



Evento digitale «Vendere la proprietà di abitazione in modo semplice»

Vi sveliamo come fare

Benvenuti

Durante la serata i vostri accompagnatori saranno:



Martin Neff

Economista capo di Raiffeisen



Roger Schenk

Responsabile Distribuzione di
RaiffeisenCasa



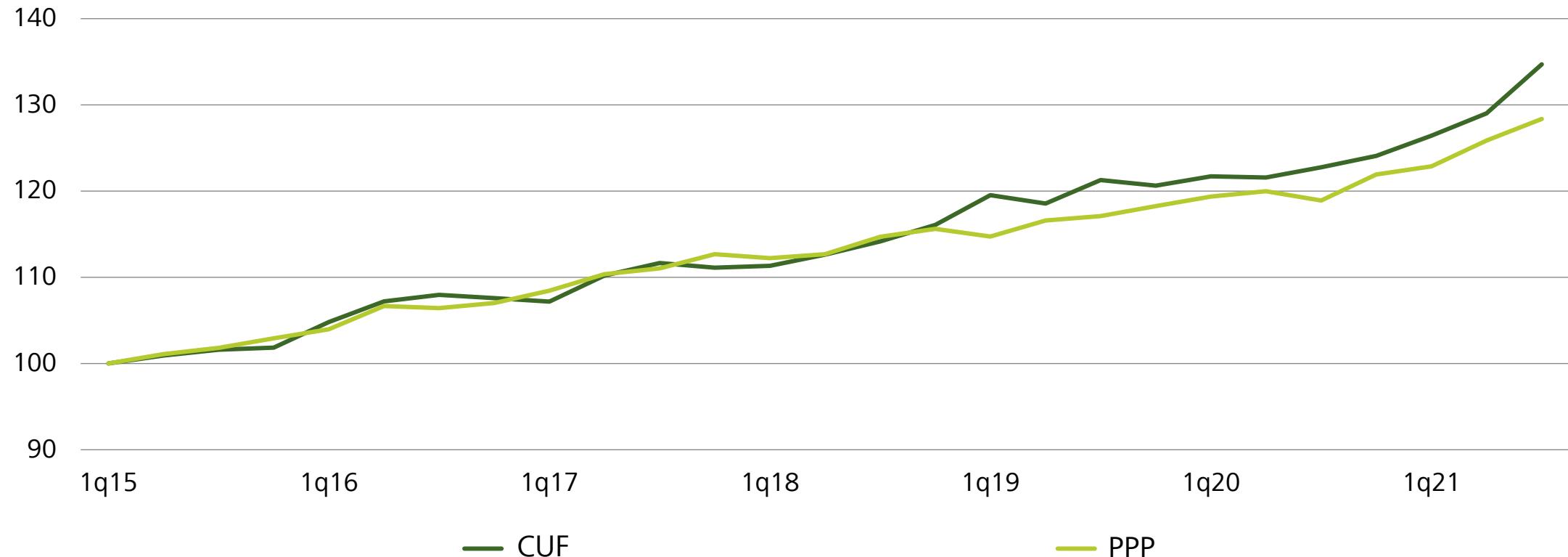
Beatrice Müller

Esperta in comunicazione ed ex
conduttrice del telegiornale «Tagesschau
SRF»

Elevata domanda, scarsa offerta –
vendere subito?

I prezzi continuano a crescere

Prezzi per la proprietà di abitazione a uso proprio di case unifamiliari (CUF)/proprietà per piani (PPP)
Indice dei prezzi delle transazioni Raiffeisen, 100 = 1° trimestre 2015 (1q15)



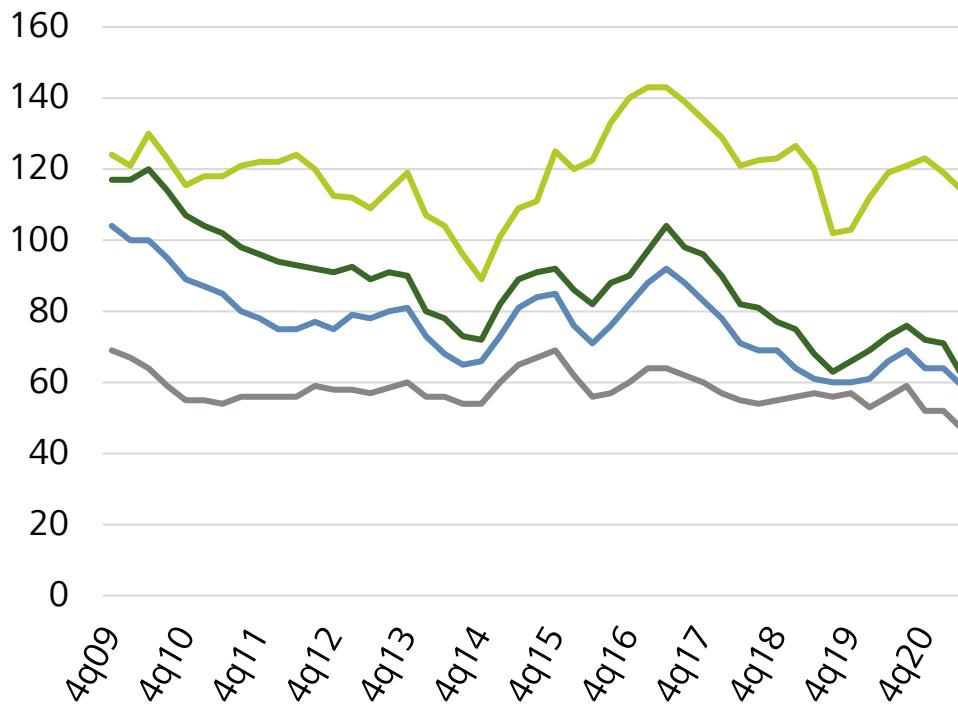
La proprietà di abitazione si vende sempre più rapidamente

La durata di commercializzazione si accorta

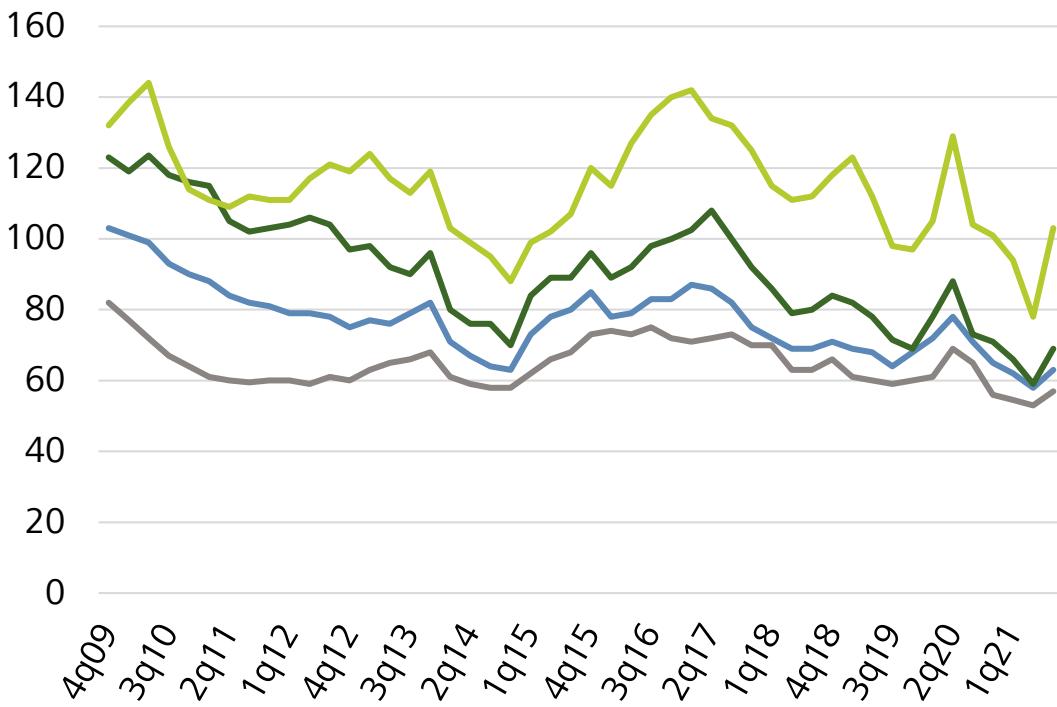
Tempo di inserzione espresso in giorni per case unifamiliari e proprietà per piani in base al tipo di località

- Centro
- Aree urbane
- Campagna
- Regione turistica

Case unifamiliari



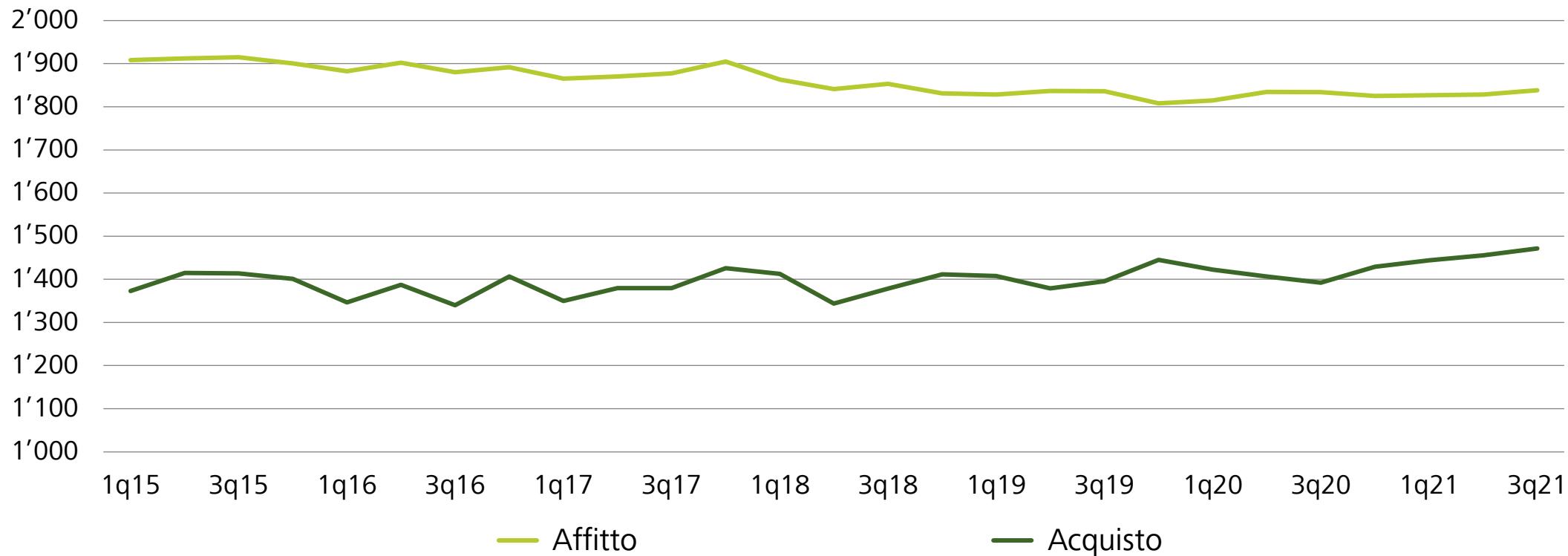
Proprietà per piani



L'acquisto di un'abitazione primaria conviene

Notevole vantaggio in termini di costi della proprietà di abitazione

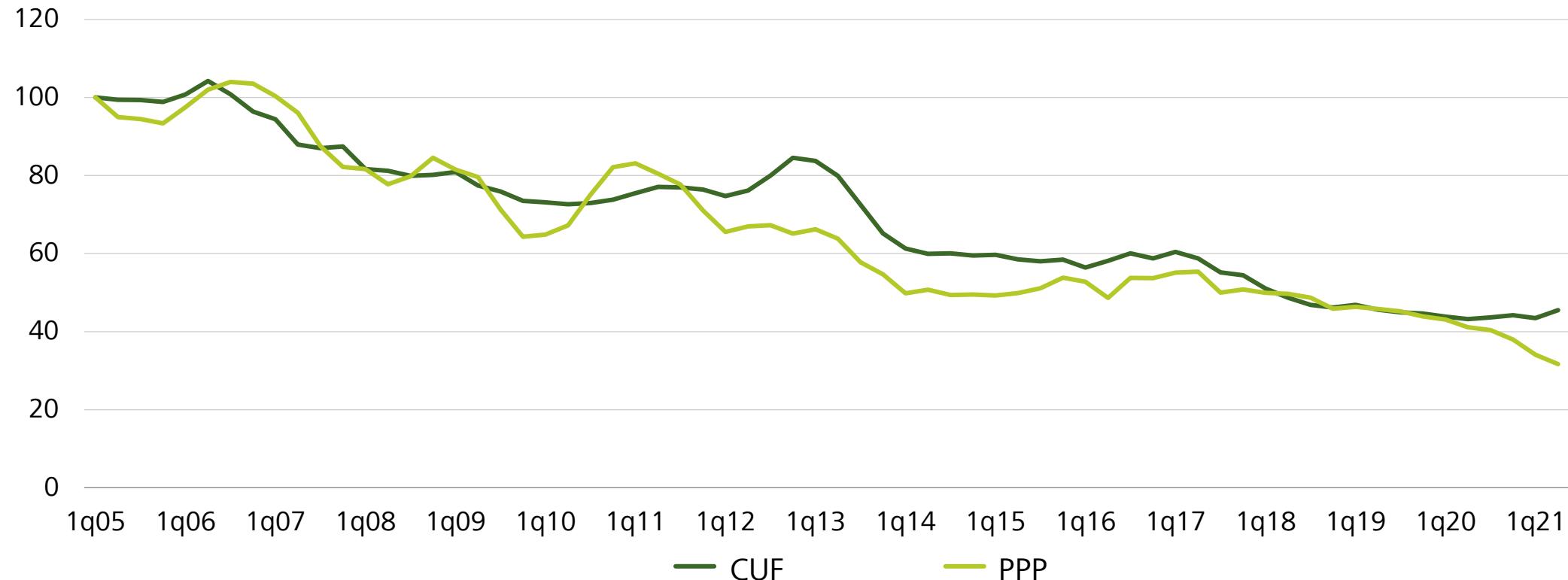
Costi abitativi mensili espressi in CHF di un'abitazione media (3.5–4.5 locali) di proprietà e in affitto



Le abitazioni primarie sono e restano merce rara

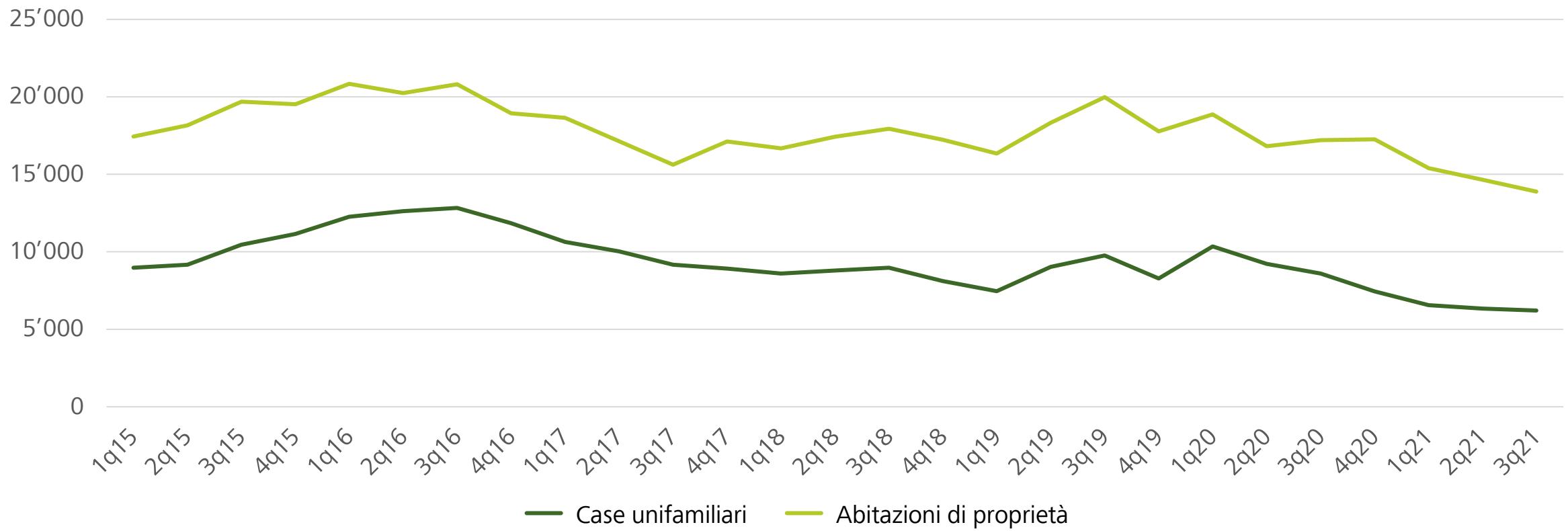
Richieste di concessioni edilizie per case unifamiliari (CUF) e proprietà per piani (PPP)

Quantità di CUF e PPP nelle richieste di concessioni inoltrate, 100 = 1° trimestre 2005 (1q05)



Sempre meno oggetti sul mercato

Quantità di oggetti in vendita su tutte le piattaforme immobiliari

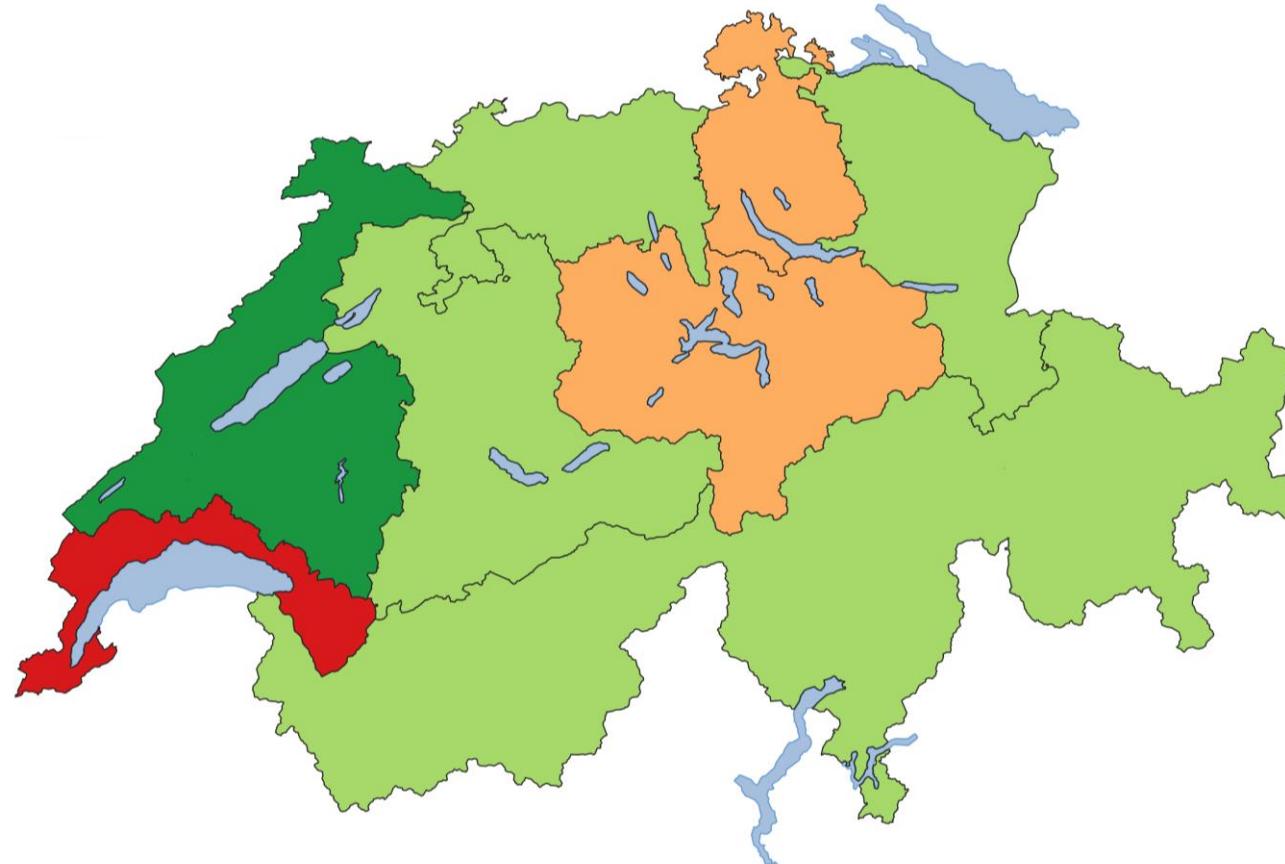


Forti differenze di prezzo a livello regionale

Prezzi per la proprietà di abitazione a uso proprio

Prezzo di transazione in CHF per una casa unifamiliare di 5 locali e superficie del fondo di 600 m² per macroregione

- < 1'100'000
- 1'100'000–1'300'000
- 1'300'000–1'500'000
- 1'500'000–1'700'000
- > 1'700'000

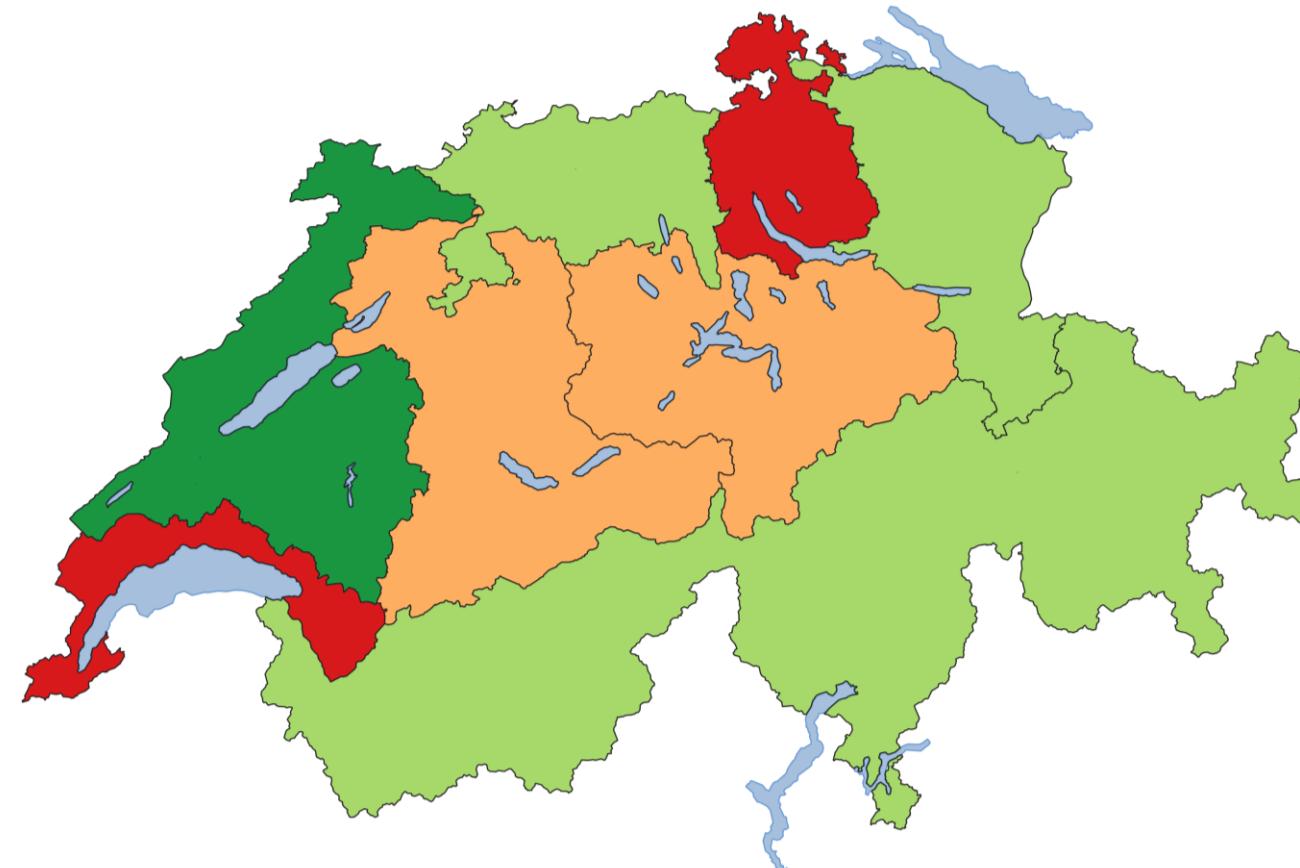


Forti differenze di prezzo a livello regionale

Prezzi per la proprietà di abitazione a uso proprio

Prezzo di transazione in CHF per una proprietà per piani di 4 locali e superficie abitativa di 100 m² per macroregione

- < 700'000
- 700'000–800'000
- 800'000–900'000
- 900'000–1'000'000
- > 1'000'000



La proprietà di abitazione si vende facilmente nell'attuale contesto di mercato?

Qual è il momento giusto per vendere?



- La proprietà di abitazione (non) è un investimento di capitale.
- La decisione in merito alla vendita si basa perlopiù su **esigenze pratiche e desideri mossi dall'emotività**.
- È la nostra **vita a determinare** di norma il **momento giusto**. Quando questo arriva, è il momento perfetto anche dal punto di vista finanziario.
- Non decidiamo una vendita, **bensì una modifica della situazione abitativa**.

Elevata domanda con scarsa offerta

« I tempi di vendita si riducono con un aumento delle spese di vendita a volte massiccio. La vendita è diventata quindi più impegnativa. »



Vendere la proprietà di abitazione in
tutta semplicità, ma come?

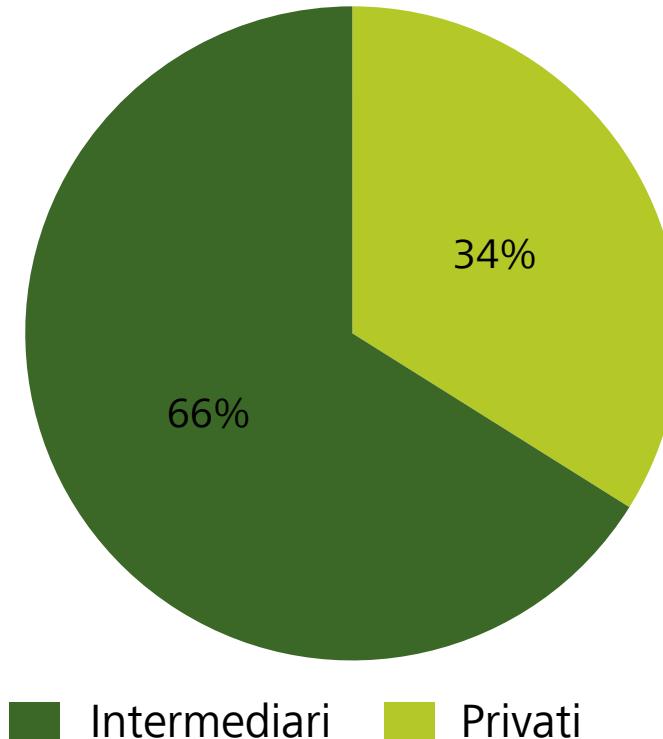
In cinque passi verso una vendita di successo



La maggior parte della gente vende con un intermediario

Vendita privata vs. vendita con intermediario

Quote di mercato su inserzioni online



Motivi a favore della vendita con un intermediario

- **Maggiore semplicità** in tutte le fasi.
- Un agente immobiliare dispone di una **vasta rete** di potenziali acquirenti.
- In media è possibile raggiungere un **prezzo di vendita più elevato**.
- Un consulente immobiliare **alleggerisce il carico di lavoro** e dà **sicurezza**.

Siamo il vostro partner affidabile



- Professionisti quando si tratta di vendere una proprietà di abitazione
- Consulenti immobiliari **radicati a livello locale** in tutta la Svizzera
- Al servizio di tutti i proprietari di abitazioni primarie
- **Offerta di servizi modulare** a condizioni interessanti
- Una **rete unica, grazie all'appartenenza al Gruppo Raiffeisen**
- Competenza di consulenza estesa, grazie alla **stretta collaborazione** con le **Banche Raiffeisen** locali



Domande e discussione

Domande da live streaming (1/8)

Le risposte degli oratori

Traduzione
con DeepL

Se uso un broker, devo accettare l'esclusività della vendita? Cosa succede se vendo senza il broker?

Siamo consapevoli che l'esclusività è insolita in alcune regioni della Svizzera. Ciononostante, lo raccomandiamo, dato che le inserzioni multiple della stessa proprietà possono portare all'incertezza dei potenziali acquirenti. Questo può avere un effetto negativo sul ricavato delle vendite. Se trovate un acquirente da soli, questo porterà inevitabilmente a discussioni su come l'acquirente è venuto a conoscenza della proprietà.

Approssimativamente quanto è la commissione per i broker e quanto per RaiffeisenCasa? Quanto può costare un broker?

I tassi di successo variano da regione a regione e sono compresi tra il 2 e il 5 % in tutta la Svizzera. Anche la portata dei servizi inclusi varia da broker a broker. Lavoriamo con un prezzo equo per le commissioni di contingenza, che si basa sulla rispettiva probabilità di successo. Inoltre, offriamo la possibilità di moduli a prezzo fisso interessanti.

Perché RaiffeisenCasa non offre principalmente prezzi fissi come commissione di broker – la tendenza va chiaramente in quella direzione?

Con la nostra gamma modulare di servizi, potete scegliere tra la classica commissione di intermediazione su base di successo, una versione ibrida con una commissione di successo ridotta o i nostri moduli «Prima» e «Finale», che ricevete insieme al basso prezzo fisso di CHF 9'800.

RaiffeisenCasa offre una griglia o una piattaforma per mettere in gara una casa da soli?

Potete trovare alcuni consigli a [questo link](#). In alternativa, puoi usare il nostro modulo «Prima», che include tutte le attività fino al successo del dottorato.

È possibile avere una lista dei vostri consiglieri in Ticino?

Potete trovare una panoramica dei nostri consulenti a [questo link](#).

Domande da live streaming (2/8)

Le risposte degli oratori

Traduzione
con DeepL

Come può Noho vendere così a buon mercato quando gli altri agenti fanno pagare le loro commissioni come % del prezzo di vendita?

Naturalmente, non possiamo parlare per altre aziende. La differenza principale è il contingency fee, che nei normali mandati di brokeraggio è dovuto solo in caso di successo. Offriamo entrambe le alternative, moduli a prezzo fisso e soluzioni miste o di contingenza .

Raccomanda broker a prezzo fisso, per esempio Noho o broker convenzionali?

Mentre un classico contingency fee deve essere pagato solo in caso di successo, i modelli a prezzo fisso si basano su un prezzo fisso. Inoltre, i modelli a prezzo fisso sono spesso accompagnati da una portata ridotta dei servizi. Questo solleva la questione delle vostre esigenze e della vostra disponibilità a correre dei rischi. A RaiffeisenCasa, offriamo entrambi i modelli.

La proprietà deve essere venduta da soli o meglio tramite un broker?

Un aspetto professionale è importante. Vi sosteniamo con il nostro modulo «Prima» anche se volete vendere voi stessi. Potete scoprire se questo ha senso nel vostro caso specifico in una consultazione gratuita.

Si deve chiamare un mediatore dell'associazione SVIT o della Camera degli agenti immobiliari per la vendita?

Come menzionato nel flusso, si tratta principalmente di fiducia. Oltre alle associazioni di cui sopra, troverete anche fornitori come RaiffeisenCasa, che meritano la vostra fiducia

Prima di vendere la nostra casa, vorremmo farla valutare. Chi possiamo contattare per questo?

Se avete intenzione di vendere, saremo lieti di preparare per voi una raccomandazione gratuita sul prezzo di vendita

Domande da live streaming (3/8)

Le risposte degli oratori

Traduzione
con DeepL

Si può fare affidamento sulle app di valutazione dei prezzi degli immobili? Servono come valori di riferimento utili?

A causa dei dati limitati che possono essere raccolti in tali applicazioni, le fasce di prezzo mostrate dovrebbero certamente essere prese con un grano di sale.

Come posso trovare un buon perito?

La domanda è per quale scopo avete bisogno della perizia. Se è per una vendita, si consiglia la valutazione da parte di un consulente immobiliare. Se si tratta di una questione fiscale o di proprietà matrimoniale, raccomandiamo la valutazione da parte di un membro dell'Associazione svizzera dei valutatori immobiliari (SIV).

Qual è la differenza tra una valutazione del prezzo da parte della banca e una valutazione da parte di un broker indipendente?

Proprio come altre agenzie immobiliari, siamo guidati da quei prezzi che possono essere raggiunti attualmente sul mercato. Di conseguenza, diamo una raccomandazione di prezzo di vendita all'inizio del nostro lavoro. Tuttavia, un valore corretto per il rischio e a lungo termine serve sempre come base di finanziamento per una banca. Nella situazione attuale del mercato, questo è spesso al di sotto dei valori che si possono ottenere sul mercato.

Quando dovrei vendere il nostro appartamento se mi trasferisco in una nuova proprietà nella primavera del 2023?

Raccomandiamo di iniziare la vendita circa 12 mesi prima della consegna prevista dell'appartamento.

Ho già trovato un acquirente, cosa posso fare in questo caso?

È importante che l'accordo prevalente sia registrato il più presto possibile in un atto pubblico. Probabilmente ci sono alcuni dettagli che devono essere chiariti prima. Saremo lieti di sostenervi con il nostro modulo «Finale».

Domande da live streaming (4/8)

Le risposte degli oratori

Traduzione
con DeepL

Vale la pena affittare il condominio e comprarne uno più piccolo?

Se state comprando un nuovo appartamento al prezzo elevato attuale, probabilmente vale la pena di affrontare anche la vendita della proprietà esistente nello stesso ambiente di mercato attuale. Non possiamo dire che affittare l'appartamento esistente sia una cattiva soluzione su tutta la linea, ma vediamo potenziali difficoltà o rischi di cluster nell'affittare una singola unità.

Devo vendere la mia casa (2 appartamenti) per motivi di età. Tuttavia, ho un inquilino. Come posso rescindere il contratto d'affitto senza finire nei guai dopo?

Sulla base delle informazioni, non siamo in grado di fare una raccomandazione concreta. La prima domanda è se ha senso porre fine al contratto d'affitto. Prima di tutto, bisognerebbe decidere in quale forma la proprietà potrebbe essere meglio venduta: Affittato e valutato al valore del reddito o come classico immobile residenziale?

È meglio rinnovare prima di vendere o è meglio vendere così com'è?

In primo luogo, bisognerebbe chiarire la questione di quanto sia necessario il rinnovamento per determinare se ne valga effettivamente la pena. Consigliamo un'analisi individuale da parte di un consulente immobiliare.

La mia domanda riguarda i costi di mantenimento della casa. Nel mio caso abbiamo sostituito il pavimento in parquet e abbiamo anche fatto alcuni lavori di pittura e di moquette. È questo lavoro nell'anno in cui ci sono 3 proprietari. (Madre 1/3 e i suoi due figli 2/3) in cui è stato fatto deducibile dalle tasse? In secondo luogo, a cosa bisogna prestare attenzione quando si vende una casa familiare?

Sulla prima domanda: non è possibile dare una risposta generale a causa delle differenze cantonali. Per la seconda domanda: puoi trovare alcuni consigli a [questo link](#).

Domande da live streaming (5/8)

Le risposte degli oratori

Traduzione
con DeepL

Quali lavori di ristrutturazione dovrebbero essere fatti prima di vendere la casa o prima dell'appuntamento per la visione? Per esempio, ha senso levigare o sostituire un antiestetico parquet?

Se la proprietà non ha bisogno di una ristrutturazione fondamentale, vale la pena di fare piccoli investimenti come lavori di giardinaggio o di pittura, che renderanno l'aspetto più attraente. La cautela è consigliabile con i lavori più grandi, poiché non è chiaro dall'esempio della pavimentazione se gli acquirenti successivi non sostituiranno comunque la pavimentazione.

A quanto ammonta l'imposta sugli utili immobiliari in caso di vendita e può essere differita se l'immobile viene reinvestito o trasferito in un altro cantone?

Le aliquote variano a seconda del cantone. In linea di principio, il differimento è possibile in tutti i cantoni nel caso di un acquisto di sostituzione. Tuttavia, ci sono diverse pratiche per quanto riguarda le scadenze. Raccomandiamo di chiarirlo con l'ufficio delle imposte locale, con un fiduciario o, naturalmente, con un consulente immobiliare.

Imposta sulle plusvalenze immobiliari differita a causa dell'acquisto di una proprietà sostitutiva. Se l'immobile sostitutivo viene affittato e allo stesso tempo viene acquistata una nuova casa di proprietà, il differimento dell'imposta sugli utili immobiliari può essere trasferito alla nuova casa di proprietà?

Questo dovrebbe essere possibile, a condizione che non si violino le scadenze e che il reinvestimento giustifichi il rinvio completo.

Abbiamo preso un importo dal fondo pensione per la casa. Se vendiamo all'età di 60 anni e non compriamo una nuova casa, devo rimborsare questo importo?

In linea di principio, il prelievo anticipato dalla cassa pensioni deve essere rimborsato finché non si è andati in pensione. Dovreste trovare informazioni più dettagliate nel regolamento del fondo pensione.

Domande da live streaming (6/8)

Le risposte degli oratori

Traduzione
con DeepL

E se c'è ancora un'ipoteca di vecchia data sulla proprietà residenziale da vendere?

La questione deve essere presa in considerazione quando si stabilisce il prezzo e può essere incorporata nella massa negoziale a seconda dell'attrattiva dell'ipoteca esistente. Sconsigliamo un'assunzione obbligatoria dell'ipoteca da parte dell'acquirente.

Quali documenti sono necessari per la vendita?

Potete trovare alcuni consigli a [questo link](#).

Quali sono, secondo lei, i 3 punti principali da preparare per l'appuntamento di visualizzazione?

È difficile per noi limitarci a 3 punti. È certamente importante che le visite abbiano luogo alla luce del giorno. Inoltre, è importante assicurarsi che l'illuminazione funzioni, che le aree igieniche (cucina/bagno) siano pulite e che ci sia abbastanza aria fresca. Gli oggetti personali (di valore) dovrebbero essere chiusi a chiave. I potenziali acquirenti dovrebbero sentirsi a proprio agio e «innamorarsi» della vostra proprietà residenziale.

Ha senso un annuncio in zone urbane per un immobile nell'agglomerato (20 km dalla città di Zurigo)?

È importante che vi rivolgiate al gruppo target della vostra proprietà. Fondamentalmente, raccomandiamo un'ampia pubblicazione e nessuna restrizione geografica.

Fare pubblicità «da prezzo» o «il prezzo fisso»?

In generale raccomandiamo di pubblicare la trasparenza e quindi un prezzo plausibile. Le piattaforme online di solito non offrono l'opzione «da CHF», quindi questa opzione.

Domande da live streaming (7/8)

Le risposte degli oratori

Traduzione
con DeepL

È il momento giusto per vendere?

Da un punto di vista finanziario, assolutamente.

Vent'anni fa ho comprato una casa bifamiliare sul lago. Un esperto mi ha detto che su tutta la linea si può chiedere 2 volte e mezzo di più per una casa. Vorrei vendere la casa, tuttavia, a causa dei bassi tassi d'interesse, mi sembra che poi sorgerà un altro problema di tassi d'interesse negativi. Gli ETF o gli Struki's sono poi di nuovo da valutare con un alto rischio, non è vero?

Affermazioni così radicali sulla performance dovrebbero certamente essere ponderate con cautela. Se avete intenzione di vendere, saremo lieti di preparare per voi una raccomandazione gratuita sul prezzo di vendita. Non appena conoscete il ricavo di vendita realisticamente possibile, i consulenti alla clientela della banca Raiffeisen saranno certamente in grado di mostrarvi un'opportunità di investimento adatta a voi.

Abbiamo un appartamento in condominio. Abbiamo intenzione di vendere il nostro appartamento. Spesso sentiamo che i venditori includono il vostro capitale nel fondo di rinnovo nel prezzo di vendita. Qual è la pratica comune su questo tema?

Il fondo di rinnovo fa parte del condominio ed è già incluso nella valutazione.

Cosa devo tenere a mente quando vendo un condominio del mio portafoglio se è attualmente affittato?

Per un marketing di successo, la cooperazione e la collaborazione con gli inquilini sarà una questione essenziale. Raccomandiamo una pianificazione seria seguita da una comunicazione trasparente con gli inquilini.

Domande da live streaming (8/8)

Le risposte degli oratori

Traduzione
con DeepL

È vero che una proprietà vicino a una chiesa è una svalutazione o uno svantaggio quando si vende?

Le emissioni, come quelle delle campane delle chiese, hanno un'influenza sulla classe di ubicazione, che a sua volta è una componente di ogni valutazione. È probabile che questa valutazione della classe di ubicazione sia già esistita quando avete acquistato la vostra proprietà. È probabile che il numero di potenziali acquirenti sia leggermente ridotto.

Se comprare è così meglio che affittare, perché i requisiti delle banche sono così sproporzionalmente alti?

I requisiti sono più o meno costretti ad essere così severi perché i regolatori ci tengono sotto stretto controllo.

Che effetto avrà la discussa abolizione del valore locativo figurativo sul mercato immobiliare o su un'eventuale vendita?

Positivo, perché nell'attuale ambiente dei tassi d'interesse, la deduzione degli interessi del debito non è così alta come il valore d'affitto imputato, il che significa che l'onere fiscale diminuirebbe significativamente.

Quale ipoteca scegliere l'anno prossimo?

Generalmente raccomando i mutui del mercato monetario, perché sono sempre l'opzione più economica (in un contesto storico); ma: se volete una sicurezza di pianificazione, dovreste piuttosto scegliere un termine più lungo. Ma quello che molte persone non considerano: Anche con una durata più lunga, si entra in una «scommessa sul tasso d'interesse», perché quando la data di riscatto si avvicina, non si può escludere che si debba prendere una nuova ipoteca a un tasso molto più alto. Vi consigliamo di contattare il vostro consulente clienti Raiffeisen per informazioni più dettagliate.

Grazie per la vostra attenzione!

Vi accompagniamo passo dopo passo e vi offriamo assistenza sugli argomenti che desiderate.



058 257 22 40



ciao@raiffeisencasa.ch



RaiffeisenCasa.ch/vendere-proprieta-di-abitazione

