

SETTORE IMMOBILIARE IN FRENATA. CHE FARE?

ONESTÀ, TRASPARENZA E PROFESSIONALITÀ, SONO VALORI ANCORA PIÙ INDISPENSABILI IN QUESTA FASE DELICATA, COME SOTTOLINEANO **SALVATORE E ANDREA BELLOMO**, DIRETTORE E VICEDIRETTORE DELLA FIDUCIARIA IMMOBILIARE NEW TRENDS SA.

Che la situazione per tutti gli attori del settore immobiliare, (acquirenti, venditori, investitori, artigiani, promotori, fiduciari, intermediari, ecc.) stia diventando più difficile è confermata da diversi fattori. In primis, ed oggettivamente, dagli ultimi dati messi a disposizione dall'Ufficio di Statistica secondo i quali, il secondo trimestre di quest'anno, ha visto il numero di transazioni, rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, ridotte in media del 10.1%. Il calo riguarda le PPP nella misura dell'8.4% salendo addirittura al 22.7% per i fondi non edificati.

Parlando con colleghi del settore abbiamo avuto conferma del rallentamento in corso: è abbastanza unanime il dato che i tempi di vendita si stanno "dilatando". Stessa conferma viene dal fronte autorizzazioni



LAFE (legge sull'acquisto di immobili da parte di persone domiciliate all'estero). Solo qualche anno fa, a settembre i quasi duecento permessi cantonali erano già tutti utilizzati, a settembre di quest'anno ce n'erano disponibili ancora una quarantina. Se a tutto questo aggiungiamo che gli istituti di credito stanno sempre più "alzando l'asticella" (nuove direttive ASB/Finma), il limite del 20% di residenze secondarie per tutti i comuni (Lex Weber) e la limitazione della disponibilità degli averi del 2° pilastro per l'acquisto di beni immobili ecco che il quadro si fa più completo: possiamo dire in sintesi che "il gioco diventa più difficile".

Che fare in questa situazione di cambiamento? Per chi deve vendere, è meglio farlo subito, ridimensionando le aspettative prima che i prezzi calino ulteriormente oppure è meglio, come alternativa, mettere a reddito o aspettare "tempi migliori" nella speranza di una risalita (che però potrebbe avverarsi tra molto tempo)?.

La risposta non è semplice, né univoca. Ogni transazione immobiliare è unica e dipende da molte variabili. In ogni caso, va fatta un'analisi concreta e multidisciplinare di ogni singolo caso e del contesto di mercato in cui è inserito. Resta il fatto che, quando la situazione si fa più difficile non conviene certamente cercare soluzioni apparentemente meno costose come quella del "fai da te" o dell'affidare la transazione più importante nella vita a figure "improvvisate" o con poca esperienza o, peggio ancora, senza il titolo necessario per operare legalmente nel campo dell'intermediazione immobiliare. Vogliamo qui ricordare che per mediare la compravendita di proprietà immobiliari la legge cantonale prevede a tale scopo un'autorizzazione di fiduciario e punisce l'esercizio abusivo con multe che possono arrivare fino a duecentomila franchi (art. 4, 6 e 23 LFid.). Lo scopo della legge è di tutelare il cittadino in un campo dove mancanza di professionalità, di etica e di controllo possono arrecargli gravi danni economici e non solo. Anche le associazioni di categoria, come la SVIT sezione Ticino, si stanno

adoperando attivamente per favorire la segnalazione dei casi di abuso. Per tutelare gli utenti da mediatori immobiliari "improvvisati" le nuove tecnologie vengono in aiuto: è sufficiente guardare gli organi direttivi delle società che offrono i servizi (zefix.ch) e poi verificare online (www.ti.ch/fiduciari) se uno dei dirigenti con diritto di firma è iscritto all'albo dei fiduciari immobiliari. Oltre a ciò, al fine di garantire una presenza/controllo attivo e veritiero da parte del fiduciario con diritto di firma, la legge dice che esso può operare al massimo in una società alla volta, salvo deroghe ufficiali (art. 6 cpv. 3 LFid).

In conclusione, il mercato immobiliare, negli ultimi anni, ha ingolosito molte persone che, attratte da un utopico "guadagno facile", si sono improvvisate esperte del settore e che, senza la formazione e l'esperienza adeguata, hanno creato danni sia alla categoria che hanno emulato (intermediazione in primis), che agli stessi clienti finali. Ora che i tempi sono più difficili, per chi necessita servizi immobiliari è ancora più importante avvalersi di specialisti del settore che meglio sono in grado di risolvere ogni caso specifico.

Fare immobiliare significa essere aggiornati e conoscere nozioni di più discipline diverse e sapersi relazionare con gli attori coinvolti (clienti, banche, notai, istituzioni, artigiani, ...). Bisogna comprendere che il bene immobiliare è un asset troppo importante e non va sottovalutato facendolo gestire da chi non è competente - o peggio - non abilitato a farlo, che promette guadagni immediati, prezzi improbabili e risultati troppo ottimistici, spesso senza cognizione di causa. 

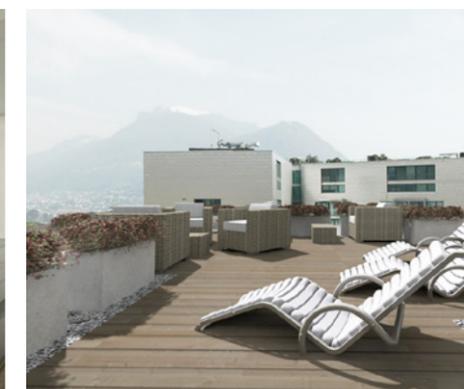
newtrends 
immobiliare fiduciaria lugano

NewTrends SA
Via Pretorio 11
CH-6900 Lugano
Tel +41 91 921 00 31
Fax +41 91 923 14 94
Web www.new-trends.ch

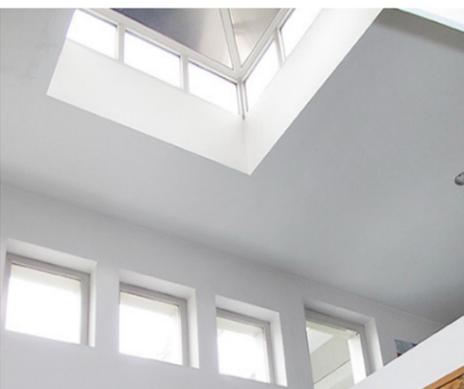
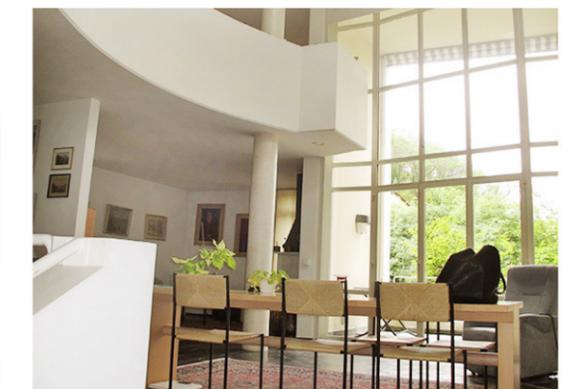
▼ PRESTIGIOSA VILLA FRONTE LAGO + POSTO BARCA A MORCOTE



▼ GRANDE ATTICO SUL PIANO + TERRAZZA SU TETTO A PARADISO



▼ VILLA MODERNA + TERRENO EDIFICABILE A MONTAGNOLA-ARASIO



portafoglio oggetti completo su www.new-trends.ch

newtrends^{sa} immobiliare fiduciaria lugano architrend^{sa} studio di progettazione ediltrend^{sa} general contract

servizi professionali per la creazione di valore immobiliare.

