

RAIFFEISEN

**Presto
si
inizia!**

**Il sogno dell'abitazione di proprietà:
come realizzarlo.**

Evento digitale

8 maggio 2023

Un cordiale benvenuto! Vi accompagneranno in questo evento:



Nathalie Sahli-Wohlhauser
Presidente della Direzione
Banca Raiffeisen Freiburg Ost



Guglielmo Imbimbo
Esperto in trattative



Annina Campell
Conduttrice

Avete domande?

Ponetele semplicemente nella live chat.

I nostri esperti risponderanno alle vostre domande live dopo le relazioni.



La famiglia Hofer desidera una superficie abitabile maggiore e vorrebbe acquistare una casa con giardino.



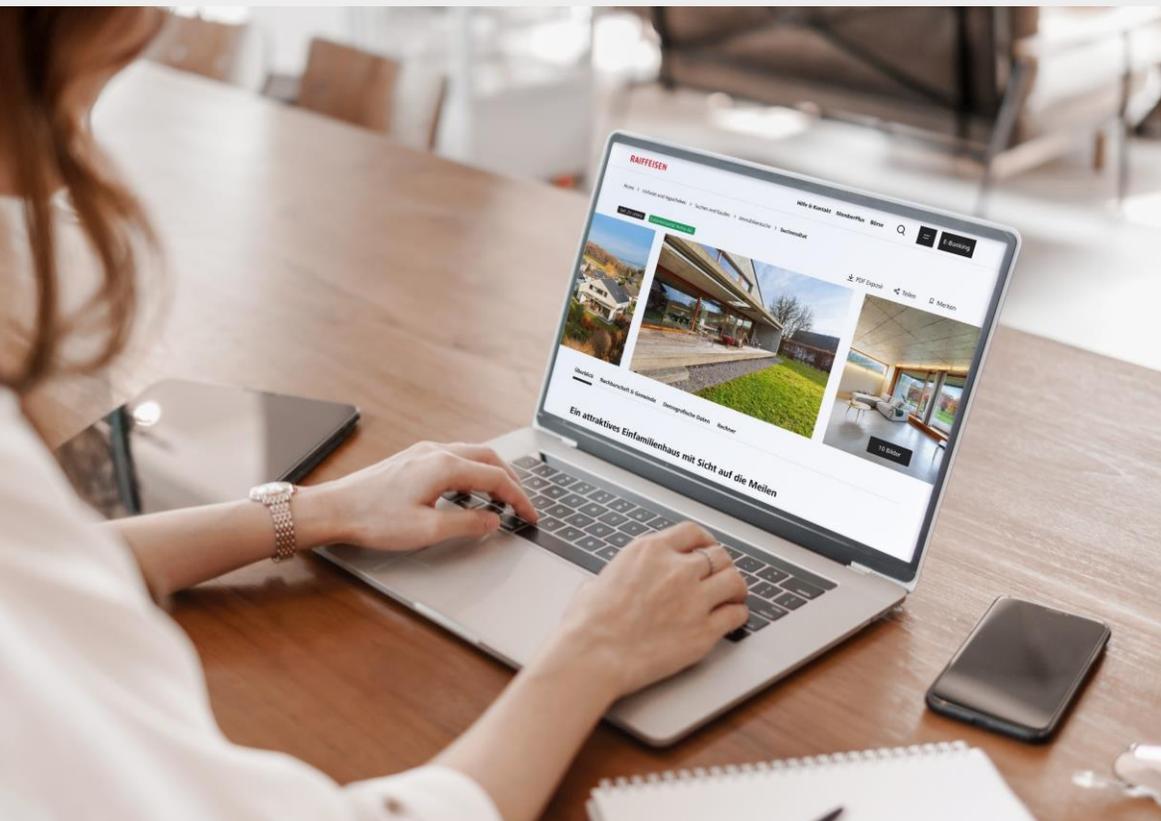
Liam Hofer
2 anni

Sara Hofer
30 anni
Infermiera

Ralf Hofer
34 anni
Insegnante scuola
professionale

Reddito annuo CHF 170'000
Averi di risparmio: CHF 180'000
Piano di previdenza 3: CHF 100'000
Acconto della quota ereditaria dei genitori possibile

La famiglia Hofer ha trovato la casa dei propri sogni: e ora?



Fissare **appuntamento per la visita**



Appuntamento presso la **Banca Raiffeisen**



Consegna della **documentazione**



Valutazione del **prezzo d'acquisto**



Comunicare **l'interesse all'acquisto**

A modern house with a green roof and a stone patio. The house has large windows and a balcony. The green roof is a prominent feature, and the patio is made of stone tiles. The house is surrounded by a well-maintained garden with various plants and trees.

Posizione e ambiente
circostante soddisfano le
mie esigenze?

A cosa bisogna prestare
attenzione per quanto
riguarda il giardino?

**Quali sono le domande più
importanti durante la
visita?**

Qual è lo
stato dell'edificio?

A quanto ammontano
le spese accessorie?

Quali documenti sono necessari per la mia Banca Raiffeisen?



Consiglio: scansionate il codice QR e scaricate la lista di controllo

Documenti personali

- Informazioni su situazione patrimoniale e reddito
- Ultima imposizione fiscale
- Documenti attestanti i fondi propri
- Certificati della cassa pensioni
- Polizze assicurative
- Contratti di leasing e di credito

Documenti relativi all'immobile

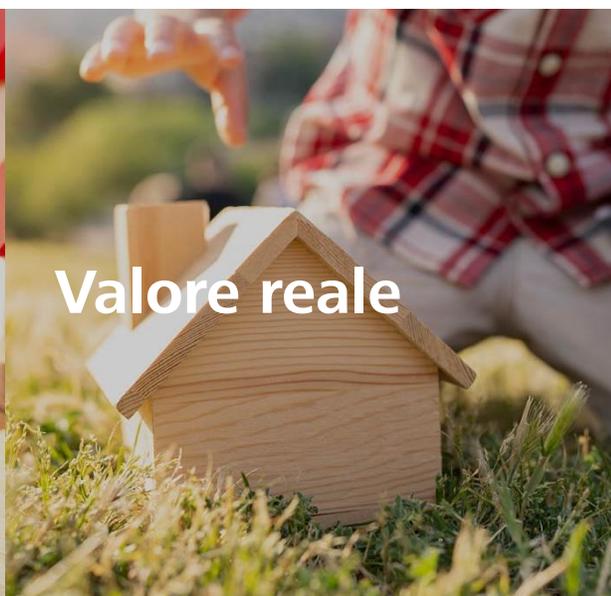
Dossier di vendita

- Estratto del registro fondiario
- Certificato di assicurazione stabili
- Planimetrie e foto

Come si può valutare il prezzo d'acquisto?



**Valutazione
edonica**



Valore reale



Valore venale



Valore di anticipo

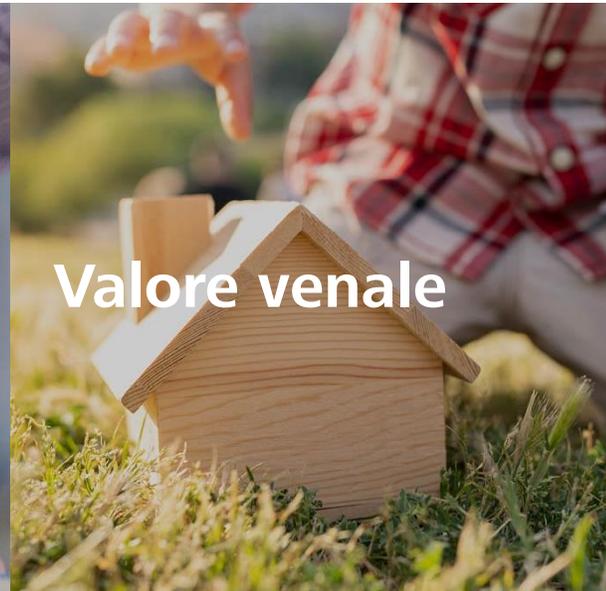
Come si può valutare il prezzo d'acquisto?

Valutazione edonica

- Analisi dei prezzi d'acquisto a livello svizzero
- Stima del prezzo sulla base dell'analisi
- Indicato per una valutazione semplice e veloce



Valore reale



Valore venale



Valore di anticipo

Come si può valutare il prezzo d'acquisto?

A photograph showing several small wooden houses with red roofs placed on a wooden chessboard. The houses are arranged in a row, and the chessboard's squares are visible in the background.

**Valutazione
edonica**

Valore reale

- Detto anche valore reale
- Valore calcolato sulla base del valore del terreno e del valore attuale dell'immobile
- Utile per individuare prezzi eccessivamente alti in base a offerta e domanda

A close-up photograph of a person's hands holding a small wooden house model. The house is made of light-colored wood and has a window. The person is wearing a blue and white striped shirt.

Valore venale

A photograph of a hand putting a coin into a white piggy bank. The piggy bank is on a wooden surface, and the background is a warm, golden light.

Valore di anticipo

Come si può valutare il prezzo d'acquisto?



**Valutazione
edonica**



Valore reale

Valore venale

- Valore dell'immobile calcolato al momento attuale
- Basato sull'attuale contesto di mercato dei prezzi immobiliari
- Il valore venale indica se il prezzo d'acquisto è realistico



Valore di anticipo

Come si può valutare il prezzo d'acquisto?



**Valutazione
edonica**



Valore reale



Valore venale

Valore di anticipo

- Valore rilevante per la Banca, che lo utilizza come base per il calcolo del finanziamento
- Viene calcolato mediante la procedura di stima della Banca
- Se il prezzo d'acquisto è maggiore del valore di anticipo, la differenza deve essere finanziata con fondi propri

Per le ipoteche vale il cosiddetto principio del valore minimo:

- L'ipoteca può ammontare al massimo all'80% del valore minimo (valore di anticipo o prezzo d'acquisto).
- Se la stima della Banca è più bassa rispetto al prezzo d'acquisto, è necessario apportare più del 20% di fondi propri.

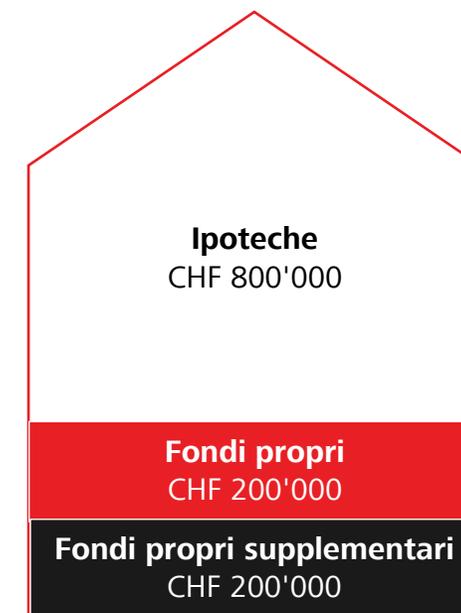
Valore di anticipo dell'immobile

CHF 1'000'000

Il prezzo d'acquisto
corrisponde al valore di
anticipo
CHF 1'000'000



Prezzo d'acquisto maggiore
rispetto al valore di anticipo
CHF 1'200'000



Fondi propri: fonti e particolarità



Consiglio: verificare la disponibilità e i termini di disdetta

Capitale proprio nel senso stretto
del termine: min. 10%

Risparmi/titoli/proprietà di terreni/prestazioni proprie
(valori patrimoniali liberi)

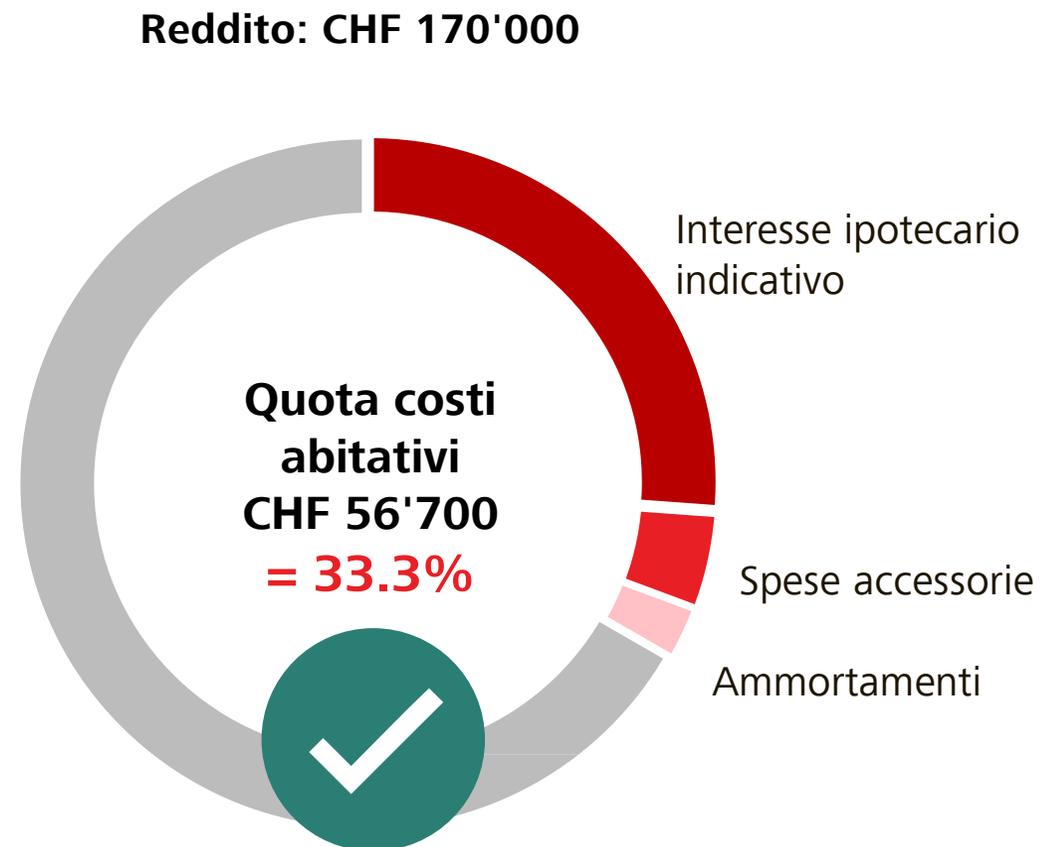
Averi nella previdenza vincolata 3a

Donazione/acconto della quota ereditaria/
prestito (privato)

Averi della cassa pensioni

Verifica della sostenibilità per una casa di CHF 1.2 mln.

Prezzo d'acquisto			CHF 1'200'000
Fondi propri	Averi di risparmio	CHF	
	180'000		
	Piano di previdenza 3	CHF 100'000	
	Acconto della quota ereditaria	CHF 80'000	CHF 360'000
Ipoteca di 1° rango	66 2/3% di CHF 1.2 mln.	CHF	800'000
Ipoteca di 2° rango		CHF	40'000
Totale ipoteche		CHF	840'000
Calcolo dei costi abitativi annuali			
Interesse indicativo del 5% sulle ipoteche superiori a CHF 840'000		CHF	42'000
Ammortamenti dell'ipoteca di 2° rango entro 15 anni		CHF	2'700
Spese accessorie 1% del prezzo d'acquisto		CHF	12'000
Totale costi abitativi		CHF	56'700



Quali spese dovrò sostenere oltre al prezzo d'acquisto?

Spese accessorie d'acquisto

- Imposte sul passaggio di proprietà
- Spese notarili e tasse del registro fondiario
- Costituzione/aumento di un titolo di pegno immobiliare
- Tassazione una tantum e separata in caso di prelievo anticipato di averi previdenziali (imposta sulla liquidazione in capitale)

Riserve

- Trasloco
- Arredo
- Imprevisti

Ecco come si svolge la procedura d'offerta

1.
Annuncio
dell'immobile

2.
Visite

3.
Consegna
offerte
d'acquisto

4.
Maggiore
offerta
pervenuta

5.
Aumento
offerta
d'acquisto

6.
Ulteriori
tornate di
offerte

7.
Comunicazione
conferma

Così la famiglia Hofer negozia con successo

Mantenere la strategia

Definire la strategia di negoziazione

Creare una relazione

Negoziare con pazienza e Tattica

Controllare le emozioni

Definite la vostra strategia di negoziazione

- Discutete criteri di valutazione con la Banca
- Chiarite da quanto tempo l'immobile è già in vendita
- Preparate argomenti pro e contro
- Definire le tattiche di negoziazione dei prezzi.
- Se si va in due alla visita: chi conduce la trattativa?



Dapprima investite nella relazione con chi vende

- Le emozioni sono dominanti in tutte le trattative
- Create una relazione positiva con la persona che vende
- Interessatevi anche alla vostra controparte nelle trattative
- Mantenete il contatto visivo con la persona che vende
- Comprendete la motivazione che spinge a vendere



Le emozioni vanno bene, ma l'euforia può costare cara.

- Mostrate interesse ed emozioni positive, ma l'euforia è pericolosa: potreste dover pagare un prezzo troppo alto.
- Non avanzate pretese, ma parlate dei vostri desideri e delle condizioni quadro.
- Comunicate in modo positivo e orientato alle soluzioni.
- Sorridete!
- Non dimenticate: l'inizio e la fine di una trattativa sono decisivi!



Negoziare con pazienza e tattica

- Nella vostra trattativa tenete conto di tutti i costi. Verificate il margine di manovra nella trattativa.
- Chiarite se chi vende ha stipulato ipoteche fisse a lungo termine con la Banca.
- Non fatevi mettere sotto pressione da affermazioni del tipo «Abbiamo parecchie persone interessate...».
- Non decidete nel corso del primo colloquio, ma prendetevi del tempo per elaborare le impressioni e il colloquio.
- Concludete in modo vincolante: entro una certa data darete una risposta.



Non comprate a qualsiasi prezzo, mantenete la vostra strategia.

- Orientatevi alla stima della Banca. Con i tassi d'interesse in aumento, vi risparmierete difficoltà e malumori.
- Dopo aver consegnato l'offerta, siate pazienti e attendete la risposta.
- Se non doveste ottenere l'immobile, accettate la situazione. A posteriori, molte cose appaiono in una diversa luce.
- Nei prossimi mesi, con l'aumento dei tassi d'interesse, potrebbero arrivare sul mercato altri immobili.
- Rimanete fiduciosi e concentrati sull'obiettivo: festeggerete il vostro successo!



**Mantenere la
strategia**

**Definire la
strategia di
negoziare**

**Creare una
relazione**

**Negoziare
con pazienza
e Tattica**

**Controllare le
emozioni**

La famiglia Hofer ce l'ha fatta!

Calcolo preventivo
imposta sugli utili da
sostanza immobiliare

Sottoscrizione
dei contratti di
credito

Promessa di
pagamento

**Il pagamento
viene
effettuato**

Bozza del contratto di
compravendita

Messa a disposizione
dei fondi propri

Trascrizione/
trasferimento della
proprietà

**Intenzione
d'acquisto
definitiva**

Domande e risposte

**Ora i nostri esperti
risponderanno alle domande
poste nella live chat.**

Grazie mille!

Anche questo potrebbe interessarvi:

Evento digitale

«Mercato immobiliare in fase di trasformazione»

16 maggio 2023, ore 17:30 – 18:00

- Quali conseguenze hanno sulla mia ipoteca o sul mio sogno di un'abitazione di proprietà le decisioni della BNS sui tassi?
- Come si presenta il mercato immobiliare svizzero nel confronto internazionale?



Evento digitale

«Cessione dell'abitazione di proprietà in famiglia»

23 maggio 2023, ore 17:30 – 18:00

- Come posso trasferire la mia abitazione di proprietà mentre sono in vita?
- Come evitare conflitti tra i discendenti?
- Come discendente, a cosa devo prestare attenzione?

