

N° 079

SETTEMBRE / NOVEMBRE 2023

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino

welcome

PAOLO
SANVIDO
LA FORZA DELL'UOMO



00724354515999

LEADER ALL'OPERA CON

ROBERTO GRASSI

Il leader ideale,
qualeunque sia la sua

L&G

LUGANOMUSICA

Una stagione tra tradizione
e innovazione

MANTEGNA

SPST 2023

Un festival che
non ti aspetti sempre

ALIMENTI

RE:PEOPLE

Il tuo vero stile
sostenibile



Da sinistra:
Iraj Alexander David,
Philipp Peter e Ueli Schnorf

IL MERCATO IMMOBILIARE DEL FUTURO VERRÀ INEVITABILMENTE INFLUENZATO DAL COMPORTAMENTO DELLE NUOVE GENERAZIONI.

SARANNO DUNQUE GLI STILI DI VITA A DETERMINARE QUALI SARANNO LE PROPRIETÀ CHE CONTINUERANNO A DESTARE INTERESSE E DUNQUE AD ESSERE UN INVESTIMENTO A LUNGO TERMINE. PER QUESTA RAGIONE WETAG CONSULTING NON SI LIMITA A PROPORRE L'ABITAZIONE IDEALE E, NELLA SUA CONSULENZA, VALUTA ANCHE QUALI PROPRIETÀ, NEL TEMPO, MANTENGONO IL LORO VALORE INTATTO.

STILI DI VITA E PROPRIETÀ SU MISURA



Voi siete l'immobiliare leader nel mercato del lusso ticinese. La situazione attuale indica che le proprietà esclusive, sul Lago di Lugano e sul Lago Maggiore, non hanno perso valore. Vista la sua esperienza - anche a livello internazionale - pensa che in futuro il mercato del lusso verrà penalizzato per la mancanza di proprietà?

U.S.: «La situazione evidentemente è cambiata. In passato, quando non c'erano vere e proprie regole per la costruzione e c'erano molti terreni a disposizione, si potevano liberamente realizzare proprietà da sogno, capaci di rispondere completamente alle esigenze dei proprietari. Oggi, pur esistendo regolamentazioni più severe, il

mercato immobiliare è in continua espansione e la situazione non è assolutamente allarmante: ci sono, infatti, numerose abitazioni edificate nella seconda metà del secolo scorso, le quali sono vetuste sia dal punto di vista ingegneristico sia per quanto riguarda l'estetica, quindi necessitano importanti ristrutturazioni e, alcune di esse, vengono abbattute per dare libero spazio alla creatività degli architetti. Per terminare mi sento di dire che ci sarà sempre la possibilità di trovare una proprietà o un luogo ideale, naturalmente ci vuole un po' più di pazienza rispetto al passato e anche gli investimenti saranno sempre più importanti, ma questi sono i segnali tipici delle regioni, come il Ticino, dove la qualità di vita è alta».



Come esperti del mercato del lusso conoscete anche le dinamiche che portano una persona a preferire una proprietà a un'altra. In che misura i vostri clienti, persone comunque con possibilità finanziarie sopra la media, chiedono di trovare il giusto investimento? Oggi come oggi quali sono le tipologie di proprietà che hanno un potenziale a lungo termine?

P.P.: «Posso rispondere in modo molto semplice, dicendo che da sempre, ancora oggi (e anche in futuro) lo slogan: Location, Location, Location! è quello che conta e interessa di più. Location di prestigio - in qualsiasi parte del mondo - manterranno praticamente sempre il loro valore di mercato, addirittura aumentandolo nel tempo. Sì, siamo esperti del lusso e quindi siamo abituati a una clientela esigente, con richieste specifiche, con budget veramente grandi, la quale però non è sempre facile da soddisfare. Sappiamo che proprietà direttamente a lago e con grandi parchi (giardini) esistono in numero limitato e il Ticino non è immenso. Per questa ragione offriamo ai nostri clienti una consulenza completa, consigliando il giusto investimento che, ripeto, riguarda soprattutto la location, la posizione della

proprietà e la sua privacy, così come la vista lago e il verde, tutti fattori che dopo la pandemia sono diventati ancora più essenziali. Quanto detto vale per tutte le proprietà».

I tassi ipotecari sono al rialzo e l'inflazione ha colpito tutt'Europa, eppure, come abbiamo appena sentito, le proprietà di lusso non conoscono crisi...

I.A.D.: «Quando le circostanze e le dinamiche che influenzano l'acquisizione di un bene immobiliare diventano

più sfavorevoli e gravosi per i potenziali acquirenti, come nel caso dell'aumento dei tassi ipotecari, è lecito attendersi una contrazione delle vendite. In questi casi le proprietà più colpite sono le dimore secondarie, le abitazioni di vacanza, poiché sono beni immobiliari di natura ludica e di prestigio, ma quando si parla di lusso la situazione è completamente diversa. In tempo di crisi, coloro che godono della possibilità economica di trasferire la propria residenza in un Paese che possa offrire migliori condizioni, lo fanno. Stiamo parlando di persone disposte ad investire nella loro casa oltre la decina di milioni di franchi. In virtù di tale dinamica stiamo attraversando un periodo particolarmente positivo per quanto concerne la compravendita di proprietà di lusso, ciò che conduce inevitabilmente alla solidificazione dei prezzi, e addirittura, in alcune circostanze, a un loro incremento». 





W
SWISS MEDITERRANEAN
the finest real estate since 1973

WETAGCONSULTING



PER SAPERNE DI PIÙ

Scansioni il codice QR con la fotocamera del suo
cellulare oppure ci visiti su
www.wetag.ch

Contatti
+41 91 601 04 40
info@wetag.ch



La nostra rete internazionale

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

FOUNDING MEMBER
EREN
FINEST REAL ESTATE

LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
COMPANIES
OF THE WORLD