la proprietaria ci ha lasciato gestire, perché altrimenti a quest'ora sarebbero sicuro tramite avvocati!

Dopo 3 incontri, era palese che o si passava dall'indennizzo economico, o c'era pure il rischio di andare avanti anni. Messi a tavolino con la proprietaria, abbiamo calcolato insieme i margini di questo possibile rimborso, riuscendo poi a trattare con gli inquilini per una cifra più bassa di quanto Marisa era disposta a pagare.
Abbiamo preparato la Liberatoria con il risarcimento stabilito, con allegata la Raccomandata di disdetta.
Un lavoro grandioso, che ci ha portato poi nel giro di due mesi a trovare un acquirente per entrambi gli appartamenti, chiudendo a fine anno rogito e tutti i traslochi degli inquilini.

Grazie al nostro iter standardizzato per la vendita di abitazioni affittate, anche i casi più spinosi trovano *(quasi)* sempre una soluzione conveniente per tutti!

Riassumendo quindi.
Se ti trovi con una casa affittata e con un contratto ancora lungo davanti.
Anche se finora ti sei sempre trovato bene con gli affitti.
Ti sei fatto due conti, in tasca comunque non ti resta granché. In previsione futura i rischi locativi si alzeranno vertiginosamente.
***Puoi vendere.* Possiamo trovare insieme la soluzione migliore per farlo. Con l'inquilino meglio che ci parla un mediatore con una certa esperienza sull'argomento**.
Ci chiami, questo è il numero 3331859524, e approfondiamo nel dettaglio il tuo caso specifico.

Invece, se ti è arrivata disdetta e l'appartamento si libera a breve, che dire:
MUOVITI E COGLI AL VOLO L'OCCASIONE DI VENDERE!! Ti aspetto in agenzia, a presto

le testimonianze dei nostri clienti

Andrea Polato

★★★★★

Mi sono affidato a CasaLab per il consiglio di amici che già avevano avuto a che fare con loro.

Non posso che confermare quanto di buono mi era stato riferito su questo gruppo di professionisti!

Avevo bisogno di vendere un appartamento che avevo affittato a Solesino, per la necessità di avere liquidità pronta per la mia attività.

Il problema è che il contratto si era da poco rinnovato per i 4 anni successivi.

Elena e Davide mi hanno spiegato come fare, e che si sarebbero occupati loro di parlare con l'inquilino per spiegargli le mie intenzioni.

Sarò stato particolarmente fortunato, o è proprio merito loro che sanno come rapportarsi con la gente, ma nel giro di 6 mesi l'inquilino è uscito e abbiamo fatto il rogito, e senza particolari problemi o rotture di scatole.

Quindi esperienza super-positiva, e che consiglierò ad altri che hanno bisogno di vendere!

Giovanna Nori

★★★★★

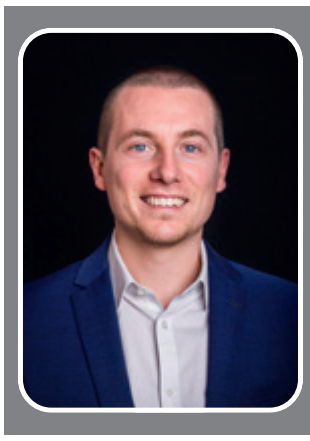
Ho venduto casa con Filippo e Davide di CasaLab e mi sono sentita fin dall'inizio tranquilla e al sicuro.

Filippo, paziente e costante, mi ha seguita fin da subito nella fase di "liberazione" dell'appartamento dagli affittuari. Davide, preciso e attento, ha seguito tutta la fase tecnico-burocratica.

Abili e professionali entrambi nel trovare l'acquirente "giusto", al quale sono stata felice di cedere la mia casa. Iter non facile, ma affrontato con la serenità di chi si fida delle persone che ti seguono!

Continuate così che siete il top!

...queste e molte altre, su Google, Facebook e sui nostri siti



Filippo Molon, 36 anni, Consulente immobiliare, parte integrante del team dal febbraio 2012.
<<Ho sempre guardato al mercato immobiliare come ad un porto sicuro per i propri risparmi. Forse è un po' l'idea che ci viene inculcata sin da piccoli, già coi discorsi dei nostri nonni, col non si vende niente-piuttosto si compra.
Ho cambiato decisamente idea già da qualche anno: vivendo il mercato immobiliare "da dentro", mi sono accorto di quanto l'affitto sia un mondo difficile, poco tutelato dalle Leggi italiane>>
<<Avere il capitale bloccato su un appartamento in affitto è tutt'altro che un buon affare. O "affittare" diventa il tuo lavoro, e quindi hai minimo 5-6 appartamenti in affitto, altrimenti son più le rogne e i pensieri, che il guadagno vero e proprio. Oltre al fatto che, questo appartamento, un discorso è se ci abiti te, un altro se lo dai a sconosciuti. Nel tempo si svaluta, e ciao investimento!>>
<<Un valido modo di differenziare i propri risparmi? Ci sono Consulenti finanziari che sapranno consigliarti come investire ciò che realizzi dalla vendita di questo appartamento. Se proprio vuoi restare nell'immobiliare, meglio la prima casa per un figlio, o una seconda casa da goderti d'estate!>>
Telefono 3459947284 Mail filippo@casalab.info

VENDUTE IN ANTEPRIMA!

4 case, 4 case molto diverse tra loro, accomunate da una storia di vendita praticamente identica.
•Mai passate dalla pubblicità ufficiale
•Prezzo pieno di vendita, zero trattativa
•Clienti (venditori e acquirenti) pienamente soddisfatti

POSSIAMO RIUSCIRCI ANCHE CON CASA TUA!
Se deciderai di affidare a noi la vendita della tua casa, potrai contare su due vantaggi incredibili, che ci permettono di vendere spesso e volentieri ancor prima di uscire nei classici canali di vendita

1)NEWSLETTER CASALAB
Un bacino di quasi 5000 utenti, iscritti alla nostra newsletter, tra persone che già risiedono in zona, e clienti che qui cercano casa da comprare.
Persone e famiglie che già conoscono il nostro sistema di lavoro, come si valuta una casa, quali sono i vantaggi e le garanzie di comprare casa con noi.

2)SOCIAL-NETWORK
Una fanbase di oltre 6000 utenti che seguono costantemente le nostre pagine social Facebook-Instagram-YouTube. Tra questi, moltissimi giovani in cerca della prima casa.
Single e giovani coppie che già conoscono il lancio in anteprima delle novità in vendita, il sistema di prenotazione per la visita, la rapidità che serve per bloccare le opportunità migliori.

VUOI ESSERE TRA I PROSSIMI CHE VENDONO A PREZZO PIENO?
MANDA UN MESSAGGIO AL NUMERO 3331859524 CON COGNOME - NOME - INDIRIZZO MAIL, SCRIVENDO DOVE SI TROVA LA TUA CASA. TI FAREMO CONTATTARE DAL REFERENTE DI ZONA ENTRO 24 ORE

VENDI DI CHIU

Questo articolo nasce dall'esigenza di rispondere a tutti quelli che, titubanti per un mutuo ancora in corso, rinunciano al sogno di cambiare casa. Mi è capitato spesso l'anno scorso di clienti -soprattutto famiglie- che tentennano sulla decisione di cambiare e di vendere il loro appartamento, per via di quel mutuo ancora aperto e che dev'essere ancora terminato di pagare.

Innanzitutto, è possibile vendere una casa se c'è ancora il mutuo di mezzo, e davanti un bel po' di anni di rate da pagare?!
La risposta è sempre e inequivocabilmente *SI*!
Sottolineo un SI a caratteri cubitali, perché è già capitato di clienti che hanno rivolto questo quesito alla loro banca, ottenendo risposte evasive sulla questione. Non entro nel merito del perché o del percome la banca ha interesse a portare un mutuo fino al termine, ma tieni bene a mente che il mutuo puoi sempre e comunque chiuderlo, anche -dico per assurdo- appena dopo che è partito.

Nonostante le rate ancora da saldare, nonostante l'ipoteca a garanzia iscritta dalla banca, dal giorno che hai firmato l'acquisto dal notaio, sei diventato il legittimo proprietario della tua casa. Puoi disporne in ogni modo, compreso venderla, se questa è la tua volontà.
L'unica incombenza, con la banca che ti ha concesso in prestito un tot. di denaro, sarà quella di rimborsarla. *Ma come fare se non hai tutti i soldi a disposizione?!*
Come riuscire a comprare un'altra casa, chiedere un altro prestito in banca, se c'è ancora il mutuo da finire per quella dove abiti adesso?!

Sono proprio queste le domandone su cui voglio far chiarezza.
Sono perfettamente consapevole che per una persona inesperta, tutto questo può rivelarsi un groviglio di dubbi e preoccupazioni. Ma da qui, a gettare la spugna per il tuo cambio, per la tua vendita, anche no!

Quali sono quindi le soluzioni per sistemare questo mutuo e riuscire a cambiare casa, anche se non hai tutti i soldi a disposizione per chiuderlo?! Ci sono tre opzioni disponibili con la banca:
-la sostituzione di garanzia
-l'accollo al compratore
-l'estinzione anticipata

Vediamole una per una, per capire meglio di cosa si tratta e quali sono pro e contro di ciascuna scelta.

1) SOSTITUZIONE DI GARANZIA

Si tratta del trasferimento del mutuo da una casa ad un'altra.
Se la tua idea di chiudere il mutuo e vendere, è legata all'acquisto immediato di una nuova casa, questa è sicuramente l'opzione più veloce e la più conveniente sotto ogni aspetto. L'unico atto richiesto è quello della *Sostituzione di garanzia* per l'appunto, fatto dal notaio, il quale si occuperà anche di tutte le formalità legate all'ipoteca. Il costo ovviamente ricade sul richiedente, ma in questo modo il vecchio mutuo non verrà estinto, ma solo spostata l'ipoteca (la garanzia della banca) da un immobile all'altro.
Non ci sarà alcuna modifica alle condizioni contrattuali del mutuo originario, dunque rimane inalterato l'importo concesso, la durata e il tasso di interesse.

Sembrerebbe la soluzione perfetta per chi deve cambiare casa. *MA…* devi trovare una casa dello stesso valore, oppure aver messo da parte una certa somma di denaro, in modo da pagare di tasca tua la differenza di costo tra la casa che vendi e quella da comprare. Oltre alle difficoltà correlate la simultaneità della doppia operazione.

2) ACCOLLO DEL MUTUO ALL'ACQUIRENTE

Si tratta di trasferire il debito dal soggetto-venditore, al nuovo acquirente. **In buona sostanza il compratore subentra al vecchio proprietario nel pagamento delle rate residue di mutuo.**
Attenzione perché la legge prevede due tipologie diverse di accollo:
-***cumulativo***, quando cioè il venditore rimane obbligato in solido con l'acquirente, e potrebbe vedersi costretto dalla banca a rispondere delle eventuali rate di mutuo non saldate dal nuovo proprietario
-***liberatorio***, quando chi vende è libero da qualsiasi obbligo verso la banca che ha concesso il mutuo, e l'acquirente l'unico responsabile in caso di insolvenza

Se la tua idea è semplicemente quella di vendere, quella dell'accollo (*liberatorio*, mi raccomando!) è l'alternativa migliore, più rapida e con meno burocrazia di mezzo. *MA…* devi trovare un acquirente che accetta in toto il contratto di mutuo stipulato con la tua banca a suo tempo, in tutte le sue condizioni; quindi tempi, rata mensile, tasso d'interesse, importo residuo.

3) ESTINZIONE ANTICIPATA

Si tratta di chiudere definitivamente il vecchio mutuo, saldando quanto resta, prima di vendere casa. Si chiude ogni rapporto contrattuale e ogni posizione debitoria tra proprietario e banca -così come succederebbe se passata la scadenza dei 20 o 30 anni di mutuo- solo che si fa in anticipo rispetto i termini previsti all'inizio.
Per fare l'estinzione si può procedere in due modi:
-**estinguere il debito prima dell'atto di vendita**, e ovviamente in questo caso è necessario avere la disponibilità economica sufficiente a coprire il saldo ancora da pagare; dopo il pagamento di quanto dovuto per capitale residuo+interessi, la banca cancella l'ipoteca e si può vendere l'immobile privo di qualsiasi vincolo
-**estinguere il debito contestualmente il rogito di vendita**, e qui sarà direttamente l'acquirente che consegna alla banca l'assegno d'importo pari al residuo mutuo ancora da pagare; sempre la banca procede poi con la cancellazione d'ipoteca **(attenzione al *deposito-prezzo*, che può mettere parecchio il bastone tra le ruote dei cambio-casa; argomento che affrontiamo di persona perché complesso e delicato)**

Questa è sicuramente la soluzione più ricorrente, perché vantaggiosa tanto per l'istituto di credito, quanto per il proprietario/venditore. Estinguendo in anticipo (o contestualmente la vendita) il mutuo, si chiude ogni genere di rapporto contrattuale che li vincolava reciprocamente. *MA…* attenzione ad organizzare tutto nei minimi dettagli (alert rosso per il deposito-prezzo!) e attenzione ad interessi e penali.

Perché di insidie, quando si parla di vendita, di cambio-casa, di banche di mezzo, ce ne sono parecchie. E soprattutto per chi è alla prima esperienza, i consigli sull'argomento non sono mai abbastanza.

***VENDERE CASA CON MUTUO IN CORSO: I RISCHI DIETRO L'ANGOLO**

Sostituzione e Accollo: le banche le detestano

Le ho presentate come le pratiche più semplici e veloci: meno burocrazia di mezzo, meno costi, conclusione più rapida. Purtroppo non è sempre così, e all'atto concreto si rivelano le piste meno battute quando si decide di vendere o cambiare casa con mutuo ancora in corso.

In entrambi i casi infatti, è la banca a dover avvallare l'operazione: nella prima situazione, confermando la garanzia sul nuovo immobile, e soprattutto sul valore di questa nuova casa dove vorresti "passare" il tuo mutuo; nella seconda ipotesi, vagliando le garanzie offerte dal nuovo acquirente, acconsentendo o meno che sia lui a farsi carico del tuo debito originario.

Coi tempi e la burocrazia degli istituti bancari, spesso e volentieri si rischiano tempistiche notevolmente maggiori rispetto l'Estinzione anticipata. Sono pratiche che le banche cercano in ogni modo di scansare: anche perché il tornaconto economico è notevolmente inferiore rispetto ad un nuovo mutuo!

Estinzione anticipata: penali da pagare

Attenzione ai contratti di mutuo stipulati prima del 2007: possono prevedere una percentuale da applicare sul capitale residuo, da intendersi a titolo di penale, nel caso di chiusura anticipata del mutuo.
Abolite le penali con l'entrata in vigore del *Decreto Bersani* dell'aprile 2007, non sono però state soppresse nei mutui finalizzati in epoca antecedente, e quindi su un numero ancora cospicuo di contratti in essere.
Se ti trovi in questa situazione, verifichiamo insieme queste penali e quanto potrebbero incidere sulla vendita: alcune volte sono state sottoscritte penali di estinzione che superano i limiti prefissati di Legge.

Vendere e chiudere mutuo prima dei 5 anni: si può fare, ma solo se devi cambiare casa

Dopo quanto tempo puoi vendere una casa dove ti sei fatto il mutuo? Ho parlato prima che -per assurdo- puoi chiudere il mutuo subito dopo averlo aperto (..se becchi al SuperEnalotto si può fare, che dici?!) Ma dopo quanto tempo puoi vendere effettivamente quella casa?
Anche qui, è sempre possibile vendere la casa acquistata col mutuo, in qualsiasi momento, ma facendo attenzione alla *Regola dei 5 anni*. Se infatti questa casa l'hai acquistata prima di 5 anni, è la tua casa di residenza, l'hai acquistata con le agevolazioni fiscali della prima casa, in teoria non potresti venderla. Attenzione perché mi è già capitato di persone che hanno comprato, si sono rese conto di aver fatto il passo più lungo della gamba -tra mutuo e bollette era meglio stare in affitto- e hanno deciso di vendere prima dei 5 anni.
Hai due opzioni:
-se vendi senza acquistare un'altra casa, ad esempio torni in affitto, ti trasferisci all'estero, ecc. perdi le agevolazioni, e rischi di pagare -oltre la differenza di imposte- anche una lauta sanzione; vieni in agenzia, e ti spiego come fare per evitare quantomeno le sanzioni
-se invece vendi per cambiare casa, ottimo! C'è solo un timing da rispettare tra vendita e acquisto, ma qui addirittura il Fisco ti viene ulteriormente incontro sulle imposte della nuova casa che compri; se vieni in agenzia, calcoliamo insieme a quanto ammonta questo benefit.

Mutuo non pagato: si può vendere lo stesso?

Per chi si trova nella condizione di non riuscire ad onorare l'impegno con la banca, il consiglio è di considerare fin da subito la vendita.
La sospensione delle rate si è rivelato un valido aiuto nel periodo di picco della pandemia, ma prorogata anche successivamente e poi adesso per tutto il 2023, si sta rivelando un'arma a doppio taglio per il debitore.

Il fattore-tempo è determinante nei casi di mutuo non pagato.

Attendere il pignoramento dell'immobile da parte della banca, significa aver perso quanto di buono uno ha messo da parte a livello di capitale, pagando regolarmente il mutuo. Qui mi rivolgo in particolare a famiglie che comprano, anziché restare in affitto, per dare un futuro ai figli: trovarsi in difficoltà col pagamento del mutuo non c'è nulla di cui vergognarsi; alle prime avvisaglie si vende e si trova una soluzione più modesta e con una rata inferiore. Arrivare al pignoramento dell'abitazione significa due cose: la prima, rendere impossibile la vendita a libero mercato, e dover per forza passare per un'asta pubblica (che quasi mai arriva a saldare il debito con la banca, per cui si rimane per sempre debitori); la seconda, tagliarsi qualsiasi possibilità a livello economico di chiedere prestiti o finanziamenti, mettendo quindi una seria ipoteca anche sul futuro della famiglia.

ERE CASA PRIMA UDERE IL MUTUO: SAI COME FARE?

di Davide Rosa

Cambio casa con *chiusura vecchio/apertura nuovo* mutuo: programmare dettagliatamente in anticipo

Se ti trovi nella condizione di vendere per poi acquistare una nuova casa, e per la doppia operazione c'è di mezzo il mutuo, abbiamo visto prima che Sostituzione di garanzia e Accollo del mutuo sarebbero le strade più semplici, ma che la burocrazia e il veto finale della banca sono due ostacoli non indifferenti.

Ecco perché il mio consiglio in questi casi è sempre quello di procedere con l'Estinzione anticipata del vecchio e l'Apertura di un nuovo mutuo. Poi quando ci vediamo ti consiglierò anche in che modi e con che banche la procedura diventa più snella.

Il problema qui è tutto nell'organizzazione: dev'essere tutto pianificato a tavolino prima con te che cambi, e non in corso d'opera quando sono già stati presi gli accordi con acquirente della tua e venditore della casa nuova. Mi spiego meglio: un'agenzia è fondamentale trovare chi paga il miglior prezzo e fondamentale trovare una casa che fa per te, ma quando di mezzo c'è un doppio mutuo (che spesso diventa triplo o quadruplo perché bisogna considerare anche gli altri attori in causa), è altrettanto fondamentale la capacità di coordinare tutti per non trovarsi scoperti economicamente nei vari passaggi.

Non darei così per scontato che tutti siano in grado di operare in un cambio casa con doppio mutuo di mezzo (chiusura vecchio-apertura nuovo), anche perché capita spessissimo che il nuovo mutuo lo farai con una banca diversa rispetto quella dove andrai a chiudere il mutuo della vecchia casa.

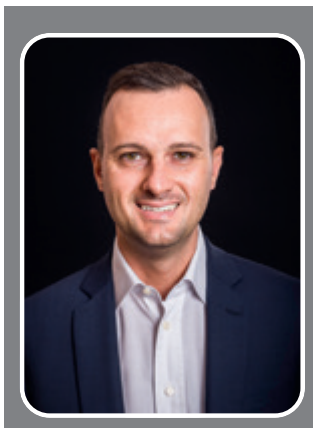
Come individuare l'agenzia giusta che può aiutarti in questa doppia operazione?!

Sempre nella stessa identica maniera che vado consigliando da quasi vent'anni

1-specializzazione
2-recensioni

Solo un'agenzia specializzata nelle compravendite ha tempo e consigli giusti per seguire da vicino i cambio-casa.

Recensioni perché qui si tratta del cambio-casa della vita. Puoi non farci caso se di fretta, sbagli a comprare qualcosa su Amazon buttando 30 euro. Ma per cambiare casa devi andare sul sicuro: prenditi il tempo di leggere cosa scrivono i clienti che già ci sono passati, e sulla base di quello decidi a chi rivolgerti!



Davide Rosa, 39 anni, metà dei quali spesi nel settore delle compravendite residenziali.

<<Il 2022 è stato un anno straordinario per la nostra agenzia, ma più in generale per l'intero comparto in Italia. Il mercato dei cambio-casa è stato ancora una volta quello trainante. Decine di famiglie solo a Monselice si sono "spostate", e quasi tutte per migliorare la propria situazione abitativa>>

<<Mi sono reso conto però, che alcune famiglie non fanno il passo, non entrano in agenzia, non si azzardano a chiedere, per la paura di passare da quelli che fanno domande banali.

Il mio articolo vuole rispondere proprio ad una di queste. Limitandosi alle risposte sommarie che puoi trovare su internet, il rischio è di fare ancor più confusione>>

<<Il messaggio è questo: vendere e cambiare casa non capita tutti i giorni. Quindi non esistono domande banali quando ti trovi con quel desiderio di cambiare o quell'esigenza di vendere. Non è un affare da due lire, e quindi ci sta di chiedere, come per me ci sta di rispondere.

Quindi chiama e domanda senza problemi. Che una risposta non l'ho mai negata a nessuno!>>

Telefono 3459904715

Mail davide@casalab.info

Patrizia Addario

★★★★★

Ho contattato CasaLab l'estate scorsa, col desiderio di cambiare casa e passare dall'appartamento ad una casa più grande e più indipendente..

Ho avuto la fortuna che la mia richiesta è stata presa in gestione da Filippo, professionista posato e a modo, che fin dall'inizio ci ha ispirato fiducia.

Non lo nego, partivo parecchio prevenuta. Le esperienze passate, quando abbiamo comprato la nostra prima casa, non erano state delle migliori.

Quando si sente di persone che diffidano di queste agenzie immobiliari, come dargli torto!

CasaLab è un po' l'eccezione che conferma la regola!

Filippo ci ha spiegato nel dettaglio tempi e modi per gestire questa doppia operazione (dovevo difatti vendere e poi comprare).

Una vendita e un ri-acquisto che consideravo come l'Everest da scalare: una montagna di ansie, paure, timori di non farcela, di trovarmi col sedere per terra -io e tutta la mia famiglia- dopo aver venduto.

Grazie a te, e al metodo CasaLab, ci hai rassicurato, hai conquistato la nostra fiducia, e ci hai fatto vedere che c'era una strada -più semplice di quella che immaginavo- per raggiungere il nostro sogno.

Abbiamo programmato questa strada nel dettaglio prima della partenza, percorsa insieme, ed ora finalmente abbiamo tagliato il traguardo (e difatti siamo qui super-impegnati col trasloco!!)

Affidarci a te e al team CasaLab è stata una scelta super-azzeccata, e la consiglierei a chiunque si trova con il sogno 'una casa nuova' da realizzare!

Quindi assolutamente 5stars per voi!

"COMPRARE CASA NON E' PER NIENTE STRESSANTE"

MARIO, 27 ANNI

VUOI EVITARE LA STESSA FINE DI MARIO?!

Comprare casa è davvero snervante.
Leggi gli annunci, chiama, gira agenzie: dopo un po', sicuro dai di matto!
Già hai i tuoi pensieri, con la famiglia, il lavoro, gli impegni dei figli.
Hai davvero tutto questo tempo da buttare nella ricerca della nuova casa?
Metà delle persone che cercano, abbandonano in corsa.
Capita soprattutto dopo una delusione cocente:
•L'occasione giusta scappata per un soffio
•La casa perfetta ma con un prezzo fuori mercato
•I proprietari che ci ripensano all'ultimo
•Le carte che non sono apposto

Se ti capita con un privato, te la sei cercata...
Ma se vai tramite agenzia, questo non dovrebbe mai succedere!

<<Ok, ma come faccio a non cascarci dentro anch'io?!>>

Ci sono 5 cose a cui fare attenzione quando ti rivolgi all'agenzia immobiliare per comprare casa.

1) SOLO CASE IN ESCLUSIVA
Per tutte le case hanno un mandato di vendita firmato da tutti i proprietari.
Tutti i proprietari sono d'accordo per vendere la casa a quel prezzo fissato.
Sotto quel prezzo possono rifiutare, ma per quel prezzo sono obbligati a vendere.
Eviti di vedere case che poi anche uno solo ci ripensa all'ultimo.

2) SOLO PREZZI CONFORMI LA VALUTAZIONE
Il prezzo di vendita in linea con la valutazione di mercato.
Il valore calcolato su dati reali, parametrato a ciò che è già stato venduto di simile.
Una valutazione che l'agenzia potrà mostrare all'acquirente prima di procedere.
Eviti di vedere case a prezzi fuori mercato, col rischio -se ti piace- di fare un cattivo affare.

3) SOLO DOPO AVER CONTROLLATO DOCUMENTI
La pubblicità e le visite solo dopo la certificazione di vendibilità.
La doppia conformità urbanistica e catastale non permette passi falsi, pena la nullità dell'atto.
Le carte apposto sono fondamentali anche per la richiesta del mutuo.
Eviti di vedere case che non possono nemmeno essere vendute.

4) SOLO PUBBLICITA' TRASPARENTE
L'annuncio completo di foto, video, dettagli informativi sul contesto, posizione.
Piena condivisione sia dei punti di forza, ma soprattutto dei punti deboli.
La pubblicità è metà della vendita, ma una pubblicità incompleta rischia di illudere.
Eviti di vedere case che per posizione, contesto, lavori da fare, non sceglieresti mai.

5) PRIORITA' AI CLIENTI IN LISTA
L'annuncio di vendita in anteprima a chi aspetta già da un po'.
Soprattutto per chi deve cambiare casa e ha già venduto la sua, dev'essere il primo in lista.
Un vantaggio di qualche giorno sulla scelta, rispetto a chi chiamerà dalla classica pubblicità.
Più tempo per decidere, meno rischi di sbagliare!

NON PERDERE ALTRO TEMPO!
EVITA DI FARTI VENIRE I CAPELLI BIANCHI!

MANDA UN MESSAGGIO AL NUMERO 3331859524
CON COGNOME - NOME - INDIRIZZO MAIL, SCRIVENDO LE CARATTERISTICHE DELLA CASA CHE STAI CERCANDO.
TI FAREMO CONTATTARE DA UNO DEI NOSTRI CONSULENTI ENTRO 24 ORE.

DALL'INCARICO ALLA CAPARRA IN MENO DI UN MESE. UNA VENDITA BLOCCATA DA DUE ANNI, RISOLTA IN UN BATTIBALENO GRAZIE AL SISTEMA CASALAB

di Elena Rosa

Ho deciso di raccontare la storia di questa vendita, la storia a lieto fine dell'appartamento di Andrea e Valentina, per due motivi.
Il primo, è che ci tengo particolarmente a questa vendita. E' una di quelle che mi ha dato maggior soddisfazione l'anno scorso. Il secondo, perché credo che con esempi concreti, è più facile trasformare in concetti semplici anche gli argomenti tecnici più complessi.

Vendere casa non è così facile come sembra. Neanche quando ci impieghiamo poche settimane come successo con quella di Andrea e Valentina.
Chi si è già buttato nell'avventura di vendita, sa benissimo di cosa sto parlando. All'inizio si parte euforici, qualche annuncio qua e là, le prime visite, i primi segnali incoraggianti. Poi, o si vende subito, o inizia quella fase calante, capace di gettare nello sconforto anche le persone più impassibili di questa terra.

Andrea e Valentina hanno iniziato anche loro così.
L'idea di vendere che inizia a balenare nella testa, i primi tentativi che partono da lontano. Le foto col cellulare, qualche annuncio qua e la su internet, la pubblicità gratis sui soliti siti *Subito-Immobiliare-Casa.it*.

Le prime visite, i primi clienti che chiamano.
"Ho visto l'annuncio, per vederlo?" Sabato e domenica i due giorni utili. A casa i proprietari, a casa gli acquirenti, il weekend momento ideale per 2-3-anche 4 visite.
"Prezzo è trattabile?!" ..ma se ancora devi vederlo, ma poi ne parliamo, ecchecavoli!

Cinque, sei, otto, dieci clienti. Un mese di fila coi weekend impegnati. Mannaggia a chi mi ha detto che vendere casa era tanto semplice..
C'è la fila di gente che chiama, apri casa, sistema, metti in ordine, rispondi a diecimila domande che poi sanno tanto di banale curiosità, e poi *puff* spariti e neanche la decenza di darti una risposta!

Dev'essere stato il pensiero anche di Andrea, quando -passati tre mesi di vendita per conto suo- ha deciso di sentire qualche agenzia. Va ben tutto, ma poi c'è anche il lavoro e una vita, mica solo la vendita della casa da pensare! <<Ok che vendere con le agenzie c'è la provvigione da pagare, ma almeno si sbattono loro avanti-indietro con 'sta gente. Mica pazienza di andargli dietro>>

Capita spesso proprio così. Diciamo che gli acquirenti del sabato-domenica, quelli di primo pelo agli inizi della ricerca, che girano da soli, sono la fortuna delle agenzie immobiliari!!
Maggior parte dei proprietari bastano due/tre mesi di cartello/annuncio privato, che passano subito da *"vendere per conto nostro tutto de sparagnà"* a *"meglio sentire l'agenzia, quea che fa manco, assa che i corra iori per vendere"*.
Il famoso criterio del "più si risparmia e meglio è". Da non spendere niente che tanto vendere una casa *ze bon anca me nono*, a troviamo qualcuno da pagar poco che tanto *uno o staltro ze uguae*.

Ti dico una cosa, senza offendere e senza toccare la sensibilità di nessuno. Quando compri una cosa che costa poco, non puoi aspettarti poi di avere l'oro in mano. Se vai dai cinesi -con tutto il rispetto per i cinesi- e ti compri un paio di scarpe, non puoi pensare che ti durano come quelle bellissime Timberland che tuo padre conserva come una reliquia da vent'anni. Sai che spendi poco, sai che l'anno prossimo le butti e ne compri di nuove.

Idem quando si tratta di scegliere un professionista che risolve un problema.
Se hai un casino e hai bisogno dell'avvocato, puoi trovarne che costa 10 o 100. Ma non è come le scarpe, che puoi buttarle e cambiarle l'anno dopo. Hai una causa, su quella si decide, vinci o perdi anche in base alle capacità di chi ti rappresenta.
Se c'è in ballo una grossa somma di denaro, o peggio ancora la galera, meglio l'avvocato d'ufficio del tribunale, o il massimo esperto in materia per quel tipo di cause?!

La vendita di una casa mica sarà la prigione, per carità, ma in ballo c'è comunque una bella somma di denaro.
Ma niente da fare, posso star qua a spiegarlo anche in russo: bisogna passare dall'agenzia che costa meno e provare con loro!
Tre per cento? Due e mezzo?! *Chi offre meno?!*

Andrea e Valentina si sono accorti sulla loro pelle cosa significa scegliere un'agenzia che costa poco.
Pubblicità?! Gli stessi siti dove l'avevano messa anche loro.
Visite?! Arrivata addirittura gente che l'aveva già vista da privato.
Ma quindi, mi sono rivolto all'agenzia, e in cambio ho la stessa pubblicità che mi ero fatto da solo? Praticamente le stesse opportunità di vendita, ma con l'aggravio della provvigione?
E le visite poi.. come faremo mai a vendere se poi gira e rigira mi portano la stessa gente che veniva prima?!
Risultato?! 6 mesi buttati nel cesso!

Cambiamo agenzia!
Via quella che costa poco, proviamo coi franchising. Sai, l'idea del marchio importante, quello sulla bocca di tutti, agenzia figa, ecc: dai, sicuro hanno più opportunità di vendere.
Ragionamento logico, nulla da obiettare. Provengo anch'io dal franchising: prima del nostro marchio autonomo CasaLab, eravamo anche noi sotto un marchio famoso.

Ricordo bene le riflessioni di chi ci chiamava dopo la cattiva esperienza con un'agenzia che costa poco. Vedevano nel marchio la garanzia di successo, la vendita assicurata.
Come quando vai al *McDonald's*. Vedi nel marchio la certezza di mangiare quel benedetto panino, che vai a Roma, a Milano, a Padova, quello è. Ma poi a Roma c'è Antonio che è al primo giorno ai fornelli, a Milano c'è Carmine che quel panino lo prepara da vent'anni, a Padova c'è Roberto che odia fare panini e potesse sputargli dentro lo farebbe.
Questo per dirti che ok *il marchio*, ma poi dietro son sempre le Persone quelle che fanno la differenza. In positivo e in negativo.

<<Managgia a me che non ti ho dato retta quand'era il momento di scegliere!>> Sai quanti Andrea e Valentina, delusi dalla prima esperienza con l'agenzia che costa poco, ripetono lo stesso identico errore anche dopo?!
"Ma perché?! Se hanno cambiato agenzia e non sono più stati lì tanto a guardare la percentuale.."
Hai ragione, ma il problema di fondo resta: la scelta su chi affidarsi, rimane comunque una scelta puramente oggettiva. Dal "costa meno" al "marchio famoso".

In entrambe le scelte, non trovo un minimo di decisione sulla *Persona*.
Ti faccio un esempio per capirci. Facciamo le corna, ma giusto per fare una metafora bella incisiva. Se devi scegliere per un intervento a cuore aperto, guardi di scegliere un dottore basandoti sulle cose oggettive, sull'ospedale famoso, o vedi di rivolgerti alla Persona che ti da più fiducia? Magari mica devi conoscerlo, ma almeno avrai qualcuno che ti ha referenziato questo piuttosto che quell'altro dottore. Ti farai spiegare per filo e per segno l'intervento. Guardi un attimo se ti ispira fiducia, se è una persona che ti mette a tuo agio, se le sue spiegazioni sono più o meno rassicuranti.
E' come prima per l'avvocato: vai da quello che costa meno, o vai da quello che può davvero tirarti fuori dai pasticci??

Anche per la tua casa da vendere vale la stessa cosa.
L'agente immobiliare si sceglie considerando questi due aspetti soggettivi:
***come lavora*, quindi qual è il suo metodo di vendita, dove investe per la pubblicità, se collabora, con chi collabora, se controlla i documenti,**
MA SOPRATTUTTO
***che persona è*, nel senso di come approccia il suo mestiere, quanto si sbatte, se è referenziato dai suoi clienti, quali sono le qualità morali, se l'esperienza gioca dalla sua parte.**

Un anno di *esclusiva* a questa agenzia. Che per carità, è fondamentale se vuoi vendere.
Ma come puoi vincolarti per un anno, senza sapere chi sono le persone che rappresentano questo *marchio*. Come sono visti in zona. Se sono persone rispettabili e che lavorano con un certo criterio, o dei cialtroni a cui basta vendere. Cosa ne pensano i clienti che ci sono già passati. Come puoi farti conquistare dal sorriso e dalle promesse, senza cercare un minimo di informazioni più approfondite sul loro sistema di lavoro? *Non ne trovi?!* E perché mai dovresti affidargli la cosa più importante che hai, per un anno, basandoti solo sulle parole?!

Capita, capita spesso, e se sono qui a raccontare che è successo anche ad Andrea e Valentina, col rapporto che abbiamo instaurato, è perché ci siamo confrontati a lungo sull'argomento, e riconoscono di aver affrontato anche la scelta di questa seconda agenzia con troppa leggerezza.
Non glie ne faccio una colpa, ne a loro, ne a chiunque si trova nella stessa identica situazione. Ma permettimi una considerazione ad alta voce. Ormai anche per andare al ristorante, è più il tempo che si perde a leggere una recensione prima di prenotare; poi quando è ora di vendere casa, basta che sia scritto *McDonald's* sopra, e gli firmi il mandato!

Andrea, Valentina, ma il prezzo come vi è stato calcolato da questa agenzia?!
<<Guarda Elena, ci hanno fatto una valutazione, ma a dirti il vero ricordo che poi alla fine noi avevamo un'idea di quanto realizzare, e più o meno siamo partiti da quello>>
Dottore, so che devo fare questo intervento al cuore, ma secondo me il problema è nel fegato, quindi magari può operare quello intanto, poi vediamo come va…
Penso sia più che sufficiente per farti capire come la penso, sul modo di lavorare di queste agenzie!

Un anno di incarico, non sai che Persone sono, non ti sei informato su come lavorano, ti sei fatto abbagliare da un sacco di parole, non hai avuto referenze da altri clienti -che non vuol dire bravi, belli, mi sono trovato bene- ma *testimonianze* concrete di gente che aveva effettivamente lo stesso problema e che glie l'hanno risolto.
Secondo te, com'è andato quest'anno di vendita col franchising?!

Una montagna di visite, un sacco di gente che pareva interessata a comprare. Due ribassi del prezzo, tanto che Andrea mi dice <<..ma se mi dicevano prima come stavano le cose, non era mica meglio?! Tanto in un anno cosa vuoi che cambiano i prezzi?!>>
Due offerte, una ridicola dopo 3 mesi di incarico, e con quella l'hanno convinto ad abbassare la prima volta. La seconda quando mancavano 20 giorni alla scadenza, interessante anche -ma vincolata al mutuo- e insistenti che dovevano rinnovare per altri 6 mesi per tenere buona questa proposta. Per carità, può anche essere, ma chiedi di incontrare personalmente questo acquirente e capire davvero quanto tempo ci vuole per il mutuo. No che mi tieni vincolato per altri 6 mesi, senza avere niente di certo in mano..
Capito che razza di casino per questa vendita?!
Te immagina trovarti al posto di Andrea e Valentina.
E prima tre mesi col tuo annuncio. E poi 6 mesi con un'agenzia che ti riportava le stesse persone e che faceva la stessa pubblicità. E poi un altro anno con quest'altra agenzia, che ok la pubblicità, ok le visite, ma che l'unica soluzione che non si vendeva era di abbassare il prezzo.

Un consiglio. Se stai vendendo o se hai intenzione di farlo prossimamente.
Prima valuta la *Persona*, poi l'agenzia.
Prima capisci bene con chi hai a che fare, poi vengono le questioni tecniche.
Solo alla fine ti siedi a tavolino e ti fai spiegare per filo e per segno il suo modo di lavorare. Ma prima c'è la *Persona*, e poi vengono gli affari.

Sono serviti quasi due anni ad Andrea e Valentina per capirlo. Magari dai loro errori, qualcuno eviterà di buttare tutto questo tempo inutilmente.
Dall'altra parte sono anche consapevole che è molto difficile usare subito la testa davanti le promesse di chi *"la vendo comunque e ti faccio il 2,5%"* o *"dimmi quello che vuoi prendere e facciamo un tentativo"*.
Però si tratta della tua casa, dei tuoi sacrifici, e non di un paio di scarpe dai cinesi.

Andrea e Valentina sono arrivati da me dopo due anni estenuanti di vendita.
Li avevo inseguiti parecchio prima, ma vuoi perché non sono l'agenzia economica, vuoi perché non ho un marchio famoso sopra la testa, vuoi perché anche loro hanno badato poco a informarsi prima di firmare un incarico, fatto sta che non ci eravamo mai incontrati e parlati face-to-face.

Vendere in 30 giorni il loro appartamento è stato un risultato eccezionale, non capita sempre così ovviamente, ma farlo dopo due anni di trattative con altre agenzie, penso sia l'emblema del nostro sistema di lavoro, e di come potremo applicarlo anche per la vendita di casa tua.

Punti di forza che ci hanno permesso di arrivare laddove non erano riusciti nei due anni prima:

VALUTAZIONE CON DATI CONCRETI
DA MOSTRARE ALL'ACQUIRENTE
Fare una valutazione commerciale basata su dati concreti, non serve solo a te che vendi per capire effettivamente quanto si può realizzare. **Serve anche per metterla sotto il naso del papabile acquirente, e spiegargli perché non c'è margine di trattativa.**
Se il mercato, se i dati di case simili già vendute di recente, dicono che l'appartamento vale questo, non è che ci sia tanto da girarci intorno e da trattare.

PUBBLICITA' FUORI DAI CLASSICI SITI IMMOBILIARI
Nei soliti siti chi è che va a guardare? Solo ed esclusivamente chi sta cercando casa da comprare!
Bhé, ma io non devo vendere casa mia proprio a uno che sta cercando da comprare?!
Giusto, ma un discorso è pubblicizzare solo a questo pubblico interessato -trito e ritrito di offerte- un altro è uscire con pubblicità che catturi quello che definisco 'cliente freddo'. **Gente che non è mai entrata su un sito immobiliare, men che meno in agenzia, gente che non sapeva nemmeno di cercare casa fin quando non gli ho messo la tua sotto il naso, spiegandogli perché potrebbe valutare di comprarla.**
Un esempio? Un genitore che ha il figlio in affitto, e anziché lasciar marcire i suoi risparmi in banca, potrebbe valutare di comprare proprio casa tua.
Come catturare questo genere di clienti?! Te lo spiego quando ci vediamo.

DOCUMENTI CONTROLLATI PRIMA DELLA PUBBLICITA'
Te immagina con tutto quello che si sente al giorno d'oggi, arrivano questi clienti a comprare, magari due ragazzi giovani al primo acquisto, coi genitori col fiato sul collo *"me raccomando sta tento non ciapare na fregada"*. Ti chiedono qualche documento della casa, e te agenzia il massimo che hai da dargli sono due piantine in croce? Ma non esiste!

Con tutte le regole che ci sono al giorno d'oggi, con tutte le carte che dev'essere tutto perfetto, devi dare sicurezza a questi acquirenti. Andrea e Valentina ne avevano una montagna di carte per un semplice appartamento. Quando sono controllate tutte si parte con la pubblicità. Almeno poi quando c'è il cliente interessato, in un attimo si conclude!

Andrea e Valentina sono passati da due anni dove gli veniva il vomito a pensare a questa vendita, a 30 giorni dove non si sono neanche resi conto di averci firmato l'incarico, fatte tre visite, arrivato cliente con proposta a prezzo e caparra versata.

Perché mi ha dato così tanta soddisfazione questa vendita?!
Bhè puoi capire che riuscire laddove altri non ce l'hanno fatta, è sempre motivo d'orgoglio, visto quanto mi sbatto dalla mattina alla sera.
Però devo dire che la cosa che mi ha davvero riempito il cuore, è l'ennesima conferma che il sistema di vendita CasaLab funziona davvero.
Che prima ci sceglievano anche noi per il marchio e per il franchising, ora invece ci scelgono per le Persone che siamo e per il nostro modo di lavorare.

E poi chissà che le parole di Valentina che ti riporto qui sotto (le trovi sul nostro *Google*), siano da stimolo per tanti nuovi clienti che vogliono vendere in questo 2023.. magari evitandogli di buttare due anni!
Io ci sono. Te, *che ne dici di sentirci?!*

Elena Rosa, 38 anni, Consulente immobiliare dal 2008, agente specializzata nelle compravendite residenziali.

<<Mi è stata fatta una domanda qualche tempo fa, che mi ha fatto riflettere, ed è anche un po' il motivo per cui ho raccontato la storia di Andrea e Valentina.

Come mai hai scelto un lavoro così impegnativo, per una donna/mamma? Come fai a conciliare tutti i tuoi impegni?!>>

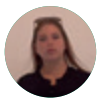
<<Con quest'anno sono 15 che lavoro in questa agenzia. Prima sotto il franchising, poi come CasaLab, ma l'agenzia praticamente è nata con me. Sono stata la primissima collaboratrice, e poi anche l'unica rimasta dello staff originario. Gli altri hanno tutti cambiato mestiere>>

<<I clienti soddisfatti, la loro gioia. Raggiungere una vendita laddove altri non sono riusciti. Ma anche, il semplice rapporto di stima instaurato con moltissime persone che vivono a Monselice. Questo per me ripaga di tutti i sacrifici.

Non si lavora solo per il dio denaro. O almeno, non è questo il mio scopo. E forse è il motivo per cui tante famiglie continuano a scegliermi, per quel sogno chiamato "Casa"..>>

Telefono 3459943687

Mail elena@casalab.info



Valentina Magon

★★★★★

Era da un po' di tempo che mio papà ed io cercavano di vendere il nostro appartamento.

Più tentativi con più agenzie, all'inizio tutte ci davano serenità sulla vendita, dicendoci tutte la medesima frase: 'abbiamo tante richieste che cercano un appartamento come il vostro!!'

Fatto sta che dopo due anni di tentativi, ci siamo ritrovati ancora con l'appartamento da vendere.

In questi anni c'era Elena di CasaLab che ogni tanto si faceva sentire, e che con molta discrezione si proponeva a noi come alternativa, qualora non avessimo concluso la vendita con l'agenzia che ci stava seguendo.

Ben che dire.. 'l'avessimo ascoltata prima Elena!!'

Facendo la giusta pubblicità, indirizzata a chi veramente poteva ambire ad un appartamento come il nostro, ha fatto centro.. nel giro di un mese ha trovato l'acquirente perfetto!

La nostra considerazione per questo gruppo di ragazzi Elena, Davide e Filippo è davvero alta, e grazie davvero per tutto quello che avete fatto per noi!!

Vi consiglieremo sempre!!

Battaglia T., via F.lli Rosselli

Casa a schiera con ingresso e cortile privati, zona centralissima

Uno dei quartieri più interessanti del paese. Una via chiusa, di passaggio per i soli residenti. I colli sullo sfondo. Una casa già libera e pronta da abitare. Due piani, 90 metri in tutto, soggiorno e cucina separati, due camere da letto. Fuori c'è un ripostiglio per gli attrezzi da giardino.

DIRETTIVA EUROPEA SULLE CASE GREEN, COSA STA ACCADENDO E LA POSIZIONE DELL'ITALIA

Fa discutere la direttiva europea sulle case green.
Il 9 febbraio è previsto il primo voto in Commissione Industria dell'Europarlamento, ma nel frattempo in Italia si stanno diffondendo i malumori. Il ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti -Matteo Salvini- ha fatto sapere: <<Ci opporremo, nel nome del buon senso e del realismo, come governo ma soprattutto come italiani: la casa è un bene prezioso, frutto dei sacrifici di una vita, luogo di memorie e affetti>>

Direttiva europea sulle case, in cosa consiste

Secondo quanto previsto dalle bozze della direttiva europea sulle case green, entro il 1° gennaio 2030 tutti gli immobili residenziali dei 27 Paesi membri, dovranno passare alla classe energetica *E*, ed entro il 1° gennaio 2033 alla classe energetica *D*. Eccezion fatta per gli immobili di interesse storico.
La normativa Ue punta a due obiettivi: realizzare tutti gli edifici di nuova costruzione ad emissioni zero entro il 2030, e convertire e far diventare a emissioni zero entro il 2050 gli edifici già esistenti.

Direttiva europea sull'efficienza energetica, la posizione dell'Italia

La direttiva europea sull'efficienza energetica degli immobili trova però contraria l'Italia, che sembra intenzionata a bloccarla.
Il ministro Salvini ha citato i dati dell'Ance, dai quali risulta che nel nostro Paese oltre 9 su 12,2 milioni di edifici residenziali sono stati costruiti prima dell'entrata in vigore della normativa sul risparmio energetico, e di conseguenza non potrebbero garantire le performance richieste dalla direttiva. La maggioranza parla di "patrimoniale camuffata" e il capogruppo di Fratelli d'Italia alla Camera -Tommaso Foti- ha annunciato una risoluzione in Parlamento per chiedere al governo di non far approvare la direttiva.

A lanciare l'allarme anche Confedilizia, che ha diffuso una nota nella quale ha sottolineato che è necessario scongiurare l'arrivo dell'eco-patrimoniale europea.
Nel dettaglio, Confedilizia ha sottolineato:
<<L'Unione internazionale della proprietà immobiliare (UIPI) -in cui l'Italia è rappresentata dalla Confedilizia- sta seguendo da oltre un anno e mezzo i lavori della Commissione, del Consiglio e del Parlamento europei, sul progetto di rifusione della direttiva sull'efficienza energetica nell'edilizia, contenuto nel pacchetto *Fit for 55*.

Nel testo della proposta di direttiva, ora all'esame del Parlamento europeo, sono presenti una serie di norme che dispongono interventi obbligatori sugli immobili, finalizzati a far scomparire quelli con ridotte prestazioni energetiche, secondo una tempistica molto ravvicinata che contrasta in modo netto con le peculiarità del patrimonio immobiliare italiano (risalente nel tempo e di proprietà diffusa, sovente di tipo condominiale)>>

<<(…)Se la proposta di direttiva non dovesse essere modificata nella parte relativa alle tempistiche e alle classi energetiche, dovranno essere ristrutturati in pochi anni milioni di edifici residenziali. Senza considerare che in moltissimi casi gli interventi richiesti non saranno neppure materialmente realizzabili, per via delle particolari caratteristiche degli immobili interessati.
Inoltre, i tempi ridottissimi determineranno una tensione senza precedenti sul mercato, con aumento spropositato dei prezzi, impossibilità a trovare materie prime, ponteggi, manodopera qualificata, ditte specializzate, professionisti ecc.
Nell'immediato poi, l'effetto sarà quello di una perdita di valore della stragrande maggioranza degli immobili italiani e, di conseguenza, un impoverimento generale delle nostre famiglie>>

<<Per migliorare le prestazioni energetiche di milioni di edifici, è necessario porsi obiettivi realistici.
Occorrerebbe agire attraverso misure incentivanti, e non imponendo a Paesi diversissimi fra loro obblighi pensati dietro le scrivanie dei palazzi di Bruxelles. Si è scelta invece la strada della coercizione, senza neppure prevedere in capo agli Stati membri, un'adeguata flessibilità per adattare le nuove norme ai contesti nazionali.
Confedilizia è riuscita in questi giorni a portare il tema all'attenzione dei media. Ora occorre agire. Ci appelliamo al Governo e alle forze politiche affinché venga svolta ogni possibile azione per far sì che l'imminente fase finale di esame della bozza di direttiva possa condurre a ripensare un'impostazione che per l'Italia avrebbe conseguenze devastanti>>

Direttiva europea sulla classe energetica, gli step

Il voto sulla direttiva europea sulle case green era previsto per il 24 gennaio, ma poi è slittato al 9 febbraio. Uno slittamento motivato dall'esigenza di smaltire gli oltre 1.500 emendamenti arrivati. Qualora il 9 febbraio il documento dovesse essere approvato, a marzo dovrebbe arrivare a Strasburgo, sede in cui potrebbe essere ancora emendato.
Toccherebbe poi ai rappresentanti del Parlamento, della Commissione e del Consiglio europeo discutere e arrivare ad un ultimo compromesso.

(articolo tratto da Idealista.it del 16 gennaio 2023)

Monselice, via Canaletta

Casa singola da ristrutturare, con terreno di 3.700mq

Siamo a ridosso del centro e comodissimi alla stazione ferroviaria e alla Statale 16 per Padova. Una casa degli anni '60, un appartamento sotto ed uno sopra, 170 metri totali. Da sistemare completamente. L'ideale se hai mano coi lavori edili, e non vuoi accontentarti del solito appartamento.

CASA LAB CONSULENTI IMMOBILIARI

Monselice Via C. Colombo, 71 (vicino al C.C. Airone)
Tel. 0429 767 302 | Cell. 333 185 9524
www.casamonselice.com
www.vendocasaoggi.com
CasaLab Monselice

grafica e stampa futuramaonline.com