

Vendite immobiliari di successo in tempi difficili

In un ambiente e in un mercato immobiliare difficili, vendere un immobile è impegnativo. Le attuali incertezze economiche e l'evoluzione del mercato richiedono una strategia di vendita adeguata e ben ponderata. Questo dimostra la necessità di una competenza immobiliare per commercializzare con successo il proprio immobile anche in tempi difficili.

Discrepanza tra le aspettative di prezzo e i prezzi di mercato

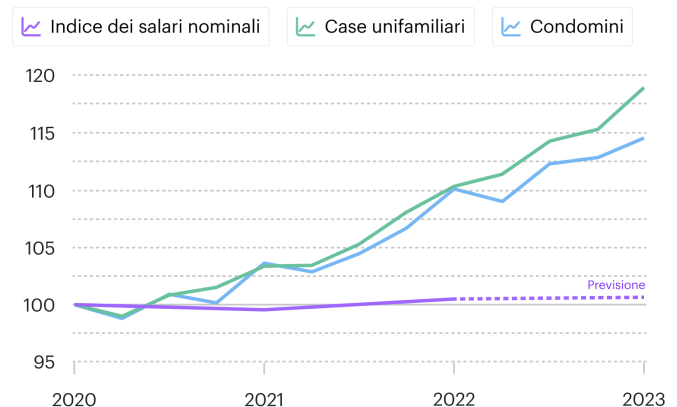
Una vendita di successo richiede innanzitutto una valutazione esperta dell'immobile. Tuttavia, anche se viene determinato un certo valore di stima, ciò non garantisce che l'immobile possa essere venduto a tale prezzo. Nel recente passato, i prezzi di vendita hanno spesso superato in modo significativo il valore di mercato stimato. Durante il picco del boom immobiliare, i proprietari di casa erano in grado di commercializzare autonomamente le loro proprietà. Di conseguenza, il prezzo di vendita più alto possibile è stato talvolta rinunciato. Perdite che all'epoca potevano essere ben compensate grazie alle elevate valutazioni degli immobili. In un contesto volatile, caratterizzato da un calo dei prezzi degli immobili e da una diminuzione della domanda, questo approccio non è più efficace. Il cambiamento delle condizioni di mercato porta sempre più spesso a una correzione al ribasso, soprattutto per gli immobili che sono stati sopravvalutati durante la fase di boom.

La sfida è anche quella di posizionare in modo ottimale gli immobili in questo ambiente altamente competitivo. Un prezzo realistico e in linea con il mercato è fondamentale. Ciò implica che ci sono acquirenti interessati disposti a pagare il prezzo richiesto e/o in grado di ottenere il finanziamento necessario. Quest'ultimo, in particolare, è stato reso più difficile dall'aumento dei tassi di interesse in relazione al calcolo dell'accessibilità. Alla luce di questa evoluzione, è consigliabile ricorrere ai servizi



Andamento dei prezzi: immobili vs. salari

Indice dei prezzi degli immobili vs. indice dei salari nominali (Base 2020 = 100)



Fonte: Ufficio federale di statistica UST

Stato: 2023

di esperti immobiliari. Ogni anno in Svizzera avvengono circa 60.000 transazioni immobiliari, di cui solo il 12% è attualmente effettuato direttamente tra privati. La stragrande maggioranza, ovvero l'88%, è accompagnata da esperti immobiliari. Attualmente stiamo assistendo a un numero crescente di richieste di informazioni relative a tentativi di vendita falliti, effettuati senza un supporto professionale. Questo può essere evitato. Un environnement de marché très concurrentiel.

Ambiente di mercato altamente competitivo

In un contesto di mercato altamente competitivo e in continua evoluzione, la vendita di un immobile è un compito particolarmente impegnativo. Questa dinamica è determinata da una combinazione di indebolimento dell'economia, aumento dei tassi di interesse, inflazione e condizioni di domanda variabili. Per i venditori, ciò significa che non solo devono affrontare le consuete sfide della vendita di un immobile, ma devono anche farsi valere in un ambiente attualmente caratterizzato da un aumento dell'offerta e da una diminuzione della domanda.

Per vendere un immobile con successo nell'attuale contesto di mercato, il marketing professionale che utilizza i metodi più moderni è il più efficace. È importante presentare l'immobile in vendita nel modo più attraente possibile per distinguersi dalla massa e attirare l'attenzione dei potenziali acquirenti.

Vendere con Properti

Il marketing professionale con Properti comprende le più recenti strategie digitali, come l'allestimento virtuale, i tour virtuali, una presenza online completa, un portale clienti e la consulenza personale di esperti immobiliari. Gli interessati hanno la possibilità di effettuare le prime visioni comodamente in formato digitale, risparmiando così ai venditori molto tempo e fatica. Gli annunci vengono inseriti automaticamente in tutti i principali portali immobiliari e sui social media per garantire la massima portata e visibilità. L'uso di tecnologie all'avanguardia combinato con una profonda conoscenza del mercato aumenta l'efficienza del processo di vendita.

! Info

Come privati, potete acquistare o vendere un immobile solo una volta nella vita. "Questo rende ancora più importante fornire una consulenza individuale a tutto tondo basata su competenza, trasparenza e sulle possibilità tecniche di oggi, che a sua volta produce risultati misurabili e affidabili", sottolinea Adrian Künzi, cofondatore e CSO di Properti.

Prenotate una consulenza gratuita



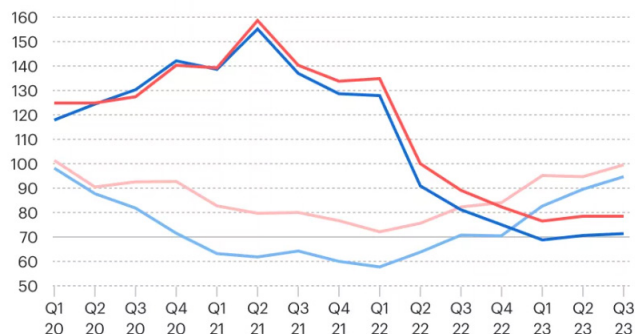
Perizia immobiliare. Semplice, non vincolante e gratuita.

Scansionate il codice e consultate la pagina: qr.properti.ch/consigli

Domanda e offerta

Condomini: Ricerca abbonamenti Annunci

Case unifamiliari: Ricerca abbonamenti Annunci



Fonte: Raiffeisen

Stato: Q4 2023

Conclusione

Nell'attuale panorama immobiliare, la vendita di immobili si sta rivelando particolarmente impegnativa. Una vendita di successo può essere realizzata se i venditori si adattano alle condizioni di mercato, soprattutto per quanto riguarda i prezzi, e si affidano a un marketing professionale. L'uso di tecnologie innovative come il virtual staging e i virtual tour, offerti da esperti come Properti, può essere decisivo.



Conoscete il valore di mercato della vostra



Calcolate il valore di mercato della vostra proprietà in modo gratuito.

Scansionate il codice e consultate la pagina: qr.properti.ch/valore1