

CONFIDENZIALE

*Situazione del mercato immobiliare di lusso
in Ticino a marzo 2018*

WETAGCONSULTING



SWISS MEDITERRANEAN

*finest real estate
since 1973*

CONFIDENZIALE

Situazione del mercato immobiliare di lusso in Ticino a marzo 2018

Caro proprietario

Ticino Turismo annuncia: „Il Ticino è ritornato“

Dopo anni di calo del turismo, nel 2016 la tendenza è cambiata e nel 2017 il Ticino è stato il cantone con la maggior crescita di turismo della Svizzera (+ 7,7% di pernottamenti).

Due dei fattori pro Ticino sono stati: l'apertura della galleria di base del S. Gottardo che ha fatto aumentare consideratamente il numero di passeggeri provenienti da nord, tanti dei quali erano turisti, e il clima caldo e bello del 2017 che ha attirato molte persone. Su un piano più internazionale c'è stato l'aumento dell'Euro che ha fatto sì che la Svizzera diventasse più accessibile, inoltre la situazione instabile in molte destinazioni turistiche nel mondo ha reso più attraenti i "luoghi sicuri" come la Svizzera.

Veniamo al settore immobiliare: La premessa fatta sopra ha già citato i fattori principali che possono influenzare il mercato ticinese dell'immobiliare di lusso: vie di comunicazione, clima, tassi di cambio, sicurezza.

Locarno & Ascona

Via della Pace 1a
CH-6601 Locarno
T. +41 (0)91 601 04 40

Lugano

Riva Antonio Caccia 3
CH-6900 Lugano
T. +41 (0)91 601 04 50

Web & Mail

wetag.ch
journal.wetag.ch
info@wetag.ch

Exclusive affiliate of

LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
COMPANIES
OF THE WORLD

FOUNDING MEMBER
EREN
FINEST REAL ESTATE

PROSPETTIVA MERCATO IMMOBILIARE 2018

Come già notato in precedenza, sono le decisioni politiche a livello nazionale (quali imposte, permessi di soggiorno, trasporti pubblici, interessi bancari e/o decisioni sui tassi di cambio) che rappresentano il principale impatto a lungo termine sul mercato immobiliare di lusso ticinese.

Nel 2018, a differenza degli anni precedenti, non vi sono in sospeso decisioni politiche importanti con possibili forti implicazioni sul mercato immobiliare di lusso.

L'evento economico più probabile che potrebbe influenzare in modo significativo il mercato immobiliare è un possibile crollo del mercato azionario, ciò potrebbe portare un arresto a breve termine delle transazioni immobiliari e la maggioranza degli effetti a lungo termine sarebbero probabilmente negativi. Meno immediata ma comunque all'orizzonte vi è la minaccia di un significativo aumento dei tassi ipotecari, che potrebbe rallentare il mercato immobiliare e portare a un calo dei prezzi. L'effetto collaterale di questo calo potrebbe affondare i valori delle proprietà danneggiando diversi privati: molti di loro che si sentivano al sicuro attraverso tassi ipotecari a lungo termine, potrebbero vedersi confrontati con delle pretese da parte delle banche di dover aumentare il capitale per ristabilire il margine di sicurezza tra valore ipotecario e valore di mercato (almeno del 20%). La media delle ipoteche per abitante in Svizzera è un numero da record, solo il 40% degli abitanti è proprietario della sua casa e il 95% di essi ha un'ipoteca, ciò implica che il 38% della popolazione è altamente indebitata a differenza di altri paesi. In queste condizioni un dramma è davvero immaginabile.

Inoltre, come menzionato sopra, dobbiamo spiegare il buon risultato del turismo ticinese, dove: il settore turistico di livello più basso (Hotel da 0 a 2 stelle) ha registrato il maggiore progresso (+ 22%) mentre il settore ticinese di lusso (5 stelle) è addirittura regredito (-3,4 % di pernottamenti).
Mmmm...

Crediamo quindi che il settore del lusso non subirà alcun aumento dei prezzi. Tuttavia, la nostra previsione per il 2018 è piuttosto positiva. Nonostante vi sia sul mercato un'insolita ed elevata offerta di appartamenti e ville, abbiamo diversi indicatori che ci fanno pensare di essere nella giusta direzione:

1. A livello mondiale, il numero di famiglie UHNW sta crescendo molto velocemente, dal 2010 al 2016 è incrementato del 91% e questa tendenza è tutt'ora ininterrotta.
2. Nel corso dei prossimi tre anni il 25% delle UHNW a livello globale, prevede di acquistare immobili, mentre solo il 17% vorrebbe vendere, possiamo così descrivere il futuro mercato immobiliare di lusso a livello mondiale un chiaro mercato di venditori.
3. A livello mondiale, il famoso fascino del Ticino quale „luogo affascinante dove vivere“ resta intatto.
4. Questo fascino sembra addirittura in ascesa.
5. I prezzi del mercato immobiliare del lusso ticinese sono in calo dal 2014. Anche nel 2017 sono regrediti e prevediamo un calo che oscilla tra il 10% e il 20%*; ma questa oscillazione potrebbe presto finire.
6. Gli acquirenti all'interno della zona Euro potrebbero approfittare di un'ulteriore 9,5% (Inglese 7%) di riduzione dei prezzi grazie alla caduta del franco svizzero.
7. Nella seconda metà del 2017** in Ticino le transazioni immobiliari sono aumentate nuovamente (all'interno della Svizzera questo vale solo per altri due cantoni, Ginevra e Zurigo).
8. Giusto come promemoria; il fatto che nel 2017 il settore immobiliare abbia prodotto il secondo maggior numero di società neocostituite (start-up), e che molti di loro descriveranno le loro meravigliose prospettive nella loro prevedibile breve vita, non deve lasciarvi ingannare...

Sappiamo che in assenza di statistiche dettagliate e complete vi sono diversi indici che influenzano il mercato immobiliare portando i prezzi sia in rialzo sia in ribasso. Crediamo però che la nostra panoramica trasmetta un quadro reale.

I NOSTRI CONSIGLI

Dopo un anno 2016 sorprendentemente eccellente, avevamo previsto per il 2017 un'alta attività nel mercato immobiliare, costringendoci persino ad aumentare il numero dei nostri venditori. Ma le trattative di vendita sono state lunghe e complesse, e le discussioni sulla riduzione di prezzo spesso sono state un tasto dolente. Ci aspettiamo che il 2018 supererà il 2017.

Da parte nostra, il servizio che offriamo ai nostri proprietari è ancora migliorato rispetto al passato:

1. Come „kit iniziale“ ci siamo impegnati a fornire, per quasi ogni proprietà, la nostra accurata stima accompagnata dal prezzo di vendita consigliato. Questa raccomandazione è spesso sottovalutata anche se, per il venditore, molto realistica per conoscere le opportunità di vendita del proprio immobile.
2. Come saprete il 93% degli acquirenti di immobili prima di acquistare si informa su internet. 4 su 5 acquirenti di oggetti di lusso credono di trovare su internet tutte le informazioni necessarie per poter creare una prima scelta di oggetti da visitare e di doversi rivolgere solo in seguito a degli specialisti immobiliari. Coscienti di questa realtà ci siamo impegnati a presentare le nostre proprietà sulla nostra esclusiva rete costituita dai 9 principali siti web leader nell'immobiliare di lusso (una delle quali la nostra pagina web che è stata premiata nel 2015 come „Real Estate Standard of Excellence“ a livello mondiale). In questo modo riusciamo a raggiungere quasi ogni persona che vuole informarsi sul „Ticino esclusivo“. Nel 2018 aggiungeremo alla nostra rete il nuovo collegamento con l'esclusiva società immobiliare di lusso leader del settore a New York, la BHS (BrownHarrisStevens).
3. I potenziali acquirenti vedono la tua proprietà sotto la giusta luce: nel 2017 abbiamo iniziato a produrre video di grande stile per i nostri immobili esclusivi, e nel corso dell'anno abbiamo raggiunto il sorprendente numero di 40 video prodotti. Inoltre, abbiamo più che raddoppiato i siti di social media che utilizziamo quali piattaforme di marketing, passando da 5 a 11. Lo scorso febbraio 2018, il marketing WETAG si è aggiudicato il 3° posto al prestigioso „Luxury Portfolio Global Annual Conference“ di Las Vegas su oltre 50 aziende provenienti da tutto il mondo.
4. La nostra banca dati resta sempre il nostro strumento preferito: tra le oltre 20'000 voci abbiamo attualmente quasi 2000 potenziali acquirenti attivi.

Per il 2018 consigliamo in particolare

1. Grazie al grosso numero di offerte di immobili in vendita, gli acquirenti sono diventati più esigenti. Molti dei quali hanno poco tempo libero, ma idee precise su come vogliono vivere: le ville e gli appartamenti più vecchi (1930-1980 ca.) attirano sempre di meno, sono considerati „senza speranza“ per costruzione, tecnica e disposizione. Le proprietà perfettamente pronte per la vendita (cosiddette „staging“) si vendono molto più velocemente di quelle che necessitano un ammodernamento. Pertanto, considera un piccolo investimento per una perfetta presentazione, potrebbe davvero valerle la pena. Siamo volentieri a disposizione per eventuali consigli.
2. La fascia alta (CHF + 10 Mio): Siamo un pò preoccupati per le opportunità di vendita di molte nostre proprietà più esclusive, poiché il „giusto prezzo“ è diventato per gli acquirenti il fattore decisionale dominante. Nel gennaio 2017 abbiamo consigliato, per quegli oggetti che erano già sul mercato da più di 18 mesi e che nel 2016 non avevano subito alcuna variazione di prezzo, una riduzione del 15%-20%. Abbiamo però avuto poco successo: su 30 degli immobili più costosi che abbiamo in vendita, solo 6 proprietari hanno consentito alla riduzione di prezzo, e abbiamo potuto vendere solo 1 di queste 30 proprietà. „Tutto troppo caro e senza un valore reale“ hanno detto gli interessati, „dobbiamo orientarci diversamente“.
3. Ripetiamo: nella fascia alta i prezzi di vendita conseguibili sono scesi dal 2014 del 30% ca.. Ci aspettiamo che questo declino nel segmento del lusso stia giungendo al termine, ma chiediamo ai nostri venditori di prestare attenzione a questa riduzione dei prezzi degli ultimi anni: è statisticamente provato che proprietà in vendita da lungo tempo a un prezzo elevato, possano alla fine essere vendute solo con un prezzo relativamente molto basso.
4. La fascia media (3-10 Mio): molti dei venditori già registrati nella nostra banca dati, e quasi tutti di quelli nuovi acquisiti, hanno accettato e adeguato il prezzo di vendita secondo le nostre raccomandazioni. Quale risultato chiaro, l'interesse dell'acquirente è aumentato in modo massiccio e il numero di visite nel 2017 ha toccato il massimo storico. Questa tendenza dovrebbe continuare nel 2018, portando a forti vendite in questo settore del nostro mercato. In tutto il nostro portafoglio (costituito da tutte le fasce di prezzo) siamo stati in grado di raggiungere un tempo di vendita medio pari a 17,5 mesi (tempo dalla registrazione dell'immobile nel nostro sistema alla firma del contratto di vendita), ma con notevoli differenze di tempo tra la vendita più breve (meno di 1 mese) alla più lunga (5 anni).
5. Offriamo sempre meno oggetti con „Prezzi su richiesta“. La maggior parte dei proprietari sono coscienti del fatto che oggi giorno nel mondo di internet un'oggetto con „prezzo su richiesta“ venga semplicemente ignorato. Concedeteci di pubblicarne il prezzo.

6. Last but not least: Abbiamo sempre un'ampia scelta d'immobili in vendita che non pubblicizziamo pubblicamente (vendita privata). Vi preghiamo di chiederci questo servizio nel caso voi siate interessati, possiamo offrirvi opportunità eccezionali.

La invito a contattarmi nel caso voglia discutere personalmente di queste idee.

Cordialmente,
Ueli Schnorf
Locarno/Lugano, February of 2018

*TheFahrländer Report which claims to rely on a database regarding 60% of market transactions (most real estate databases in CH rely on advertised asking prices instead) showed for Canton TI for the full year 3.2106 – 3.2017 a price decline on medium apartments of 11,5%, on land for apartment buildings of 18,3%, on medium single-family homes of 7,8% and on land for single family homes of 13,9%. The decline for the luxury segment was stronger than these median figures.

** according to SRED Swiss Real Estate Data Pool