



Non
solo
lusso

Nicht
nur
LUXUS

Il Locarnese è uno dei rari posti in cui si può vivere bene durante tutto l'anno. Il clima mite con la vegetazione mediterranea, la luce particolare e la bellezza del nostro lago, circondato da alte montagne: tutto questo, da abbinare con la sicurezza e l'esclusività. È questo l'impagabile contesto – una storia intergenerazionale – nel quale la nostra agenzia lavora da quasi 40 anni.

Lando Lenhart, lei dice “non solo lusso”. Cosa intende esattamente?

Certamente ci stiamo muovendo nel segmento superiore, ma da noi si trova un po' di tutto: dall'appartamento in città al rustico e alla casetta in una delle nostre valli, sino ad arrivare, appunto, alla villa esclusiva. In realtà la parola “lusso” ha per ognuno di noi un significato diverso. Può benissimo esserlo avere un piccolo rustico in una delle nostre bellissime valli, e potervi trascorrere in tutta tranquillità le calde giornate estive. Un altro luogo del cuore può essere Brissago, dove troviamo, per fare un esempio, una splendida villa con piscina che permette una vista veramente spettacolare. Ebbene, 9 mesi fa c'era solo la villa.

La piscina è stata aggiunta in seguito...

Esatto. Dopo la vendita abbiamo accompagnato la ristrutturazione totale della struttura, in stretta collaborazione con i proprietari e con un architetto d'interni. Questo è il nostro “after-sale-service”. Disponiamo di un team completo di artigiani, con il quale collaboriamo da diversi anni. Questa villa, costruita, negli anni 70, al di fuori delle mura esistenti è completamente nuova. Il nostro è un servizio sicuramente interessante per clienti che non sono sempre presenti sul posto. È la classica situazione “win-win” per chi compra e indirettamente anche per chi vende. Le case vecchie richiedono spesso interventi non indifferenti: i sistemi di riscaldamento vanno adeguati, ci sono i bagni e le cucine da rinnovare, eccetera. Per intervenire è necessario conoscere le ditte giuste, evitando di buttarsi nell'impresa alla cieca. Se ciò non viene fatto, la brutta sorpresa è dietro l'angolo.

Come valuta l'attuale mercato immobiliare?

Gli ultimi due anni sono stati molto dinamici, in quanto ancora segnati dagli effetti della pandemia. Oggi, purtroppo, abbiamo a che fare con nuovi fattori come la guerra e la crisi energetica. Penso comunque che se il mercato rimarrà solido, i prezzi si muoveranno lateralmente. Quanto al mercato delle residenze primarie, potrebbe subire delle pressioni se i tassi d'interesse continueranno a salire.

Voi siete una piccola realtà immobiliare in seconda generazione. Come riuscite a imporvi con le cosiddette “grandi”?

La nostra forza sta sicuramente nel fatto che proponiamo servizi su misura. Questo vale per chi vende, ma anche per chi compra una proprietà. Se ci viene affidato un mandato di vendita, la persona di contatto durante l'intero processo è una sola e conosce quindi tutti i dettagli. E sono sempre i dettagli che fanno la differenza.

Das Locarnese ist einer der seltenen Plätze wo man während der ganzen Jahreszeit gut leben kann. Das milde Klima mit der mediterranen Vegetation, das besondere Licht und die traumhafte Kulisse des Sees umrahmt von hohen Bergen; alles kombiniert mit Sicherheit und einem hohem Masse an Exklusivität. Hier arbeiten wir mit unserem Unternehmen in 2. Generation und blicken auf eine fast 40 jährige Firmengeschichte zurück.

Sie sagen nicht immer nur Luxus, was meinen Sie damit?

Wir siedeln uns schon im oberen Marktsegment an aber wir bearbeiten die gesamte Objektpalette, d.h. bei uns finden Sie die praktische Wohnung in der Stadt, Tessinerhäuser und Rustici in den Tälern bis hin zur Villa für allerhöchste Ansprüche. Luxus bedeutet für jeden von uns etwas anderes. Ein kleines Rustico in einem unserer Täler zu besitzen und dort die heissen Sommertage zu verbringen zu können ist sicher eine Art von Luxus.

Wir sind hier in Brissago an einer wunderschönen Villa mit Pool, die Seesicht hier ist beeindruckend.

Hier wo wir jetzt stehen gab es vor 9 Monaten noch keinen Pool; wir haben nach dem Verkauf dieser Villa die Total-Renovation begleitet in engem Austausch mit Bauherrschaft und Innenarchitekt. Das ist unser After-Sales-Service den wir anbieten. Wir verfügen über ein eingespieltes Team von Handwerkern welche sämtliche Gewerke abdecken. Diese Villa hier stammt aus den 70 er Jahren aber ausser den Mauern ist alles neu, also im Prinzip ein Neubau.

Für Kunden kann dieser Service durchaus praktisch sein.

Es ist eine Win-Win Situation für den Käufer aber indirekt auch für den Verkäufer einer solchen Liegenschaft. Bei älteren Häusern gibt es oft einen nicht unwesentlichen Renovationsbedarf angefangen vom Heizungssystem bis zur Innenausstattung der Bäder und Küche; da muss man schon die richtigen Unternehmen kennen und kann nicht blindlings loslegen, - das kann unangenehme Folgen haben.

Wie beurteilen Sie generell die Situation auf dem Immobilienmarkt?

Die letzten 2 Jahren waren von grosser Dynamik geprägt begünstigt durch die Effekte der Pandemie. Nun haben wir neue Faktoren wie Krieg und Energiekrise. Ich denke aber, dass der Markt stabil ist, wahrscheinlich werden sich die Preise erstmal seitwärts bewegen. Der Markt für Erstwohnsitz kann unter Druck kommen wenn die Zinsen weiter steigen.

Sie sind ein kleines Immobilien-Unternehmen in 2. Generation, wie können Sie gegen die sogenannten «grossen» der Branche bestehen?

Unsere Stärke ist sicher, dass wir massgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden anbieten. Dies gilt für unsere Auftraggeber den Verkäufer sowie auch für den Käufer einer Liegenschaft. Wenn man uns mit einem Mandat betraut dann läuft alles aus einer Hand, wenn man mit uns eine Renovation durchführt ebenso.

