

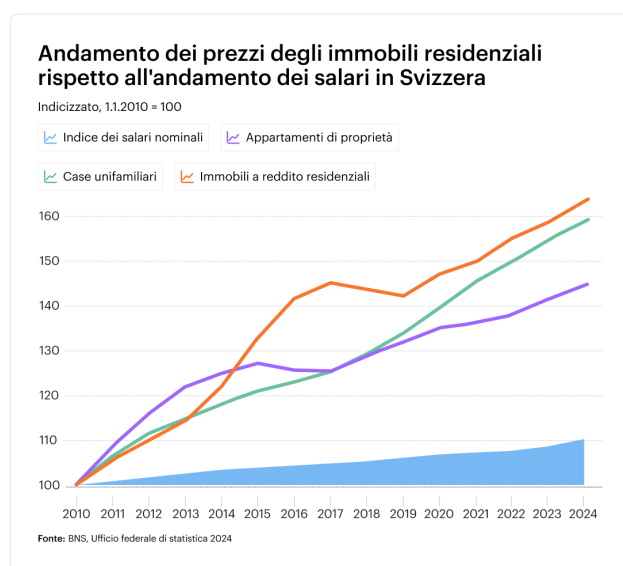
Sogni irrealizzabili contro realtà di mercato – Quando i proprietari immobiliari ci rimettono

Quando vendono un immobile, molti proprietari mirano a ottenere il prezzo di vendita più alto possibile. Una strategia comprensibile, dato che in molti casi l'immobile rappresenta una parte consistente del patrimonio. Ma è proprio qui che inizia una delle sfide più grandi del processo di vendita: la stima del valore di mercato realizzabile spesso si discosta dalla domanda effettiva e dalle possibilità di finanziamento dei potenziali acquirenti. Questa discrepanza può comportare lunghi tempi di commercializzazione, lacune finanziarie e, in ultima analisi, il fallimento della vendita.

I tempi degli aumenti eccessivi dei prezzi sono finiti

Negli ultimi anni il mercato immobiliare svizzero è stato caratterizzato da un aumento costante dei prezzi. Tuttavia, questa dinamica si è notevolmente indebolita. Nel 2023 i prezzi degli appartamenti di proprietà sono aumentati di circa il +3%, quelli delle case unifamiliari del +1,5%: un chiaro segnale di normalizzazione. Nel 2024 la crescita è stata solo del +1-2%. Attualmente il mercato si muove lateralmente, a un livello elevato ma stabilizzato.

Allo stesso tempo, l'offerta è in aumento, nonostante la scarsità di nuove costruzioni. Perché?



Perché molti venditori e acquirenti non riescono più a trovare un accordo sul prezzo. Una parte consistente degli annunci rimane online per molto più tempo, poiché il prezzo richiesto non corrisponde alla disponibilità di spesa. Per i venditori ciò significa che più alto è il prezzo, maggiore è il rischio di perdersi nella massa degli annunci. E, cosa ancora più importante, il potere d'acquisto di molte famiglie è limitato. Wüest Partner scrive che il prezzo medio delle offerte è superiore del 27% al livello che una famiglia media può finanziare. In questo contesto, i prezzi realistici contano doppio, poiché aumentano significativamente le possibilità di vendita.

Qual è un prezzo di vendita realistico?

Un prezzo realistico non si basa su desideri, ma su fattori oggettivi: lo stato, la posizione, le dotazioni e l'attuale domanda di mercato. Esso riflette il valore che gli acquirenti sono disposti e in grado di pagare e che le banche considerano plausibile nell'ambito della loro valutazione. È fondamentale che il prezzo si basi su elementi comprensibili e basati su dati concreti.

Tra questi figurano modelli di valutazione edonistica che tengono conto dei prezzi di vendita di immobili comparabili, nonché analisi di mercato regionali che mettono in relazione domanda e offerta.

Un prezzo realistico e in linea con il mercato ha un'influenza diretta sul numero di potenziali acquirenti seriamente interessati. Più il prezzo è adeguato alla situazione attuale del mercato, più ampio è il target di acquirenti che può permettersi l'immobile e maggiore è la probabilità di ricevere più offerte. Ciò rafforza la vostra posizione negoziale e porta in modo mirato alla vendita.

I prezzi eccessivi, invece, hanno un effetto dissuasivo. È dimostrato che gli immobili con una strategia di prezzo troppo ambiziosa rimangono spesso per mesi sui portali, ricevono poche richieste e alla fine vengono venduti con sconti, se non addirittura invenduti. Ciò non solo riduce il ricavo finale della vendita, ma danneggia anche la percezione dell'immobile. Gli acquirenti potenziali si chiedono: «Perché questo immobile è ancora disponibile?» o sospettano difetti dove non ce ne sono. Chi invece punta fin dall'inizio su un prezzo realistico, guadagna fiducia e tempo prezioso.

Il prezzo di vendita alla prova della realtà della banca

Molti proprietari partono dal presupposto che un potenziale acquirente disposto a comprare pagherà il prezzo quando sarà pronto a farlo. Ma la realtà è più complessa: gli acquirenti che dipendono da capitali esterni, ovvero la grande maggioranza, devono giustificare il prezzo di acquisto alla propria banca. Ed è qui che entra in gioco la valutazione immobiliare interna alla banca.

Questa valutazione non si basa sulle aspettative del proprietario o sui prezzi di offerta pubblicati sui portali online, ma su valori comparativi oggettivi e modelli edonistici. Solo se il prezzo di acquisto rientra in un intervallo accettabile rispetto al valore di mercato determinato ($\pm 10-15\%$), l'importo viene accettato come base per il finanziamento. Se invece viene concordato un prezzo più alto, si crea un deficit di finanziamento: la differenza deve essere coperta dall'acquirente con mezzi propri, cosa che nella realtà è raramente

realizzabile. Un prezzo irrealisticamente alto diventa quindi automaticamente un criterio di esclusione per la maggior parte degli acquirenti.

In breve: il prezzo di vendita deve corrispondere alla valutazione della banca finanziatrice.

Il finanziamento è determinante

A prima vista, i mutui ipotecari sembrano attualmente convenienti: i mutui a tasso fisso a 10 anni si aggirano tra l'1,50% e il 2,30%. Tuttavia, le banche utilizzano una base di calcolo completamente diversa per la valutazione del credito. Esse calcolano un cosiddetto «tasso di sostenibilità», attualmente pari a circa il 4,5-5%. Ciò significa che un acquirente deve essere in grado di dimostrare di potersi permettere l'immobile anche con un tasso d'interesse fittiziamente più elevato. A ciò si aggiunge la regola secondo cui i costi annuali complessivi dell'abitazione (interessi, ammortamento, manutenzione) non devono superare un terzo del reddito lordo.

In pratica, questa pratica di calcolo conservativa significa che anche gli acquirenti con un reddito solido e un capitale proprio sufficiente raggiungono rapidamente i propri limiti finanziari, soprattutto se il prezzo di vendita è superiore al livello di mercato. A peggiorare la situazione vi sono le disposizioni normative come Basilea III, che obbligano le banche a concedere crediti in modo più restrittivo. Chi fissa un prezzo superiore al limite finanziabile rischia che anche gli acquirenti seri non riescano a ottenere il finanziamento, un ostacolo spesso sottovalutato.

Come calcolano la sostenibilità gli istituti di credito

Struttura finanziaria

Prezzo di acquisto o base di riferimento per il prestito ipotecario della banca	1'000'000 CHF
1. Ipoteca (65%)	650'000 CHF
2. Ipoteca (15%)	150'000 CHF

Costi annuali

Tassi ipotecari 5%	40'000 CHF
Ammortamenti ¹	10'000 CHF
Spese accessorie e manutenzione ²	10'000 CHF
Costo totale	60'000 CHF
Reddito totale	190'000 CHF
Carico	32%

1. Ammortamento della seconda ipoteca entro 15 anni
2. 1% del valore di mercato
3. È sostenibile un onere massimo del 33,3%

Fonte: Banche, VZ

Checklist: come determinare il prezzo di vendita ottimale del vostro immobile

- Richiedete una valutazione professionale**
Fate valutare il vostro immobile in modo obiettivo, idealmente utilizzando modelli di valutazione moderni (edonistici) combinati con la conoscenza del mercato locale.
- Considerate la finanziabilità**
Quando fissate il prezzo, tenete conto dei limiti di sostenibilità dei potenziali acquirenti, compreso il tasso d'interesse del 5% e i requisiti di capitale proprio.
- Scegliete un prezzo bancabile**
Puntate a un prezzo di offerta vicino al valore di mercato accettato dalle banche, per un finanziamento senza intoppi.
- Osservate i segnali del mercato**
Analizzate offerte simili nella vostra regione e prestate attenzione alla durata della commercializzazione e all'andamento dei prezzi.
- Commercializzate in modo strategico**
Un prezzo equo aumenta la visibilità, porta più visite e consente una vera concorrenza, invece di lunghe trattative individuali.
- Via le emozioni, spazio alla concretezza**
Evitate aumenti di prezzo basati su legami emotivi. Il mercato paga per la posizione, lo stato e le dimensioni, non per i ricordi personali.

Conclusione: un prezzo realistico non è un compromesso

Un prezzo in linea con il mercato non è segno di sottovalutazione, ma uno strumento di vendita. Porta a una maggiore domanda, migliori possibilità di finanziamento e una conclusione decisamente più rapida. In un contesto in cui le banche agiscono con cautela e gli acquirenti confrontano in modo più critico, un prezzo fissato in modo oggettivo è la base del successo. Chi fissa un prezzo troppo alto non solo ritarda la vendita, ma la mette a rischio.

Pertanto: fissare un prezzo realistico. Commercializzare in modo mirato. Vendere con successo.

! Suggerimento

Utilizzate il nostro strumento di valutazione gratuito o lasciate che i nostri esperti vi assistano nella valutazione del vostro immobile in base al mercato: in modo neutrale, basato sui fatti e tenendo conto delle prospettive di finanziamento dei potenziali acquirenti.

Prenota ora una consulenza gratuita



Perizia immobiliare. Semplice, non vincolante e gratuita.

Scansiona il codice o apri la pagina:
qr.properti.ch/counselling13

Conosci il valore di mercato del tuo immobile?



Calcoli ora gratuitamente il valore di mercato del tuo immobile.

Scansiona il codice o apri la pagina:
qr.properti.ch/calcolo1