

## 5 domande da porsi prima di vendere un immobile

Che si tratti di una casa di famiglia, di un appartamento di proprietà o di un immobile per le vacanze, l'idea di vendere spesso nasce gradualmente. I figli sono andati via, la manutenzione diventa onerosa, i progetti di vita cambiano. Chi pensa per tempo a una vendita si crea un margine di manovra, sia dal punto di vista finanziario che emotivo. Queste cinque domande aiutano a fare chiarezza e a intraprendere la strada giusta.

### L'immobile è ancora adatto alla situazione di vita attuale?

Con il tempo le esigenze cambiano. Una casa che un tempo era perfetta, oggi può essere troppo grande o richiedere troppa manutenzione. Valutate onestamente quanta energia e tempo investite nel giardino, nella manutenzione o nel salire le scale. Anche l'accessibilità gioca un ruolo sempre più importante: una ristrutturazione è realistica o un appartamento più piccolo e adatto all'età sarebbe più sensato a lungo termine?

Suggerimento: chi sta pensando di ridimensionarsi può investire il ricavato della vendita in una soluzione abitativa confortevole e di facile manutenzione. properti aiuta i proprietari a valutare realisticamente il valore di mercato del loro immobile e a esaminare gli immobili sostitutivi adeguati.

### 2. Qual è la vostra situazione finanziaria e ipotecaria?

Una vendita è sempre anche una decisione finanziaria. Chiarite l'importo attuale del vostro mutuo e se in caso di rimborso anticipato è prevista una penale. Verificate inoltre quanto capitale proprio avete già accumulato e quale effetto avrà il ricavato della vendita sulla vostra previdenza per la vecchiaia.

**Nota:** la valutazione immobiliare online gratuita di properti fornisce in pochi minuti una prima stima del vostro attuale valore di mercato. Per



scenari dettagliati, vale la pena consultare un esperto o uno specialista in mutui.

### 3. Quali sono le conseguenze fiscali di una vendita?

In Svizzera, la vendita di immobili è soggetta all'imposta sugli utili immobiliari, che varia dal 10% al 40% dell'utile a seconda del cantone. Chi vive a lungo nella stessa casa beneficia solitamente di notevoli riduzioni: la durata della proprietà può ridurre l'aliquota fiscale fino al 50%.

Oltre all'imposta sugli utili immobiliari, possono essere rilevanti anche i redditi da capitale o gli effetti sull'AVS. Una pianificazione fiscale tempestiva consente di ottimizzare la situazione, ad esempio attraverso la vendita scaglionata o il reinvestimento in altre forme di investimento.

### 4. Siete emotivamente pronti per la vendita?

Molti proprietari associano alla loro casa ricordi di decenni: feste di famiglia, infanzia, fasi della vita.

Una vendita non è quindi solo un passo economico, ma anche emotivo. Chiedetevi: sono pronto a lasciar andare e iniziare qualcosa di nuovo?

A volte aiuta rendersi conto che la vendita può anche creare spazio libero – per viaggi, nuovi progetti o una vita più semplice con meno obblighi. Esempio pratico: molti proprietari riferiscono di aver provato una nuova leggerezza dopo la vendita: meno impegno, più tempo per sé stessi. La chiave sta nel decidere attivamente invece di aspettare che le circostanze esterne lo impongano.

## 5. Quali sono i vostri obiettivi e le vostre prospettive per i prossimi anni?

La vendita dovrebbe essere inserita in un progetto di vita più ampio. Che vogliate liberare capitale, ridimensionarvi o vivere più vicini alla famiglia e agli amici, riflettete su come la vendita possa aiutarvi a realizzare i vostri desideri. Anche aspetti legati alla salute o progetti di viaggio possono essere determinanti. Chi pianifica per tempo può decidere in modo autonomo prima che se ne presenti la necessità.

### ⓘ Consiglio

properti accompagna i proprietari in modo completo, dalla valutazione all'analisi di mercato fino alla mediazione di successo, affinché le decisioni si basino su fatti e non su incertezze.

## Conclusione: una buona pianificazione è metà della vendita

La vendita di un immobile è un punto di svolta nella vita. Chi la prepara con cura ne trae un doppio vantaggio: finanziario ed emotivo. Le cinque domande aiutano a chiarire le priorità e a prendere decisioni fondate, senza pressioni ma con lungimiranza.

Per tutti coloro che desiderano avere una visione d'insieme dell'intero processo, dalla decisione alla consegna, la properti Selling Guide offre una guida pratica, gratuita e compatta.

### Prenota subito una consulenza gratuita



Perizia immobiliare. Semplice, non vincolante e gratuito.

Scansione del codice o richiamo della pagina:  
[qr.properti.ch/counselling13](https://qr.properti.ch/counselling13)

### Conoscete il valore di mercato della vostra proprietà?



Calcolate ora gratuitamente il valore di mercato del vostro immobile.

Scansione del codice o richiamo della pagina:  
[qr.properti.ch/calcolo1](https://qr.properti.ch/calcolo1)