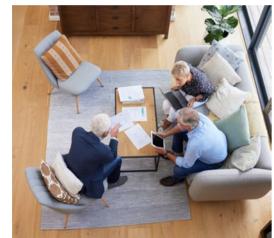
Esclusiva o non esclusiva?

Il grande dilemma dei mandati di intermediazione: a chi affidare il proprio immobile da vendere, a una sola agenzia o a più operatori sperando di vendere prima? Proviamo a fare chiarezza.



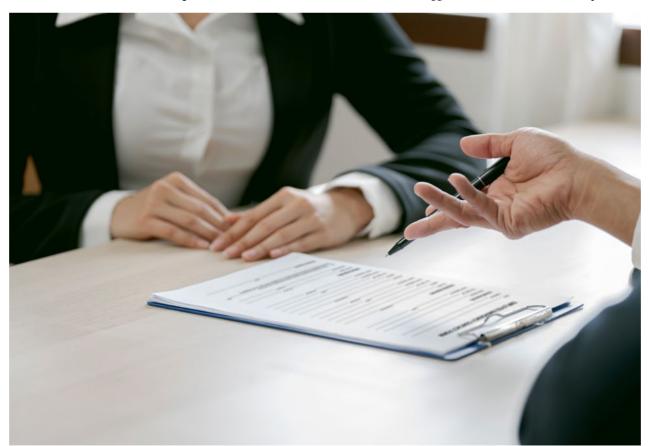
Andrea Bellomo New Trends SA. membro commissione SVIT Ticino

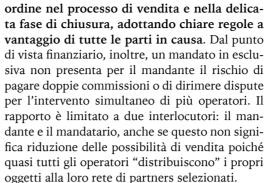




hi deve vendere casa (o anche affittarla) ha un importante problema da risolvere; per farlo, (escludiamo quelli che provano a farlo da soli perché esperti del settore) si trova davanti ad una scelta importante: affidarsi ad un unico professionista immobiliare oppure a più opera-

Una logica semplicistica potrebbe indurre il potenziale mandante a fare il ragionamento "più operatori = più possibilità di vendita". La questione, però, va analizzata più approfonditamente. Innanzitutto, l'esperienza ci insegna che si ottiene un prezzo di vendita più elevato con un mandato di vendita in esclusiva e questo per diverse ragioni. La principale è che, se più agenti immobiliari operano in modo scoordinato, sarà il compratore a dirigere il gioco rivolgendosi all'operatore che offre il prezzo più basso, con il rischio di un'ulteriore negoziazione in fase di chiusura, poiché, non concedendo un mandato esclusivo, è spesso il mandante che si occupa della fase finale della trattativa. Abbiamo quindi uno scenario in cui l'acquirente mette in competizione più operatori che vendono lo stesso oggetto, con l'idea di ottimizzare il prezzo a proprio favore. La competizione, non sempre corretta, tra diversi operatori immobiliari può inoltre confondere l'acquirente (fuga di informazioni riservate nel tentativo di "accaparrarsi" il cliente), fuorviando da ciò che conta veramente: l'acquisto dell'immobile. Con un mandato in esclusiva, invece, un solo operatore mette





Un mandato non esclusivo in genere spinge gli operatori a investire meno tempo e denaro per pubblicità, dossier, rendering, ecc., rispetto a un mandato esclusivo. Questo semplicemente perché nessun imprenditore investe grandi somme e risorse se non ha la possibilità di controllare in qualche modo il ritorno del suo investimento. L'immobile senza esclusiva, infatti, può essere venduto in qualsiasi momento, vanificando gli sforzi fatti da chi, in questo modo, non percepisce nulla per essi.

immobiliare si sentirà totalmente responsabile nei confronti del mandante sui risultati del suo operato lavorando per e con lui; tutto questo si traduce in: maggiore impegno sia di risorse umane che finanziarie nella vendita dell'immobile, monitoraggio dei risultati (anche da parte del



Con un mandato in esclusiva Con un mandato in esclusiva invece, l'operatore invece, l'operatore immobiliare si sentirà totalmente responsabile nei confronti del mandante sui risultati del suo operato lavorando per e con lui.

> management sulla forza vendita), rapporto più professionale e frequente con il mandante (feedback periodici, reports su visite e interessati, reports sui canali e gli investimenti pubblicitari,

> Ma soprattutto: analisi delle problematiche di vendita e suggerimento al mandante delle soluzioni più adeguate.

Altri temi importanti da considerare sono privacy, discrezione e controllo. Lo scenario di un mandato di vendita non esclusivo assomiglia spesso al seguente: scarsa selezione della clientela con "carovane" di curiosi portati da diversi operatori, spamming di email inviate al proprietario (per richiesta appuntamenti, protezioni clienti, ecc.), stesso oggetto pubblicato da più operatori sullo stesso canale pubblicitario (magari anche a prezzi differenti, con conseguente riduzione dell'esclusività e quindi della desiderabilità dell'immobile che sembra debba essere venduto disperatamente ad ogni costo), ecc.

Per concludere, è meglio affidare la vendita del proprio immobile a chi se ne prende cura in modo professionale e come se fosse il proprio o piuttosto adottare, per usare una metafora, lo stile Far West in cui si promette una taglia al primo che riesce a catturare il ricercato? A voi la scelta.

2 | tutto|mmobiliare tuttoImmobiliare I 3