

CAMBIARE CASA

Dicembre 2020

copia omaggio

*Il mensile di informazione sul mercato immobiliare per
comprare e vendere casa senza commettere errori*



IN QUESTO NUMERO - a cura di Roberto Spalti

Questo è il periodo in cui ci si guarda indietro e si tirano le somme riguardo alle cose accadute durante l'anno appena trascorso.

Ci lasciamo alle spalle le cose meno piacevoli, si esprime gratitudine per le cose belle e ci ricordiamo di tutte quelle persone positive che abbiamo incontrato.

Per me questo è il periodo per riepilogare quello che ho fatto, dal punto di vista lavorativo, durante l'anno appena trascorso e ringraziare tutte le persone che mi hanno dato fiducia affidandomi il loro futuro e quello delle persone care.

Cambiare casa è un passo importante nella vita di una persona, ancora di più se c'è una famiglia e le esigenze di tutti i membri devono essere soddisfatte, non solo oggi ma anche in futuro.

Per me è una grande responsabilità che affronto dando il mio meglio, la stessa cosa farò il prossimo anno, per fare in modo di aiutare più persone a realizzare il proprio sogno.

UN REGALO DI NATALE SPECIALE

Quest'anno sarà un Natale particolare.

Per aiutare una persona che sta alzando la saracinesca dopo l'ennesima chiusura, probabilmente, comprerai un regalo in un piccolo negozio vicino a te e, siccome indossi la mascherina, "sorriderai con gli occhi" al negoziante.

Per tante persone questo sarà un Natale triste perché significherà fare i conti con delle perdite, ricordare chi non c'è più, rimpiangere chi non possiamo vedere a causa dei divieti, permettersi un pianto ricordando le persone care che abbiamo amato, guardando quel posto vuoto al tavolo di famiglia.

Non potremo farci gli auguri di persona, abbracciandoci, dovremo trasmettere il nostro affetto parlando al telefono, scrivendo messaggi o pensieri come questo per dire agli altri cosa proviamo.

Potremo passare queste festività soltanto insieme ai familiari più stretti, dovremo dedicare più tempo a rassicurare i nostri figli, provati da un lungo periodo, "strano", in cui non hanno potuto fare sport, giocare liberamente con i propri amici, non sono potuti andare a scuola.

Questo 2020 verrà ricordato nei libri di come uno degli anni più bui della storia recente dell'umanità.

Questa fine del 2020 purtroppo entrerà nei libri di storia.

Racconteremo di una pandemia che ha cambiato il nostro stile di vita ma anche del coraggio con cui abbiamo affrontato le difficoltà.

Parleremo di quei negozianti che purtroppo hanno chiuso ma anche di tutti coloro che hanno tenuto duro, l'hanno superata, e con determinazione l'hanno superata.

Personalmente mi ricorderò di questo Dicembre per sempre, ho deciso di non abbandonarmi allo sconforto e diventare una persona migliore.

Ho riflettuto molto e voglio ricordare questo periodo natalizio per aver creato qualcosa di cui andare fiero domani.

Ho ricordato i Natali passati insieme ai miei figli e alla mia famiglia.

Per me Natale è il periodo in cui tornano a galla i ricordi e si fanno regali alle persone care che fanno parte della nostra vita.



Per me Natale è il periodo in cui tornano a galla i ricordi di infanzia, le feste in famiglia con persone che non ci sono più, e si fanno regali alle persone care che fanno parte della nostra vita."

E' il momento in cui rimango più tempo a casa, insieme alle persone a cui tengo, per festeggiare e condividere quei bei ricordi.

I figli che scorrazzano felici per casa, entusiasti dei regali ricevuti.

Ma non per tutti il Natale è un periodo di festa, ci sono persone in difficoltà che hanno poca voglia di festeggiare, o non possono farlo per vari motivi.

Me lo ha ricordato una passeggiata in centro, durante la quale ho assistito ad una cosa che mi ha colpito: varie associazioni, facendo leva sullo "spirito natalizio" delle persone ci chiedono di fare del bene agli altri.

Le richieste più comuni sono state l'acquisto di una pianta, di un sacchetto di arance e altre cose del genere.

Chi promuove queste iniziative sa che può chiedere soltanto pochi Euro, altrimenti non otterrebbe nemmeno un centesimo.

A volte sei disponibile a contribuire altre, non sapendo chi sono e come verranno spesi i tuoi soldi, rifiuti a malincuore.

In cuor tuo sai che ogni piccolo aiuto, per quelle organizzazioni oneste e trasparenti, è una linfa vitale, fondamentale per aiutare il numero sempre maggiore di persone bisognose che ogni giorno si rivolge a loro per poter sopravvivere.



Ho pensato: ogni anno investo una discreta somma in gadget tipo calendari, agende e altre cose del genere.

Se, invece di fare le solite cose, investissi questo denaro in maniera diversa potrei concretamente contribuire a migliorare la vita di alcune persone?

Avevo un sacco di dubbi, sui giornali si legge continuamente di false associazioni o scandali relativi a ONLUS, volevo essere sicuro che il denaro dato in beneficenza non venisse sprecato in stipendi faraonici o auto di lusso per i dirigenti.

Quest'anno il regalo che ho deciso di fare a tutte le persone con cui farò un appuntamento di consulenza, indispensabile per capire se per loro è il momento giusto per cambiare casa, sarà diverso dal solito.

Niente agenda, portachiavi, calendario, o gadget che parlino di me o con il mio logo.

Ho deciso di fare un regalo, speciale, a nome tuo,

Ho deciso di destinare la stessa cifra che investivo in gadget natalizi per i miei clienti, ovvero 1800 €, ma se dovessi superarla ne sarei strafelice, in donazioni a Save The Children, un'organizzazione benefica che salva bambini in tutto il mondo.

Poiché in questo momento anche i bambini italiani hanno molti problemi, il denaro che devolverò alla loro fondazione sarà finalizzato a finanziare un progetto che si chiama Riscriviamo il futuro

Riscriviamo insieme il futuro di tanti bambini italiani.

Perché ho detto che il regalo lo farai tu?

Perché la donazione, che farò io, verrà fatta a nome tuo.

Ti spiego il motivo per cui ho scelto proprio loro.

Anzi, lo faccio con le loro stesse parole:

Più di 1 milione di bambini vive in povertà assoluta.

Adesso, qui in Italia.

Nelle periferie del nostro Paese, le famiglie già in difficoltà affrontano ora una situazione ancora più drammatica a causa del Coronavirus, misurandosi con un rapido e inaspettato processo di impoverimento.

Più di un milione di bambini, in questo momento, in Italia, vivono in una situazione di povertà.

Ma la lotta contro la povertà materiale non è purtroppo la sola che molti bambini e le loro famiglie stanno affrontando.

L'emergenza Covid-19 ha messo a rischio il diritto all'istruzione di tanti bambini.

E di conseguenza il loro futuro.

L'educazione, formale e non, rappresenta per i nostri bambini l'ancora di salvezza per avere opportunità nel presente ma soprattutto per costruirsi il proprio domani.

È per questo motivo che abbiamo lanciato, a giugno scorso, il programma 'Riscriviamo il Futuro'

con l'ambizione di raggiungere 100 mila bambini e adolescenti sul territorio nazionale e le loro famiglie, nei prossimi 15 mesi.

Con questo programma non si occuperanno di ragazzi in qualche parte sperduta del mondo, a cui i soldi non potrebbero arrivare mai a causa della corruzione e della criminalità presenti in alcuni paesi.



I soldi che verserò a tuo nome aiuteranno ragazzi che potrebbero andare a scuola con tuo figlio.

Qui puoi conoscere i dettagli del progetto

<https://www.savethechildren.it/cosa-facciamo/campagne/riscriviamo-il-futuro>

Se deciderai di incontrarmi, senza nessun impegno e soltanto per valutare se sono il professionista idoneo ad aiutarti a cambiare casa, il tuo bene più prezioso, dopo ovviamente la tua famiglia.

Anche se decideremo di non lavorare insieme, donerò 35 € a Save the Children.

Però c'è un regalo ancora più grande che potresti fare ai bambini seguiti da questa associazione.

Fra le persone che decideranno di affidarmi la vendita della casa estrarrò 2 nominativi.

A nome delle 2 persone estratte, fra cui potresti esserci tu, donerò la somma di 300 € a favore di Save The Children.

Questi soldi andranno a finanziare la loro campagna Riscriviamo il Futuro.

Natale si avvicina, hai la possibilità di fare un regalo meraviglioso ad un bambino e dargli la possibilità di riscrivere il suo futuro, a costo zero per te.

Ricapitoliamo.

- Se deciderai di incontrarmi, senza nessun obbligo di affidarmi l'incarico, soltanto per conoscerci e capire se sono il professionista che può aiutarti a cambiare casa...

Donerò a tuo nome la somma di € 35 a Save The Children

Ho messo in palio 2 donazioni da 300 € ciascuna a favore di Save the Children.

L'estrazione verrà fatta il 31 Gennaio fra le persone che mi incontreranno entro quella data.

- Se dopo esserci conosciuti deciderai di affidarmi l'incarico di vendita di casa tua...

Oltre ai 35 € potresti donare altri 300 € a Save The Children per finanziare la campagna Riscriviamo il Futuro.

Ne ho messi in palio 3

Se stai pensando di cambiare casa hai la possibilità di riuscirci facendo un regalo di Natale ad un bambino e

e aiutarlo a riscrivere il suo futuro.

Grazie a te sarà Natale anche per lui.

Non ti ho ancora detto in cosa consiste il tuo regalo.

Quando ci incontreremo non sarò, come promettono il 99% delle agenzie immobiliari, per fare una valutazione di casa tua, quella la puoi anche fare da solo.

Ecco qual è il mio regalo per te:

- Una consulenza di un'ora in cui parleremo dei tuoi programmi per il futuro e ti aiuterò a capire se cambiare casa è davvero la scelta migliore per te in questo momento.

- La mia guida "comprare casa senza problemi", nata dalla mia esperienza di oltre 28 anni nel mondo edile ed immobiliare

- Il mio report "73 cose da fare per vendere casa tua al massimo prezzo di mercato"

- L'ultimo numero della mia newsletter mensile "CAMBIARE CASA", che continuerai a ricevere, GRATIS, ad ogni pubblicazione.

Questo è un regalo del valore di oltre 700 € e ti consentirà di affrontare il processo che ti porterà a vendere la casa in cui oggi non vuoi più vivere, per trasferirti in quella di cui trascorrerai i prossimi, felici, anni della tua vita, senza commettere errori.

Chiamami al 328 6876090 o manda una mail a rspalti@remax.it per avere tutte le informazioni di cui hai bisogno.



ANNO NUOVO, VITA NUOVA... RICETTARIO PER DOLCI NUOVO???



Per il numero di Natale, periodo in cui è facile abbandonarsi a pranzi particolarmente sostanziosi e una quantità di dolci da far impallidire Willi Wonka, ho chiesto ad un amico pasticcere di dare qualche suggerimento ai lettori di CAMBIARE CASA.

Quello che scrive in questo articolo potrebbe tornarti molto utile se fra i tuoi ospiti hai persone che sono intolleranti al glutine e ai latticini.

Fra poche righe scoprirai perché, continua a leggere.

Adriano Iseppi, a dir la verità, è un pasticcere tradizionale pentito.



Lascio a lui la parola.

Ogni evento, come cambiare casa o l'inizio di un nuovo anno, che porta ad una nuova partenza, diventa un episodio "eccitante" che ti mette in modalità "buoni propositi" per il futuro.

Ti impegni a tenere la casa in perfetto ordine, mantenere uno stile di vita più salutare mangiando meglio e allenandoti in maniera più costante, e altri buoni propositi che non sempre riesci a seguire per il tempo che ti eri prefissato, preso dalla routine quotidiana e dai mille impegni della tua vita.

Uno di questi, senza fare diete e rinunce è abbastanza facile da mantenere...

Mangiare meglio, partendo dagli alimenti che è più difficile evitare, soprattutto i dolci, grazie ad un ricettario per rendere anche questi ultimi molto più salubri, leggeri e meno tossici, rispetto alle merendine, ai budini e al veleno che trovi nei supermercati.

Natale, Capodanno, Befana, 20 giorni in cui i dolci la fanno da padrone sulle tavole degli italiani.

Mangiare sano, senza rinunciare ai dolci, è possibile.

Anche se sei intollerante a glutine e latticini puoi soddisfare la tua voglia di cibi piacevoli per il palato

Pandoro, panettone, torrone, cioccolato, dolci tipici, una tentazione continua...

Voglio darti un'alternativa sana alla tonnellata di zuccheri che stai per introdurre nel tuo organismo.

Su richiesta di Roberto ho deciso di scrivere per te una delle mie ricette e quindi eccoci qua.

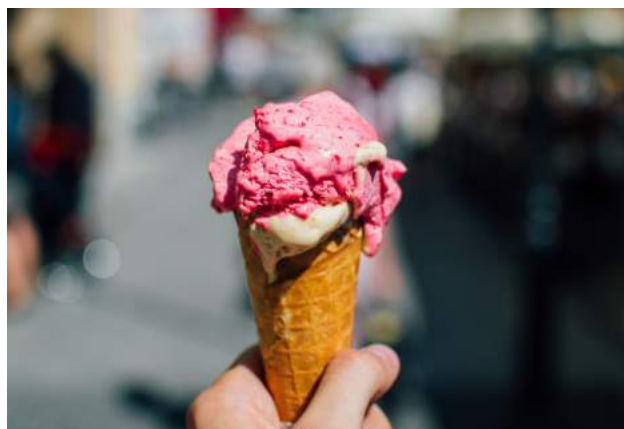
Ma prima di consegnarti uno dei miei segreti culinari, permettimi di spiegarti perché i miei dolci e le mie ricette sono veramente NON solo più sani, ma addirittura sani e genuini per definizione (lo so, sembra a stessa cosa, ma la differenza è tanto sottile quanto sostanziale).

Sembra impossibile ma esistono dolci che possono essere definiti sani e salutari

Sono pasticciere da quando andavo alle elementari e al posto di studiare la geografia del nostro pianeta, studiavo la conformazione dei laboratori di pasticceria.

I momenti più belli della mia infanzia sono stati quelli in cui mio nonno mi portava con se a svolgere i suoi affari, offrendomi, tra un appuntamento e l'altro, qualche dolce delle migliori pasticcerie, o qualche delizioso gelato di cui eravamo golosissimi.

Già... mio nonno, colui che mi ha trasmesso tutto quello mi rappresenta a livello personale: la passione per lo sport e il wellness, il gusto per le belle donne e sì... anche la passione per i dolci.



Lo stesso uomo che mi ha portato a provare un continuo conflitto interiore a causa dell'apparente incompatibilità tra lo sport e il wellness e i miei adorati dolci.

Per anni mi sono trovato tra le fiamme incandescenti di due fuochi, senza sapere quale fosse la cosa veramente giusta da fare e quale quella sbagliata.

Dolci si o dolci no?

Questo era il mio dilemma

Non sapevo proprio decidere...

Fino a quando, grazie alla mia spasmodica testa di legno che mi ha sempre spinto a cercare nuove cose, non sono giunto ad una scoperta che fino a quel momento non avevo nemmeno considerato.

Quindi, dopo 14 anni tra i laboratori, interminabili ricerche, esperimenti e la pubblicazione di 2 libri, posso aiutarti a conoscere, ed utilizzare, gli strumenti pratici per mettere sulla tua tavola dolci sani e salutari.

Su richiesta di Roberto ho deciso di strappare qualche pagina dai 2 libri che ho pubblicato quest'anno Dolci Paleo & Creme Paleo, che trovi sul sito ww.dolcipaleo.com e renderle disponibili in questa rivista.

Ho deciso, in via del tutto eccezionale, di regalare ai lettori della rivista di Roberto

una ricetta in esclusiva assoluta, tranquillo... faremo una cosa semplice ma molto gustosa.



Innanzitutto voglio precisare una cosa molto importante: se sai cucinare un minimo realizzare dolci sani costa quanto produrre quelli dannosi per la tua salute.

Ecco cosa devi mettere nel carrello della spesa:

250 grammi di farina di cocco
300 gr di uova intere (si le uova si PESANO non si contano, mai)
100 gr di tuorlo
90 gr di burro ghee grass fed
90 gr di eritritolo
50 gr di arrowoot
5/9 gr di scorza d'arancio e
1 bacca di vaniglia di Tahiti.

Per ottenere un risultato spettacolare, che non ti farà rimpiangere i dolci natalizi tradizionali, segui scrupolosamente le mie indicazioni.

Pesa tutto nella maniera più precisa possibile partendo dalla farina di cocco e l'arrowoot, per poi continuare con l'eritritolo, ed infine le uova e la scorza d'arancia, a cui andrai ad aggiungere i semi della bacca di vaniglia che abbiamo acquistato insieme e il burro ghee.

Mescola tutto in maniera energica fino a quando non avrai ottenuto la consistenza

di un impasto omogeneo.

A questo punto potrai dargli la forma che desideri.

Il composto ottenuto è perfetto sia per realizzare dei biscotti che per una crostata.

Se preferisci una torta rimpilo di confettura prima di mandarlo in cottura, ed otterrai, al posto di fragranti biscotti la più salubre e deliziosa crostata che tu abbia mai mangiato.

Una crostata senza glutine, senza cereali, senza lattosio e senza quel velenoso zucchero bianco.

Stavo per dimenticare una cosa fondamentale, la cottura...

Cuoci tutto a 160 gradi per 20 minuti se fai i biscotti o circa 50 minuti se decidi di realizzare la crostata.

Preparati a vivere un dolce Natale diverso dal solito.

Adriano Iseppi

Autore di Dolci Paleo & Creme Paleo

Accadde a Dicembre

2 dicembre 1996

Lancio di Mars Pathfinder la prima sonda che atterra sulla superficie di Marte.

29 Dicembre 1972

Sono nato io...

19 Dicembre 1997

Esce il film Titanic

29 Dicembre 1934

Al Madison Square Garden di New York, negli Stati Uniti, viene giocata la prima partita di pallacanestro universitaria tra le squadre di Notre Dame e Università di New York

COME FACCIAMO A DECIDERE A CHI AFFIDARE LA VENDITA DI CASA MIA?

Anno nuovo, vita nuova, casa nuova.

Hai deciso che è arrivato il momento di cambiare casa e l'inizio del nuovo anno ti sembra il momento migliore per farlo.

Quanti buoni propositi si fanno in questo periodo: mi metterò a dieta, dedicherò più tempo a me stesso e alle persone che amo...

Parti convintissimo di riuscire a fare tutto ma, passato al massimo un mese, ti rendi conto che non sono poi così importanti e cominciano a scendere in basso nella tua scala delle priorità.

Nel periodo di Natale passi più tempo insieme alla tua famiglia, sicuramente ne stai parlando e cominci a guardare gli annunci delle agenzie sui siti immobiliari e su quelli gratuiti.

Guardare cosa c'è sul mercato è corretto, ti fai un'idea della casa in cui ti piacerebbe vivere i prossimi anni della tua vita.

Ma prima di tutto devi vendere la tua, e qui cominciano ad affiorare i dubbi:

- Provo a vendere da solo o mi affido ad un'agenzia immobiliare?

- Come faccio a trovare il professionista giusto, senza ricevere decine di telefonate da tutte le agenzie immobiliari della città?



- **Sarà meglio affidare la vendita a tante agenzie o dare l'incarico in esclusiva ad una sola?**

Prima di prendere una decisione è giusto che tu parli con alcuni agenti immobiliari per capire come lavorano e trovare fra loro il professionista giusto per vendere la casa che hai acquistato grazie al tuo duro lavoro e ai tanti sacrifici.

Spesso le persone che devono vendere casa prendono come parametro per scegliere l'agenzia immobiliare a cui affidare la vendita solamente la valutazione del prezzo di vendita.

Faccio vendere casa mia a chi me la valuta di più, così guadagno più soldi, è la credenza più diffusa.

In realtà c'è anche una terza scelta a tua disposizione: la vendo da solo così risparmio la provvigione, ma di questo te ne parlerò in un prossimo articolo perché richiede una lunga analisi dei pro e contro di questa soluzione.

Tante agenzie uguale maggiori possibilità di vendere?

Molti lo pensano ma non è proprio così.

Se vuoi davvero vendere casa devi mettere in azione una serie di strategie di marketing e pubblicare un annuncio sui portali o su un

giornalino di annunci, come fa la maggior parte dei miei colleghi, non è la cosa più efficace.

In entrambi i casi la tua abitazione finirà in una selva di annunci in cui sparirà fra altre case simili per prezzo e caratteristiche.

Vediamo insieme un tipico annuncio di un giornalino: una fotografia di pochi centimetri, e una descrizione di 3 righe per fare in modo che nella pagina ci stiano più annunci possibili.

Anche se stai cercando non è il massimo dell'attrattività.

Ora passiamo a quello che trovi sui vari portali o siti immobiliari.

“

Un agente immobiliare, sapendo che la tua casa è in vendita ad un prezzo irrealizzabile, non investirà nella promozione, preferendo fare pubblicità a quegli immobili che pensa di vendere rapidamente, incassando le provvigioni.

Molto spesso, a parte un numero maggiore di fotografie, la descrizione della tua casa è simile a questa: "appartamento al terzo piano con ascensore di buon condominio, composto da soggiorno, cucina, due camere, bagno, termoautonomo.

E' ovvio che, se stai cercando casa perché devi lasciare quella in cui abiti adesso una

telefonata all'agenzia l'acquirente la fa, ma non è il metodo giusto per vendere casa tua.

Pubblicando decine e decine di annunci su tutte le piattaforme pubblicitarie a loro disposizione le agenzie fanno una cosa molto semplice: mettono in vetrina più case possibile sperando che qualcuno le chiami, per poi vendergli qualcosa.

Vuoi che la tua casa sia in vetrina, insieme a tante altre, come se fosse un paio di scarpe o preferiresti che fosse pubblicizzata in modo tale da valorizzarla al massimo e spingere la vendita soltanto della tua?

E qui arriviamo al perché non è possibile ottenere questo risultato senza affidarsi ad una sola agenzia.

Fare questo tipo di pubblicità richiede un investimento economico importante ed un lavoro di analisi per trovare le strategie migliori per vendere casa tua.

Dato che l'agenzia viene pagata soltanto se vende la casa nessun imprenditore è disposto ad investire tempo e soldi, oltre la normale attività, su una pratica che potrebbe essere chiusa da un suo concorrente.

E, no, non vale il discorso: ma se fa una pubblicità più efficace è più probabile che lo venda lui.

ATTENZIONE!!!

Non è detto che affidare la vendita ad una sola agenzia ti garantisca questo tipo di lavoro, molte chiedono l'incarico in esclusiva soltanto per essere tranquille di lavorare sull'immobile senza avere concorrenti.

“

Molte agenzie immobiliari ti chiedono l'incarico in esclusiva soltanto per essere sicure di non avere "concorrenti" ma non ti danno niente di più

Chiedi all'agente quali iniziative metterà in campo, specifiche per vendere casa tua, e le tempistiche con cui lo farà.

Nel mio piano marketing metterò per iscritto tutte le attività specifiche per promuovere il tuo immobile, scriverò anche quando verranno messe in atto.

Io ti dò la mia GARANZIA: se non rispetto il piano marketing che ti ho proposto ti verserò 100 €

Un'altra cosa da chiarire con l'agente immobiliare è cosa accadrà se decidi di dargli l'esclusiva.

Ci lavorerà soltanto lui, ed eventualmente i suoi colleghi, o ti metterà nelle migliori condizioni possibili per vendere perché è disposto a collaborare con le altre agenzie?



Un'agenzia immobiliare può avere un'ampia banca dati di clienti, e sicuramente ti dirà che grazie a questa venderai molto velocemente, ma comunque ha un limite...

Ha una banca dati

Voglio essere ottimista, diciamo che ha il contatto di 10 clienti potenzialmente interessati ad una casa come la tua.

Se nessuno di questi 10 la compra cosa succede?

Deve trovare un nuovo cliente attraverso la pubblicità e, se non si è impegnata nei tuoi confronti con un piano marketing specifico e definito, preferibilmente con una garanzia, farà le solite cose che fanno tutti gli altri e tu...

Starai lì ad aspettare che squilli il telefono.

Ma pensa: cosa succederebbe se, oltre a proporla ai clienti dell'agenzia, casa tua fosse disponibile a TUTTE le altre agenzie immobiliari di Livorno, ognuna con la sua banca dati di potenziali acquirenti?

Quante volte si moltiplicherebbero le tue possibilità di venderla velocemente e ad un prezzo interessante?

“

Se casa tua fosse in tutte le agenzie immobiliari della città, pensi che avresti più possibilità di venderla?

Direi di sì.

Pensare di ottenere questo risultato è impossibile, ti spiego il motivo.

Dare l'incarico di vendita, senza esclusiva, a 10, 20, 30 agenzie per te significa:

Dover fissare decine di appuntamenti per farla vedere ad ogni agente immobiliare.

Dover consegnare la documentazione a ciascuno di loro

Avere decine di agenzie che ti chiamano per fissare visite con potenziali clienti.

Trovare decine di volte casa tua pubblicata sui siti immobiliari

Avere a che fare con quelli che io chiamo "agenti immobiliari 007"

“

Quando un agente immobiliare è in competizione con le altre agenzie di zona si trasforma in uno 007, un vero e proprio agente segreto.

Ti è mai capitato di vedere un annuncio di vendita immobiliare?

Hai fatto caso che il 99% delle agenzie non dice mai qual è l'indirizzo esatto della casa in vendita ma si limita ad un generico "zona..." oppure "vicinanze..."

Sai perché succede questo?

Perché le più grandi paure di un agente

immobiliare sono che un suo concorrente possa risalire al tuo numero di telefono e contattarti, soffiandogli la vendita.

La seconda paura più grande è che possa farlo un acquirente, concludendo la trattativa da solo e facendogli perdere la provvigione.

Ora mettiti nei panni di un potenziale acquirente:

Deve venire a vedere una casa, magari chiedendo un permesso di lavoro, di cui ha visto soltanto qualche fotografia degli interni ma non ha idea di dove affaccino le finestre.

Non sa in che condizioni è il palazzo e come è il contesto, cioè cosa c'è intorno.

“

Secondo le agenzie immobiliari un acquirente deve andare a vedere una casa senza avere tutte le informazioni necessarie per decidere se può piacergli o meno.

Poi se l'acquirente dice che non gli piace, viene trattato come un perditempo che gli ha fatto fissare un appuntamento inutilmente.

In 18 anni di lavoro in questo settore ho sentito questa frase tante di quelle volte da aver perso il conto.

L'acquirente è innocente, non sapeva cosa stava andando a vedere.

Vendere casa utilizzando questo metodo,

come intuirai da solo, è una pura questione di fortuna.

Con la situazione di mercato di oggi non credo sia opportuno affidarsi alla fortuna per realizzare il tuo obiettivo ma penso sia necessario lavorare duro per ottenerlo.

“

Nessuna agenzia immobiliare, senza un incarico in esclusiva, sarà disposta a fornire ad un acquirente tutte le informazioni su casa tua, riducendo almeno del 72% le tue possibilità di venderla

Stabilito che dare la casa in vendita a tante agenzie non è la soluzione migliore per vendere voglio parlarti dell'incarico in esclusiva.

Può essere una fantastica opportunità o un banco di sabbie mobili in cui rimarrai invischiato per almeno un anno.

Esistono due tipi di agenzie immobiliari.

La prima è quella che io definisco "il pallone è mio e ci gioco solo io" la seconda, al contrario, la definisco "giochiamo come una squadra".

E' fondamentale per te capire il tipo di agente che hai di fronte.

Non sto dicendo che uno sia peggio dell'altro ma voglio che tu conosca il tuo socio nella vendita della casa.



Non ho usato la parola "socio" a caso o per errore, penso che venditore ed agente immobiliare si debbano comportare come soci di un'azienda per ottenere uno scopo comune: "vendere la casa nel più breve tempo possibile e alle migliori condizioni"

“

Agente immobiliare e venditore sono soci in affari

Torniamo ai nostri due tipi di agenti, ti descrivo il primo.

E' una persona che non ama condividere i frutti del proprio lavoro perché, questa frase l'ho sentita più volte, **"se vendo in collaborazione ci rimetto metà della provvigione"**

Ragiona in ottica di scarsità e non di abbondanza del lavoro: oggi potrei avere io un acquirente per la casa che ti hanno affidato, domani potrebbe accadere il contrario.

Tende a prendere incarichi in esclusiva anche se il prezzo richiesto è troppo alto rispetto ai valori di mercato della zona, sicuro del fatto che il proprietario dovrà vendere per forza con lui.

Cerca di prendere un incarico per almeno

un anno, giustificandosi con la scusa che in un momento di crisi come questo i tempi di vendita si sono allungati parecchio, per avere il tempo di convincerti a ribassare il prezzo, fino a portarlo al valore reale di mercato.

Questo tipo di agente ti fa perdere un sacco di potenziali acquirenti e ti tiene bloccato in una morsa per un periodo di tempo molto lungo.

Se vuoi cambiare casa perché quella in cui vivi non va più bene per te potresti trovarti imprigionato fra quelle quattro mura senza via di uscita.



Il secondo agente immobiliare è quello che comprende l'importanza del gioco di squadra.

Mette al centro del suo lavoro le persone che hanno deciso di affidarsi a lui per realizzare i propri sogni e compie ogni azione necessaria, sempre con il massimo impegno, per aiutarle.

Per poter collaborare con le altre agenzie, creando una rete di relazioni che aumenta le possibilità di vendita, chiede un incarico in esclusiva ma per un periodo congruo, al massimo sei mesi.

Non ti stressa con continue richieste di ribasso del prezzo di vendita perché lavora soltanto su case i cui proprietari hanno

accettato di metterla sul mercato ad un prezzo congruo con i valori di vendita di case simili.

Io ho deciso di dare una **garanzia** su questo aspetto.

Nel caso in cui durante la trattativa tu debba fare uno sconto sul prezzo per chiudere, ogni 10.000 € che prenderai in meno, io toglierò 300 € dal mio compenso, fino al massimo di 1000 €.

“

Ora che conosci le varie opzioni a tua disposizione per mettere in vendita la tua casa, e i pro e contro di ognuna, puoi decidere qual è la migliore per te.

Accadde a Dicembre

3 dicembre 1992

Parte il primo Sms.

Con un “Merry Christmas” un po’ in anticipo rispetto al Natale, l’ingegnere britannico Neil Papworth invia al telefono cellulare di un collega della Vodafone il primo messaggio della storia. Per spedire l’Sms Papworth usa il computer, mentre il primo messaggio da un telefonino a un altro sarà inviato qualche mese più tardi da uno stagista della Nokia.

3 dicembre 1967

In Sudafrica viene effettuato il primo trapianto di cuore. Il chirurgo sudafricano Christian Barnard esegue il primo trapianto di cuore umano nell’ospedale Groote Schuur di Città del Capo.

L'ESPERTO RISPONDE

Questo spazio è dedicato alle risposte alle domande fatte dai lettori

Domanda: Mi trovo in una situazione piuttosto incasinata, per farla breve: parliamo infiltrazioni d'acqua dal mio terrazzo all'appartamento sottostante. Spulciando le carte è saltato fuori che il vecchio proprietario il quale ha rimosso il vecchio tetto e creato il terrazzo, non è andato in comune per regolarizzare il tutto, di conseguenza ho perso la causa per i danni.

Ora mi tocca pagare 23000 euro per danni più intervento di riparazione 18000 circa.

domanda: posso chiedere un risarcimento al vecchio proprietario ???

Risposta: purtroppo queste situazioni capitano ancora spesso, anche se non dovrebbe.

In questi casi è sempre possibile richiedere i danni al precedente proprietario perché è responsabile di aver dichiarato il falso nell'atto di vendita in merito alla conformità urbanistica.

Il problema è che per ottenere un risarcimento devi iniziare una lunga causa legale con costi e tempi incerti.

Per evitare di incappare in una situazione di questo tipo richiedi sempre, prima che venga versato un solo € di caparra, una relazione tecnica di conformità urbanistica.

Deve essere redatta da un tecnico abilitato che, dopo aver richiesto tutta la documentazione all'ufficio tecnico del Comune in cui si trova la casa, effettuerà un sopralluogo in casa per verificare che lo stato di fatto corrisponda a quanto autorizzato.

Domanda: mio padre ha un appartamento posso riceverlo già in donazione prima del decesso? C'è una pratica da svolgere senza pagare troppo per avere questo appartamento intestato a me grazie.

Risposta: Una donazione può essere fatta solamente per atto notarile e i costi sono proporzionati al valore della casa.

Le imposte vengono calcolate sulla base della rendita catastale e cambiano in base al fatto che sia prima o seconda casa.

Se è prima casa l'importo della rendita catastale va moltiplicato x 1,05 e poi x 110, sulla cifra ottenuta si paga il 2% di imposta oltre alle imposte fisse.

Se è seconda casa l'importo della rendita catastale va moltiplicato x 1,05 e poi x 120, sulla cifra ottenuta si paga il 9% di imposta oltre alle imposte fisse.

La donazione è un argomento delicato perché, in caso di più figli, potrebbe presentare problemi al momento della successione.

Un altro problema che emerge spesso è relativo alla eventuale vendita della casa; la donazione è un atto revocabile dal donante e impugnabile da altri eventuali eredi quindi le banche non erogano mutui su immobili provenienti da donazione.

Esistono polizze assicurative a tutela degli acquirenti e dell'istituto di credito, al più famosa è "donazione sicura"

Accade a Dicembre

11 Dicembre 1946

Nasce l'Unicef il Fondo delle Nazioni Unite per l'Infanzia



Geom. Roberto Spalti
Consulente immobiliare

tel 3286876090
mail rspalti@remax.it

www.immobiliarespalti.it



Alessia Tubino
Assistente immobiliare

tel 3883451170
mail atubino@remax.it

Per una consulenza gratuita basata sul metodo A.R.C.O., sviluppato da me in oltre 18 anni di lavoro, in cui analizzeremo insieme la tua situazione e capirai se per te è il momento giusto per cambiare casa, chiamami al 3286876090 o manda una mail a rspalti@remax.it

Stai pensando di cambiare casa? per fare in modo che tu affronti questo percorso in maniera serena ho studiato un metodo di lavoro che prevede **6 [GARANZIE](#)**

- **Aggiornamento costante** del mio lavoro ogni 7 o 15 giorni, come preferisci.

GARANZIA: diritto di recesso dall'incarico se non mantengo la promessa

- **Analisi economica realistica:** non ti prometterò mai mari e monti per prendere l'incarico, per poi logorarti con continue richieste di ribasso del prezzo di vendita.

GARANZIA: Ogni 10.000 € di sconto che, eventualmente, farai all'acquirente io toglierò 300 € di provvigione, fino ad un massimo di 1000 €.

- **Piano Marketing:** metterò per iscritto tutte le attività di marketing specifiche per promuovere il tuo immobile, scriverò anche quando verranno messe in atto.

GARANZIA: se non rispetto il piano marketing ti verserò 100 €

- **Collaborazione:** La tua casa sarà condivisa con tutti gli agenti immobiliari della rete RE/MAX e con tutte le agenzie immobiliari che chiederanno la collaborazione, nessuna esclusa.

GARANZIA: se un'agenzia immobiliare ti contatterà dicendo che abbiamo rifiutato di collaborare, e riuscirà a dimostrartelo, ti darò 500 € di tasca mia e potrai recedere dall'incarico.

Incarico di ricerca: acquistare casa con me significa fare due cose: una **consulenza** per capire le tue esigenze e **consentirmi di lavorare per 30 giorni**.

GARANZIA: **possibilità di recedere dal nostro accordo in qualsiasi momento**, nel caso in cui tu non ti ritenga soddisfatto, **senza penali o obbligazioni**, l'unica condizione è che tu non abbia già firmato la proposta di acquisto.

Casa perfetta: Il mio obiettivo è quello di trovare la casa perfetta per te e le persone che ami, dove trascorrere tanti anni insieme e costruire ricordi indimenticabili.

GARANZIA: **se entro 12 mesi** dall'acquisto ti rendi conto che la casa che hai comprato non va bene per te e **decidi di rivenderla lavorerò GRATIS per te**.