

GIOVANNI MASTRODDI FA IL PUNTO SULLO STATO DELLE COMPRAVENDITE DI PROPRIETÀ ABITATIVE E SULLE STRATEGIE DI MG IMMOBILIARE PER CONTINUARE AD ESSERE UN PUNTO DI RIFERIMENTO DI ASSOLUTO RILIEVO ALL'INTERNO DEL MERCATO IMMOBILIARE TICINESE.

Qual è la sua valutazione riguardo alla situazione attuale del mercato immobiliare ticinese?

«MG Immobiliare anche per il 2022 ha ricevuto e soddisfatto tante richieste da parte di clienti interessati ad acquistare una proprietà abitativa. La domanda si orienta verso la ricerca di immobili di medie e grandi dimensioni. Abbiamo notato con gioia e soddisfazione come dopo anni di sofferenze psicologiche causate dall'impossibilità degli spostamenti e di godere delle sane abitudini della vita tradizionale, anche i grandi centri hanno riscontrato una forte domanda all'acquisto. Oltre ai grandi appartamenti con ampi spazi da vivere come giardini o terrazzi, anche diverse ville e case sono state da noi vendute con facilità e siamo sempre alla ricerca di oggetti simili, sia che dispongano o meno di una splendida vista lago e che si affaccino sul golfo di Lugano. C'è un continuo desiderio da parte di tutti i clienti di migliorare la loro situazione abitativa, in molti casi spostandosi magari anche all'interno della stessa città o quartiere. La crescita della domanda e la dimi-

GRANDI SPAZI E CIELI APERTI

nuzione di nuove costruzioni hanno comportato un importante incremento dei movimenti di compravendite immobiliari. Il nostro Cantone ha registrato una forte domanda, in ogni caso va sempre ricordato che il "focus principale" rimane l'importanza della buona qualità e dei servizi ecologici e sostenibili di cui un immobile deve essere fornito ed i clienti sono attenti valutatori».

Quali sono gli oggetti oggi maggiormente richiesti, soprattutto nel segmento del lusso?

«Dare la definizione "di pregio", di "prestigio" o "di lusso" potrebbe essere una decisione abbastanza soggettiva. Tuttavia le caratteristiche che un cliente ricerca per acquistare un immobile di lusso, sia esso villa o appartamento, sono innanzitutto la location, come ad esempio il centro città o zone di pregio limitrofe ad esso, la qualità delle finiture, la conformazione degli spazi interni e le dotazioni degli impianti che rispondano a criteri di rispetto ecologico e di economicità d'uso. Le due tipologie di

immobili di lusso che i clienti hanno selezionato all'interno del nostro ampio portafoglio immobiliare, sono appunto le ville ed i grandi appartamenti, ubicati al centro e in zone di pregio come Castagnola, Montagnola, Comano, all'interno di residenze di nuova costruzione o recente ristrutturazione, forniti da servizi esclusivi (custode, piscina, palestra etc.). Vista l'esigenza di vivere

la quotidianità con facilità. Con alcuni di loro abbiamo coniato un simpatico slogan "grandi spazi e cieli aperti". Le famiglie che hanno optato per l'acquisto di una villa, hanno scelto una casa che possa soddisfare i bisogni di ogni singolo componente familiare, dando spesso priorità alla location, ai servizi, come scuole e mezzi pubblici e alle dimensioni interne che possano soddisfare al meglio il vivere quotidiano del singolo. Il nostro ruolo, oltre a saper vendere un immobile, è quello di saperlo ricercare con grande dedizione, "siamo semplicemente una eccellenza nel fare e soddisfare i desideri dei Clienti, cercando soluzioni abitative con tanti ambienti accoglienti, moderni ed eleganti».

Perché oggi c'è una nuova corsa all'acquisto di oggetti già edificati?

«Da operatori e osservatori attenti abbiamo rilevato una interessante inversione di tendenza rispetto a 5/6 anni fa. Essendo diminuita l'attività di nuove costruzioni, la domanda dei clienti si è rivolta agli immobili esistenti ma di ottima qualità. Siamo felici che molti nostri clienti hanno manifestato interesse verso tale patrimo-



02

avuto tassi negativi, che non erano certo una sana consuetudine. Grazie al franco svizzero, l'inflazione in Svizzera è significativamente più bassa di quella della vicina Europa e siamo sicuramente più sereni di molti altri Paesi. Restiamo fortemente fiduciosi per i prossimi mesi, pronti a soddisfare tanti nuovi Clienti».

nio, concludendo importanti vendite. Questo effetto lo abbiamo riscontrato anche nelle seconde residenze, con un grande flusso di acquirenti provenienti sia dalla Svizzera interna che da tutta l'Europa. La bellezza delle nostre città, del lago e soprattutto la nostra neutralità e sicurezza politica hanno aiutato e aiuteranno in tale scelta».

Quanto influisce il fenomeno della relocation sull'andamento del mercato immobiliare domestico?

«Un altro importante elemento accertato, è che abbiamo avuto molti nuovi clienti che hanno scelto la Svizzera per la loro nuova vita: tra i tanti fattori che inducono a venire a Lugano, va ricordata la facilità di sviluppare nuovi lavori o incrementare quello principale, utilizzando i validi e efficaci servizi che solo la Svizzera ed il Ticino possono offrire. Questo aspetto dovrebbe far meglio riflettere la nostra classe politica che spesso dimentica questa importante categoria di contribuenti che sostiene il Cantone, e dovranno stimolare sempre nuovi arrivi magari a dispetto della concorrenza aggressiva degli altri cantoni».



04

Che ruolo gioca l'attuale crescita dei tassi di interesse sulle vendite di immobili?

«In merito ai tassi ipotecari, questi negli ultimi mesi sono aumentati e di conseguenza è cresciuto il nervosismo da parte dei proprietari di immobili. Assistiamo con piacere i clienti anche in questa delicata scelta analizzando coscientemente cosa il mercato delle ipoteche offre loro, evitando decisioni affrettate o troppo rischiose. È bene ricordare che solo negli ultimi 5-7 anni abbiamo

01
Rif. 1916 - Origlio:
Grande Villa Signorile con parco e piscina

02
Rif. 1907 - Lugano Ruvigliana:
Esclusivo 4,5 loc. con giardino
e favolosa vista lago

03
Rif. 1837 - Muzzano Alta:
Moderna Villa di 6 locali

04
Rif. 1888 - Lugano Centro:
Vicinanze Via Nassa, 3,5 loc.
con splendida vista lago

MAG
FIDUCIARIA IMMOBILIARE

MG FIDUCIARIA IMMOBILIARE SAGL

Via Pessina 9
CH-6900 Lugano
T. +41 (0)91 921 42 58
T. +41 (0)79 354 01 21
info@mgimmobiliare.ch
www.mgimmobiliare.ch



01

03

