



**PUBLIREDAZIONALE
PUBLIREPORTAGE**



Immobiliare - Lenhart SA

1981-2026: 45 anni di immobiliare vissuti sul territorio Ticinese!

Dal 1981 e alla seconda generazione con il titolare Lando Lenhart, l'azienda familiare è una delle poche nel settore immobiliare ticinese che può vantare una storia duratura. Ha scritto la propria reputazione e identità su continuità, competenze e profonda conoscenza del territorio nel quale è radicata.

In Ticino vi vengono affidati mandati per la vendita di immobili. Come si svolge una vendita di questo tipo e cosa offre la vostra azienda?

La vendita di un immobile richiede una conoscenza approfondita degli aspetti giuridici, fiscali, edilizi, del potenziale di ampliamento, ecc. Operando da molto tempo, conosciamo bene tutti i cicli del mercato. Il primo passo è la visita dell'immobile. Dopo una valutazione interna e l'assegnazione di un mandato, è necessario stabilire il prezzo di vendita insieme al venditore e sviluppare una strategia di marketing. Lavoriamo in modo molto personale e orientato al cliente, restando in contatto con lui durante tutto il processo di vendita. Appena le trattative hanno esito positivo, si conclude un contratto di compravendita. Durante tutte queste fasi garantiamo un accompagnamento specializzato. Ogni mandato ha un volto e una responsabilità diretta, gestita integralmente da noi.

Chi sono i vostri clienti, come ottenete gli immobili da vendere?

Siamo un'azienda specializzata nella vendita e nel corso degli anni abbiamo raggiunto un alto grado di notorietà. Oltre alla vendita diretta ci sono molti clienti che avevano già acquistato con il nostro aiuto in passato e che oggi ci incaricano nuovamente quando la loro situazione di vita cambia. Circa il 30% di tutte le vendite riguardano questi fedeli clienti, figli, famigliari, tramite avvocati, esecutori testamentari e istituzioni come le banche, con cui siamo sempre in contatto.

Che tipo di immobili offrite?

Da noi si trova un po' di tutto: dai terreni alle case ticinesi e unifamiliari, appartamenti, alle ville per chi ha esigenze più elevate. Consideriamo che ogni oggetto presenta le sue dinamiche che possono cambiare magari a poche chilometri di distanza, se situato in valle, in posizione soleggiata o più o meno riservato.

E dal lato degli acquirenti, da dove provengono?

La maggior parte del mercato è svizzero, gli elvetici stanno tornando a investire maggiormente in Svizzera, principalmente in residenze secondarie, ma anche primarie. In questo caso giocano un ruolo importante la nostra valuta forte e la sicurezza, soprattutto in tempi geopolitici molto turbolenti. La clientela internazionale segue la medesima direzione.

Per concludere, qual è per voi la vendita perfetta?

Siamo soddisfatti solo quando lo sono entrambe le parti, venditore e acquirente. La fiducia si costruisce nel tempo con coerenza, presenza sul territorio, rispetto di immobili e persone. Una casa non è mai solo un edificio, è una parte della nostra storia.

1981-2026: 45 Jahre Immobilien-Tradition im Tessin!

Seit 1981 und mittlerweile in 2. Generation ist das Familien-Unternehmen eines der wenigen im Tessiner Immobiliensektor das auf eine solch lange Geschichte zurückblicken kann. Seit mehr als 4 Jahrzehnten vermittelt das Unternehmen erfolgreich Immobilien aller Art im ganzen Kanton.

Im Tessin betraut man Sie mit Mandaten für den Verkauf von Liegenschaften... wie läuft so ein Verkauf ab und was bietet Ihre Firma an?

Der Verkauf einer Liegenschaft benötigt heute ein fundiertes Wissen über bauliche Aspekte, das eventuell vorhandene Potenzial für eine Erweiterung sowie genaue Kenntnisse des Marktes. Da wir schon lange tätig sind, kennen wir die Entwicklungen an den diversen Standorten. Am Anfang steht die Besichtigung des Objektes. Nach einer internen Schätzung und bei Erteilung eines Mandates gilt es zusammen mit dem Verkäufer den Verkaufspreis festzusetzen sowie eine Marketingstrategie zu entwickeln. Wir arbeiten sehr persönlich und kundenorientiert, auch stehen wir während des Verkaufsprozesses im Austausch mit unserem Auftraggeber. Wenn sich Verhandlungen positiv entwickeln, dann mündet dies in einen Kaufvertrag; all diese Schritte werden von uns begleitet. Am Ende steht dann die Übergabe einer Liegenschaft.

Wer sind Ihre Auftraggeber und wie kommen Sie an Verkaufsobjekte?

Obwohl wir ein kleines Unternehmen sind, dass sich ausschliesslich auf den Verkauf spezialisiert hat, haben wir in all den Jahren mittlerweile einen hohen Bekanntheitsgrad erreicht. Viele Kunden welche vor Jahren über uns eine Liegenschaft verkauft haben kommen wieder zu uns, wenn sich die Lebenssituation ändert und beauftragen uns erneut. Rund 30 % aller Verkäufe sind bereits Kunden welche uns bekannt sind. Dann pflegen wir Kontakte zu Rechtsanwälten, Testamentsvollstreckern und Institutionen wie Banken welche uns kontaktieren.

Welche Art von Immobilien bieten Sie an?

Bei uns findet man von allem etwas. Wir haben uns nie auf ein spezielles Segment festgelegt. Vom Tessiner- und Einfamilienhaus, der praktischen Wohnung bis hin zur Villa für höchste Ansprüche.

Und die Käuferseite; wo kommen die Käufer her?

Wir bewegen uns stark im Zweitwohnsitz-Segment, hier ist vor allem der deutsche Sprachraum sehr signifikant. Der Grossteil ist aber der Schweizer Markt; Schweizer investieren wieder vermehrt in der Schweiz. Hier spielen der Franken und die Sicherheit, vor allem in geopolitisch sehr turbulenten Zeiten eine Rolle.

Zum Abschluss; was ist für Sie der perfekte Verkauf?

Wir sind erst dann zufrieden wenn man von beiden Seiten, Verkäufer und Käufer die volle Akzeptanz hat. Vertrauen wird über langfristiges Denken und Aktionen aufgebaut unter Respekt der uns anvertrauten Immobilien. Ein Haus ist nicht nur eine Immobilie, es ist ein Teil unserer Geschichte.



dal 1981

Immobiliare Lenhart SA

Via Contra 79 - 6645 Brione s /Minusio

Tel. 091 745 16 58 - info@immo-lenhart.ch - www.immo-lenhart.ch

