



TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE SUL MERCATO IMMOBILIARE IN TICINO

CHWEN CHWEN CHEN PRESENTA I RISULTATI DEL REPORT PROPERTI MARKET STUDY 2014. EMERGE UN TICINO DINAMICO ALL'INTERNO DEL QUALE IL MERCATO IMMOBILIARE HA ANCORA MARGINI DI CRESCITA, MA DOVE TUTTAVIA ALCUNE VARIABILI ECONOMICHE E SOCIALI DEVONO ESSERE TENUTE SOTTO COSTANTE OSSERVAZIONE.

Alla luce del vostro studio quali sono le principali caratteristiche relative al patrimonio immobiliare ticinese?

«Dall'analisi delle serie storiche fornite dall'ufficio statistico cantonale abbiamo potuto evidenziare come uno degli aspetti più evidenti sia rappresentato dal fatto che negli ultimi decenni in Svizzera come nel Canton Ticino, il tema del risanamento degli edifici ha acquistato un valore importante grazie allo sviluppo di nuove tecnologie e competenze unite alla creazione di normative specifiche e programmi di incentivazione in materia di efficienza energetica. Negli ultimi anni, infatti, la coibentazione dell'involucro degli edifici e l'impiego di energia rinnovabile hanno portato ad importanti riduzioni di consumo e sono divenuti argomenti imprescindibili nella realizzazione di nuovi edifici. Per contro circa i ¾ degli edifici presenti in Ticino sono stati costruiti prima del 1980 e ciò impone la necessità di un risanamento sostenibile del parco immobiliare esistente che, oltre a presentare una scarsa qualità energetica, mostra un'efficienza funzionale e un adeguamento normativo in-

soddisfacenti. La svolta energetica legata agli edifici passa in prima priorità dal risanamento degli immobili più vetusti, dai quali si può ottenere un considerevole risparmio energetico, recuperandone allo stesso tempo il valore immobiliare. Un altro aspetto da considerare riguarda il fatto che il Ticino, insieme ai Grigioni e al Vallese, vanta la più alta percentuale di residenze secondarie».

Quali sono le aree dove maggiore risulta essere la concentrazione di residenze secondarie?

«Residenze secondarie e case di vacanza vengono acquistate da clienti svizzeri (principalmente svizzero-tedeschi) e da acquirenti internazionali. A partire dalla metà del 2013, c'è stato un aumento della domanda di case di vacanza da parte di clienti svizzero-tedeschi, in particolare nell'area del Lago Maggiore, soprattutto nel Locarnese. Sembra che questi clienti siano ora ben informati sulla nuova legge proposta (Lex Weber) e capiscano che l'offerta in Ticino nel tempo andrà diminuendo. Le leggi sulla pianificazione come la nuova Lex Weber, infatti, limiteranno in futuro gli acquisti



di case secondarie e di conseguenza la costruzione di nuove case secondarie. Nell'area di Lugano l'interesse più marcato di acquirenti internazionali proviene dall'Italia, ma è in crescita la clientela dell'Europa del nord e dell'est, cui si aggiungono acquirenti internazionali provenienti da quasi tutti i continenti del mondo. Le aree più ricercate sono: Collina d'Oro (Montagnola, Gentilino) grazie alla scuola americana Tasis e alla vicinanza dal centro città e dall'autostrada. I potenziali acquirenti mostrano anche un grande interesse per le zone

di Castagnola, Ruvigliana, Morcote e Vico-Morcote. Nell'area del Lago Maggiore l'interesse più marcato è da parte di clienti svizzero-tedeschi, ma anche da olandesi, scandinavi e germanici».

Qual è stata la metodologia utilizzata per la raccolta dei dati?

«Il rapporto è stato redatto sulla base dell'analisi di tre distinte tipologie di dati: quelli di un provider che a livello nazionale raccoglie i dati relativi a tutti gli annunci immobiliari; la banca dati che raccogliamo direttamente attraverso gli operatori immobiliari locali; un database di nostra proprietà che si arricchisce continuamente attraverso le perizie e le valutazioni immobiliare da noi svolte. Tutte queste informazioni vengono poi elaborate sulla base di tecniche di analisi statistica».

Da qualche tempo si sente parlare di una possibile bolla immobiliare. Qual è la vostra valutazione in proposito?

«È molto difficile dare una risposta in proposito ma i dati in nostro possesso non autorizzano a parlare di bolla quanto piuttosto di un mercato che a seconda delle diverse aree e della tipologia degli oggetti immobiliari presenta andamenti di prezzo molto diversi. A Lugano, per esempio, è il centro cittadino a registrare un aumento dei prezzi mentre altre aree sono stabili o addirittura in decrescita. I tassi molto bassi incoraggiano certamente l'acquisto di case ma una domanda che si mantiene ancora sostenuta è in ogni caso cosa ben diversa da una bolla speculativa».

Quali sono le tipologie di immobili che registrano avere maggiori richieste?

«Per quanto riguarda il segmento del lusso gli acquirenti provengono spesso dalla Svizzera tedesca, ma anche dall'estero. Gli acquirenti internazionali che hanno l'obiettivo di stabilirsi permanentemente in Ticino, richiedono un permesso di residenza B e spesso negoziano

un'imposta forfettaria con le autorità tassative locali. Questi nuovi residenti permanenti sono interessati a oggetti tra i 3 e i 7 milioni di franchi, in alcuni casi il budget arriva fino a 10 milioni di franchi, sono persone con aspettative molto alte e spesso restano delusi dalla mancanza di immobili di alta qualità.

Si lamentano che gli appartamenti sono piccoli, vecchi o privi di finiture di lusso, lo stesso vale per le ville. Per questa ragione, c'è un'alta richiesta di appartamenti grandi, attici e ville (più grandi di 300 mq) moderni, lussuosi e di nuova costruzione».

Considerata la profondità dell'analisi dei dati disponibili da voi svolta, a chi si indirizza il vostro Report?

«Direi che esso costituisce uno strumento indispensabile per quanti operano nel settore, a cominciare dai fiduciari immobiliari sino alle istituzioni finanziarie interessate ad investire nell'immobiliare, senza trascurare avvocati e commercialisti che possono avvalersi nel loro lavoro delle stime e delle valutazioni da noi compiute. Oppure i proprietari di casa che possono trovare un supporto nella vendita e nell'acquisto di immobili. Il rapporto ProperTI Market Study 2014 può essere acquistato collegandosi direttamente al sito www.bruehlhart-partners.ch».

Accanto all'analisi del mercato del mercato immobiliare, quali sono le altre aree di intervento di Brühlhart & Partners SA?

«Lo studio Brühlhart & Partners SA è uno dei primi studi che propone sul mercato immobiliare locale in modo indipendente e neutrale il servizio della



valutazione immobiliare, della consulenza immobiliare e della ricerca di mercato. Verso gli operatori immobiliari già presenti nella vendita immobiliare, il marketing e l'amministrazione immobiliare, fungiamo quale service provider senza interferire con questi nel-

la loro sfera di competenza. In

particolare, i rapporti professionali di valutazione immobiliare della Brühlhart & Partners SA sono orientati alla determinazione del valore di mercato secondo gli standard Svizzeri di valutazione (SVS) e secondo le singole esigenze dei clienti. Operiamo inoltre valutazioni nell'ambito dei crediti ipotecari secondo CFB e Basilea II e valutazioni specifiche nel settore dei non performing loans nonché servizi del fiduciario di cantiere con il controllo qualità e stato avanzamento e la consulenza ai committenti come rappresentanti del committente».



Sede di Lugano:
Via Vanoni 4
CH-6900 Lugano
Tel. +41 91 922 52 02-03
Fax. +41 91 606 63 62

Sede di Ponte Tresa:
Via la Piana 12
CH-6988 Ponte Tresa
Tel. +41 91 606 63 60-61
Fax. +41 91 606 63 62

Internet: www.bruehlhart-partners.ch