

N° 083

SETTEMBRE / NOVEMBRE 2024

MAGAZINE DI

PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino

welcome

**ANDREA
GEHRI**

ISPIRATO DALLA
CURIOSITÀ

EDIZIONE TICINO WELCOME SAGL © Syzzerza CHF: 8,00 / Italia e 6,80



PRIMO PIANO

STEVE GUERDAT

L'uomo che
sussurra ai cavalli

MASI

COLLEZIONE OLGIATI

Yves Klein e Arman

GASTRONOMIA

SPST

La Germania
che non ti aspetti

AUTO

MASERATI

GRANCABRIO FOLGORE
Elettrico di gran lusso

È IL *prezzo* A VENDERE LA *casa!*

02

QUESTA AFFERMAZIONE TROVERÀ L'INTERESSE DI MOLTI, ANCHE PERCHÉ NON TUTTI SI FIDANO DELLE AGENZIE IMMOBILIARI (FORSE A RAGIONE... AGGIUNGO IO) E QUINDI PREFERISCONO VENDERE IL LORO IMMOBILE IN MANIERA INDIPENDENTE. MA COME SI FA A STABILIRE IL GIUSTO PREZZO?

DI **UELI SCHNORF**
COMPROPRIETARIO
DI WETAG CONSULTING



01
Ueli Schnorf alla ricerca
del giusto valore

02
Valore storico immenso – e il prezzo?

03
«La nostra posizione è unica»

«**A**lain Pinel, il leggendario guru californiano nel settore immobiliare, ha risposto così: “C’è una regola generale nel settore immobiliare che i professionisti più saggi continuano a ricordare a sé stessi quando devono mettere il prezzo a un nuovo oggetto sul mercato: se un immobile supera anche solo del 5% il valore di mercato percepito, il venditore perde la metà dei potenziali acquirenti, se il prezzo fissato supera del 10% quello commerciale, le probabilità di vendita si riducono del 70%. Questo è soprattutto visibile nel settore del lusso”.

La prima domanda che un venditore privato dovrebbe porsi è: voglio veramente vendere o solo vedere quale sia l’interesse della mia proprietà sul mercato? In quest’ultimo caso potete fissare un prezzo qualsiasi, nel primo caso potete invece mettere un prezzo capace di attirare il maggior numero di acquirenti in un tempo ragionevole, realizzando una vendita al miglior prezzo. Se invece chiedete un consiglio a un agente immobiliare dovete capire se questo vuole vendere la vostra casa o desidera soprattutto “comprare” il vostro incarico. È facile ottenere un mandato dicendo ai venditori che la loro casa vale molto di più rispetto a quanto raccomandato da altri agenti, ma ovviamente, tralasciando la questione etica, questo atteggiamento non porta a nessun risultato e non risponde alla nostra domanda: come si fa a stabilire il prezzo giusto?».



01

Valutazioni approssimative e inutilizzabili

«Oggi, lo sappiamo, ci sono moltissime società che promettono valutazioni gratuite delle proprietà in dieci secondi. Si tratta di aziende che raccolgono i vostri dati per poi rivenderli a grandi società e la stima offerta non ha nessun valore. Se vogliamo realmente calcolare il valore di una proprietà dobbiamo sapere che esistono tre strategie di prezzo: quello che si percepisce come “valore di mercato” sulla base di confronti pertinenti, quello leggermente o considerevolmente più basso usato per creare il massimo interesse (di moda nei tempi difficili) oppure quello alto, utilizzato da chi ha il tempo di aspettare».

Una visione difficilmente oggettiva

«La nostra esperienza dimostra che più della metà dei proprietari di casa sopravvaluta notevolmente il valore del proprio immobile e le ragioni sono molteplici. L'affermazione “io stesso l'ho pagato così tanto” non significa che l'immobile valga quella cifra sul mercato. Quando sentiamo “il vicino l'ha venduta a x franchi di recente” può essere un'affermazione vera, ma spesso non lo è. “La mia posizione è la più bella e oggi non si trova nulla del genere” oppure “la mia vista non ce l'ha nessun'altro”, può essere vero agli occhi del proprietario, ma può anche non corrispondere alla realtà. Un'altra frase che spesso sentiamo è “gli immobili simili hanno tutti questo prezzo”, ma se mettiamo a confronto queste proprietà ci accorgiamo che sono ben diverse».

Il valore reale non corrisponde quasi mai al valore commerciale

«Gli appartamenti, soprattutto quelli di nuova costruzione, sono facili



da confrontare in termine di prezzo, mentre è spesso difficile confrontare i prezzi delle case unifamiliari o degli immobili di lusso. Le banche o gli architetti vi daranno il loan to value o i valori reali, ma spesso questi hanno poco a che fare con quelli del mercato immobiliare. In questa indecisione generale i proprietari, per avere un margine di trattativa, aggiungono un 10% al prezzo di vendita. Questo ragionamento non funziona quasi mai. Un prezzo troppo alto scoraggia i potenziali acquirenti, almeno fino al momento in cui il prezzo non è obbligatoriamente ridotto in modo massiccio. Una riduzione del prezzo, indipendentemente dall'entità e dal momento, è un momento carico di emozioni. Tanto che quando finalmente arriva il momento, spesso è troppo poco e troppo tardi. In ogni caso una riduzione serve sempre per ridare slancio a un oggetto e, come detto, i tempi e l'entità della riduzione sono decisivi per il successo della vendita».

Il mercato detta legge

«La tempistica di un'eventuale riduzione di prezzo deve tenere conto dello stato attuale del segmento di mercato in cui si offre l'immobile. In un mercato molto caldo questo può avvenire anche dopo poche settimane; in un mercato molto lento,

può avvenire solo dopo sei mesi o un anno. Bisogna anche considerare l'entità: una riduzione del prezzo deve essere abbastanza significativa da far ripartire il motore del marketing. In più, è importante considerare quante nuove proprietà sono arrivate sul mercato, nel frattempo, perché si tratta di oggetti freschi, mentre gli immobili con riduzioni di prezzo spesso danno l'impressione di “finalmente qualcosa si muove qui, aspettiamo e vediamo”. Per questa ragione una riduzione di prezzo deve essere concorrenziale alle nuove proprietà in vendita».

Conclusione

«La definizione del prezzo giusto, decisivo per il successo delle vendite, è quindi una questione di esperienza che deve essere fatta nel modo più consapevole e, per quanto possibile, non emotivo. L'esperienza dimostra che più il prezzo di listino iniziale è conservativo e ragionevole, migliore sarà il risultato finale. Ricordate che nella maggior parte dei casi è l'acquirente a stabilire il prezzo di mercato, non il venditore. Più potenziali acquirenti ci sono, meglio sarete in grado di valutare correttamente il loro comportamento. Il consiglio rimane sempre quello di rivolgersi a professionisti del settore». 



Brione sopra Minusio,
rif. LOC1234



SWISS MEDITERRANEAN

the finest real estate since 1973

WETAGCONSULTING



Gentilino,
rif. LUG1451



Magliaso,
rif. LUG1182



Barbengo,
rif. LUG1422



Golino,
rif. LOC1457

PER SAPERNE DI PIÙ

Scansioni il codice QR con la fotocamera del suo
cellulare oppure ci visiti su
www.wetag.ch

Contatti
+41 91 601 04 40
info@wetag.ch



La nostra rete internazionale

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

FOUNDING MEMBER
EREN
FIRST REAL ESTATE

LP LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
COMPANIES
IN THE WORLD