

Corso

## **Aspetti critici nell'acquisto tramite portale di una casa prefabbricata**

### *Target*

Interessati all'acquisto di una casa prefabbricata e architetti.

### *Obiettivo*

Nell'ambito dei processi di internazionalizzazione dei mercati, un settore immobiliare con costi in costante aumento, e istituzioni bancarie che si tutelano da finanziamenti a rischio, la possibilità di acquistare case prefabbricate 'chiavi in mano', tramite cataloghi online o siti internet, può costituire un'offerta vantaggiosa.

Nel ventaglio di possibilità per realizzare una casa, l'individuo può anche decidere di far capo anche a queste forme di acquisto. In questa forma di acquisto il cliente di norma si confronta al prodotto finito, e non con l'architetto con il quale sviluppa il progetto. In questo iter, l'architetto viene eventualmente preso in considerazione per la domanda di costruzione, quando è già stato firmato il contratto per l'acquisto della casa, magari già dopo aver versato un importante acconto. Qui il cliente inizia a confrontarsi con gli aspetti critici dell'acquisto diretto di una casa 'chiavi in mano'.

L'acquisto diretto può presentare problemi fin dall'inizio della relazione tra il cliente e il fornitore, problemi che possono arrecare costi imprevisti, variazioni di progetto e slittamenti di programma.

L'obiettivo di questo corso è di fornire ai clienti criteri di valutazione delle offerte attraverso portali e siti web e presentare quali sono gli aspetti critici più frequenti con cui i clienti possono confrontarsi.

## *Contenuto*

1. Descrizione del contesto
  1. Internazionalizzazione dei mercati
  2. Costi in aumento del settore immobiliare
    - i. Costi di costruzione in Svizzera
    - ii. Il mercato immobiliare in breve
  3. Requisiti minimi per il finanziamento ipotecario
    - i. Swissbanking
  4. Bolla immobiliare
    - i. Il parere dei media
    - ii. Il parere della ricerca
  5. Incertezza del lavoro
  6. Casa come progetto: tempo, spazio, materia
2. Casa prefabbricata (Fertighaus)
  1. Definizione di riferimento
  2. Sviluppo delle case prefabbricate
  3. Prefabbricazione e qualità
3. Acquistare casa online
  1. Panoramica di mercato
  2. Il ruolo dell'architetto
  3. Valutazione del fornitore
4. Aspetti problematici
  1. Lingua
  2. La distanza dei partner comunicativi
  3. Norme e procedure
  4. Standardizzazione vs individualizzazione
5. Showrooms
  1. Lo Showroom come ambito della scelta del cliente

## *Durata*

2 moduli da 2 lezioni (a 45 min.) + discussioni