

PASCAL BRÜLHART ENERGIA POSITIVA E TANTO LAVORO

Affronto il presente con slancio, passione ed energia positiva, combinando visione strategica, flessibilità e adattabilità alle mutevoli condizioni del mercato.

Pascal Brülhart, direttore amministratore delegato di Brülhart & Partners SA, è da oltre 10 anni una figura di spicco nel settore dei servizi immobiliari professionali. Un'azienda, la sua, costruita su integrità, etica professionale e impegno per l'eccellenza che ogni giorno il CEO porta avanti sia con i suoi collaboratori sia con i clienti che si affidano ai servizi della società.

Signor Brülhart, quali sono state le sue esperienze prima di diventare CEO di B&P?

«La mia storia personale è stata plasmata da diverse esperienze nel corso degli anni. Ho seguito un'istruzione come ufficiale dell'esercito e successivamente ho frequentato la scuola per capi azienda e di economia aziendale. In seguito, ho portato a compimento vari corsi di management bancario. Queste esperienze mi hanno preparato ad affrontare con estrema dedizione e passione le sfide che si sono palesate lungo il mio cammino. Nel 2006, ho ideato presso la SUPSI il CAS Valutazioni Immobiliari e successivamente il MAS Real Estate Management. Nel 2012, ho ideato il primo libro statistico privato in Ticino per prezzi di vendita e affitto.

Nel 2017, ho partecipato alla creazione della terza edizione del libro "Standard Svizzero Valutazioni" (SVS 2017). Dal 2017 ad oggi sono stato eletto da Immobilien Business tra i 100 più influenti immobilieri svizzeri. Dal 2023 ho ampliato l'attività affiliandomi in Italia a BH FORBES

Global Properties, con sede a Como, per la vendita di immobili di alto lusso».

Come affronta il presente e come vede il futuro?

«Come CEO, affronto il presente con slancio, passione ed energia positiva, combinando visione strategica, flessibilità e adattabilità alle mutevoli condizioni del mercato. **Osservo costantemente il contesto, mantenendomi informato sulle tendenze**, le tecnologie emergenti, le politiche governative e i cambiamenti di mercato. Raccolgo informazioni pertinenti per prendere decisioni informate e **sviluppo una visione chiara per la mia azienda, studiando piani sia a breve che a lungo termine** e comunicando questa visione in modo esaustivo a tutti i dipendenti, permettendo quindi a ognuno di mantenersi concentrato e orientato agli obiettivi comuni. **Agisco con sollecitudine ed efficacia**, valutando ogni possibile opzione, considerando i rischi e i benefici, e senza procrastinare



le decisioni importanti. **Promuovo l'innovazione, incoraggiando le nuove leve ad entrare nelle start-up interne dell'azienda**, creo un ambiente che favorisca la creatività e l'assunzione di rischi calcolati, **incoraggio la collaborazione tra dipartimenti per generare nuove idee sinergiche**. Costruisco un team forte di professionisti competenti e motivati, delegando responsabilità in modo appropriato e affidando progetti importanti a persone fidate. **Mi focalizzo sempre sui clienti**, mettendo al centro delle decisioni le loro esigenze, ascolto attentamente i loro feedback e mi adopero per fornire prodotti e servizi di altissima qualità. Inoltre, come leader, investo nel mio sviluppo personale, cercando opportunità di apprendimento e crescita professionale.

Infine, mantengo un giusto equilibrio psicofisico, non trascurando salute, benessere personale e famiglia, quest'ultima composta dai miei tre figli e da mia moglie Deborah, la quale, da sempre in società con me, mi aiuta e sostiene nella gestione aziendale. Non da ultimo, **da ormai sei anni trasmetto le mie competenze professionali ad Alessia, la maggiore dei miei figli**, che scegliendo di seguirmi in tutte le sfide professionali, mi affianca supportandomi con la massima dedizione, il massimo impegno e professionalità».

Chi sono le persone che la ispirano e perché?

«Mi sento ispirato da coloro che sono dotati di una buona fiducia nei propri mezzi, ammiro profondamente il valore del duro lavoro e le persone dalle quali traggio spunto sono quelle dotate di una straordinaria energia positiva».

Quali sono le sfide quotidiane che deve affrontare un CEO come Lei?

«Diverse. Devo fare scelte strategiche e ponderate in merito agli obiettivi aziendali posti sul lungo termine, gestire le risorse finanziarie in modo efficace, coordinare e motivare il team, mantenere sempre una visione estesa per l'azienda e assicurarmi che tutte le attività e le decisioni siano allineate con tale visione, gestire il cambiamento e gestire le nuove sfide».

Come affronta la concorrenza nel suo segmento di mercato?

«Con competitività ma sempre mantenendo un **atteggiamento rispettoso e amichevole**, promuovendo la collaborazione e lavorando con esterni e colleghi qualificati. Uno dei fattori che contribuiscono alla concorrenza nel settore immobiliare svizzero è la domanda elevata. **La Svizzera registra una costante richiesta di immobili residenziali e commerciali sia da parte dei residenti che degli investitori**. La crescita demografica, l'attrattiva turistica che beneficia il Paese e la sua stabilità economica contribuiscono alla domanda di immobili. Inoltre, la scarsità

di terreni è un altro fattore che alimenta la concorrenza. La Svizzera è un Paese relativamente piccolo con una limitata disponibilità di terreni, soprattutto nelle zone urbane e nelle regioni popolari. Questo crea una carenza di immobili e aumenta la competizione per l'acquisizione di terreni e lo sviluppo di nuovi progetti immobiliari. La diversità dei giocatori di mercato è un ulteriore elemento che contribuisce alla rivalità nel settore, nel quale **sono coinvolte figure quali sviluppatori, investitori, agenzie immobiliari, istituti finanziari, privati acquirenti e venditori**. Questa diversità di attori genera un antagonismo significativo. **La modernizzazione e la tecnologia sono punti che determinano e influenzano anche la competizione nel settore**; infatti, piattaforme digitali e strumenti tecnologici stanno trasformando il processo di compravendita e affitto degli immobili, creando perciò nuove opportunità e sfide competitive da cogliere con passione.

È importante sottolineare che il livello di concorrenza nel settore immobiliare potrebbe variare a livello regionale, con alcune aree che possono essere più contese rispetto ad altre».

Quali consigli potrebbe condividere con i giovani che vogliono avviare un'attività imprenditoriale nel settore immobiliare?

«Voglio decisamente **incoraggiarli a sognare in grande**, a credere in se stessi e a imparare dai propri errori. In particolare vorrei dar loro qualche suggerimento: **avviate un'attività imprenditoriale in un settore che vi appassioni e vi interessi genuinamente. Ciò vi darà la motivazione e la resilienza necessaria durante i momenti difficili**; fate una ricerca di mercato e un'analisi approfondita della concorrenza e del posizionamento; **elaborate un piano aziendale solido e dettagliato** che delinea gli obiettivi, e che dia una guida chiara per prendere decisioni informate lungo il percorso imprenditoriale. **Fate networking costruendo una solida rete di contatti** nel settore partecipando a eventi, conferenze e incontri. Le giuste connessioni possono aprire porte e opportunità inaspettate; **cercate mentori qualificati**, che possano consigliarvi lungo il percorso imprenditoriale; siate pronti ad affrontare i rischi e le opportunità; **sviluppate una mentalità di apprendimento e di adattamento**; costruite un team di talento competente e motivato; mantenete la perseveranza e la determinazione per superare le sfide e raggiungere gli obiettivi; **gestite le finanze con cura e pianificate attentamente le spese** per garantire la sostenibilità e la crescita dell'azienda.

Spero sinceramente che le mie esperienze possano ispirare i giovani a intraprendere il proprio percorso imprenditoriale con determinazione e coraggio. Sono convinto che, nonostante le molte sfide e ostacoli lungo il cammino, sia sempre possibile realizzare i propri sogni e raggiungere il successo!» •



Brülhart & Partners SA
Consulenze e valutazioni immobiliari