

Al banco di prova.

Gli otto requisiti del buon mediatore immobiliare.



1. Formazione

Fate conoscenza di persona con il vostro mediatore immobiliare, nel suo ufficio o direttamente a casa vostra. Chiedetegli informazioni sulla sua formazione, sui diplomi conseguiti, sulle prestazioni che offre e sugli affari conclusi con successo.

2. Conoscenze del mercato locale

Verificate la sua familiarità con il mercato locale. Dispone di oggetti di riferimento nei vostri paraggi?

3. Rete di contatti e strategia di marketing

Domandategli chi sono i suoi contatti personali e quali mezzi di marketing intende utilizzare per vendere la vostra proprietà.

4. Buona reputazione

Informatevi sulla sua reputazione presso notai, banche o avvocati.

5. Modo di procedere

Fatevi spiegare in dettaglio come intende muoversi nella compravendita e che cosa potete aspettarvi da lui qualora procedesse con difficoltà.

6. Stima

Esigete una stima realistica del prezzo di vendita. Chiedete che vi siano fornite un'offerta e una stima scritte (eventualmente contro pagamento, a dipendenza della complessità). L'offerta include i costi di marketing? In definitiva, saranno il mercato e gli acquirenti a decidere il prezzo, per cui non fatevi accecare da promesse eccessive. Scegliete un'offerta realistica e per voi accettabile.

7. Costi

Informatevi minuziosamente sul tipo di compenso. L'obiettivo non è di trovare il mediatore che costa meno, bensì quello che saprà gestire al meglio l'operazione di compravendita. Normalmente, la parcella del mediatore viene pagata solo dopo che l'operazione è riuscita e si aggira intorno all'2-5 per cento del prezzo di vendita.

8. Adesione

Informatevi se è membro della Camera Svizzera dei Mediatori Immobiliari e verificate se la sua carta intestata ne reca il logo. Può aderire alla Camera soltanto chi soddisfa i nostri severi requisiti a livello di competenze settoriali, formazione, perfezionamento e rispetto del codice etico.