

N° 052

DICEMBRE 2016 / FEBBRAIO 2017

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino welcome



AMBRA ALBEK
SPONTANEAMENTE MUSICALE

EDIZIONE PUBLIGOOD © Svizzera CHF 8,00 / Italia € 6,80



TAVOLA ROTONDA

SICUREZZA INFORMATICA

Cyber Scurity:
A che punto siamo?

AZIENDE

SVILUPPO ECONOMICO

Fitta rete di rapporti
internazionali

MEDICINA

CARDIOCENTRO TICINO

Chirurgia mini-invasiva,
fiore all'occhiello del Ticino

FINANZA

RAIFFEISEN

Vicino al territorio

Un Ticino sempre più attrattivo

REF. 88395
Proprietà storica
"Castelletto al Lago"

01



UELI SCHNORF, PROPRIETARIO DI WETAG CONSULTING, SOTTOLINEA I VANTAGGI ATTESI DAL SETTORE IMMOBILIARE A SEGUITO DELL'APERTURA DI ALPTRANSIT E ANALIZZA LE PROSPETTIVE DI UN MERCATO CHE SI MANTIENE ANCORA DINAMICO MA CON QUALCHE SEGNO DI RALLENTAMENTO.



REF. 88334 - Attico da sogno
in straordinaria posizione centrale

01

I titolari:

Philipp Peter (sinistra)

Ueli Schnorf (destra)



Quale effetto sul mercato immobiliare si aspetta dall'apertura della galleria di base del San Gottardo?

«È storicamente dimostrato che ogni volta che si è realizzata un'importante opera di comunicazione, si sono avute sempre conseguenze sullo sviluppo dell'economia e sulle dinamiche inerenti la distribuzione della popolazione, pensiamo ad esempio all'epoca della costruzione dell'autostrada di collegamento tra Zurigo e Zugo. È quindi realistico pensare che anche questa nuova galleria non mancherà di influenzare lo sviluppo del Ticino, soprattutto per quanto riguarda i rapporti con la Svizzera interna».

Quali sono le ragioni che rendono il Ticino particolarmente appetibile da parte di cittadini provenienti dalla Svizzera interna e dalla Germania?

«Se teniamo conto del notevole accorciamento dei tempi di percorrenza ora

necessari per raggiungere con il treno il Ticino dalla Svizzera interna, peraltro senza incorrere nelle lunghe code dovute al traffico automobilistico sotto il Gottardo, è facile prevedere un consistente flusso di persone che potranno scegliere di risiedere in Ticino, usufruendo di quelli che sono i tradizionali vantaggi offerti da questa regione, che rappresenta un connubio ideale tra stabilità politica e economico-finanziaria svizzera e lo stile italiano della "dolce vita". Il gradevole clima mediterraneo, la natura verde e rigogliosa, i laghi di Lugano e Maggiore insieme alle montagne circostanti, hanno reso quest'area, da decenni, la meta principale per turisti e acquirenti provenienti dal Nord Europa. Inoltre, se si considerano anche la stabilità politica, legale e finanziaria, il basso livello di criminalità, l'eccellente sistema sanitario, le strutture e i servizi scolastici e pubblici di alto livello, il Ticino risulta essere il posto ideale in cui vivere».

E per quanto riguarda gli italiani, quali risposte vi attendete da questo segmento di mercato?

«Credo che anche gli italiani potranno avvantaggiarsi dal completamento dei collegamenti in corso di costruzione, soprattutto per quanto riguarda il termine dei lavori per la costruzione della Galleria di base del Ceneri che renderà tutto il Ticino percorribile nell'arco di poche decine di minuti. Accenni di uno spostamento di interesse verso aree in precedenza sottovalutate cominciano già a manifestarsi, come per esempio nel caso di Bellinzona».

Il mercato delle seconde case negli ultimi tempi si è raffreddato. Pensa che questa tendenza possa avere ripercussioni significative sul livello dei prezzi?

«Sì. Nei segmenti degli oggetti immobiliari di lusso, che è quello in cui siamo maggiormente presenti, si vede infatti un rallentamento delle vendite e un abbassamento notevole dei prezzi, parliamo del 10% circa. Questo vale per tutti i mercati di lusso svizzeri, ed è più forte sul Lago di Ginevra, sul Lago di Zurigo e in Ticino (Lugano e Ascona). Una tendenza specifica tra gli acquirenti nel mercato di lusso è rappresentata dalla grande attenzione al valore reale dell'immobile. Gli acquirenti di oggi, soprattutto se sono clienti che vengono dall'estero, sono sopravvissuti alla crisi degli ultimi anni. Gli acquirenti si informano sui valori reali per non essere costretti a pagare più del necessario e correre il rischio di non riuscire a rivendere un immobile in futuro. Se una pro-

prietà ha un prezzo esageratamente elevato, non avrà nessuna possibilità di essere venduta a questa tipologia di clienti».

Quali sono gli oggetti di lusso per cui il mercato resta ancora sostenuto?

«Gli acquirenti locali, ovvero clienti che vivono e lavorano in Ticino, risultano attivi nel mercato degli immobili di lusso e, di solito, acquistano proprietà di un valore compreso tra 1 e 3 milioni di CHF. Per quanto riguarda il settore che comprende immobili di valore superiore a 3 milioni di CHF, gli acquirenti, molto spesso, sono clienti internazionali o provengono dalla regione delle Svizzera tedesca. Infine, il mercato extralusso in Ticino comprende attici e tenute di un valore superiore a 10 milioni di CHF. Questi attici e tenute, normalmente, sono situati in posizioni ottimali e con vista sul lago. Queste tenute, sovente posizionate in grandi appezzamenti che offrono una completa privacy, dispongono di ampie zone giorno, finiture di lusso, caratteristiche high-tech, architettura storica o speciale e servizi extra come piscina, area benessere, home cinema, cantina vinicola, ampio garage, residenza per il personale e dependance per gli ospiti».

Quali sono le condizioni fondamentali per riuscire a realizzare, in un tempo ragionevole, una buona vendita?

«L'intervento di intermediari specializzati e altamente qualificati, visto che gli acquirenti provengono da tutto il mondo. Abbiamo avuto infatti delle trattative con clienti di 73 nazioni differenti negli ultimi 15 anni».



Riva Antonio Caccia 3, 6900 Lugano
Via della Pace 1a, 6601 Locarno
Via Beato Bernardo 10, 6612 Ascona

www.wetag.ch
info@wetag.ch
+41 (0) 91 751 31 06



REF. 88413 - Splendida villa in stile liberty con vista mozzafiato



WETAG CONSULTING

Dal 1973 si occupa della vendita delle abitazioni più esclusive del Ticino, Sud della Svizzera. Si sente fortunata a rappresentare così tanti proprietari delle case più incantevoli del Ticino ed è orgogliosa della sua azienda che, da anni, si occupa della vendita della maggior parte di queste abitazioni a clienti provenienti da tutti i paesi del mondo. Ha assistito personalmente molti dei suoi clienti durante le fasi iniziali della sistemazione, aiutandoli ad adattarsi al nuovo stile di vita in Ticino.

Il suo team viene scelto in base alle qualifiche ottenute ed alla dedizione al lavoro.

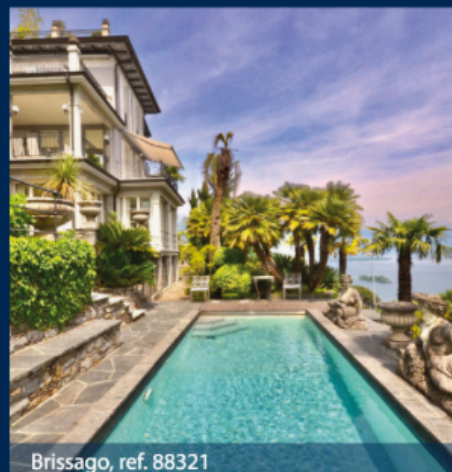
Con uffici a Lugano, Locarno ed Ascona, un team in grado di parlare 6 lingue diverse e la sua appartenenza alle principali organizzazioni internazionali del settore degli immobili di lusso, si impegna totalmente e con successo a presentare sul mercato le proprietà dei suoi clienti o ad aiutare chi desidera acquistare la propria casa dei sogni.



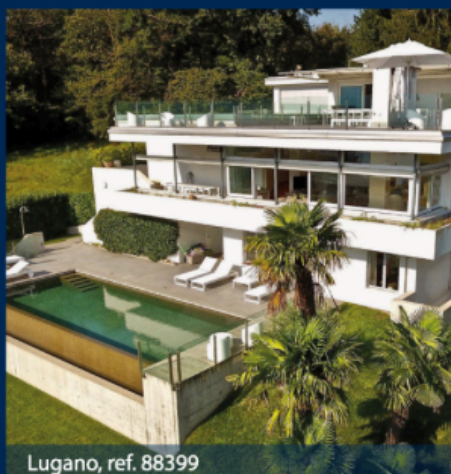
Bellinzona, ref. 88327



Ronco, Sopra Ascona, ref. 88383



Brissago, ref. 88321



Lugano, ref. 88399



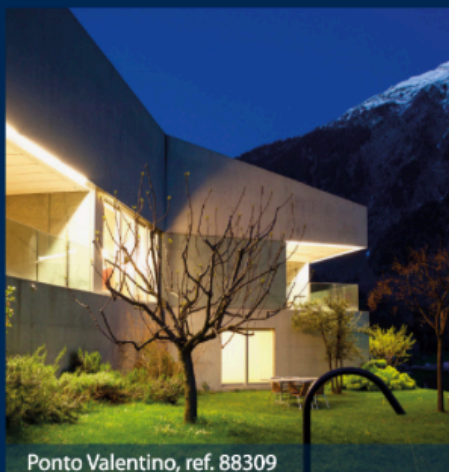
Andermatt, ref. 7214



Aldesago, ref. 88397



Bosco Luganese, ref. 88413



Ponto Valentino, ref. 88309



Ascona, ref. 88352

*Scegliete tra più di
190 proprietà esclusive!*

Visitateci su wetag.ch oppure scoprite il mercato immobiliare di lusso su journal.wetag.ch.

Possiamo aiutarvi nella ricerca della vostra casa dei sogni?

Contattateci
+41 91 751 31 06 • info@wetag.ch

 **WETAG**CONSULTING

La nostra rete internazionale

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

Leading REAL ESTATE
COMPANIES
IN THE WORLD

LUXURY PORTFOLIO
INTERNATIONAL

EREN
FINEST REAL ESTATE