

Un “trait d’union” tra immobiliare e Finanza

New Trends SA, studio fiduciario immobiliare a Lugano, opera in un settore in cui risulta sempre più difficile riuscire a conciliare tutte le variabili di cui occorre tener conto nella realizzazione di un progetto immobiliare.

A CURA DI ANDREA BELLOMO RESPONSABILE MARKETING NEW TRENDS SA



ANDREA BELLOMO,
RESPONSABILE MARKETING NEW TRENDS SA

Un punto di incontro tra il mondo immobiliare e quello finanziario. Cosa significa?

«Significa creare valore aggiunto a partire dal puro investimento finanziario grazie ad una visione olistica, sia immobiliare (orientata al mercato reale) che finanziaria (orientata al capitale), di un processo complesso quale la realizzazione di un progetto immobiliare (per esempio dall’analisi di fattibilità di un terreno fino al finanziamento e la vendita) in cui entrano in gioco diverse variabili.

Riuscire a fare in modo che tutte le variabili dell’equazione (architettoniche, finanziarie, di mercato, territoriali, legislative, di marketing) siano correttamente e coerentemente bilanciate non è un’impresa che può fare chiunque. Bisogna innanzitutto avere una profon-

da e aggiornata conoscenza del mercato in cui si vuole operare, proveniente da una quotidiana esperienza sul campo».

A chi e quando può tornare utile questo tipo di servizio?

«Questo servizio risulta particolarmente attrattivo per investitori ai quali manca una conoscenza delle dinamiche del mercato locale e devono affidarsi ad una società operante nel settore da tempo. Oltre a questi ultimi, sono potenziali fruitori di tale servizio anche proprietari di terreni (che desiderano incrementare il valore del loro possesso), imprese di costruzione (a cui manca una struttura di gestione dell’operazione in toto) o imprenditori che desiderano diversificare i loro investimenti».

Quali sono i vantaggi nell’affidarsi ad una struttura competente?

«Il vantaggio principale è il risparmio di tempo e denaro: l’investitore si occupa solo di mettere a disposizione il capitale iniziale, mentre tutta l’operazione viene gestita e controllata da un solo referente, al quale l’investitore fa capo per ogni necessità. In questo modo egli potrà dedicare il suo tempo ad altre operazioni, preoccupandosi solo di incassare l’utile operativo alla fine

del processo (con R.O.I. molto interessanti). Grazie alle competenze multidisciplinari e specifiche sviluppate con l’esperienza costante in una determinata realtà territoriale, sociale ed istituzionale si potranno valutare con precisione e quindi limitare costi e rischi, in modo da ridurre gli imprevisti».

Quante strutture sono in grado di dare un servizio come questo?

«Sebbene nella realtà ticinese esistano numerosi operatori nel settore immobiliare, pochi hanno una struttura in grado di soddisfare questo particolare bisogno. Oltre ad un’esperienza pluriennale maturata sul campo, è essenziale avere un team multidisciplinare in grado di analizzare simultaneamente ogni problema da più punti di vista.

Questo modo di operare in una squadra ne aumenta l’efficienza e riduce i costi rispetto all’uso di un esperto esterno per ogni problematica.

L’ideale è infatti avere queste figure internamente al proprio team: l’outsourcing è senz’altro utile per alcuni compiti che richiedono competenze specifiche; il rischio però è che, se si affidano a terzi troppe parti delicate si rischia di “diluire” o addirittura perdere il controllo su qualità, tempi e costi».



Residenza **Aurea**
Collina d’Oro, Montagnola

un progetto immobiliare ideato, realizzato e promosso da:

newtrends^{sa}
studio fiduciario immobiliare

appartamenti con vista lago e giardino ad uso esclusivo

- Da 2.5 a 6.5 locali, da 70 a 200 m²
- Libertà di scelta spazi interni e finiture
- Attici con grande terrazza sul tetto
- Grande disponibilità di posteggi

Per informazioni e vendita:
New Trends SA, Lugano
091 921 00 31
www.new-trends.ch