

Invece di fallimenti, sfortuna e guasti

Perché vale la pena di consultare il vostro consulente immobiliare deve essere prima esaminato in dettaglio.

Soprattutto nella vendita di immobili, gli errori sono molto costosi. Sempre più spesso i clienti riferiscono delle loro cattive esperienze con agenti immobiliari non professionali. Ecco alcuni suggerimenti su come un agente immobiliare serio (per lo più certificato) si differenzia dagli altri.

Senza formazione e competenza

Il vostro consulente immobiliare è una persona che cambia carriera e ha poca o nessuna formazione in questo campo? Ha le competenze necessarie per commercializzare con successo gli immobili? Ad esempio, prepara la documentazione di vendita professionale, si occupa dell'immobile in vendita e si occupa delle esigenze dei potenziali acquirenti?

Non è possibile stimare

Il consulente immobiliare è in grado di valutare correttamente un immobile? Ciò richiede una formazione professionale specifica, una vasta conoscenza del mercato e una grande esperienza. Questa incapacità diventa problematica per il venditore di un immobile. C'è il rischio che l'agente immobiliare stimi il prezzo di vendita troppo basso o troppo alto. Se il prezzo di vendita è troppo alto, l'immobile non può essere venduto entro un tempo ragionevole. Qui si perde tempo prezioso. Inoltre, i potenziali clienti con aspettative di prezzo eccessivamente elevate vengono scoraggiati. Se il prezzo è troppo basso, si danno effettivamente dei soldi all'acquirente, che è più soddisfatto di un acquisto di successo rispetto al venditore.

Promette troppo

Esempi di questo sono: i prezzi di vendita promessi troppo alti o la garanzia che l'immobile sarà venduto entro un breve periodo di tempo. E se questo non è il caso, allora

l'agente non può farci niente – la colpa è di altri eventi. Un buon agente immobiliare chiama le cose con il loro nome e indica un prezzo di vendita forse non realistico.

Nessuna idea di finanziamento

In Svizzera, dal 50 al 60% degli immobili è finanziato dalle banche. Il consulente immobiliare conosce i principi e i criteri di valutazione? È importante anche per gli acquirenti e i venditori che l'acquisto venga effettuato passo dopo passo. Non è accettabile che dopo una transazione una parte rimanga senza proprietà o l'altra senza denaro.

Troppo poca conoscenza del diritto contrattuale, edilizio e fiscale

I contratti imprecisi sono una questione molto costosa sia per il venditore che per l'acquirente. Anche la legge sull'imposta sugli utili immobiliari è molto importante. Il consulente immobiliare ha una competenza sufficiente? È disposto a ricorrere a specialisti, se necessario? Le conseguenze di una scarsa consulenza legale spesso superano la commissione di intermediazione.

Un buon consulente, ma un cattivo venditore

Infine, un immobile deve essere venduto. Il consulente immobiliare ha un talento per la vendita e un sicuro istinto per il lavoro? Con una buona capacità di vendita, il valore di vendita di un immobile può essere ottimizzato. L'agente immobiliare può quindi creare un valore aggiunto per il venditore.

Marketing immobiliare, che cos'è?

Il vostro agente immobiliare è in grado di commercializzare un immobile in modo strutturato? I mercati o i gruppi target sono accuratamente selezionati e affrontati in modo efficiente? Se il venditore vuole un marketing discreto, il broker deve adottare un approccio più differenziato.

Manque d'accès au groupe cible potentiel

«Ciabattino, attaccati all'ultimo» – non tutte le proprietà possono essere vendute da tutti gli agenti immobiliari. Il consulente immobiliare è specializzato in una determinata area di mercato o categoria di oggetti? Non ha molto senso, ad esempio, vendere immobili all'estero se non si conosce la lingua e non si conoscono le usanze del mercato.

Conoscenza insufficiente del mercato

Un mercato è una piattaforma volatile soggetta a continui cambiamenti. Solo chi gestisce un numero sufficientemente elevato di transazioni e controlla attentamente il mercato può operare con successo in un ambiente così esigente. Anche i broker devono seguire una formazione regolare, altrimenti perdono rapidamente il controllo del mercato.

Si allontana dopo la vendita

Il consulente immobiliare mantiene la sua funzione di mediazione e prende ugualmente sul serio le preoccupazioni dell'acquirente e del venditore dopo la vendita? In caso di

domande e problemi, deve essere a disposizione di entrambe le parti in veste di consulente e, se necessario, anche di mediatore.

La fiducia è buona, la certificazione è migliore

La Camera Svizzera dei Mediatori riunisce gli agenti immobiliari certificati in Svizzera.

Per essere accettato come membro, devono essere soddisfatte tre condizioni:

- Molti anni di esperienza professionale (almeno 5 anni)
- Comportamento secondo il codice d'onore
- Formazione continua dei dipendenti

Ogni quattro anni i requisiti sono controllati da un audit presso l'azienda.

Potete trovare ulteriori informazioni e gli agenti immobiliari certificati nella vostra zona su: www.maklerkammer.ch