

N° 060

DICEMBRE 2018 / FEBBRAIO 2019

MAGAZINE DI

PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino

welcome

TITO TETTAMANTI

ESSENZA EPISTOLARE

EDIZIONE TICINO WELCOME SAGL © Svizzera CHF 8,00 / Italia € 6,80



SOLIDARIETÀ

ASSOCIAZIONE ELISA

20 anni di vita

IMMOBILIARI

VALUTAZIONI

Quanto vale una casa

TAVOLA ROTONDA

LUGANO

Capitale del lusso?

CULTURA

LUGANOMUSICA

I folli anni '20

UELI SCHNORF E **PHILIPP PETER**,
TITOLARI DI WETAG CONSULTING
RACCONTANO COME IL CONCETTO
DI LUSO NELL'ABITARE ABBAIA UNA
VALENZA CHE VARIA NELLE DIVERSE
PARTI DEL MONDO E COME SIA
INDISPENSIBILE CONOSCERE TUTTE
LE SPECIFICHE ESIGENZE DI UNA
CLIENTELA INTERNAZIONALE.

Da sinistra: **Philipp Peter** e **Ueli Schnorf**



ABITARE IL LUSO NEL MONDO

calità che sono tradizionali destinazioni del jet set internazionale. Infine, un ulteriore elemento di cui tener conto riguarda la quota di internazionalità della destinazione: nell'isola di St. Barth si arriva addirittura al 100%.

Determinato un mercato, quali sono poi i fattori che influenzano il suo andamento?

«Ogni mercato costituisce un organismo complesso sul quale interagiscono elementi diversi. Guardiamo quattro criteri principali: il suo valore è definito dai prezzi massimi che vengono pagati; il livello di rischio è indicato dalle oscillazioni tra i prezzi durante il tempo; la liquidità può essere valutata in funzione dei tempi di vendita: per esempio, a fronte di una media di 6 mesi nel mondo, in Ticino occorrono circa 2 anni per concludere una vendita. Infine, la serietà di un mercato è determinata dalla differenza tra prezzo richiesto e quello effettivamente pagato: in questo senso la nostra ditta è messa molto bene perché riusciamo a tenere mediamente la variazione sotto il 10%».

Per quando riguarda il mercato specifico ticinese, quali previsioni future si possono fare?

«Quello del lusso è un mercato numericamente piccolo, e dunque per il Ticino si parla di poche decine di compravendite ogni anno. Cionondimeno, da un lato rappresenta una straordinaria opportunità perché è possibile indirizzare le proprie proposte immobiliari ad un pubblico altamente qualificato che esprime ben definite esigenze e che va compreso e seguito in ogni fase delle trattative. Dall'altro, implica una maggiore professionalizzazione, in quanto occorre elaborare un preciso profilo dei potenziali acquirenti, analizzando in profondità quali sono le sue reali disponibilità e aspettative. La maggiore incognita riguardo al futuro è data dalle scelte della politica e dalla capacità di riconoscere che il mercato del lusso ha per tutta la Svizzera e dunque anche per il Ticino una grande importanza. E a questa consapevolezza dovrebbero di conseguenza seguire quelle azioni di supporto che ancora mancano».

Quali sono le principali richieste che provengono dagli acquirenti di alta fascia che guardano al Ticino?

«Oggi il gradimento si orienta soprattutto verso unità immobiliari di recente costruzione, funzionali e dotate di tutti i necessari comfort. Dunque, riscuotono un interesse sempre maggiore le residenze che possono essere definite "moderne", cioè fornite di impiantistica e di dotazioni tecnologiche in linea con quelle che sono ormai le esigenze del vivere contemporaneo. Di conseguenza, le residenze costruite negli anni '50-'70 fanno più fatica ad essere collocate sul mercato. In questo senso, si è assistito ad una profonda trasformazione delle richieste avanzate da una clientela proveniente per il 50% circa dall'estero e per il resto soprattutto dalla Svizzera interna».

In sintesi quali sono gli altri plus irrinunciabili per una residenza di lusso in Ticino?

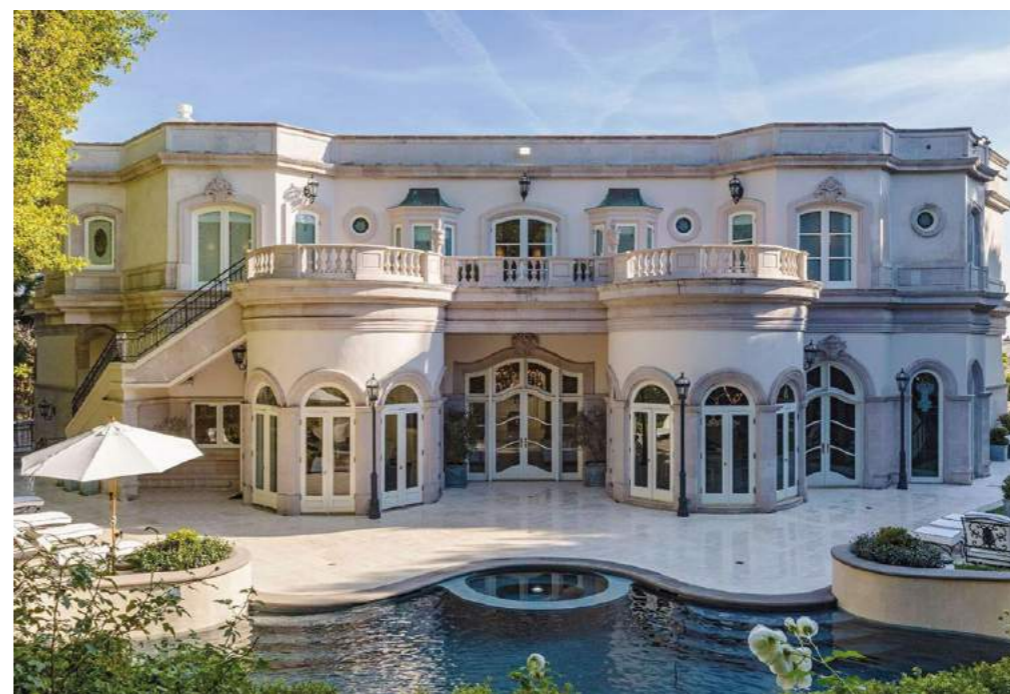
«Innanzitutto una bella posizione e la privacy, cioè la possibilità di trascorrere una vita riservata e tranquilla senza intrusioni da parte di occhi indiscreti. Quindi non va sottovalutata una buona accessibilità, in termini di facilità di collegamenti generali esterni (strade, autostrade, ferrovie, aeroporti), ma anche di raccordo tra la proprietà e la rete viaria locale».



01
Barbengo, Lago Di Lugano - Ref. 88566
Mediterranean luxury villa with boatplace
in Barbengo at Lake Lugano
USD 12'566'600

02
Cape Town, South Africa - Christie's International Real Estate
Discreet Lifestyle for high profile investors
USD 3'946'160

03
Beverly Hills, USA - Christie's International Real Estate
1091 Laurel Way
USD 35'000'000



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

www.wetag.ch
www.journal.wetag.ch
info@wetag.ch
+41 (0) 91 601 04 40



Figino, www.bit.ly/88578-it



Breganzona, www.bit.ly/88577-it



Montagnola, www.bit.ly/88574-it



Avegno, www.bit.ly/88586-it



Barbengo, www.bit.ly/88566-it



Gentilino, www.bit.ly/88584-it



Minusio, www.bit.ly/88585-it



Montagnola, www.bit.ly/88573-it



Gordola, www.bit.ly/88569-it

*Scegliete tra più di 190 proprietà
su www.wetag.ch!*

Potete anche contattarci per ottenere informazioni su oltre 50 proprietà non pubblicate.

Possiamo aiutarvi a trovare la casa dei vostri sogni?

Contattateci

+41 91 601 04 40 • info@wetag.ch

