

Guida pratica alla vendita del vostro immobile

Quando si decide di vendere il proprio immobile ci si trova spesso in una delle operazioni più importanti della propria vita, sia dal profilo economico che emotivo.

Chiediamo a **SALVATORE BELLOMO**, Presidente di New Trends SA, studio fiduciario immobiliare a Lugano, qualche consiglio a chi si trova in questa situazione.



«Molti proprietari sono tentati di fare da soli nella speranza di risparmiare. Bisogna rendere attenti gli utenti che il processo di vendita può essere pieno di insidie».

SALVATORE BELLOMO,
PRESIDENTE DI NEW TRENDS SA

Innanzitutto viene ovviamente da chiedere: da dove iniziare?

«Consiglio in primo luogo di fissare gli obiettivi fondamentali: prezzo e tempi di realizzazione. Questo passo è indispensabile per programmare il proprio futuro e per evitare perdite economiche o delusioni per aspettative troppo elevate».

Vuol dire che una perizia è indispensabile prima di passare alla fase di vendita?

«Direi di sì ed andrei oltre; il valore di realizzo va visto in un lasso di tempo determinato, di norma 6-12 mesi. Il mercato

può cambiare e quello che vale oggi può non essere più valido tra un anno. La valutazione tecnica (caratteristiche costruttive, svalutazione dell'immobile, interventi necessari, ecc.) andrebbe sempre accompagnata da una valutazione commerciale basata sulla conoscenza reale del mercato (transazioni effettivamente realizzate)».

E successivamente si pongono altri interrogativi: "fai da te", magari con l'ausilio di internet, affidare l'incarico ad uno o più professionisti, o un mix di queste alternative?

«Molti proprietari sono tentati di fare da soli nella speranza di risparmiare. Bisogna rendere attenti gli utenti che il processo di vendita può essere pieno di insidie.

Non basta solamente avere i contatti con gli interessati; si tratta di concludere un'operazione complessa che vede scendere in campo diversi operatori: architetti, banche, avvocati, ecc.. Chi vende (anche il "fai da te") deve avere alcuni requisiti fondamentali: conoscenza e conoscenze, abilità negoziali e, non da ultimo, molto tempo libero a disposizione.

Bisogna creare un numero sufficiente di contatti per poi selezionare i potenziali acquirenti da curiosi e perditempo; dopodiché, negoziare prezzo e condizioni di cessione spesso con più interessati contemporaneamente ed infine supervisionare i contratti».

Quasi ogni giorno si vedono sui giornali nuovi operatori che propongono prodotti e servizi immobiliari. Come orientarsi in questa marea crescente di offerte?

«Posso suggerire alcuni criteri-guida: chiedere ad amici o conoscenti nominativi di uno o più professionisti con cui hanno avuto esperienza, analizzare gli operatori

selezionati tramite alcune verifiche quali autorizzazioni legali necessarie (patente di fiduciario per gli intermediari), partecipazione ad associazioni professionali di categoria, anni di presenza sul mercato, referenze (pref. scritte) di clienti soddisfatti e di altri operatori del settore (banche, notai, ecc.), tipologia di oggetti gestiti, presenza sui media, struttura operativa, capacità di operare internazionalmente (sito web, abilità linguistiche), banca dati di clienti selezionati, collaborazione con partners qualificati con cui condividere la ricerca dell'acquirente».

E per finire spesso si pone il problema se conferire il mandato ad un solo operatore (esclusiva) o a più operatori contemporaneamente...

«Anche qui va analizzata ogni situazione in modo specifico; non nego che possano esserci motivi per operare con più operatori contemporaneamente, il mio suggerimento è di scegliere con cura un professionista serio e lavorare con lui.

La ragione di fondo è che così il venditore può chiedere a quest'ultimo di assumersi la totale responsabilità del successo e, perché no, anche del rischio economico dell'operazione (servizio fotografico, pianificazione e pubblicazione sui vari media, tempo dedicato, ecc.). Un feedback regolare (almeno mensile) consentirebbe inoltre di monitorare la vendita e di correggere eventualmente il tiro con le dovute iniziative».

In sintesi, abbiamo visto che la vendita di un immobile è un processo più complesso di quello che può sembrare in apparenza: da qui l'esigenza di affidare questo delicato compito ad una figura competente.

newtrends SA
studio fiduciario immobiliare



Via Pretorio 11
6900 Lugano
tel. 091 921 00 31
fax 091 923 14 94
www.new-trends.ch
info@new-trends.ch

servizi immobiliari di qualità.

Appartamenti di standing superiore in vendita

Residenza Maraini



2 palazzine in stile moderno di standing superiore a Savosa. Appartamenti da 3.5 a 5.5 locali. Consegna prevista: primavera 2009

- ➔ vista aperta dai piani superiori
- ➔ ambienti molto luminosi
- ➔ grandi terrazze per tutti gli appartamenti
- ➔ grande parco condominiale di 1000 m²
- ➔ possibilità di lavanderia privata nell'appartamento
- ➔ possibile personalizzazione spazi
- ➔ Tranquillità nel verde a pochi passi dal centro di Lugano
- ➔ Prossimità di tutte le scuole

S
a
v
o
s
a



Ville di standing superiore in vendita

C
o
m
a
n
o



Villa signorile con stupenda vista lago ubicata in zona residenziale e tranquilla. Posizione dominante con esposizione ideale. 7 locali, superficie coperta di 550 m² con possibilità di edificare ulteriori 645 m². Terreno di 1555 m², irrigazione automatica, biotopo, piscina coperta, sauna, lift interno, materiali pregiati, 6 posti auto, libera subito.

P
o
r
z
a



Spaziosa villetta ubicata in zona residenziale e tranquilla, immersa nel verde a pochi minuti dal centro di Lugano. Architettura moderna che utilizza gli spazi nel modo più razionale. 3 camere, 4 servizi, grande locale multiuso di 70 m² con camino e bagno autonomo. Vasca idromassaggio in veranda amovibile, grande pergolato con barbecue.