

di/von **Davide Martinoni**

Il signore delle case Der Herr der Häuser



Attivo nel mercato immobiliare da più di 35 anni, Lando Lenhart dell'omonima agenzia immobiliare ci offre spunti e prospettive di questo importante ramo dell'economia.

Come definirebbe il mercato immobiliare nel Locarnese?

È molto solido, con uno sviluppo stabile dei prezzi. Bisogna distinguere tra residenza primaria e secondaria. Quest'ultima ha conosciuto uno sviluppo significativo a causa dell'iniziativa che vieta l'ulteriore costruzione e determina quindi una carenza d'offerta. Il paesaggio Locarnese è unico: il lago incorniciato dalle montagne, la città con un tocco mediterraneo, le valli conosciute ben oltre i confini nazionali e il clima mite. Tutto ciò rende questo posto così desiderabile. Infine la situazione Covid ha scoraggiato la gente ad andare all'estero. Tanti hanno riscoperto la nostra regione e questo ha indotto molti a comprare case o ristrutturare quelle esistenti.

Qual è il profilo di ricerca attuale?

Parliamo di appartamenti, preferibilmente con vista sul lago e collegamenti con la città, o di ville spaziose, di case unifamiliari, o di bei rustici in valle. La nostra azienda offre un po' di tutto. Circa un terzo delle nostre vendite riguardano clienti che hanno acquistato la loro casa tramite noi 20 o 25 anni fa e ora, a causa dell'età o per una situazione personale ci ricontattano. Questo cambio generazionale ci garantisce il Know How sul mercato. Parecchi necessitano lavori di ristrutturazione e noi siamo al loro fianco con la nostra squadra di artigiani.

Che consiglio darebbe a chi vuole vendere o comprare?

E' consigliabile lavorare solo con professionisti locali, che abbiano un diploma e siano membri dell'associazione SVIT, perché il mercato immobiliare è regionale. Da noi un venditore è accompagnato dalla visione iniziale fino all'appuntamento con il notaio. Poi segue il servizio post-vendita a favore dell'acquirente. Molti clienti sono diventati amici con cui abbiamo effettuato 2 o 3 transazioni.

Può azzardare una prospettiva per il futuro?

Sono positivo. Ci sono molti vecchi edifici che vanno rinnovati per la concorrenza con le nuove costruzioni. Se contiamo sul turismo, dovremmo proteggere meglio il nostro territorio e le costruzioni che danno identità a questa zona. Quindi ci vuole lungimiranza.

Dopo 35 anni in questo settore, qual è la sua filosofia nella vita quotidiana?

Ringrazio i miei genitori, che hanno creato questa azienda e posto le basi per il lavoro che svolgiamo oggi; la mia assistente, C. Mancini, che è al mio fianco da 19 anni, e mia moglie Nadia. La carriera e la famiglia devono poter essere conciliate, i due ambiti devono completarsi a vicenda. Un elemento essenziale è la disciplina, perché penso che non abbiamo solo una funzione commerciale, ma anche un ruolo sociale che si trasmette all'interno della famiglia.

Seit über 35 Jahren am Immobilienmarkt aktiv gibt uns Lando Lenhart vom gleichnamigen Immobilien-Unternehmen Einblicke und Perspektiven dieses wichtigen Wirtschaftszweigs.

Wie charakterisieren Sie den Immobilienmarkt in der Region Locarno?

Es ist ein überaus stabiler Markt mit guter Preisentwicklung. Wir unterscheiden zwischen Erst- und Zweitwohnsitzsegment. Letzteres hat eine bedeutende Entwicklung erfahren durch die Initiative welchen einen weiteren Bau von Zweitwohnungen verbietet und somit für eine Verknappung des Angebots sorgt. Das Locarnese ist landschaftlich einzigartig; der See umrahmt von hohen Bergen, die Stadt mit einem mediterranen Flair, die weit über die Grenzen hinaus bekannten Täler. Ein mildes Klima und das alles noch in der Schweiz. Das macht diesen Ort so begehrt und das spiegelt sich in der Preisentwicklung wieder. Daran wird sich auch langfristig nichts ändern. Hinzu kommt die Covid-Situation; sie hat die Leute davon abgehalten ins Ausland zu gehen. So sind viele ins Tessin gekommen und haben unsere Region wieder neu entdeckt. Lockdown und Home-Office haben dazu bewegt sich hier etwas zu kaufen oder die bestehenden Häuser zu renovieren.

Was ist das aktuelle Suchprofil?

Gesucht ist die klassische Wohnung vorzugsweise mit Seesicht und guter Anbindung an die Stadt oder die grosszügige Villa, das Einfamilienhaus für die Familie oder ein schönes Rustico in einem unserer Täler. Wir haben von allem etwas was einen interessanten Mix ergibt. Etwa ein Drittel unserer Verkäufe sind Kunden welche schon vor 20 oder 25 Jahren über uns Ihr Zuhause erworben haben und es jetzt altershalber oder weil sich die persönliche Situation verändert hat wieder über uns verkaufen. Diesen Generationenwechsel dürfen wir aktiv begleiten was uns den Einblick über die Preisentwicklung gibt welche in den einzelnen Segmenten und Standorten stattgefunden hat. Oft haben «ältere Objekte» einen Renovationsbedarf; hier stehen wir mit unserem langjährig eingespielten Team von Handwerkern für die Renovation zur Seite.

Was raten Sie jemanden der verkaufen oder kaufen möchte?

Ein Immobiliengeschäft ist eine ernste Sache; hier sollte man nur mit ausgewiesenen Fachleuten arbeiten welche mit dem Ort verbunden sind und idealerweise das SVIT-Diplom haben. Das gilt für Verkäufer und Käufer. Wir haben eine sehr persönliche Verbindung zu unseren Klienten und diese langfristig. Ein Verkäufer wird begleitet von der Erstbesichtigung bis hin zum Notartermin. Für den Käufer bieten wir den After-Sale-Service. Immobilienverkauf erfordert technische Kompetenz aber auch kulturelle Sensibilität um die einzelnen Bedürfnisse eines Kunden zu eruieren sind wichtig. Der Immobilienmarkt ist regional und man sollte die Region kennen in der man tätig ist.

Können Sie einen Ausblick in die Zukunft wagen?

Die sehe ich grundsätzlich positiv. Etwas Sorge bereiten mir die vielen Leerstände von Mietwohnungen, das sollte zum Nachdenken anregen. Es gibt Altbestände welche dringend saniert werden sollten da sie in Konkurrenz mit den Neubauten stehen. Hier ist mehr Weitblick gefragt. Die Tatsache, dass alte schöne Villen Neubauten weichen müssen finde ich schade. Es ist kulturelles Eigentum welches unserem Gebiet seine Identität verleiht. Wir sollten es besser schützen.

Nach 35 jähriger Tätigkeit in dieser Branche, mit welcher Philosophie gestalten Sie Ihren Alltag?

Mein erster Gedanke gilt meinen Eltern welche dieses Unternehmen aufgebaut haben. Bedanken möchte ich mich bei meiner Assistentin, C. Mancini welche mir seit 19 Jahren zur Seite steht und meiner Frau Nadia, welche mir den Rücken freihält. Beruf und Familie müssen vereinbart werden. Das ist für mich die eigentliche grosse Herausforderung.



Via Contra 79 - 6645 Brione s /Minusio
Tel. 091 745 16 58
www.immo-lenhart.ch - info@immo-lenhart.ch

