

Le tempistiche del mercato immobiliare ticinese



Daniele Mantegazzi

Responsabile Area di ricerca economica e di mercato immobiliare

Uno degli indicatori più importanti per comprendere lo stato di salute di un mercato immobiliare è la velocità con cui si riesce a vendere o affittare un immobile. Un mercato troppo veloce è sintomo di un eccesso di domanda, un mercato troppo lento indica invece un eccesso di offerta. Monitorare l'evoluzione della velocità di un mercato immobiliare è quindi di fondamentale importanza.

L'analisi dal 2020 a oggi

Per analizzare lo stato del mercato immobiliare ticinese, alla Brülhart & Partners SA abbiamo esaminato i dati relativi alla permanenza online degli annunci immobiliari dal 2020 a oggi, considerando sia le differenze geografiche sia le varie tipologie di oggetti: case in vendita, appartamenti in vendita e appartamenti in affitto.

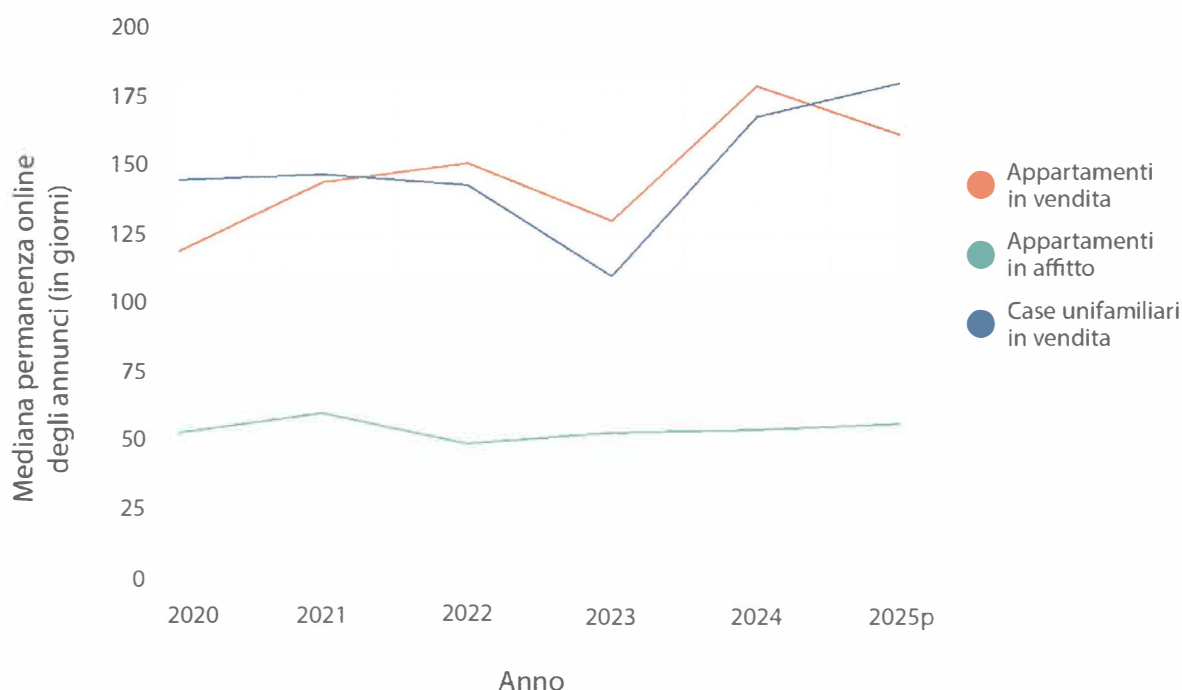
Affitto e vendita: due dinamiche diverse

Il primo risultato emerso è che, nel 2025, la mediana della permanenza online per gli annunci di appartamenti in affitto è di poco inferiore a due mesi (56 giorni), mentre per gli annunci di vendita si attesta intorno ai sei mesi (180 giorni per le case e 161 per gli appartamenti). Questa differenza non sorprende: affittare una casa è un processo relativamente rapido – si visita l'immobile, si valutano prezzo, caratteristiche e posizione e, se tutto convince, si firma il contratto. Comprare un'abitazione è invece un impegno ben più rilevante, da un punto di vista procedurale, economico ed emotivo.

La permanenza online è aumentata negli ultimi due anni

Il secondo risultato riguarda l'evoluzione di questi dati nel tempo. Rispetto agli scorsi anni, la permanenza online degli annunci di appartamenti in affitto è rimasta relativamente stabile, mentre quella degli annunci di vendita è aumentata del 35% tra il 2023 e il 2024. In altre parole, oggi le case e gli appartamenti in vendita in Ticino restano online più a lungo rispetto al passato. L'ipotesi più plausibile è che questa variazione sia legata al rialzo dei tassi di interesse a partire dal 2021, che potrebbe aver alimentato la preoccupazione di un possibile calo

Permanenza online degli annunci immobiliari in Ticino per anno



p = valori provvisori

Elaborazioni: Daniele Mantegazzi, Area di ricerca economica e di mercato immobiliare, Brülhart & Partners SA.
Fonte dati: Meta-Sys AG, Bubikon.

del valore degli immobili, spingendo più persone a vendere la propria abitazione. Tra il 2023 e il 2024 osserviamo infatti anche un incremento di oltre il 30% nel numero di annunci di immobili in vendita in Ticino: un aumento dell'offerta che non è stato completamente assorbito dalla domanda. Il calo dei tassi di interesse osservato nell'ultimo anno dovrebbe portare a una correzione di questa tendenza.

Il confronto con il resto della Svizzera

Il terzo risultato emerso dalla nostra analisi riguarda il confronto tra le dinamiche ticinesi e quelle nazionali. Anche a livello svizzero si osserva che la permanenza degli annunci di affitto è inferiore a quella degli annunci di vendita, e che c'è stato un aumento sia del numero di annunci sia della loro durata online per gli immobili in vendita. Tuttavia, è anche importante sottolineare che in Ticino la permanenza mediana degli annunci immobiliari è nettamente superiore rispetto ai valori a livello nazionale, in particolare per le vendite. Infatti, i dati svizzeri indicano una mediana di 21 giorni per l'affitto e di poco inferiore ai due mesi per la

vendita. Questa differenza è legata a un'offerta immobiliare, a livello nazionale, decisamente più contenuta rispetto alla domanda, mentre in Ticino l'offerta non viene completamente assorbita.

Tra il 2023 e il 2024 osserviamo un incremento di oltre il 30% nel numero di annunci di immobili in vendita in Ticino: un aumento che non è stato completamente assorbito dalla domanda.

Ogni zona ha i suoi “tempi”

Questi dati descrivono il mercato immobiliare ticinese nel suo complesso, ma non tutte le zone del cantone si comportano allo stesso modo. Esistono infatti differenze importanti da comune a comune e anche tra quartieri della stessa città. I comuni di Lamone, Vezia e Vico Morcote, ad esempio, registrano una permanenza degli annunci di vendita ben al di sotto della media cantonale, con una mediana compresa tra i due e i tre mesi. Al contrario, nei comuni di Mergoscia, Prato (Leventina), Neggio, Breggia e Onsernone, la permanenza mediana online degli annunci di vendita supera i dieci mesi.

Prezzo e tempi di vendita: tre segmenti di mercato

Un ulteriore risultato interessante riguarda la relazione tra prezzo di vendita e permanenza online degli annunci. A priori, i principi economici suggerirebbero che all'aumentare del prezzo aumenti anche il tempo necessario per vendere. In realtà, i dati mostrano che questa relazione non è lineare, ma

si suddivide in tre segmenti di mercato ben distinti. Nello specifico, per gli immobili in vendita ad un prezzo inferiore a 5'500 franchi al metro quadro, si osserva una relazione inversa: all'aumentare del prezzo, diminuisce la permanenza online. Questo perché gli oggetti più economici sono spesso anche i meno attrattivi – magari perché richiedono importanti ristrutturazioni o si trovano in zone meno richieste, con limitata accessibilità.

Gli immobili in vendita a prezzi compresi tra 5'500 e 19'300 franchi al metro quadro appartengono al segmento medio, caratterizzato da una dinamica più prevedibile: in questo caso, all'aumento del prezzo si osserva un allungamento dei tempi di vendita.

Infine, sopra i 19'300 franchi al metro quadro entriamo nel segmento del lusso. Qui si torna a osservare una relazione inversa: all'aumentare del prezzo, diminuisce il tempo necessario per concludere la vendita. In questo caso, chi può permettersi di acquistare questo tipo di immobili sa che cosa cerca e non si fa spaventare dal prezzo, purché il prodotto sia esclusivo.

I fattori che incidono sui tempi

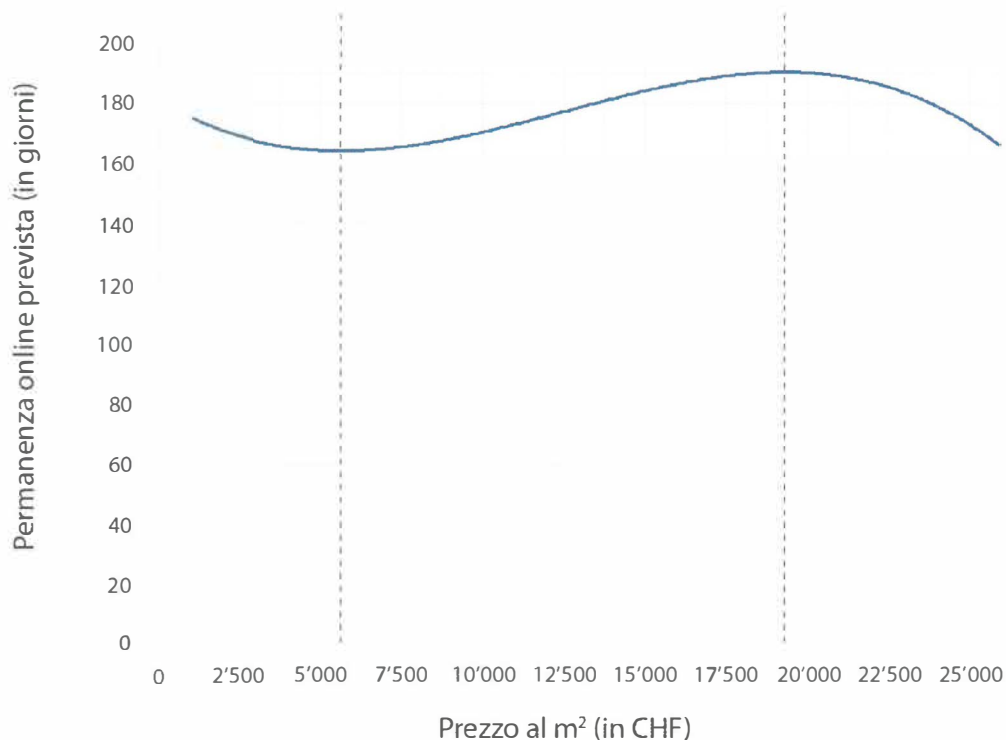
In generale, i tempi di vendita di un immobile dipendono da diversi fattori. Da un lato, ci sono le caratteristiche dell'immobile e della zona in cui si trova, che possono influenzare notevolmente la domanda. Dall'altro, la scelta di un prezzo di vendita adeguato rispetto alla situazione del mercato locale è cruciale.

Nell'ultima parte della nostra analisi, infatti, abbiamo confrontato la permanenza online degli annunci pubblicati da agenzie immobiliari che acquistano il ProperTI Market Study – il manuale statistico del mercato immobiliare ticinese, pubblicato annualmente dalla Brülhart & Partners SA dal 2013 – con quella degli annunci pubblicati da agenzie che non lo acquistano. I risultati mostrano che le agenzie che utilizzano questo strumento vendono più rapidamente. Nel 2024, infatti, la permanenza mediana online degli annunci di vendita è stata di 157 giorni per le agenzie che acquistano il ProperTI Market Study, contro i 169 giorni per quelle che non lo acquistano. Ancora più marcata è la differenza nei tempi minimi di vendita: 19 giorni contro 45.

Nel 2024, i tempi minimi di vendita per le agenzie che acquistano il ProperTI Market Study è di 19 giorni contro 45.

In sintesi, monitorare l'evoluzione delle tempistiche di vendita e affitto non è solo un esercizio statistico: ci consente di leggere le dinamiche del mercato, comprenderne le tendenze e anticiparne i cambiamenti. E per chi opera nel settore immobiliare, disporre di queste informazioni significa avere un vantaggio competitivo concreto che permette di posizionarsi strategicamente sul mercato. ■

Permanenza online prevista in funzione del prezzo al metro quadro



Elaborazioni: Daniele Mantegazzi, Area di ricerca economica e di mercato immobiliare, Brülhart & Partners SA
Fonte dati: Meta-Sys AG, Bubikon.