



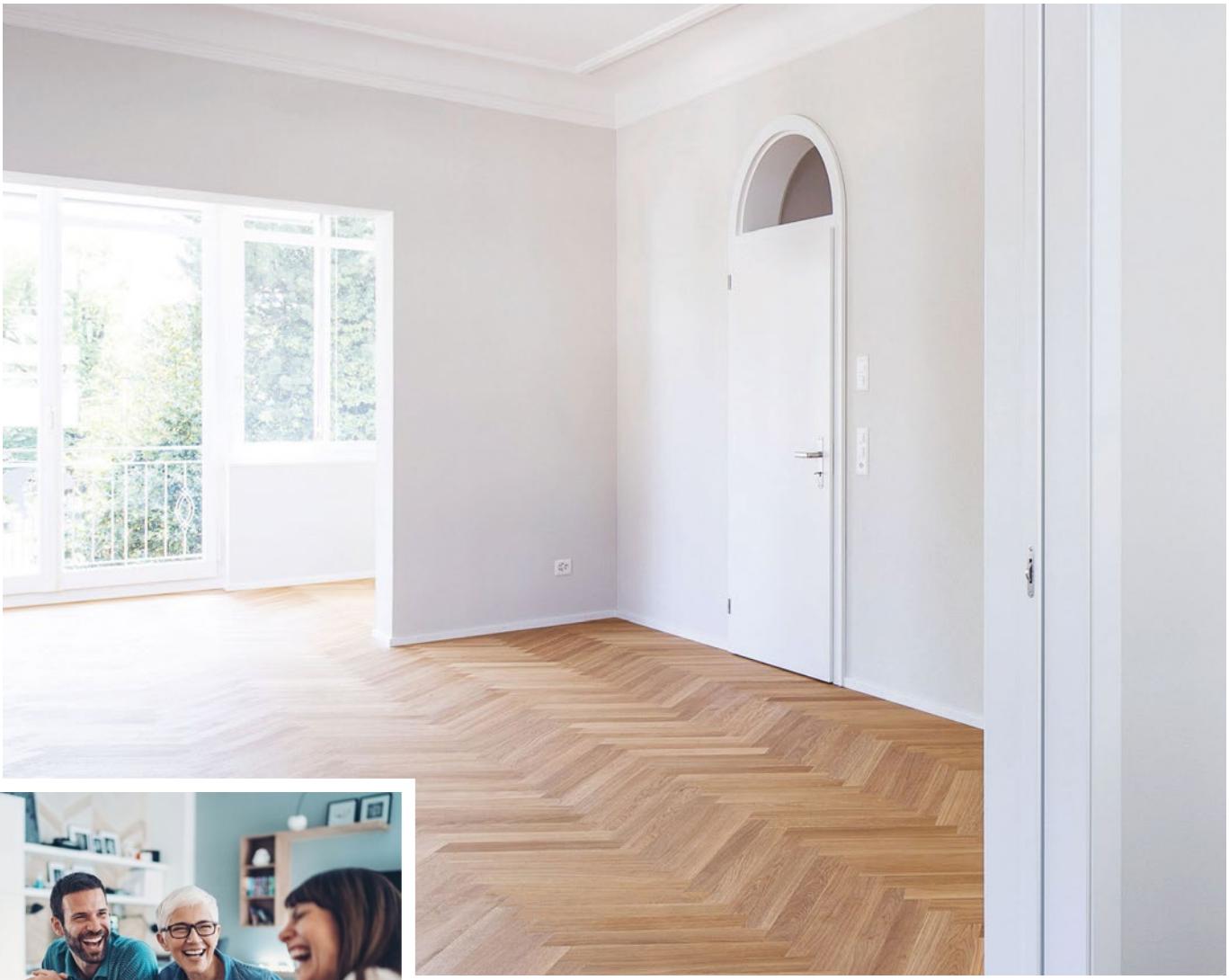
**Vendere la proprietà di abitazione
in modo semplice.
La accompagniamo individualmente.**

Il suo partner di fiducia per la vendita del suo immobile.

Non importa che sia già cliente Raiffeisen* o meno. Si lasci ispirare dal nostro approccio alla consulenza unico e benefici di un marchio forte. Quale parte del Gruppo Raiffeisen, lavoriamo a stretto contatto con le Banche Raiffeisen locali. In tal modo, ispiriamo fiducia anche tra gli interessati alla sua proprietà e forniamo ai nostri clienti consulenza globale e professionale. Insieme alle Banche Raiffeisen forniamo servizi da un'unica fonte.

In questo opuscolo la informiamo in dettaglio sui nostri servizi relativi alla vendita della sua proprietà. Tuttavia, questo è solo uno dei campi di attività della nostra azienda, in quanto forniamo anche consulenza competente nella compravendita di terreni e case plurifamiliari o nella promozione di progetti di nuove costruzioni.

* Per una migliore leggibilità, nel testo non vengono utilizzate costantemente le forme linguistiche maschile, femminile e diverso (m/f/d). Le denominazioni di persone si applicano a tutti i generi.

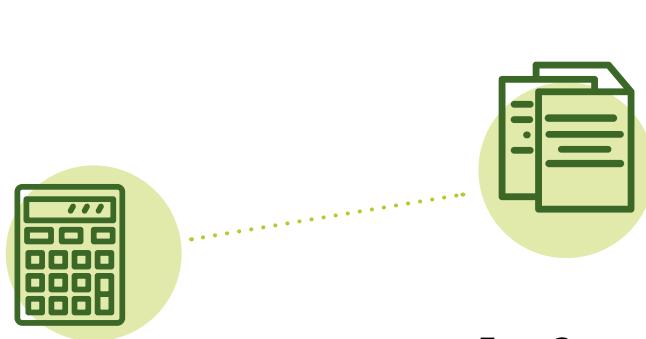


Siamo il partner ideale per la vendita e l'acquisto di una proprietà. Grazie ai consulenti radicati localmente, disponiamo di una conoscenza profonda del mercato e al tempo stesso siamo interconnessi in tutta la Svizzera tramite Raiffeisen. Questa competenza facilita la riuscita della vendita anche per lei.

Concludere una vendita di successo in cinque passi

La accompagniamo passo dopo passo e la assistiamo dove lei desidera.

RaiffeisenCasa offre in quasi tutte le regioni della Svizzera un pacchetto completo di servizi, raggruppati in vari mandati e moduli: da «Prima», passando per «Optima» e «Allegra» fino a «Finale» (cfr. panoramica nella successiva pagina doppia). La accompagniamo e assistiamo dal prezzo di vendita consigliato per l'intera preparazione, pubblicazione e commercializzazione, fino alla conclusione della vendita e alla consegna. Siamo lieti di offrirle una consulenza individuale: decide lei quali compiti affidare ai nostri esperti consulenti immobiliari e di quali vuole invece occuparsene personalmente.



Fase 1 Prezzo di vendita consigliato

L'offerta determina la domanda. Iniziando con il giusto prezzo di vendita otterrà una domanda ottimale.

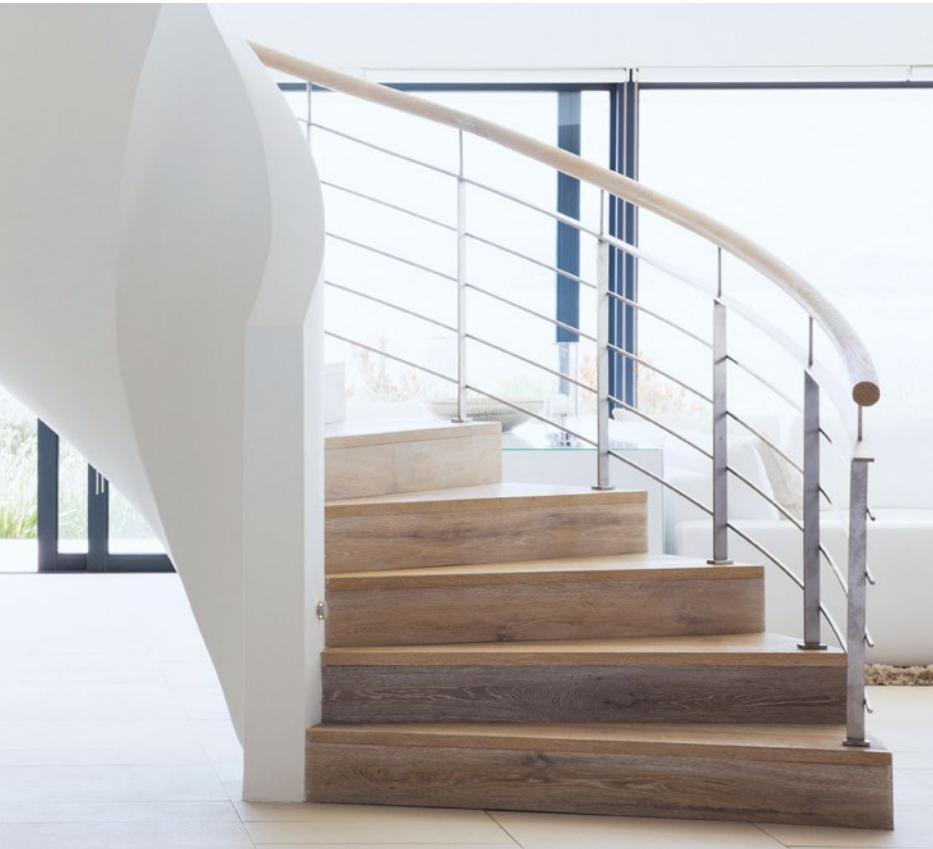
Fase 2 Preparazione

La preparazione è metà del lavoro. È necessario preparare i documenti, mentre delle immagini interessanti e una documentazione di vendita accattivante sono un must nell'era digitale.

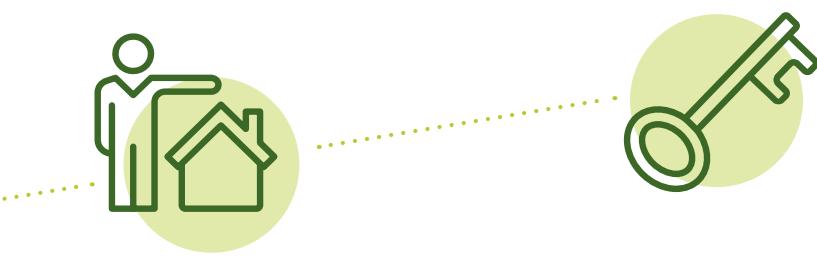


Fase 3 Pubblicazione

Molti interessati cercano localmente e hanno un raggio di ricerca relativamente ridotto. Per questo è ancora più importante che dall'inizio della commercializzazione si raggiunga il maggior numero di interessati possibile.



Rendiamo semplice
la vendita
della sua proprietà.



Fase 4 Commercializzazione

Proprietari e potenziali acquirenti hanno interessi e percezioni molto diversi. Pertanto, sono necessari distanza emotiva dall'oggetto, savoir-faire e abilità di trattativa.

Fase 5 Conclusione della vendita

Affinché da un accordo iniziale si giunga a un trasferimento della proprietà sono necessari supporto ed esperienza – per esempio da parte dei notai e delle banche coinvolte. Consulenti immobiliari esperti apportano in tal senso trasparenza, coordinazione e supporto.

Ecco cosa le offriamo: panoramica dei nostri pacchetti di servizi.



Prezzo di vendita consigliato

A questo prezzo, la sua proprietà ottiene la massima attenzione sul mercato. In linea con la domanda, le proporremo una strategia adeguata volta a ottenere il miglior prezzo possibile per la sua proprietà.



Preparazione

Diamo alla sua proprietà l'adeguata esposizione. Con immagini degli interni, degli esterni e a volte anche aeree. Semplifichiamo le planimetrie esistenti, rendendole comprensibili per tutti. Vengono raccolti documenti, elaborati poi in formato digitale e, se necessario, anonimizzati. La pubblicazione viene pianificata in base al gruppo target, vengono allestiti la documentazione di vendita e gli annunci per le vetrine con testi volti alla commercializzazione.



Pubblicazione

Progettiamo la perfetta presentazione del suo immobile, affinché riceva la massima attenzione possibile – grazie ad annunci o alla presenza mediatica in posizioni di spicco presso le nostre Banche, con classiche pubblicazioni online e con l'approccio diretto di clienti alla ricerca di immobili della rete Raiffeisen. Insieme alla fiducia degli interessati nei confronti dell'offerente, questo alto livello di attenzione è decisivo per la riuscita della vendita. Elaboriamo le richieste degli interessati 24 ore su 24.



Commercializzazione

Promuoviamo attivamente la sua proprietà con savoir-faire e con la necessaria distanza emotiva e professionale. Parliamo da pari a pari con professionisti e non professionisti. Secondo la strategia concordata e la situazione effettiva della domanda, applichiamo anche procedure di offerta a uno o più livelli. Anche in tal caso, operiamo in modo trasparente e professionale. Assistiamo gli interessati nei chiarimenti, nella decisione e in tutte le domande riguardanti il finanziamento.



Conclusione della vendita

In questa importante fase redigiamo contratti preliminari e garantiamo un usuale acconto per le parti. Organizziamo il contratto di compravendita e pianifichiamo l'atto pubblico e il trasferimento della proprietà. Vegliamo in tal senso a un processo fluido ed efficiente. Ciò include anche l'assistenza e la consulenza a entrambe le parti.



Servizi supplementari

Alcuni oggetti necessitano servizi supplementari. Ad esempio, è possibile ridurre il numero di visite agli appartamenti di vacanza mediante un tour a 360°, o una proprietà sfitta può essere valorizzata tramite home staging (messa in scena delle stanze). In taluni casi, sono utili anche annunci stampati, manifesti, spot radiofonici o multimediali. Se necessario, realizziamo anche planimetrie mancanti.

Prima

**Noi promuoviamo,
lei vende.**

Vai al prezzo fisso.

Optima

**Pensiamo a tutto noi.
Paga solo in
caso di successo.**

Allegra

**Lei assume i costi
iniziali per
la preparazione e la
pubblicazione
e noi ci occupiamo del
resto.**

**Beneficerà quindi di
un onorario per
esito positivo ridotto.**

Finale

**Lei ha un compratore,
noi ci occupiamo
della stipula.**

Vai al prezzo fisso.

**Nessun costo iniziale
o fisso. Onorario solo in
caso di successo.**

**Costi iniziali fissi.
Onorario per esito positivo
ridotto.**

Servizi supplementari

**Tutti i servizi supplementari vengono conteggiati o mediati separatamente.
Richieda una consulenza.**

Cosa deve sapere e a quali aspetti deve prestare attenzione quando organizza la vendita della sua proprietà



Rispondiamo alle sue domande

Ha già pensato a vendere la sua proprietà? I suoi figli hanno lasciato casa da tempo e desidera traslocare in un appartamento di proprietà la cui manutenzione sia meno onerosa? Si accinge ad entrare in una nuova fase della vita e desidera trasferirsi in un altro luogo?

Vi sono molti motivi per pensare alla vendita di un immobile. Tuttavia, spesso i proprietari perdono il momento giusto per una vendita. Ottengono allora un prezzo che in seguito stimano troppo basso o addirittura interrompono la vendita nel mezzo del processo, perché gli interessati alla fine non ottengono il finanziamento.

In tale situazione, è utile avere un partner al proprio fianco, un esperto che conosca il mercato regionale, uno specialista che abbia già venduto con successo decine di case. La aiutiamo non solo a ottenere il giusto prezzo, ma anche a trovare il momento giusto per la vendita. Decide lei quali dei nostri servizi sono adatti alle sue esigenze.



Sappiamo a cosa deve prestare attenzione

Forse ritiene che in un mercato con una domanda elevata possa gestire la vendita della sua proprietà senza un'assistenza esterna e quindi senza i costi di un mediatore. Ovviamente può provare e anche riuscire. Vi sono tuttavia anche degli ostacoli: potrebbe vendere la sua proprietà a un prezzo inferiore al valore, faticare a trovare il tempo necessario per organizzare le visite e la preselezione degli interessati in caso di elevata domanda, oppure alla fine non riesce a portare a termine i contratti di vendita o l'interessato il finanziamento. Quindi ricomincia da capo.

In qualità di consulenti immobiliari esperti sappiamo a cosa occorre prestare attenzione. Ciò inizia già con un serio prezzo di vendita consigliato, proseguendo con la commercializzazione nei canali giusti, fino alla consegna delle chiavi.



I nostri prezzi

Le proponiamo quattro pacchetti con diversi modelli di prezzo. Fin dall'inizio, i prezzi e gli onorari vengono indicati in modo trasparente e stabiliti contrattualmente. Tutto dipende da quale pacchetto sceglie, da quanto rischio si assume o quanto ne delega a noi.

I nostri servizi sono a disposizione di tutti gli interessati, che siano clienti o meno di Raiffeisen. Gli esperti per il finanziamento verranno poi coinvolti quando sono necessari nel suo processo di vendita. Ci concentriamo esclusivamente sulla vendita della sua proprietà.

La nostra promessa

Siamo sinonimo di competenza, flessibilità e affidabilità – indipendentemente dal fatto che desideri vendere o comprare. Il nostro obiettivo è supportarla in modo efficiente in tutte le fasi.

Le offriamo una prima consulenza gratuita.

Possiede una proprietà. E non vuole (ancora) vendere.

Si sente a suo agio nella sua proprietà e non sta pensando di lasciarla. Congratulazioni! Lei è una persona fortunata, perché la felicità risiede là dove ci si sente a casa. Ma forse le interessa sapere quanto è aumentato negli ultimi anni il valore della sua proprietà o quanto questa sia richiesta sul mercato. Saremo lieti di fornirle un fondato prezzo di vendita consigliato a fronte di un'indennità di spesa forfettaria. In tal modo scoprirà quale prezzo potrebbe ottenere sul mercato attuale.

raiffeisencasa.ch/vendere-proprieta-di-abitazione

Valutazione e prezzo di vendita consigliato

La stima classica di un immobile e la nostra raccomandazione per un prezzo di vendita: non sono la stessa cosa!

Il nostro prezzo di vendita consigliato non si basa unicamente sui metodi di valutazione tradizionali, bensì in primo luogo sulle nostre conoscenze del contesto di mercato. Risponde alla domanda: A quale prezzo posso attualmente vendere la mia proprietà?

Questo metodo non corrisponde alla prospettiva a lungo termine, corretta per il rischio, di una valutazione accreditata come è necessario, per esempio, come base per il finanziamento o per la liquidazione del regime dei beni. Il nostro prezzo di vendita consigliato fornisce informazioni integrative che possono servire, per esempio, a una comunione ereditaria come base decisionale per sapere se l'immobile debba essere venduto pubblicamente o restare in famiglia.

La assistiamo nell'ambito relativo agli immobili – dalla A alla Z e sempre localmente.

Siamo il partner ideale per tutte le questioni immobiliari:
dalla proprietà passando per terreno edificabile e case
plurifamiliari fino alla riuscita promozione di nuovi progetti.

Tutto quello che
abbiamo da offrirle
raiffeisencasa.ch



RaiffeisenCasa
058 257 22 40
ciao@raiffeisencasa.ch
raiffeisencasa.ch

RAIFFEISEN
casa 