

# Al banco di prova

## Il controllo in otto punti per il mediatori giusto

### 1. Formazione

Andate a trovare il broker nel suo ufficio o fatelo venire a casa vostra. Chiedetegli della sua formazione, delle sue qualifiche professionali, della sua gamma di servizi e dei suoi precedenti.

### 2. Conoscenza del mercato locale

Controlla come fa a conoscere il mercato locale. Ha immobili di riferimento nella vostra zona?

### 3. Network e marketing

Chiedetegli della sua rete personale di contatti e di quale marketing mix userebbe per vendere la vostra proprietà.

### 4. Buona reputazione

Informatevi presso notai, banche o avvocati sulla reputazione e la buona reputazione dell'agente immobiliare.

### 5. Procedura

Fatevi spiegare esattamente da lui come intende procedere con l'acquisto/vendita e cosa potete aspettarvi da lui, soprattutto se la vendita è resinosa.

### 6. Stima del prezzo

Chiedete una stima realistica del prezzo di vendita. Chiedete un'offerta scritta e un preventivo (eventualmente a pagamento, a seconda della complessità). I costi di marketing sono inclusi in questa offerta? Non sarete voi a determinare il prezzo, ma il mercato e gli acquirenti. Non lasciatevi accecare da promesse di mediatori troppo alte. Scegliete un'offerta realistica e comprensibile.

### 7. Spese

Chiedete in dettaglio il tipo di compensazione. Si dovrebbe vincere non il più economico, ma il best seller per la vostra proprietà. Normalmente la commissione di intermediazione viene pagata solo in caso di successo e ammonta a circa il 2-5% del prezzo di vendita.

### 8. Iscrizione

Scoprite se è membro della Camera Svizzera dei Mediatori e se porta il logo nelle sue lettere. Si può diventare membri della camera solo se si soddisfano gli elevati standard di competenza professionale, formazione e perfezionamento professionale e di condotta etica.