

N° 068

DICEMBRE 2020 / FEBBRAIO 2021

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino

welcome

**SILVIA
DAMIANI**
RIFLESSIONI PREZIOSE

EDIZIONE TICINO WELCOME SAGL. © Svizzera CHF 8,00 / Italia € 6,10



PRIMO PIANO

DON MINO GRAMPA

Il mio cammino
di conversione

LAC

MASI

L'arte giovane del Ticino

FINANZA

ABT

Le priorità della piazza
finanziaria

AUTO

FERRARI ROMA

Debutta la nuova coupé



VENDERE UN IMMOBILE IN TICINO SENZA UN AGENTE IMMOBILIARE

Da sinistra: Philipp Peter e Ueli Schnorf



UELI SCHNORF* RACCONTA
ATTRAVERSO UNA DIVERTENTE
GUIDA INFORMATIVA, IN 11
PUNTI, TUTTE LE PERIPEZIE
DI UN PROPRIETARIO TICINESE
CHE HA DECISO DI VENDERE
LA PROPRIA CASA SENZA
RIVOLGERSI AD UN'AGENZIA
IMMOBILIARE SPECIALIZZATA.

Alcuni proprietari di immobili semplicemente non amano per principio assumere un agente immobiliare. Altri pensano che un agente costi troppo, altri ancora non si fidano degli agenti. Tutti questi sono validi motivi per provare a vendere un immobile senza un valido pro-

fessionista. Non valuterò i pro e i contro dell'assunzione di un professionista: in ogni caso, è comunque possibile provare a vendere la proprietà da solo. A meno che tu non firmi un mandato in esclusiva, potrai risparmiare in questo modo fino al 5% del prezzo di vendita, ma dovrà fare tutto il lavoro. Pertanto ti darò 11 suggerimenti per aiutarti a rendere le cose più facili.

1. Prepara la tua proprietà per la vendita

Online troverai tantissimi articoli su come preparare la tua proprietà per immetterla sul mercato. Dovresti sapere che la tua casa deve presentarsi in modo perfetto e che deve trasmettere un grande fascino fin dal primo momento. Aggiusta tutto ciò che deve essere sistemato, presta attenzione ai dettagli, chiedi a un amico di darti un'opinione onesta e agisci in base a essa.

2. Stabilisci un prezzo realistico

In Ticino è davvero impossibile fare un'analisi comparativa di mercato, soprattutto nel settore del lusso. Non esiste un registro dei prezzi in base ai quali sono state vendute in passato altre proprietà situate nel tuo quartiere. Le statistiche che puoi leggere si basano principalmente sui prezzi richiesti e non sui prezzi di vendita effettivi: questo fa un'enorme differenza. Puoi assumere un perito o puoi agire da solo, ma non sovraccaricare il valore della proprietà, altrimenti resterà sul mercato per sempre.



3. Impara a vendere

Non tutti sono venditori nati. È abbastanza difficile vendere qualcosa che possiedi da molto tempo, come la casa in cui sono cresciuti i tuoi figli e in cui ogni stanza conserva un ricordo.

Quindi è necessario apprendere cosa dire e cosa non dire durante le presentazioni. Impara il più possibile sulle tecniche di vendita e su come comportarti durante una presentazione.

4. Investi in un buon portfolio fotografico

Dato che risparmi su una commissione immobiliare, puoi permetterti di spendere un po'di denaro in materiale di marketing. Una volta che hai reso perfetta l'immagine della tua struttura, trova un fotografo immobiliare professionista, non un fotografo di matrimoni o ritratti. Includi foto di interni ed esterni della tua casa. Se puoi permetterti di realizzare un video con un drone e foto aeree, procedi! Questi strumenti fanno spesso la differenza e rendono più attrattivo il tuo oggetto.

5. Scrivi una descrizione persuasiva

Se ti reputi un bravo scrittore, dedica del tempo per realizzare una presentazione allettante della proprietà ma sintetica. Se sei un cattivo scrittore, trova un amico o paga qualcuno che lo faccia per te. Scrivi almeno in italiano, tedesco e inglese. Assicurati di inserire almeno uno stimolo che induce all'acquisto nella tua proprietà.

6. Procurati una buona segnaletica se vuoi fare ricorso alla cartellonistica

Scegli una bella giornata di sole per preparare il cartello "in vendita dal proprietario". Non farlo sembrare economico o "fatto in casa". Vuoi far sapere al mondo che vendi senza un agente immobiliare. Ciò significa che gli acquirenti possono trattare direttamente con il proprietario. Si-

gnifica anche che gli acquirenti possono risparmiare fino al 5% in commissioni immobiliari. Conta sul fatto che riceverai telefonate in orari scambi e persone che busseranno alla tua porta chiedendo di vedere la proprietà durante la cena. Preparati a incontrare persone curiose che hanno sempre voluto vedere come vivi. Con il tempo diventerai sempre più bravo a separare i curiosi dalle persone serie e motivate.

7. Pianifica le tue inserzioni pubblicitarie

Scopri come e dove pubblicizzare la tua proprietà. Attirare l'attenzione di un acquirente non è facile e c'è molta concorrenza "professionale". La maggior parte degli acquirenti ticinesi effettua ricerche online. Non hai accesso ai siti web degli agenti immobiliari, quindi devi scoprire dove pubblicizzare la tua proprietà. Inizia cercando di impostare un budget per la pubblicità. Le proprietà non si vendono se non si spende denaro per promuovere la vendita. Potresti iniziare parlando con i reparti commerciali dei giornali e vedere quali sono le possibili opzioni. Esistono portali online come homestate, immoscout24, tutti.ch e altri.

Le riviste e i giornali stampati non funzionano come prima, ma potrebbero esserci alcune opzioni. Cerca di ottenere prezzi convenienti ordinando molti annunci per un tempo più lungo, altrimenti diventa rapidamente oneroso. Inoltre, prova a scoprire da dove potrebbe provenire il tuo acquirente. Nel mercato del lusso ticinese, oltre il 50% degli acquirenti proviene dall'estero. I grandi "mercati di alimentazione" sono Germania, Italia, exUnione Sovietica, Benelux e Scandinavia. Cerca di rivolgerti ai tuoi potenziali acquirenti nei loro paesi d'origine. Parla con persone di diverse nazionalità che potrebbero essere possibili acquirenti, chiedi loro come si informano. Svolgi diligentemente tutti questi compiti.

8. ...e assicura la presenza della tua proprietà sui social media

Nel mercato odierno, la pubblicità sui social media è un must. Puoi provare a vendere una proprietà senza un agente immobiliare su Google o su Twitter, ma la soluzione migliore potrebbe essere Facebook. Puoi assumere un esperto di social media o imparare a fare pubblicità su Facebook e promuovere un annuncio per target





Minusio, rif. 88631



SWISS MEDITERRANEAN

the finest real estate since 1973

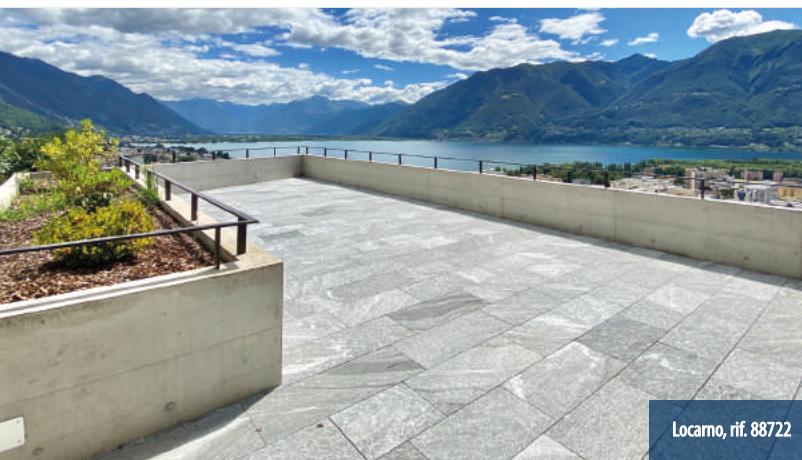
WETAGCONSULTING



Montagnola, rif. 88539



Biszone, rif. 88726



Locarno, rif. 88722



Ruvigliana, rif. 88779

PER SAPERNE DI PIÙ

Scansioni il codice QR con la fotocamera del suo
cellulare oppure ci visiti su
www.wetag.ch

Contatti

+41 91 601 04 40

info@wetag.ch



La nostra rete internazionale

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

FOUNDING MEMBER
EREN
FINEST REAL ESTATE

LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
COMPANIES
OF THE WORLD