

# Posizione della Camera Svizzera dei Mediatori CSM sui nuovi modelli di intermediazione

I broker a prezzo fisso e i price breaker, spesso presenti come «broker online», sono una realtà nel mercato immobiliare. Come membro dell'CSM, tuttavia, non dovete temere questa competizione. Perché avete molti vantaggi e argomenti dalla vostra parte. Questi devono essere sottolineati nel contatto con i clienti e nell'auto-marketing.

## **Argomenti/punti di forza**

- Fondamentalmente: in qualità di membro CSM siete sinonimo di competenza comprovata e qualità testata. L'etichetta CSM è un forte sigillo di approvazione che ti distingue come esperto.
- In qualità di broker CSM fornite ai vostri clienti un servizio (altamente) personale e su misura. Questo vi distingue dai fornitori di prezzi fissi/interruttori di prezzi che lavorano con processi e/o moduli standardizzati.
- I vostri clienti possono concordare con voi individualmente (e chiaramente) la portata e la natura dei vostri servizi di intermediazione; al contrario, la portata dei servizi e i termini e le condizioni commerciali non sono sempre completamente trasparenti nel caso di intermediari a prezzo fisso/interruttori di prezzi.
- In qualità di (classico) broker CSM, la vostra commissione non è dovuta fino a quando non avete eseguito con successo l'ordine e la vendita non è stata autenticata. Questo è interessante per il cliente. I broker a prezzo fisso/interruttori di prezzo, invece, spesso richiedono pagamenti anticipati o rateali. Con i broker che non fanno pagare alcuna commissione, di solito è l'acquirente a pagare la commissione; tale broker diventa un «servo di due padroni» che non agisce più (può agire) esclusivamente nell'interesse del venditore.
- Le transazioni immobiliari sono complesse e impegnative. Vale quindi sempre la pena di consultare un esperto qualificato (CSM).
- I processi digitali e gli strumenti di valutazione online sono certamente un aiuto pratico nella vendita di immobili. Ma da soli non possono mai sostituire il servizio personale e competente di un broker CSM – nella migliore delle ipotesi possono solo integrarlo.
- Le transazioni immobiliari sono una questione di fiducia. Come agente CSM sei la persona di cui i tuoi clienti si fidano.
- I clienti che ripongono la loro fiducia nella qualità sono anche disposti a pagarla.

