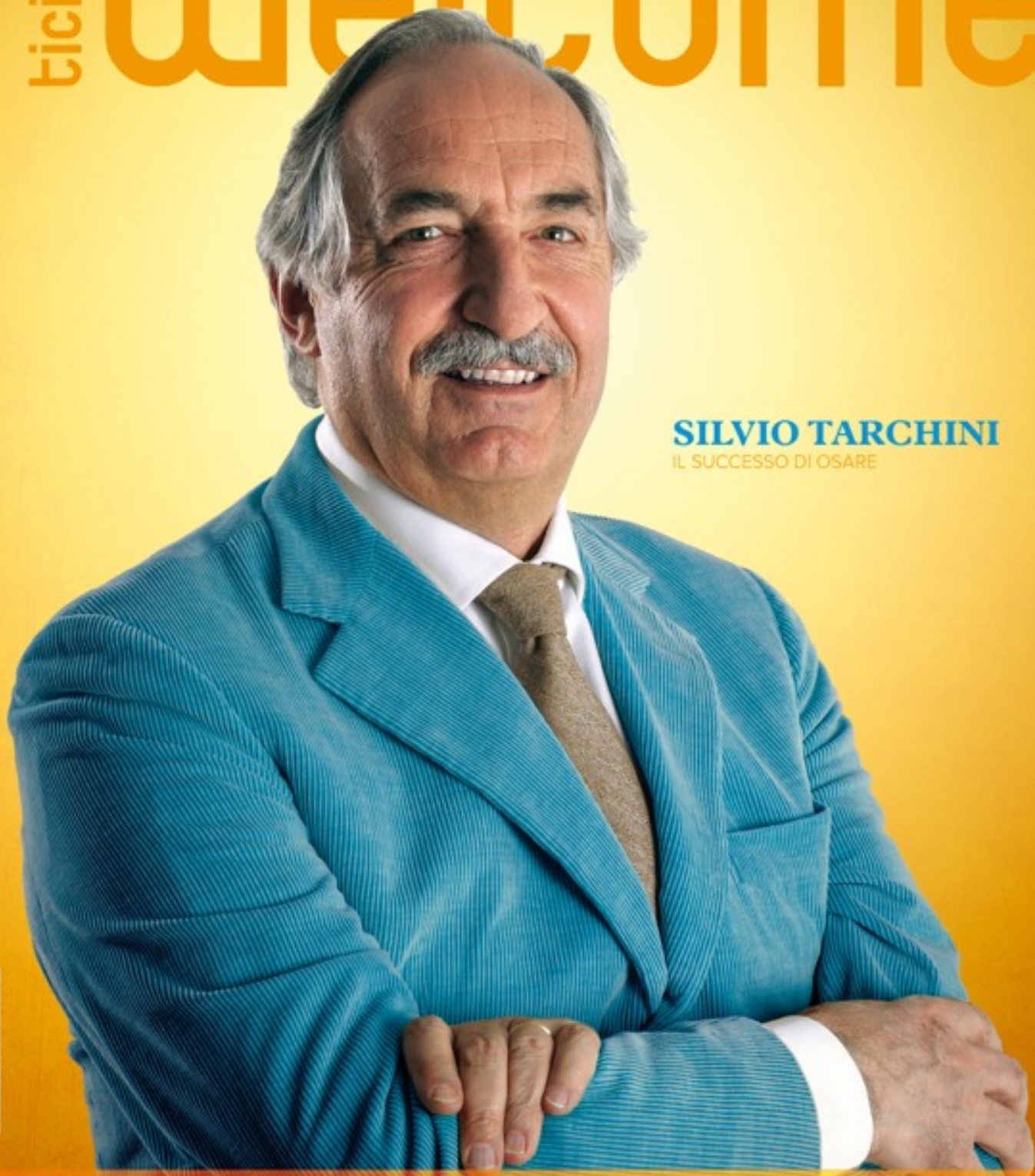


N° 051
SETTEMBRE / NOVEMBRE 2016

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino welcome



SILVIO TARCHINI
IL SUCCESSO DI OSARE

EDIZIONE PUBBLICATA IN SVIZZERA C.H.P. 8,00 / Italia € 6,00



PRIMO PIANO

DENISE FEDELI

Una donna sul podio

ARCHITETTURA

CARLO & PAOLO COLOMBO

Collettori di creatività

TAVOLA ROTONDA

ORARI DEI NEGOZI

Cosa cambia

SPECIALE

LOGISTICA

Grandi opportunità
per il Ticino

VENDERE CASA: istruzioni per l'uso

TUTTO QUELLO CHE OCCORRE SAPERE PER COMPIERE
NEL MIGLIOR MODO POSSIBILE QUESTO PASSO.

1. Prepararsi psicologicamente

Quando decidete di vendere la vostra casa è importante che affrontiate il passaggio psicologico dalla “Casa” che amate così tanto alla “casa” che si sta tentando di vendere. Questo cambiamento, in parole semplici, vuole dire lasciare andare.

Il processo di distacco emotivo è un'esperienza che tutti i venditori devono prima o poi affrontare. La Casa è dove risiede il cuore e fare questo primo passo non è semplice. Preparare la vostra proprietà adeguatamente per metterla sul mercato richiede tempo, se apporterete i miglioramenti giusti vedrete che le probabilità di vendere più rapidamente e a un prezzo maggiore aumenteranno. Avviate il processo di preparazione prevendita ascoltando un parere obiettivo di una persona esterna, la quale può mettere in rilievo sia i punti di forza sia i punti deboli della vostra abitazione.

2. La prima impressione: miglioramenti esterni

La prima impressione è quella che conta. Quindi, prima di mettere la vostra casa sul mercato, assicuratevi che appaia al meglio sia dentro sia fuori. Fino a non molto tempo fa l'idea di preparare una casa per metterla in vendita era sconosciuta, era sufficiente metterla in vendita, le persone andavano a visitarla e si sperava che ciò fosse sufficiente per trovare qualcuno disposto a comprare. Ma gli acquirenti di oggi sono preparati, hanno guardato programmi televisivi sull'argomento, letto riviste e ora vogliono fare da soli. La maggior parte di loro sono persone con poco tempo a disposizione, quindi è fondamentale che la vostra casa si presenti in maniera accattivante fin dal primo sguardo. C'è una quantità enorme di perfezionamenti che si possono realizzare per ottenere il prezzo migliore per la vostra proprietà, rendendola il più appetibile possibile. L'aspetto della parte anteriore della vostra casa, quella rivolta verso la strada – chiamata dai professionisti del settore “prima impressione dalla strada” – è la prima cosa che i potenziali acquirenti vedono e notano. La loro impressione si formerà nella mente nei primi 10 secondi!

01

Bellinzona - Ref. 88327

Villa signorile
con vista nel verde

02

Minusio - Ref. 88291

Piccola lussuosa casa
in riva al lago a pochi passi
da Piazza Grande



ECCO ALCUNI MODI PER MIGLIORARE
LA PRIMA IMPRESSIONE DALLA STRADA
DELLA VOSTRA CASA:

Pittura: ridipingere gli esterni prima della vendita è il più grande passo per aumentare le possibilità di ottenere un risultato soddisfacente. I toni del bianco, i grigi e i colori soft sono le scelte migliori per le facciate esterne.

Prato: tenetelo ben falciato, un prato ben curato dona alla vostra casa un aspetto particolarmente gradevole.

Marciapiedi: pulite i vostri marciapiedi quotidianamente. Teneteli liberi dalle foglie in autunno.

Piante: rimuovete o sostituite qualsiasi albero, siepe o arbusto morto o morente e potate tutto ciò che sembra trasandato o invadente.

Fiori: riempite le aiuole con fiori di stagione, questo è un modo economico per aggiungere colore e fascino ad una proprietà.



Se avete la possibilità rendetevi la vita più facile con l'assunzione di un professionista per aiutarvi in queste faccende. Il vostro agente immobiliare può probabilmente indirizzarvi a persone che sono specializzate in questo tipo di lavori. Ricordate: questi punti sono davvero i più importanti per permettervi di vendere al miglior prezzo la vostra casa.

3. Miglioramento degli interni

L'aspetto esteriore attira gli acquirenti in casa. L'arredamento degli interni fa la vendita. Le piccole cose che si compiono generalmente danno il maggiore incremento di valore. Concentratevi su tre punti fondamentali: ripulire, cancellare e apportare miglioramenti estetici. Utilizzate tessuti, tappeti, tovaglie, tovaglioli, cuscini da divano, tende o tendoni, copriletto e trapunte, asciugamani, tende da doccia per creare note di colore. È inoltre possibile utilizzare composizioni floreali per aggiungere colore alle camere.

Pulire, grattare e lucidare: il vostro piano cottura, forno, frigorifero, forno a microonde e tutti gli altri elettrodomestici devono essere perfettamente puliti dentro e fuori. Ripulite a fondo pareti, pavimenti, vasche da bagno, docce, lavandini fino a che non brillino.

Eliminare gli odori: i compratori noteranno i forti odori non appena metteranno i piedi in casa, in particolar modo eliminate gli odori di fumo, muffe e odori di animali domestici. Eseguire la pulizia di tendaggi e tappeti vi aiuterà a sbarazzarvi degli odori. Rimuovete la cenere dal camino.

Riparare i rubinetti gocciolanti: se uno dei lavandini o la vasca da bagno non scarica correttamente, ripuliteli. Proprio come gli acquirenti di auto amano prendere a calci le gomme per testarle, alcuni acquirenti di immobili amano testare nelle case i servizi igienici e l'acqua corrente in lavelli/vasche da bagno al fine di controllare gli scarichi e gli impianti. Controllate inoltre i radiatori e l'impianto di riscaldamento.

Riparazioni: assicuratevi che tutte le grondaie e i canali di scolo siano a posto e puliti. Sostituite tegole e piastrelle mancanti o danneggiate. Il tetto è una zona che ogni potenziale acquirente esaminerà, dunque, è opportuno che sia il più possibile in buone condizioni. Assicuratevi che le porte anteriori e posteriori, quelle del garage, e tutte le finestre si aprano facilmente.

Finestre: tenete le finestre pulitissime dentro e fuori in tutta la casa (sostituite eventuali vetri rovinati). Finestre scintillanti danno l'impressione immediata che la casa è stata trattata bene, mentre se i vetri si presentano polverosi o sporchi bloccano la luce e danno l'impressione che il proprietario non si preoccupi della casa.

02



Minusio - Ref. 88350

Bellezza sub-tropicale
con strepitoso parco,
casa ospiti e grottino



Minusio - Ref. 88291

Piccola lussuosa casa
in riva al lago a pochi passi
da Piazza Grande

4. Dare un aspetto "stage" alla casa

Se avete visto la presentazione di un progetto di una nuova casa o i modelli di presentazione di una casa da parte del costruttore, sapete esattamente come dovete preparare la vostra casa. I costruttori di solito eseguono questi lavori in maniera eccellente. Lo "stage" è la parte terminale del processo che era iniziato con i tre interventi base (ripulire, cancellare e apportare miglioramenti estetici). Ecco alcuni consigli interessanti che potete utilizzare per aumentare il fascino della vostra casa:

Stanze inutilizzate: pulite le stanze inutilizzate, spostate le cose che vi avete riposto, scoprite i mobili e disponeteli per bene, come se steste preparando il locale per un ospite.

Cucina: aromi fragranti come quelli dei biscotti appena sfornati o del caffè appena fatto risultano attraenti per la maggior parte delle persone.

Bagni: fate in modo che siano sempre provvisti di asciugamani freschi. Acquistate nuove tende da doccia e mettete dei nuovi saponi profumati nei porta sapone. Rimuovete eventuali bottiglie o contenitori vuoti, come anche gli adesivi dalle pareti.

Cantine: devono essere pulite, ingaggiate qualcuno che le svuoti. Per molti acquirenti le cantine indicano che cosa possono aspettarsi di trovare "dietro la superficie".

Collezioni: ognuno ha collezioni, foto di famiglia sulle pareti, palloni autografati, bambole, trofei che i bambini hanno vinto a scuola. Mettete via le vostre collezioni, così le persone si potranno concentrare sul loro vero interesse, cioè acquistare la vostra casa.


Frigorifero: rimuovete tutto dal vostro frigorifero. La maggior parte delle persone utilizzano magneti o nastri adesivi per attaccarvi di tutto, dalle foto delle vacanze fino alle note dei bambini e alla lista della spesa, meglio ripulire il tutto e lasciarlo allo stato originale.

Comfort: mantenete la casa calda in inverno e fresca in estate. Una casa troppo calda o troppo fredda non risulta invitante.

Camino: ha una doppia funzionalità, una utilitaristica, in quanto è una ulteriore fonte di calore e una romantica, nulla crea atmosfera come la luce delle candele e del fuoco di un camino. Se disponete di un camino puntate un riflettore su di esso. Lucidate gli utensili del camino. Disponete in maniera ordinata la legna.

Fiori: vasi colorati con fiori freschi creano macchie di colore e fragranza in tutta la casa, creando una meravigliosa impressione sui potenziali acquirenti. Mazzi di garofani, margherite, tulipani o altri fiori di stagione acquistati presso il vostro supermercato locale andranno più che bene.

Luce: le case ben illuminate sembrano più spaziose e allegre. Durante il giorno aprite tutte le vostre tende e tendaggi. Se la vista è poco attraente ponete dei rivestimenti su tutta la finestra in modo da lasciar filtrare la luce attraverso, mascherando però quello che c'è oltre il vetro.

I potenziali acquirenti spesso si recano in macchina di sera a vedere come la vostra casa appaia di notte. Le luci interne, che sono visibili dalla strada, creano un aspetto accogliente e invitante. Dal tramonto fino a quando andrete a letto, mantenete dunque almeno una luce accesa in ogni stanza che si affaccia sulla strada. Pensatela in questo modo: molti di questi piccoli lavori li dovrete realizzare comunque al momento del trasloco. Allora perché non farlo un po' prima e, grazie a ciò, riuscire ad ottenere un prezzo di vendita più elevato? 

www.wetag.ch
info@wetag.ch
+41 (0) 91 751 31 06

Riva Antonio Caccia 3, 6900 Lugano
Via della Pace 1a, 6601 Locarno
Via Beato Berno 10, 6612 Ascona



Minusio - Ref. 1189

Sensazionale villa moderna
con vista sul lago



Ticino Turismo punta sul segmento congressuale

A settembre, Ticino Turismo, in collaborazione con le Organizzazioni turistiche regionali, albergatori, agenzie ticinesi, strutture ricettive congressuali e di eventi ha organizzato la seconda edizione di "Ticino Open Doors". Una sessantina di professionisti del settore MICE – acronimo di Meetings, Incentives, Conventions e Exhibitions – svizzeri hanno avuto la

possibilità di visitare il Ticino ed alcune delle sue strutture adibite all'organizzazione di eventi, meeting e congressi durante una due giorni di porte aperte. Il turismo d'affari genera un importante indotto per l'economia di un territorio: basti pensare che il 18% di tutti i pernottamenti alberghieri in Svizzera sono legati ad attività MICE e che questi ospiti producono annualmente un giro di affari pari a 1,8 miliardi di franchi. Pur non essendo una destinazione paragonabile ai grandi centri economici svizzeri e europei, il Ticino ha parecchie carte a suo favore da giocare e, in prospettiva futura, buone possibilità di sviluppo. Il Cantone, infatti, ospita già prestigiosi congressi come la Conferenza Internazionale sui Linfomi Maligni cui partecipano circa

3.500 medici. «La nostra strategia per quanto riguarda il settore MICE è focalizzata sugli ospiti svizzeri, che generano il 90% dei pernottamenti – commenta Elia Frapolli, direttore di Ticino Turismo -. È quindi importante consolidare i contatti acquisiti oltre che, ovviamente, generarne di nuovi. Questo segmento di ospiti, che in alcuni momenti dell'anno riempie in particolare gli alberghi di Lugano, ci permette di diversificare la clientela e di destagionalizzare la domanda turistica». La sfida che attende il Ticino in questo settore è quella di colmare la mancanza di un'offerta alberghiera adeguata. Per scoprire i dettagli di tutte le strutture congressuali a disposizione in Ticino è sufficiente cliccare su: **meetings.ticino.ch**