



Immobiliare Pavé

Consulenti immobiliari
a Milano dal 1992

Prima di un immobile,
c'è una decisione.

Vendere, comprare, valorizzare, mettere a
reddito, aspettare.



INDIRIZZO

Via Monte Rosa 20
20149 Milano

TELEFONO

+39 02 6666 8050

EMAIL

info@immobiliarepave.it

SITO

immobiliarepave.it

Prima di un immobile, c'è una decisione.

Quando si parla di immobili, spesso la domanda sembra semplice. In realtà dietro ogni scelta ci sono obiettivi, patrimonio, famiglia, tempi, opportunità e conseguenze che vanno molto oltre una compravendita.

Per questo in Pavé non partiamo dall'immobile. Partiamo da te: dalla tua situazione finanziaria e patrimoniale, dai tuoi obiettivi e dai tempi che hai, e da qui cerchiamo la strada più sensata.

Il nostro lavoro consiste prima di tutto nel comprendere. Solo dopo vengono il mercato, la strategia e, quando serve, la trattativa.

DAL 1992 A MILANO

Oltre trent'anni di mercato immobiliare.

Lavoriamo nel settore immobiliare dal 1992.

In più di trent'anni abbiamo visto trasformarsi Milano, i quartieri, i prezzi, il modo di cercare casa, il credito, le tecnologie e persino il significato che le persone attribuiscono all'abitare.



IL NOSTRO MODO DI LAVORARE

Consulenti, prima ancora che intermediari.

Un'agenzia immobiliare tradizionale nasce per far incontrare chi vende e chi compra.

Pavé nasce da un'idea in parte diversa. Crediamo che il vero valore non sia semplicemente concludere una transazione, ma accompagnare una persona verso una buona decisione immobiliare.

A volte significa vendere.

A volte comprare.

A volte valorizzare meglio ciò che già si possiede.

A volte significa agire subito, altre volte scegliere un momento più favorevole.

Non spingiamo verso una compravendita. Cerchiamo la scelta migliore per te.

Prima la decisione, poi l'immobile.

Vendere, comprare, valorizzare, mettere a reddito, aspettare: sono strade diverse, e ognuna ha i suoi numeri.

Molti partono dal prezzo o da un annuncio. Noi partiamo da te: che cosa vuoi ottenere, in quanto tempo, con quali risorse.

Quando l'obiettivo è chiaro, esaminiamo i numeri e i documenti. Solo allora ha senso parlare di mercato, visite e trattative.

PRIMA I NUMERI

Cinque conti da fare prima di decidere.

- | | |
|---|---|
| <p>01 Quanto vale davvero
Non il prezzo chiesto negli annunci: quello pagato nelle compravendite vicine, per immobili simili.</p> <p>02 Quanto costa tenerlo
IMU se non è la tua abitazione principale, condominio, manutenzione, assicurazione, interessi del mutuo.</p> | <p>03 Che cosa rende, o potrebbe rendere
L'affitto netto, dopo tasse, spese e mesi senza inquilino.</p> <p>04 Come si finanzia
Anticipo, mutuo, rata sostenibile, tempi della banca.</p> <p>05 Quali tasse comporta
Al rogito, ogni anno e alla rivendita, per esempio sulla plusvalenza se vendi entro cinque anni.</p> |
|---|---|

COME SI SVOLGE

Quattro tempi, sempre nello stesso ordine.

01 · ASCOLTO Il punto di partenza Che cosa vuoi ottenere, entro quando, con quali vincoli. Un colloquio, senza impegno.	02 · NUMERI L'analisi finanziaria e patrimoniale Valore, costi di tenuta, rendita, finanziamento e tasse, scritti e spiegati.	03 · VERIFICHE I documenti dell'immobile Catasto, urbanistica, condominio, impianti, provenienza, con i professionisti che servono.	04 · STRATEGIA La strada e i tempi Le alternative a confronto, con una raccomandazione motivata. La scelta resta tua.
---	---	---	---

Solo a questo punto, se la strada è vendere o comprare, arrivano annunci, visite e trattativa. E ti affianchiamo fino al rogito.

A volte il consiglio è muoversi subito. A volte è attendere un momento più favorevole.

E se i numeri dicono che oggi conviene restare fermi, te lo diciamo. Il nostro lavoro è affiancarti nel riconoscere la scelta migliore, non a decidere in fretta. Lavoriamo a Milano dal 1992: conosciamo i quartieri anche oltre i numeri.

PER CHI VENDE

Vendere bene significa scegliere il momento e la strategia giusti.

Prima di mettere un immobile sul mercato, valutiamo insieme come ottenere il miglior risultato possibile rispetto ai tuoi obiettivi.

A volte significa vendere subito. Altre volte preparare meglio l'immobile, scegliere un momento diverso o considerare un'alternativa.

01 · DOCUMENTI

Documenti in ordine

Catasto, conformità urbanistica, attestato energetico, condominio: li verifichiamo prima di pubblicare, così il rogito non riserva sorprese.

02 · PRESENTAZIONE

Fotografie e fatti

Immagini curate, planimetria, una descrizione con misure e numeri. Niente superlativi: chi legge vuole comprendere.

03 · VISITE

Le persone giuste

Visite con chi è davvero interessato, e una verifica di come intende finanziare l'acquisto.

04 · TRATTATIVA

Fino al rogito

Proposta, preliminare, notaio. Restiamo presenti anche fra il preliminare e il rogito.

PER CHI COMPRA

Comprare la casa giusta, con tutti gli elementi per scegliere bene.

Una nuova casa può rappresentare un progetto di vita, un investimento o semplicemente uno spazio più adatto alle tue esigenze.

Ti affianchiamo nel valutare quanto investire, dove cercare e quali immobili offrono il miglior equilibrio tra qualità, prezzo e prospettive.

01 · OBIETTIVO

Che cosa cerchi, e perché

Zona, misura, tempi, budget vero. A volte la risposta cambia la ricerca: un quartiere diverso, una casa da sistemare.

02 · RICERCA

Visite mirate

Ti accompagniamo nelle visite e ti diciamo che cosa osserviamo: pregi, potenzialità, difetti e costi da mettere in conto.

03 · VERIFICHE

Documenti e prezzo

Controlli tecnici e legali, confronto con le compravendite della zona, poi la proposta.

04 · ROGITO

Fino alle chiavi, e oltre

Preliminare, mutuo, notaio. E dopo, se serve, i tecnici e le imprese per i lavori.

PER CHI AFFITTA

Affittare casa: la guida per proprietari e inquilini.

Due punti di vista sullo stesso contratto.

Se dai in affitto: quale contratto, quante tasse, quanta IMU. Se cerchi casa in affitto: che cosa preparare e quanto costa entrare.

Che cosa rende, o potrebbe rendere: L'affitto netto, dopo tasse, spese e mesi senza inquilino.

Libero o concordato, cedolare o IRPEF: con i numeri della tua casa, ti diciamo che cosa conviene.

LE PERSONE DI PAVÉ

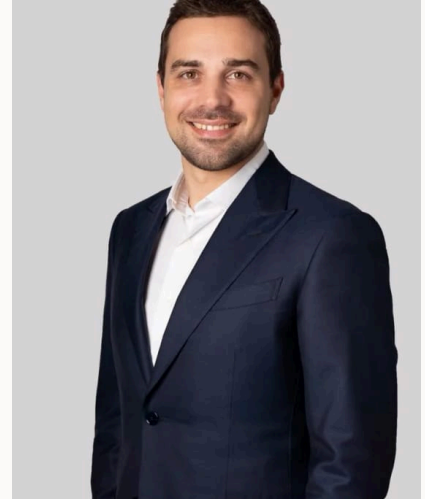
Alessandro, Massimo ed Edoardo.



Alessandro Langella



Massimo Brazzale



Edoardo Opice

Pavé nasce dall'esperienza e dal modo di lavorare di Alessandro e Massimo. Con loro lavora Edoardo, partner di Pavé. Personalità diverse, unite dallo stesso approccio: ascoltare prima di proporre una soluzione.

Alessandro conosce Milano attraverso anni di mercato vissuto sul territorio, immobili visitati, quartieri osservati mentre cambiavano e relazioni costruite nel tempo.

Massimo affronta ogni operazione come un problema da comprendere nella sua interezza, cercando collegamenti, criticità e possibilità che spesso non sono immediatamente visibili.

Edoardo porta nel lavoro entusiasmo e creatività, e segue ogni cliente con la stessa dedizione che si riserva a una famiglia.

Prospettive differenti che si incontrano nello stesso punto: trovare una soluzione concreta e sostenibile per il cliente.

UNA RETE DI COMPETENZE

Una decisione immobiliare è prima di tutto una decisione finanziaria.

Per questo non pretendiamo di occuparci di tutto da soli. Quando il progetto lo richiede, lavoriamo insieme a professionisti specializzati, architetti, tecnici, notai, avvocati, consulenti e imprese selezionate nel tempo.

Il nostro ruolo è mantenere una visione complessiva. Individuare quali competenze servono, quando coinvolgerle e come farle lavorare insieme.

Non ci interessa convincerti che un'operazione sia giusta. Ci interessa verificare se lo è davvero.

Parliamone di persona.

Un primo colloquio non ti impegna a vendere né a comprare.

Chiamaci o scrivici: fissiamo insieme un momento per conoscerci.

INDIRIZZO

Via Monte Rosa 20, 20149 Milano

TELEFONO

+39 02 6666 8050

EMAIL

info@immobiliarepave.it

SITO

immobiliarepave.it

DOVE SIAMO

Via Monte Rosa 20, a Milano.

L'agenzia è al piano terra, con la vetrina sulla strada, nella zona De Angeli - Monte Rosa, servita dalla linea rossa della metropolitana (M1).

Lavoriamo a Milano dal 1992. Per un colloquio è preferibile fissare un appuntamento: così abbiamo il tempo che serve, senza fretta.

IL PRIMO COLLOQUIO

Che cosa portare, se vuoi.

Non serve preparare nulla: basta la tua domanda. Ma se hai già qualche documento a portata di mano, il primo incontro risulta più proficuo.

01 Se pensi di vendere

L'atto di provenienza, la planimetria catastale, le ultime spese di condominio, il debito residuo del mutuo se c'è.

02 Se cerchi casa

Un'idea del budget e di come lo finanzia, le zone che ti interessano, i tempi.

03 Se hai un immobile e non sai che farne

Quello che sai: quanto costa oggi, se è affittato, che cosa vorresti ottenere.

04 Se non sai ancora

La domanda. Basta quella.

Al primo colloquio ascoltiamo e facciamo domande. I numeri arrivano dopo, quando abbiamo compreso che cosa vuoi ottenere.