

Innovazione e competenza per affrontare le sfide del mercato



SALVATORE E ANDREA BELLOMO,
DIRETTORE E VICEDIRETTORE
DEL GRUPPO NEW TRENDS SA,
FANNO IL PUNTO SULLO STATO
DEL MERCATO IMMOBILIARE TICINESE
E SULLE PROSPETTIVE
PER I PROSSIMI MESI.

Che cosa c'è da attendersi nel 2017?

«Il mercato immobiliare ticinese si mantiene solido e dinamico anche se prevediamo che nel prossimo anno continueranno a manifestarsi alcuni fenomeni che già abbiamo registrato nel 2016 e cioè un certo rallentamento determinato da esternalità come la Voluntary Disclosure, le perduranti incertezze sui mercati finanziari internazionali, il tasso di cambio franco-euro e non da ultimo la severità nelle concessione di mutui da parte degli istituti di credito. Tuttavia, questa fase presenta anche delle buone opportunità per chi compra, ovvero tassi bassi e prezzi calmierati per alcune tipologie di oggetti, con conseguente maggior potere negoziale dell'acquirente. In conclusione, in periodi di transizione come quello attuale è fondamentale rivolgersi a professionisti del settore, giacché l'esperienza riduce i margini di errore sia che si tratti di compravendite come nello sviluppo di nuovi progetti immobiliari».

Questa situazione si riflette su tutti i settori del mercato?

«Ci sono alcune fasce di mercato per le quali il fenomeno è più accentuato. Nella fascia più alta si nota una lieve flessione di acquirenti stranieri, anche se il Ticino desta ancora molto interesse per via della qualità di vita elevata, la formazione e la sicurezza. La fascia media è quella che maggiormente risente di un'accresciuta rigidità nella concessione di mutui. Notiamo invece una maggiore dinamicità nella fascia di mercato dei piccoli investi-

menti (appartamenti a reddito), dato che molte persone scelgono di investire i loro risparmi nel mattone come alternativa ad altre forme di investimento, più volatili (borsa). Ricordiamo comunque che la percentuale di proprietari di casa in Ticino è ancora bassa (40% circa) e dunque vi sono ancora margini di crescita».

Come si muoverà dunque il mercato?

«La vera scommessa riguarda l'andamento dei prezzi, perché in questo momento molti possibili acquirenti e operatori del settore sono un po' alla finestra in attesa di vedere come si muoverà il mercato. Chi attende è ovviamente convinto che i prezzi scenderanno di molto, lasciandosi a volte scappare delle buone opportunità. Questo fenomeno contribuisce da una parte ad un aumento dell'offerta di immobili in vendita presenti sul mercato, dall'altra ad un aumento dei prezzi degli affitti».

Come ci si deve comportare in questa situazione di incertezza?

«L'immobiliare è un'equazione sempre più complicata e con un numero crescente di variabili, che per essere risolta ha bisogno del concorso di molteplici figure specialistiche. Ecco che risulta dunque avvantaggiato chi è in grado di unire una visione globale dei problemi sia dal punto di vista tecnico che commerciale, tutto sotto lo stesso tetto. Oggi più che mai è importante, per le imprese, essere in grado di percepire i cambiamenti della realtà che le circonda, ed adattarsi di conseguenza molto rapidamente. Per quanto ci riguarda, abbiamo deciso di affrontare questa situazione con due parole: innovazione ed ottimizzazione. Abbiamo snellito ed automatizzato molti dei processi aziendali, grazie anche all'ausilio delle ultime tecnologie. Abbiamo sviluppato degli strumenti di monitoraggio costante esterno (andamento del mercato) ed interno che ci permettono di valutare tempi, costi e risultati, in modo da riuscire ad avere sempre un quadro aggiornato di ogni progetto e mandato assegnatoci dai nostri clienti,

ottimizzando le decisioni ed evitando sprechi. Per quanto riguarda invece i nuovi progetti immobiliari che stiamo elaborando, stiamo puntando molto sulla sostenibilità energetica e le nuove tecnologie. Immaginiamo la casa del futuro come una sorta di "interfaccia abitativa", in cui tutti i suoi elementi comunicano e interagiscono massimizzando l'esperienza abitativa (vedi "internet-of-things")».

Come è composto il vostro Gruppo?

«Trends Holding SA Group è composta da una Fiduciaria Immobiliare (New Trends SA), uno Studio di progettazione (Archi Trend SA), e un' Impresa Generale (Edil Trend SA). È questa visione globale uno dei nostri punti di forza, che unita alla decennale esperienza commerciale sul mercato del Cantone (in particolare Lugano) fornisce un grande valore aggiunto per i nostri clienti. Il nostro core business è sicuramente la parte commerciale. Possiamo dire di essere sicuramente un'azienda "market-oriented"».

Una vostra convinzione riguarda dunque la necessità di muoversi dal mercato al prodotto e non viceversa.

Che cosa significa concretamente?

Significa, ad esempio, valutare il prezzo di un immobile correttamente, comprendere quali sono i potenziali clienti e le loro esigenze ed infine comunicare in maniera mirata ad essi. Per quanto concerne invece lo sviluppo di progetti immobiliari, significa valutare prima con cura il target di riferimento in base alla location, che tipo di immobile vuole e in quale fascia di prezzo, analizzare l'offerta già esistente e fare previsioni della domanda futura considerando attentamente le variabili macro e microeconomiche. È a partire dalla soluzione di questa equazione complessa che si delinea il prodotto finale, già nella sua fase iniziale ovvero quella del concepimento del progetto architettonico. Costruire e vendere immobili in Ticino risulta essere sempre più difficile, in ragione anche del

costo dei terreni, molto elevato, che incide pesantemente sulla buona riuscita di un'operazione immobiliare. Ma proprio per questo non c'è più spazio per l'improvvisazione, e sempre di più il mercato premierà soltanto le strutture fortemente professionalizzate». 

NEW TRENDS
IMMOBILIARE FIDUCIARIA
Via Pretorio 11
6900 Lugano
Tel +41 (0)91 921 00 31
www.new-trends.ch

newtrends
studio fiduciario immobiliare

architrend^{es} ediltrend^{es} realtrend^{es}
studio di progettazione general contract promozioni immobiliari

   Azienda Formatrice

www.new-trends.ch