

MERCATO IMMOBILIARE QUALCHE OMBRA MA ANCHE OPPORTUNITÀ

A COLLOQUIO CON MARZIO MAZZOLENI, PARTNER E DIRETTORE DI GPM GLOBAL PROPERTY MANAGEMENT SA

A CURA DI GIAN LUIGI TRUCCO



Sul mercato immobiliare, sulle sue prospettive e sulle sue tendenze ne parliamo con **Marzio Mazzoleni** (nella foto), partner e direttore di GPM Global Property Management SA, la Società del Gruppo specializzata in questo comparto.

Cosa e quanto rappresenta l'attività immobiliare all'interno del Gruppo Fidinam?

È un settore rilevante, in cui noi operiamo unitamente alla Società Direzione Lavori SA in forme diverse e fra loro sinergiche, dall'assistenza nella realizzazione di progetti alla direzione di cantieri, dalla locazione e la compravendita al facility management e all'amministrazione condominiale, il tutto sia per il residenziale sia per gli immobili amministrativi e commerciali. Ci avvaliamo di un team specializzato e di una conoscenza ormai molto ampia e consolidata del territorio, sia ticinese che svizzero in generale, nonché delle nuove aree geografiche in cui il Gruppo ha investito ed è ora presente.

Qual è la vostra visione del mercato immobiliare svizzero e ticinese in particolare?

Premesso che il mattone è sempre stato un ottimo investimento tangibile a medio e lungo termine, sul mercato immobiliare le opinioni sono diverse: c'è chi parla

di bolla, di eccessi, oppure chi, a parte alcune eccezioni, lo considera abbastanza sostenibile e non drammatizza. Vorrei partire da quello che io considero il primo fattore che ha destabilizzato il mercato: la Lex Weber che ha imposto drastiche limitazioni alle residenze secondarie imponendo un tasso del 20% e che ha nuociuto in particolare alle regioni turistiche, tra cui il Ticino. Una legge oltre a tutto formulata in modo discutibile sul piano della proporzionalità, in quanto equipara un appartamento di pochi metri quadrati ad una grande villa. Il risultato è stato quello di precludere la domanda da parte di clienti facoltosi, quali russi, medio-orientali ed altri. Ma i vincoli stringenti non mancano ormai neppure per chi, pur svizzero o residente, voglia costruire ad esempio un rustico in una valle, a causa di questi vincoli normativi.

Il Ticino si trova indubbiamente in una posizione più difficile rispetto a Zurigo o Ginevra, dove il mercato "tira": da noi è venuta meno l'immigrazione e si è fatta sentire la contrazione della piazza finanziaria, portando sia a una perdita di posti di lavoro che ad uno stato di maggiore incertezza. Non è un caso che se la quota di sfritti più elevata si situa geograficamente nel Mendrisiotto, in termini di segmento di mercato riguarda invece la fascia alta, dove la domanda proveniente dagli ambienti bancari e finanziari era in passato elevata. Sul fatto che in Ticino la densità immobiliare e la cementificazione siano eccessive sarei comunque scettico, se non altro in confronto con altre aree. Basti considerare il fatto che un'alta percentuale del Ticino, quasi il 70% sopra la media svizzera, è comunque zona boschiva e inoltre molte aree

Il settore immobiliare ha avuto un ruolo importante nella crescita del Gruppo Fidinam, presenza di rilievo a Lugano dal 1960, anno della sua fondazione. Il Gruppo è oggi attivo anche nella consulenza fiscale nazionale e internazionale, nella consulenza aziendale, con una vasta rete di uffici e di Società collegate in Europa, nel Medio Oriente e in Asia.

sono industriali o vincolate. Un altro aspetto di rilievo è quello finanziario. La politica monetaria dei tassi bassi ha certamente favorito la domanda di credito. Ora la FINMA e la Banca Nazionale Svizzera (BNS) pongono ingiustamente dei limiti nel timore di un surriscaldamento del mercato e di una possibile insolvenza da parte di chi accede al credito bancario nel caso che i tassi dovessero risalire. Tuttavia, considerati gli attuali livelli irrisori che non sembrano destinati a risalire tanto presto, i livelli di tasso di riferimento che le banche applicano, dell'ordine del 6-7%, sono irreali, così come le quote elevate di capitale proprio richieste ai richiedenti. La soluzione per consentire l'accesso alla proprietà della prima casa potrebbe essere un'ipoteca primaria a tasso fisso di lunga durata (15-20 anni) che copra il 70-80% del mutuo e, per il residuo, invece una secondaria a breve termine. In questo modo tutte le parti sarebbero garantite.

Si dice che a distorcere il mercato siano anche gli investitori istituzionali

che spesso acquistano a prezzi elevati pur di non lasciare la liquidità in conto, penalizzata dai tassi negativi.

È vero. I tassi negativi applicati dalla BNS e quindi dalle banche, così come i bassi rendimenti, spesso anch'essi negativi, degli impieghi obbligazionari, inducono ad investire comunque nel mattone, anche acquistando immobili cari, data la mancanza di alternative. Ma la cosa rimane interessante, considerato che queste istituzioni, come fondi comuni o fondi pensione, sono molto liquidi e quindi non si indebitano. Non avendo leverage, il loro reddito lordo può tranquillamente raggiungere il 3,5/4%, sul quale ovviamente vanno detratti costi e spese, per cui il ritorno netto si situa in una forchetta tra il 2,5% e il 3,5%, a seconda che si tratti di stabili nuovi o vetusti. Inoltre va notato che la proprietà di un immobile prestigioso o in una località particolarmente glamour rappresenta, per l'investitore istituzionale ma anche per il privato, un "biglietto da visita" da tenere specificatamente per motivi di immagine.

Quali tendenze dunque per il mercato immobiliare ticinese?

Da un lato le difficoltà in cui si dibatte l'Italia, le incertezze del suo quadro politico, economico e fiscale, possono tornare a favorire il Ticino, come è stato del resto per il passato. Un elemento importante è poi quello legato al commuting dalla Svizzera interna. Con la nuova apertura del tunnel del Monte Ceneri e l'allungamento di Alprtransit verso l'Italia, il Ticino avrà un cambiamento storico nella mobilità, con un aumento del pendolarismo da oltre Gottardo. Penso per esempio a chi abita a Zurigo, a Lucerna o nelle cinte a sud di queste città, in particolare agli italiani magari con famiglie residenti nel nord della Penisola. Possono scegliere di risiedere a Lugano o, meglio ancora, a Bellinzona o a Biasca, trovarsi a soli 200 chilometri dal mare, godere di un clima migliore, raggiungendo in un'ora e mezzo il loro

posto di lavoro, senza contare le nuove opportunità offerte dal home working e da altre soluzioni innovative. Ma il messaggio principale che mi sentirei di rivolgere è indirizzato alla politica, affinché attui riforme più adeguate a livello legislativo come hanno fatto il Canton Grigioni o il Canton Uri. Penso ad esempio ad una deroga alla legge sull'acquisto da parte di stranieri (LAFE) e più flessibilità nell'applicazione della Lex Weber, proprio in considerazione della vocazione turistica del Ticino.

Vi sono delle evoluzioni per quanto riguarda le tipologie di immobili?

Il fattore essenziale di partenza non è tanto, e comunque non solo, quello economico, quanto piuttosto quello demografico e sociale: aumentano i single, le coppie non fanno figli, cresce la percentuale degli anziani, aumenta la precarietà e la mobilità un po' in tutti i settori. Crescono così gli appartamenti di dimensioni ridotte e, cosa molto interessante, quelli che offrono, unitamente alla residenza, una serie di servizi accessori: pulizia, lavaggio, sicurezza, assistenza, auto-sharing, e il meglio che la domotica e la digitalizzazione ci mettono a disposizione. Appartamenti avveniristici gestiti dallo smartphone o dal tablet.

Ma vi sono altre tendenze che animano il mercato, ad esempio nel segmento di alto e altissimo standing, così come soluzioni nuove, almeno alle nostre latitudini, come quella del loft. Certo, quando parliamo di loft in Ticino, si tratta di qualcosa di diverso rispetto agli enormi spazi derivati, almeno in parte, dall'archeologia industriale di New York o delle città canadesi, oppure dai Docks e da altri insediamenti storici della periferia di Londra o di altre città britanniche, dove la residenza extralarge può anche ospitare un atelier o un'attività professionale del proprietario. A Zurigo in alcuni casi siamo più vicini a questo modello che spesso i film ci propongono, mentre da noi in Ticino il loft può essere semplicemente un appartamento relativamente ampio i cui muri divisorii sono stati abbattuti per renderlo open-space. Questa tendenza è in fase iniziale ma si sta sviluppando, soprattutto grazie alla domanda delle generazioni più giovani e della clientela più internazionale. Anche in questi casi, come nel comparto dei mini-appartamenti, la nuova domotica può regnare sovrana, accanto a soluzioni di arredamento altrettanto creative e innovative. ■

