

Prevenire brutte sorprese. Ecco perché conviene verificare attentamente le competenze di un consulente immobiliare.

Nella compravendita di immobili più che in altri ambiti, gli errori costano cari. Non di rado, i clienti testimoniano di brutte esperienze fatte con mediatori poco professionali. Ecco alcuni consigli per riconoscere un mediatore immobiliare serio (e solitamente testato).



Formazione e conoscenze settoriali

Diffidate di mediatori che provengono da un altro settore professionale e che non sono (o sono poco) formati. Assicuratevi che abbia conoscenze settoriali che gli consentano effettivamente di vendere immobili con buoni risultati. Vi presenta una documentazione di vendita professionale? Si occupa attivamente dell'oggetto da vendere? Si mostra attento alle esigenze dei potenziali acquirenti?

Abilità nel fare una stima

Essere in grado di stimare correttamente il valore di una proprietà richiede qualità che si acquisiscono solo con una formazione specifica, ottime conoscenze del mercato e molta esperienza. Se il vostro mediatore non dispone di questi requisiti, c'è il rischio che effettui una stima troppo bassa o troppo alta.

Questo va a vostro discapito, poiché con un prezzo eccessivo la proprietà non potrà essere venduta in tempo utile e i clienti potenziali saranno scoraggiati, mentre un prezzo troppo basso equivale a regalare denaro all'acquirente, che trarrà dall'operazione un tornaconto superiore al vostro.

Promesse irrealistiche

Diffidate di promesse quali un prezzo di vendita strabiliante o la garanzia che l'oggetto sarà venduto entro breve. Se non vengono mantenute, il mediatore non se ne assumerà la responsabilità, poiché darà la colpa ad altri fattori. Un buon mediatore immobiliare dice le cose come stanno e, se il prezzo di vendita non è realistico, lo fa notare.

Finanziamento

In Svizzera, le proprietà immobiliari vengono finanziate al 50-60 per cento dalle banche. Assicuratevi che il vostro mediatore conosca i principi e i criteri di valutazione che esse applicano. È inoltre importante – per chi vende, ma anche per chi compra – che il processo avvenga gradualmente. Vanno assolutamente evitate transazioni che lasciano di colpo una parte senza proprietà oppure l'altra senza denaro.

Diritto contrattuale, edilizio e fiscale

Contratti imprecisi possono costare molto cari sia a chi vende sia a chi acquista. Sono inoltre importantissime le disposizioni relative all'imposta sugli utili da sostanza immobiliare. Assicuratevi che il vostro consulente conosca sufficientemente bene le leggi e che all'occorrenza sia disposto a fare intervenire uno specialista. Le conseguenze di una cattiva consulenza giuridica generano spesso costi che superano il compenso del mediatore immobiliare.

Un buon consulente ma anche un buon venditore

Alla fine, la proprietà deve essere venduta. È importante che il vostro consulente abbia fiuto e talento nella vendita. Con un venditore abile, il valore dell'oggetto può essere ottimizzato e ne ricaverete un maggiore profitto.

Marketing nel settore immobiliare

Il vostro mediatore immobiliare è in grado di preparare un'operazione di vendita strutturata? Sa selezionare accuratamente i mercati e i gruppi mirati, e rivolgersi a loro in modo efficace? Se chi vende desidera un marketing discreto, il mediatore deve procedere con una strategia sofisticata.

Accesso al gruppo mirato potenziale

Non tutti i mediatori immobiliari sono in grado di vendere tutti i tipi di proprietà. Conviene informarsi in quale area di mercato o in quale categoria di oggetti il consulente in questione è specializzato. Non ha senso, per esempio, vendere una proprietà all'estero se non si padroneggia la lingua e non si conoscono usi e costumi del mercato locale.

Conoscenza del mercato

I mercati sono volatili e subiscono mutazioni continue. Solo chi si occupa di una quantità sufficiente di transazioni e osserva attentamente il mercato è in grado di operare con successo in questo ambito alquanto complesso. È inoltre indispensabile che un mediatore immobiliare segua regolarmente corsi di perfezionamento, così da non perdere il quadro della situazione.

Prestazioni post-vendita

Un mediatore immobiliare serio rimane al servizio dei suoi clienti – venditori e acquirenti della proprietà – anche dopo la conclusione della transazione. In caso di domande o problemi, fornisce una consulenza adeguata ad ambo le parti e, qualora nascessero dissensi, interviene nel ruolo di conciliatore.

Affidabile va bene, testato è meglio.

La Camera Svizzera dei Mediatori Immobiliari riunisce gli specialisti immobiliari testati della Svizzera. Per aderire, devono essere soddisfatte tre condizioni:

- esperienza professionale pluriennale (almeno cinque anni);
- rispetto di un codice etico;
- formazione continua dei collaboratori.

Ogni quattro anni, il rispetto di queste condizioni è sottoposto a verifica.

Per maggiori informazioni o per trovare gli specialisti immobiliari della vostra regione:
www.csmi.ch

