

Russian Issue
Издание на
русском языке

HIGHCLASS

MAGAZINE

For Wealthy Russian-Speaking Travellers in Switzerland

No. 25_Spring/Summer_1/18



Богатый кантон Швейцарии

Общие положения о защите данных • Парусная регата

Откровение роскоши • Недвижимость • Красота из Швейцарии



Двухэтажный пентхаус с частным садом и лодочной парковкой в городе Моркоте на берегу озера Лугано

Роскошная уединенная резиденция

Ули Шнорф и Филипп Петер – владельцы компании Wetag Consulting – рассказывают об основных тенденциях на рынке элитной недвижимости, уделяя особое внимание ситуации в Тичино.

— Какие характерные элементы элитной недвижимости в ближайшие несколько лет вы можете выделить?

— Ситуацию на рынке определяют два элемента: участники, то есть продавцы и покупатели, и товары, в данном случае – элитная собственность. Можно сказать, что число покупателей будет расти, поскольку быстро растет количество богатых людей в мире. Текущая статистика показывает, что в 2018 г. 14% частных лиц с высоким уровнем дохода по всему миру намерены покупать недвижимость, а 12% – продавать. К 2021 г. это соотношение поменяется в пользу покупателей. На рынке элитной недвижимости в ближайшие несколько лет будет наблюдаться дефицит объектов. Цены будут определять продавцы. Это означает, что на рынке элитной недвижимости сделки купли-продажи будут постоянно усложняться и требовать все большего профессионализма и компетентности со стороны тех, кто собирается продолжать успешно функционировать в этом секторе.

— А каковы прогнозы для рынка южной Швейцарии – региона Тичино?

— Потенциал роста сектора элитной недвижимости в Тичино сохраняется. Это очень привлекательный, но небольшой рынок. Вместе с тем, значительным фактором перемен здесь являются политические решения относительно налогов, разрешительных мер,

строительных норм и инфраструктуры. Мы не наблюдаем каких-то особых политических инициатив, направленных на улучшение ситуации на рынке элитной недвижимости. Например, в Тичино следовало бы поддерживать открытие многоязыковых школ, которые необходимы иностранным клиентам. Или, скажем, у органов власти нет четкого плана развития аэропорта Лугано. Из позитивных факторов можно назвать развитие транспорта – как железнодорожной сети, так и автомобильных дорог. Элитный рынок Тичино будет процветать сам по себе, поскольку преимущества этого региона абсолютно очевидны для иностранных покупателей.

— Каковы основные требования иностранных клиентов, интересующихся Тичино?

— Раньше огромной популярностью пользовались виллы и временные резиденции. Великолепные образцы такой недвижимости по-прежнему можно встретить на берегах озер в Инсубрии. Однако сейчас интерес покупателей обращен к новым, современным и функциональным объектам недвижимости, оснащенными всеми необходимыми технологическими системами для комфортной жизни. В результате резиденции, построенные в 50х-90х годах, труднее разместить на рынке. Другие факторы, существенно влияющие на выбор резиденции, – ее расположение, доступность и близость к услугам.



— Концепт статуса видоизменяется в зависимости от региона. Что важно для покупателей, которые присматриваются к недвижимости в Тичино?

— Это очень интересная ситуация для анализа. В мировых масштабах, если мы ищем покупателей из Азии или с Ближнего Востока, мы можем отметить, что примерно 80% запросов касаются резиденций, транслирующих образ монументальности и изобилия, отражающий недавно приобретенное благосостояние. Среди покупателей из США эта доля составляет уже 50%. Если же говорить о Европе, только 36% покупателей считают роскошную недвижимость символом статуса. В Швейцарии и Тичино эта доля еще ниже: 80% покупателей скорее ценят уединение, абсолютное качество, которое не демонстрируется, а наоборот, надежно скрыто от посторонних глаз.

— Таким образом, самые важные аргументы – это безопасность и защита частной жизни. Каким образом Швейцария и конкретно Тичино отвечают этим требованиям?

— Те, кто решает переселиться в Тичино, выбирают традиционные преимущества региона. Это прежде всего стабильность политической, экономической и финансовой системы Швейцарии. Благоприятный средиземноморский климат и природа десятилетиями поддерживали привлекательность этого направления. Кроме того, чрезвычайно важными факторами являются низкий уровень преступности, общая атмосфера безопасности, превосходная система здравоохранения. Иными словами, Тичино – по-прежнему идеальное место для жизни.

Wetag Consulting Immobiliare SA

Тел. +41 (0) 91 601 04 40

peter@wetag.ch

schnorf@wetag.ch