

tutto immobiliare

Periodico immobiliare

in collaborazione con

LA POSTA

Anno 15 #8 | Settembre 2023 | edimen Media Community



L'edilizia nel segno dell'ambiente

Intervista a Nicola Ferrari, presidente di Ennio Ferrari SA

Fontana | Sotheby's
IMMOBILIARISTI DAL 1926 | INTERNATIONAL REALTY

Paradiso
Residenza San Salvatore
Triplex 4.5 con giardino
CHF 850'000
#4522831

Tel: +41 91 911 97 20 | www.fsr.ch

MAG
FIDUCIARIA IMMOBILIARE

LUGANO SORENGO
AMPIO 5,5 LOC.
SUP. 160 MQ COMM.LI,
ZONA RESIDENZIALE,
COMODI TUTTI I SERVIZI

CHF 1'380'000.-

Tel 091 921 42 58

Nuovi prestigiosi appartamenti in affitto

Prenota un appuntamento e scopri la **PROMO ZERO PENSIERI!**

Laris Immobiliare

T. +41 91 913 39 95 | www.parcocasarico.ch

PARCO CASARICO
La tua casa tra benessere e natura

FLASH CREDIT SAGL

info@flashcredit.ch
www.flashcredit.ch

CREDITI PRIVATI a svizzeri, domiciliati, frontalieri, AVS/AI e indipendenti, anche con altri prestiti in corso. **TASSI VANTAGGIOSI**, nessuna spesa d'agenzia.

Inoltre **MUTUI AGEVOLATI** per acquisto immobile in Italia. **CONTATTACI!**

Mendrisio Via Motta 2
☎ 091 646 53 82

Magliaso Via Cantonale 56
☎ 091 606 68 00

Stabio Via Gaggiolo 53
☎ 091 647 22 42

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCSL).

LA NUOVA GLC COUPÉ.

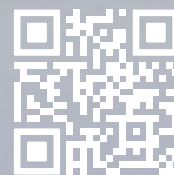
Guidare una Mercedes-Benz GLC non è mai stato così sportivo. Insieme al frontale sportivo e alle luci posteriori 3D di nuova concezione, la **GLC Coupé** promuove in modo coerente la filosofia di design Mercedes-Benz «Sensual Purity».

Provatela ora da noi.



MERBAG

Per saperne di più sulla
nuova GLC Coupé:
merbag.ch/it/glc-coupe



Mercedes-Benz Automobili SA vicino a lei:

Lugano Via Pian Scairolo 31 · T 091 986 45 45 · lugano@merbag.ch · merbag.ch/lugano

Mendrisio Via Borromini 5 · T 091 640 60 30 · mendrisio@merbag.ch · merbag.ch/mendrisio

EDITORIALE

Investimenti, territorio e gestione del mandato

Cari amici,

ecco la nuova edizione di Tutto Immobiliare.

In questo numero abbiamo voluto approfondire diverse tematiche legate agli investimenti immobiliari, come ad esempio alcune possibili aree di interesse, analisi di dati, gestione dei mandati e soluzioni abitative innovative.

In particolare, abbiamo voluto proporre una panoramica del Mendrisiotto, un'area di confine a volte sottovalutata ma con un grande potenziale, specialmente grazie ai vari collegamenti con città e territori limitrofi; abbiamo dato poi spazio ad un grande "dilemma" relativo ai mandati di intermediazione: conviene affidare la vendita del proprio immobile in esclusiva o non in esclusiva? E per quanto riguarda la gestione di una trattativa, quali sono le strategie migliori per promuovere una vendita? Inoltre, quali sono gli effetti nel presente e in un prossimo futuro nel rapporto tra demografia e mercato immobiliare?

Queste sono solo alcune delle tematiche che vogliamo proporvi in questa edizione e che speriamo possano essere d'aiuto nelle vostre riflessioni sul mercato immobiliare del Canton Ticino.

Buona lettura!



Andrea Luzardi
Responsabile editoriale
di *TuttoImmobiliare*



Michele Lo Nero
Direttore
Edimen SA

Progettiamo
e ristrutturiamo
qualsiasi ambiente
abitativo indoor
e outdoor.

cucine
giorno
notte
bagni
luci
complementi
architettura
d'interni

DELCO[®]
1890

+41 (0)91 224 27 27
info@delcomobili.ch
S. Antonino
delcomobili.ch

delcomobili.ch  



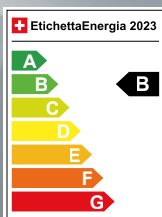
ORA DA NOI ASTRA DAYS: 29 & 30.9.23 #SALIABORDO



**BONUS ELETTRICO
CHF 4500.-
PER LA SVIZZERA**

Sei pronto a restare senza fiato?

Grazie a un design strepitoso, tre diverse varianti di trazione e tre varianti di equipaggiamento troverai senza dubbio l'Astra dei tuoi sogni. Che ti piaccia la versione elettrica, plug-in hybrid o con motore a combustione, tutti i modelli Astra ti regalano un piacere di guida senza precedenti. Cosa aspetti? Non lasciarti sfuggire la tua Astra e scoprila in prima persona nel nostro showroom! Non vediamo l'ora di darti il benvenuto!



Modello raffigurato: Astra GSe, Plug-in Hybrid 1.6 Direct Injection Turbo ed elettromotore con cambio automatico a 8 rapporti, 165 kW (225 CV). Prezzo di acquisto in contanti: CHF 45400.- (valore della vettura: CHF 49900.- meno bonus elettrico CHF 4500.-). Consumo di carburante ponderato: 1,0-1,2 l/100 km, emissioni di CO₂ ponderate: 23-28 g/km, consumo di corrente ponderato: 14,4-15,8 kWh/100 km, categoria di efficienza energetica: A-B.

Il partner Opel nella tua regione

Garage Della Santa SA
Via F. Zorzi 43
6501 Bellinzona
091 821 40 60
dellasanta.opel.ch

Autonec SA
Alla Bolla 20
6595 Riazzino
091 791 21 33
autonec.opel.ch

Brumana Automobili Sagl
Via Rime 11
6850 Mendrisio
091 210 32 64
brumanaautomobili.opel.ch

Garage Sport Lugano SA
Via Sonvico 17
6952 Canobbio
091 935 05 60
garagesport.opel.ch

Sommario

- 6 **COPERTINA | NICOLA FERRARI**
Evolgere nel rispetto dell'etica aziendale
- 10 **MERCATO IMMOBILIARE**
Esclusiva o non esclusiva?
- 12 **TENDENZA DI MERCATO**
Mendrisio e dintorni, nuove zone di interesse
- 16 **MERCATO IMMOBILIARE**
Soluzioni abitative che anticipano il mercato
- 18 **MERCATO IMMOBILIARE**
Come promuovere un immobile
- 20 **MERCATO IMMOBILIARE**
Demografia vs. Mercato immobiliare:
impatto positivo o schianto?
- 23 **VALORIZZAZIONE IMMOBILIARE**
La casa dei propri sogni: alla ricerca del terreno perfetto
- 24 **PROGETTI**
La rivalutazione di un bene immobiliare
- 26 **PROFESSIONISTI**
Ascensori Falconi: una storia di eccellenza
e passione nell'elevazione verticale
- 28 **NUOVE TECNOLOGIE**
L'evoluzione della vendita immobiliare
- 30 **CONSIGLI**
Il consulente ideale per la tua casa
- 32 **RIVESTIMENTI**
Valorizzare un immobile grazie ai rivestimenti
- 34 **OUTDOOR**
Abbellire il tuo giardino con soluzioni a bassa manutenzione
- 37 **ANNUNCI IMMOBILIARI**
La casa che cerchi in Canton Ticino

tutto
immobiliare[®]

www.tutto-immobiliare.ch

Editore: Edimen SA
Amministrazione - Pubblicità - Grafica
Via Massagno 20 - 6900 Lugano
Tel. +41 91 970 24 36 - edimen@edimen.ch

In collaborazione con LaPosta

Tiratura: 8'000 copie

App per Apple iOS e Android installate:

12'053

(dati aggiornati il 12.09.2022)

Pubblicazione dei fotoannunci: i fotoan-

nunci sono tratti da www.tutto-immobiliare.ch.
L'editore non si ritiene responsabile di quanto
contenuto nelle inserzioni, né delle conseguenze
dirette o indirette che possono derivare dai dati
pubblicati dalle agenzie. La pubblicazione delle
inserzioni di vendita e affitto di oggetti contenuti in
questa rivista è riservata alle agenzie immobiliari.



Evolvere nel rispetto dell'etica aziendale

Intervista a Nicola Ferrari, presidente della Ennio Ferrari SA, leader nel settore delle costruzioni.



A cura di
Andrea Luzardi
Responsabile editoriale
TuttoImmobiliare

Professionalità, innovazione ed evoluzione costante, nel pieno rispetto del lavoro, dei dipendenti e dell'ambiente. Sono i valori sui quali si basa la **Ennio Ferrari SA** raccontata attraverso le parole di uno dei due figli, **Nicola Ferrari**.

Ci racconta la storia dell'azienda?

«Ennio Ferrari SA è attiva dal 1949 e lavora nel settore della costruzione. Nasce grazie a nostro padre, che fondò l'azienda settantuno anni fa. Da allora **abbiamo fatto molta strada espandendoci, evolvendoci fino a diventare una realtà sempre più importante**. Dalla specializzazione

nella realizzazione e nella manutenzione di opere ferroviarie (con la quale siamo nati) siamo passati a occuparci di costruzioni edili, di quelle del genio civile, forestali e di premunizione. Dai primi anni '80 eseguiamo anche lavori in qualità di impresa generale».

Il vostro presente, invece, com'è cambiato?

«Mio padre è stato in azienda fino al 2019, momento nel quale siamo subentrati io e mio fratello. Negli anni ci siamo ampliati molto e, attualmente, abbiamo circa trecento collaboratori. Sono state aggiunte anche altre società, acquistate nel tempo, che ci hanno permesso di costituire una holding, della quale fanno parte non solo "Ennio Ferrari SA", ma anche altre aziende. Dal 2013 abbiamo dato vita a un'altra attività, quella della pavimentazione stradale. Abbiamo un impianto di asfalto grazie al quale riusciamo a produrre moltissime qualità di miscele bituminose. Siamo sul mercato in maniera forte e professionale e, attualmente, possiamo svolgere lavori di qualsiasi tipo».

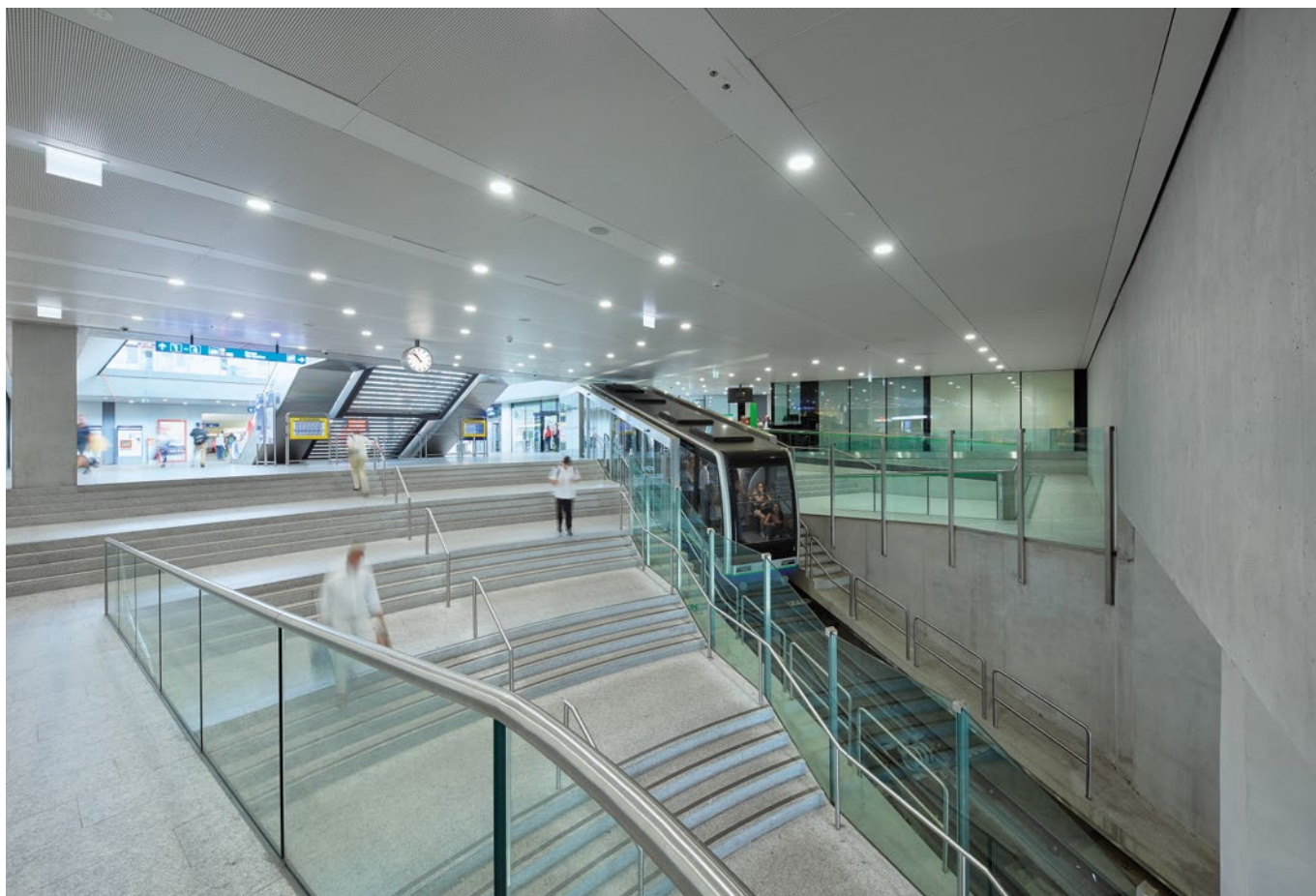
Una realtà storica importante, con un passaggio generazionale che ha permesso di portare avanti la società. Che valori vi ha trasmesso vostro padre e quali sono, invece, quelli che voi cercate di trasmettere al vostro gruppo di lavoro?

«I valori si fondano principalmente sulla serietà e sull'etica professionale. Non si tratta di lavorare con il solo fine di guadagnare. Per noi è fondamentale essere integrati nell'ambiente nel quale si lavora. Se siamo sul mercato da così tanti anni è proprio perché serietà e professionalità rappresentano un valore aggiunto importante. Nei confronti di tutti i nostri collaboratori sentiamo un grande senso di



Non si tratta di lavorare con il solo fine di guadagnare. Per noi è fondamentale essere integrati nell'ambiente nel quale si lavora.





Nonostante la nostra crescita costante, rimaniamo una realtà a conduzione familiare che tiene conto della realtà locale del Canton Ticino, pur operando anche oltre i confini.

responsabilità. **Prestiamo una particolare attenzione alla sicurezza del nostro staff e all'ambiente in cui svolge la propria attività**, tenendo conto dell'impatto che le nostre opere hanno sulla natura e sull'uomo. La Ennio Ferrari SA rimane comunque una realtà a conduzione familiare che tiene conto della realtà locale, malgrado operi anche oltre i confini del Cantone. Infatti, attualmente, il nostro mercato principale è quello ticinese».

Abbiamo raccontato del passato e descritto il presente. Ma come vede il futuro?

«Positivamente. La nostra forza sono le idee, sempre in evoluzione e rivolte anche a settori diversi. Essere lungimiranti è senz'altro una grandissima qualità di cui ci sentiamo fieri».

Tra tanti progetti che avete portato avanti in questi anni, quale vi sta parti-

colarmente a cuore?

«Potrei elencarne tantissimi. Sicuramente tutti i progetti che abbiamo eseguito per "AlpTransit" e poi la costruzione del vecchio Istituto delle assicurazioni Sociali di Bellinzona e ora di quello nuovo, dedicato ad altri duecento collaboratori. E poi ci sono i grandi progetti ferroviari e tanto altro ancora».

La Ennio Ferrari SA come vive la concorrenza?

«Come una cosa positiva, **se vuoi evolverti devi tenere conto di tutto ciò che offre il mercato**. Purtroppo la concorrenza non è sempre leale, soprattutto nel settore edile. Io sono un grande appassionato di scacchi e credo che nella vita, come nella gestione di una società, siano necessarie delle strategie. Come nel gioco della vita, infatti, devi prevedere come muoverti. Avere degli avversari di fronte ti rende più forte e, spesso, vincente». ■



LUGANO | appartamento di 2.5 locali
CHF 770'000



CASLANO | casa di 5.5 locali
CHF 1'100'000



MASSAGNO | duplex di 4.5 locali
CHF 860'000



GRAVESANO | casa di 5.5 locali
CHF 1'100'000



Esclusiva o non esclusiva?

Il grande dilemma dei mandati di intermediazione: a chi affidare il proprio immobile da vendere, a una sola agenzia o a più operatori sperando di vendere prima? Proviamo a fare chiarezza.



A cura di
Andrea Bellomo
New Trends SA,
Fiduciario immobiliare
Esperto in
commercializzazione
immobiliare
SVIT Ticino



Chi deve vendere casa (o anche affittarla) ha un importante problema da risolvere; per farlo, (escludiamo quelli che provano a farlo da soli perché esperti del settore) si trova davanti ad una scelta importante: affidarsi ad un unico professionista immobiliare oppure a più operatori?

Una logica semplicistica potrebbe indurre il potenziale mandante a fare il ragionamento “più operatori = più possibilità di vendita”. La questione, però, va analizzata più approfonditamente. Innanzitutto, l’esperienza ci insegna che **si ottiene un prezzo di vendita più elevato con un mandato di vendita in esclusiva** e questo per diverse ragioni. La principale è che, se più agenti immobiliari operano in modo sordinato, sarà il compratore a dirigere il gioco rivolgendosi all’operatore che offre il prezzo più basso, con il rischio di un’ulteriore negoziazione in fase di chiusura, poiché, non concedendo un mandato esclusivo, è spesso il mandante che si occupa della fase finale della trattativa. Abbiamo

quindi uno scenario in cui l’acquirente mette in competizione più operatori che vendono lo stesso oggetto, con l’idea di ottimizzare il prezzo a proprio favore. La competizione, non sempre corretta, tra diversi operatori immobiliari può inoltre confondere l’acquirente (fuga di informazioni riservate nel tentativo di “accaparrarsi” il cliente), fuorviando da ciò che conta veramente: l’acquisto dell’immobile. **Con un mandato in esclusiva, invece, un solo operatore mette**

MANDATO ESCLUSIVO

- L’immobile è visto come unico, esclusivo e desiderabile agli occhi dei potenziali interessati
- Il mandatario crea competizione tra i potenziali interessati, che si contendono l’immobile (meccanismo di «asta al rialzo»)
- Si tende ad ottenere un prezzo di vendita più alto per il mandante Impegno forte per il mandatario, rapporto di fiducia e impegno reciproco
- Un solo referente per tutte le comunicazioni permette di evitare doppie visite, stesso cliente segnalato da due agenzie, ecc.
- Priorità all’immobile rispetto agli immobili con mandati non esclusivi
- Il mandatario è in possesso di tutti i documenti ed informazioni e ne è responsabile (si procura i documenti mancanti e approfondisce le informazioni)
- Il mandatario rappresenta il mandante ed ha più autorevolezza negoziale con i potenziali interessati
- Si tende a collaborare di più condividendo l’oggetto con altri operatori (che portano clienti), perché si è sicuri dell’esclusività.
- Si fa selezione tra i potenziali interessati perché devono per forza passare dal mandatario, evitando al mandante perdite di tempo e garantendone la privacy
- Si fa da filtro per eventuali curiosi
- Sopralluoghi gestiti in maniera efficiente rispettando i tempi di lavoro e tempo libero del mandante/proprietario: si ottimizzano le visite all’immobile
- In caso di rottura del mandato prima della sua scadenza sono previste delle penali

ordine nel processo di vendita e nella delicata fase di chiusura, adottando chiare regole a vantaggio di tutte le parti in causa. Dal punto di vista finanziario, inoltre, un mandato in esclusiva non presenta per il mandante il rischio di pagare doppie commissioni o di dirimere dispute per l'intervento simultaneo di più operatori. Il rapporto è limitato a due interlocutori: il mandante e il mandatario, anche se questo non significa riduzione delle possibilità di vendita poiché quasi tutti gli operatori "distribuiscono" i propri oggetti alla loro rete di partners selezionati.

Un mandato non esclusivo in genere spinge gli operatori a investire meno tempo e denaro per pubblicità, dossier, rendering, ecc., rispetto a un mandato esclusivo. Questo semplicemente perché **nessun imprenditore investe grandi somme e risorse se non ha la possibilità di controllare in qualche modo il ritorno del suo investimento.** L'immobile senza esclusiva, infatti, può essere venduto in qualsiasi momento, vanificando gli sforzi fatti da chi, in questo modo, non percepisce nulla per essi.

Con un mandato in esclusiva invece, l'operatore immobiliare si sentirà totalmente responsabile nei confronti del mandante sui risultati del suo operato lavorando *per* e *con* lui; tutto questo si traduce in: maggiore impegno sia di risorse umane che finanziarie nella vendita dell'immobile, monitoraggio dei risultati (anche da parte del



Con un mandato in esclusiva invece, l'operatore immobiliare si sentirà totalmente responsabile nei confronti del mandante sui risultati del suo operato lavorando *per* e *con* lui.

MANDATO NON ESCLUSIVO

In molti hanno lo stesso immobile. Questo ne riduce l'esclusività ed il valore percepito dal cliente interessato.

Guerra dei prezzi: se molti hanno lo stesso oggetto si avrà la tendenza a vendere ad un prezzo più basso: ogni mandatario tenderà a fare più sconto in quanto non si ha controllo sul processo di vendita.

Impegno minore per il mandante, in quanto l'oggetto può essere venduto da chiunque in qualsiasi momento. Ne deriva un rischio maggiore e quindi l'impiego di meno risorse rispetto al mandato esclusivo (fotografie professionali, marketing, ecc.)

Tendenza ad avere informazioni meno complete o superficiali (documenti mancanti, informazioni parziali o non aggiornate)

Si tende a collaborare di meno condividendo l'immobile con altri operatori immobiliari perché non si ha certezza di controllo sui nominativi dei potenziali acquirenti

Potenziale fuga di informazioni sensibili relative ad oggetto e proprietario, dato che si danno a tanti operatori

Meno investimenti e accuratezza nella presentazione e nel marketing (stesso oggetto sullo stesso portale immobiliare, magari con prezzi diversi, metrature sbagliate, ecc.)

Pericolo di avere «comitive» di clienti poco selezionati o di curiosi.

Lavoro meno selettivo.

Invio di «liste di nominativi» da parte di tutte le agenzie, con relativi potenziali problemi di «doppia provvigione» o liti.

Il proprietario ha la facoltà di vendere anche da solo il proprio immobile

management sulla forza vendita), rapporto più professionale e frequente con il mandante (feedback periodici, reports su visite e interessati, reports sui canali e gli investimenti pubblicitari, ecc.).

Ma soprattutto: analisi delle problematiche di vendita e suggerimento al mandante delle soluzioni più adeguate.

Altri temi importanti da considerare sono privacy, discrezione e controllo. Lo scenario di un mandato di vendita non esclusivo assomiglia spesso al seguente: scarsa selezione della clientela con "carovane" di curiosi portati da diversi operatori, spamming di email inviate al proprietario (per richiesta appuntamenti, protezioni clienti, ecc.), stesso oggetto pubblicato da più operatori sullo stesso canale pubblicitario (magari anche a prezzi differenti, con conseguente riduzione dell'esclusività e quindi della desiderabilità dell'immobile che sembra debba essere venduto disperatamente ad ogni costo), ecc.

Per concludere, è meglio affidare la vendita del proprio immobile a chi se ne prende cura in modo professionale e come se fosse il proprio o piuttosto adottare, per usare una metafora, lo stile Far West in cui si promette una taglia al primo che riesce a catturare il ricercato? A voi la scelta. ■

Mendrisio e dintorni, nuove zone di interesse

Zone di confine dall'allure internazionale, paesaggi suggestivi spesso sottovalutati: sono solo alcune delle ragioni di un mercato immobiliare in ascesa.



A cura di
Andrea Luzardi
Responsabile editoriale
TuttoImmobiliare

Sesso considerato, a livello immobiliare, una sorta di "fratello minore" di altre zone del Canton Ticino come Luganese o Locarnese, il Mendrisiotto sta dimostrando in questi anni di essere un mercato in ascesa, con grandi potenzialità nel breve e nel lungo periodo. Ne abbiamo parlato con **Sarah**

Ferrari, direttrice di Capifid Immobiliare, realtà che opera in tutto il Ticino ma che ha un forte legame proprio con il distretto di Mendrisio a cominciare dalla sede operativa, che si trova a Chiasso.



Direttrice, qual è il presente del mercato immobiliare del Mendrisiotto?

«Al di là di stereotipi e confronti con altre zone del Ticino, il mercato immobiliare del Mendrisiotto funziona molto bene e non è un caso che negli ultimi cinque-sei anni molti miei colleghi del Luganese abbiano intensificato l'attività in questa zona.

A mio avviso il motivo della crescita è legato a un mercato più ponderato, capace di rivolgersi a una tipologia di clienti variegata e di offrire numerose possibilità per tutte le tasche. Non è raro che an-



Nella foto, Sarah Ferrari,
direttrice di Capifid
Immobiliare



che chi inizia la ricerca nel Luganese sposti poi il proprio obiettivo a Mendrisio, Chiasso e dintorni per cercare case singole e ville, perché ci sono più zone verdi e le città sono maggiormente a misura d'uomo. Non dimentichiamo poi la vicinanza con l'Italia – Como, Varese e Milano sono davvero poco distanti – e con l'aeroporto di Malpensa: tanti nostri clienti viaggiano spesso per lavoro proprio in aereo».

Dal punto di vista strategico, come si distingue il mercato immobiliare del distretto di Mendrisio?

«Per tanto tempo il Mendrisiotto ha sofferto l'evidenziamento di difficoltà, da parte dei media, che in realtà sono comuni a tante altre zone, mentre invece è un'area capace di offrire qualcosa di davvero interessante, alle famiglie e non solo. Anche a livello di seconde residenze vi sono numerosi comuni con contingenti disponibili. Osservando la realtà dell'area di Mendrisio "dall'alto", si possono poi individuare molti vecchi stabili che offrono al cliente mirato una possibilità di acquisto e ristrutturazione con un buon reddito nello stabile stesso. Ci sono molti clienti della Svizzera interna che si rivolgono a noi e vogliono investire su questi tipi di immobili, che da subito possono essere redditizi e in un secondo momento si prestano a una ristrutturazione senza che quel reddito venga a perdersi. Non manca, naturalmente, chi vuole semplicemente comprare una casa o un appartamento e il Mendrisiotto dà la possibilità di farlo a prezzi più contenuti rispetto, ad esempio, al Luganese, o al Sopraceneri».

Com'è cambiata economicamente la gestione dell'acquisto di un immobile in quest'area?

«In base alla mia esperienza si può individuare, qui nel Mendrisiotto, una "fascia" che va dai 950mila franchi al milione e 300mila che noi tecnicamente chiamiamo "zona grigia", ovvero dove le richieste sono numerose, ma anche dove il cliente spesso ha delle difficoltà nel finanziamento bancario. Fino a qualche anno fa questa caratteristica della difficoltà del finanziamento bancario si produceva sicuramente su cifre più alte, le evoluzioni economiche e sociali degli ultimi anni hanno portato a un approccio bancario diverso, più prudentiale, richiedendo garanzie maggiori relative alla sostenibilità economica del cliente. Sembra poi un paradosso ma le vil-

Osservando la realtà dell'area di Mendrisio "dall'alto", si possono poi individuare molti vecchi stabili che offrono al cliente mirato una possibilità di acquisto e ristrutturazione con un buon reddito nello stabile stesso. Ci sono molti clienti della Svizzera interna che si rivolgono a noi e vogliono investire su questi tipi di immobili.

le più importanti hanno sempre un mercato a sé avendo la clientela mirata. Il Mendrisiotto offre in particolare abitazioni poggiate su terreni importanti, anche questo è di grande interesse per il cliente desideroso di poter godere della propria privacy. **Il valore al metro quadro del Mendrisiotto non è paragonabile a quello del Luganese, attirando dunque una clientela più variegata».**

Il mercato odierno porta più a recuperare immobili già presenti o a costruirli da zero?

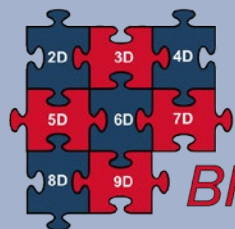
«Considerando un lasso di tempo alquanto ampio si è pensato più a costruire da zero, **ma negli ultimi anni c'è stata un'inversione di tendenza a vantaggio delle ristrutturazioni.** Mendrisio e il suo territorio stanno vivendo un periodo di grande crescita, ci sono diversi comuni che attirano l'attenzione di chi vuole ve-

Mendrisio e il suo territorio stanno vivendo un periodo di grande crescita, diversi comuni attirano l'attenzione di chi vuole venire a vivere in Ticino.

nire a vivere in Ticino. La logica del recupero va poi anche incontro a una filosofia di sostenibilità degli immobili: spesso si avverte il bisogno di ridare valore a edifici bellissimi ma datati, una necessità che va oltre il discorso economico, perché ristrutturare può costare, in alcuni casi, anche più che costruire da zero».

Come vede, dunque, la capacità di attrazione del mercato immobiliare del Mendrisiotto in prospettiva?

«Penso che il Mendrisiotto, come mercato immobiliare, abbia grandi potenzialità: più in generale, il distretto è già capace di distinguersi per offerta culturale, artistica e anche commerciale. È una zona di confine, con una grande storia, e ha il vantaggio di essere vicino tanto al Luganese quanto all'Italia. Io sono nata nel Luganese, che adoro, ma vivere nel Mendrisiotto è davvero bello avendo un tessuto sociale molto accogliente e trasparente: la stretta di mano ha ancora un grande valore. **La natura paesaggistica del Mendrisiotto porta in sé meraviglie difficilmente trovabili altrove con le sue valli e fiumi.** Mendrisio e Chiasso hanno anche un'aura internazionale essendo vicine al confine, realtà interessanti anche per questo aspetto». ■



BIMticino

metodo di progettazione efficiente

Formazione

Abbiamo acquisito un know-how nel mondo della digitalizzazione per potervi supportare nel percorso d'apprendimento nell'uso dei software.

Formazione BIM: attraverso corsi one to one, di gruppo o affiancamento in progetti pilota, vi introdurremo nel mondo della digitalizzazione BIM dandovi delle basi per ottimizzare il vostro lavoro.

Formazione software: con il know-how di 30 anni e i corsi seguiti abbiamo le competenze giuste per farvi conoscere e ottimizzare l'utilizzo del vostro strumento principale di lavoro.



Analisi Status Quo

Insieme faremo un punto della situazione e analizzeremo dove si vuole arrivare e le modalità per arrivarci



Rivenditori software per la progettazione architettonica

Da oltre 20 anni siamo rivenditori di **ARCHICAD GRAPHISOFT** (Il primo e il più intuitivo software di progettazione architettonica BIM)



TOMASONI ARCHITETTURA SAGL.

Al passo con i tempi nella progettazione CAD/BIM



GRAPHISOFT | RESELLER

Archicad

🏠 Via Scalate Sopra 5 - 6596 Gordola

📄 Aula corsi: Via Santa Maria 68/a - 6596 Gordola

☎ +41 79 621.83.20

✉ email fulvio@bimticino.ch



Servizi al progettista

Rilievi e realizzazione modelli



“

Siamo un'azienda
famigliare, che da oltre
vent'anni evolve con
progetti sempre innovativi.

Qualità, Sicurezza e Servizio
personalizzato sono i nostri
valori.

ascensori falconi



Soluzioni abitative che **anticipano il mercato**



Giovanni Mastroddi della MG immobiliare, agenzia di riferimento da 30 anni nella regione di Lugano, fa il punto su tendenze, opportunità e prospettive del mercato immobiliare locale.

Ci troviamo in un momento in cui il panorama immobiliare ticinese risulta piuttosto dinamico: l'aumento del turismo ha favorito in misura importante l'aumento di vendite e affitti di case e appartamenti per le vacanze, così come in termini residenziali

il tema dell'affitto risulta essere crescente. Leggermente in flessione invece è il mercato delle vendite, che però può rivelarsi un'ottima opportunità per chi intende acquistare. Scopriamo in questo articolo le tendenze di questo periodo nel mercato degli immobili.

Quali sono le principali tendenze e opportunità nel mercato delle case e degli appartamenti per vacanze in Ticino, alla luce dell'incremento del turismo e dei cambiamenti nei comportamenti degli acquirenti?

«Negli ultimi mesi il turismo in Ticino ha fatto certamente rimarcare un positivo andamento e questo trend si è registrato anche rispetto alla vendita di case e appartamenti per vacanze, che già avevano rimarcato una forte crescita nel periodo del Covid, cui era poi seguita una fisiologica flessione. A beneficiarne sono stati soprattutto i Clienti provenienti dalla Svizzera ed anche dalla vicina Italia, mentre gli acquirenti provenienti dal nord Europa si orientano soprattutto verso immobili che permettono trasferimenti definitivi. In ogni caso, a limitare il mercato delle seconde residenze permangono i vincoli di una legislazione in materia che si conferma essere particolarmente restrittiva».

Quali prospettive dobbiamo attenderci per ciò che riguarda l'andamento del mercato immobiliare svizzero e ticinese?

«Ci troviamo di fronte a un quadro ricco di opportunità che ci invita a mantenere un atteggiamento proattivo e positivo riguardo alle prospettive a breve-medio termine. È incoraggiante



In apertura: Morcote, appartamento 3.5 locali vista lago e giardino.

Qui, a sinistra: Lugano, villa vista lago con giardino e piscina.

Sotto: Lugano Aldesago, esclusivo attico 5,5 locali con terrazza vista lago.

notare che si sono manifestati segnali di crescita nei canoni d'affitto a Lugano, suggerendo una robusta domanda nel settore immobiliare. Parallelamente, la diminuzione dei prezzi delle case in vendita, anche se temporanea, potrebbe essere vista come un'opportunità per chi cerca di acquistare casa. È importante sottolineare che la Svizzera ha gestito con successo l'aumento dell'inflazione, contribuendo così a mantenere una certa stabilità nei mercati finanziari. L'aumento dei tassi di interesse, inoltre, può ulteriormente contribuire a stabilizzare i mercati.

La stabilità demografica in Ticino rappresenta un ulteriore fattore positivo che continuerà a sostenere il mercato immobiliare.

In sintesi, **questo è un momento che ci offre l'opportunità di agire con positività e fiducia nel futuro**, nell'attesa che la situazione continui a stabilizzarsi e porti con sé opportunità favorevoli per investitori e acquirenti immobiliari».

Quali sono le attuali proposte più interessanti su cui si sta focalizzando MG Immobiliare e quali oggetti di pregio desidera mettere in evidenza?

«Abbiamo sempre cercato di interpretare al meglio le esigenze dei nostri clienti e addirittura anticiparle. **Disponiamo di una vasta gamma di**



oggetti immobiliari, che abbracciano e soddisfano le diverse esigenze abitative.

A questo proposito, vorrei citare un piccolo condominio in fase di progettazione e commercializzazione a Gentilino - Collina d'Oro ma anche diverse soluzioni di appartamenti che spaziano da 2,5 a 5,5 locali collocati nel centro di Lugano oppure in prima collina con vista lago. Abbiamo vari appartamenti di prestigio ubicati nelle immediate vicinanze di Lugano, a Vico Morcote, Morcote, Porza, Savosa, fino a proporre uno splendido attico ad Aldesago, o a una elegante villa di grandi dimensioni con piscina e giardino e in una posizione con vista eccezionale situata a Lugano». ■

MG
FIDUCIARIA IMMOBILIARE

**MG Fiduciaria
Immobiliare Sagl**

📍 Via Pessina 9, 6900 Lugano

☎ +41 91 921 42 58

✉ info@mgimmobiliare.ch

🌐 www.mgimmobiliare.ch



Come promuovere un immobile

Gestire la vendita non è un gioco da ragazzi: è importante seguire passi ben precisi che portino al risultato. Ecco i consigli dell'esperto per una promozione efficace.



A cura di
Andrea Luzardi
Responsabile
editoriale
TuttoImmobiliare

In un mercato immobiliare in continua evoluzione, per evitare amare sorprese è indispensabile conoscere tutte le potenzialità degli strumenti a disposizione per vendere un immobile, da quelli più tradizionali a quelli legati alle nuove tecnologie. Per capire quali siano i passi più corretti da fare, ne abbiamo parlato con **Matteo Degli Agli, fondatore di MDA Group Real Estate**, agenzia immobiliare con sede a Lugano, attiva dal 2015.

Matteo Degli Agli, quali sono i consigli e qual è la sua visione su come promuovere un immobile?

«Innanzitutto la promozione di un immobile non è una cosa semplice, chi pensa che sia sufficiente inserire un paio di foto su un portale online si sbaglia. **Ci sono, invece, dei passi da fare, concordandoli con l'agente con cui si decide di gestire la vendita**, in base alla tipologia di immobile da promuovere: di base, per avere una promozione che funzioni, l'agente deve in primis dare riferimenti precisi sul discorso legato al prezzo, perché si può ragionare tutto il tempo riguardo il marketing, ma **se il prezzo è sbagliato la casa sarà invendibile**. La stima del valore dell'immobile, inoltre, non è casuale: è il frutto di un'attenta analisi dei dati, di confronti a livello di micro e macromarketing, di paragoni con ultime transazioni reali effettuate per quella fascia in quella determinata area. Stabilito il valore corretto, si passa alla produzione della documentazione: qui **è importante che**



sia l'agenzia a investire, in maniera tale da dare a chi vuole promuovere un immobile strumenti come video promozionali, fotografie, riprese con il drone, rappresentazioni virtuali 3D, home staging... Ciò che potrà essere utilizzato lo si concorderà caso per caso, ma è importante che la persona che si affida a un'agenzia ne conosca le potenzialità».

Quindi è importante che l'agenzia lavori in un'ottica di investimento per venire incontro alle esigenze del cliente?

«Certo, è così. Agenzie come la nostra investono tanto in tal senso, soprattutto nella parte digitale. Si tratta di costi importanti, che però consentono di far conoscere ogni dettaglio dell'immobile ancor prima della visita di persona. All'agente, poi, viene anche meglio questo tipo di lavoro se si appassiona a sua volta alla creazione di contenuti di questo genere. Lo dico anche per esperienza personale, è bello quando dall'esterno viene riconosciuta l'efficacia, anche dal punto di vista tecnico, del lavoro svolto sfruttando le tecnologie più recenti».

Quali sono, dunque, le caratteristiche principali che bisogna tenere in considerazione per valorizzare un immobile?

«Prima di tutto la chiarezza sulla location: chi compra deve riconoscere la zona, l'ubicazione dell'immobile. Il venditore, per questioni di privacy, può decidere di omettere il numero civico o la via, lasciando solo la zona, ma chi va a interes-

Nella foto, Matteo Degli Agli, MDA Group Real Estate



Stabilito il valore corretto, si passa alla produzione della documentazione: qui è importante che sia l'agenzia a investire.

sarsi di un possibile acquisto deve poter capire già da subito almeno l'area in cui si trova, che già può dire tanto anche sul valore dell'immobile stesso. A livello di comunicazione, **è poi necessario che l'acquirente conosca già dal primo contatto con l'agenzia tutte le informazioni principali**: se ad esempio vuole comprare casa a Lugano, sarà importante che possa sapere quanti posti auto avrà a disposizione. Poi ci sono informazioni più generali ma mai banali, come il numero delle stanze, le caratteristiche del bagno (o dei bagni, se ce n'è più di uno). Se l'immobile è di fascia alta o di lusso è utile anche indicare i brand della cucina e dello stesso bagno. La tecnologia, come detto prima, è utilissima perché già con un virtual tour fatto bene il cliente può vedere tutto in anticipo, prima della visita fisica, anche prendere misure e valutare ogni aspetto della casa con schede tecniche o link di rimando, ad esempio, ai siti ufficiali dei brand degli arredi. Potrà quindi valutare se quell'immobile è di suo interesse o meno. **È possibile, poi, creare piantine della casa precise al millimetro...** Insomma, le possibi-

lità sono davvero infinite».

Come vede la situazione attuale nel Canton Ticino, una zona in cui il mercato immobiliare è molto importante?

«Negli ultimi anni, in Ticino, il numero di agenzie che sfrutta queste nuove possibilità per rendere sempre più efficace la compravendita degli immobili è in aumento e ognuna, oltre al fattore tecnologico di cui abbiamo discusso in precedenza, cerca di consolidare anche in modi più tradizionali il rapporto con la persona che arriva per vendere o comprare casa. In questo senso, porto come esempio quello della nostra agenzia, che mette a disposizione dei clienti una **guida in formato cartaceo utile a "formare" il cliente sui passi da fare nella compravendita di un immobile, indicando cosa fare per ottenere un ottimo risultato nel breve - medio periodo**. Bisogna dire, comunque, che già nella stragrande maggioranza dei casi chi si affida a un'agenzia abbia ben chiari i passi da fare, ma questi strumenti servono a dissipare ogni dubbio». ■

Demografia vs. Mercato immobiliare: impatto positivo o schianto?

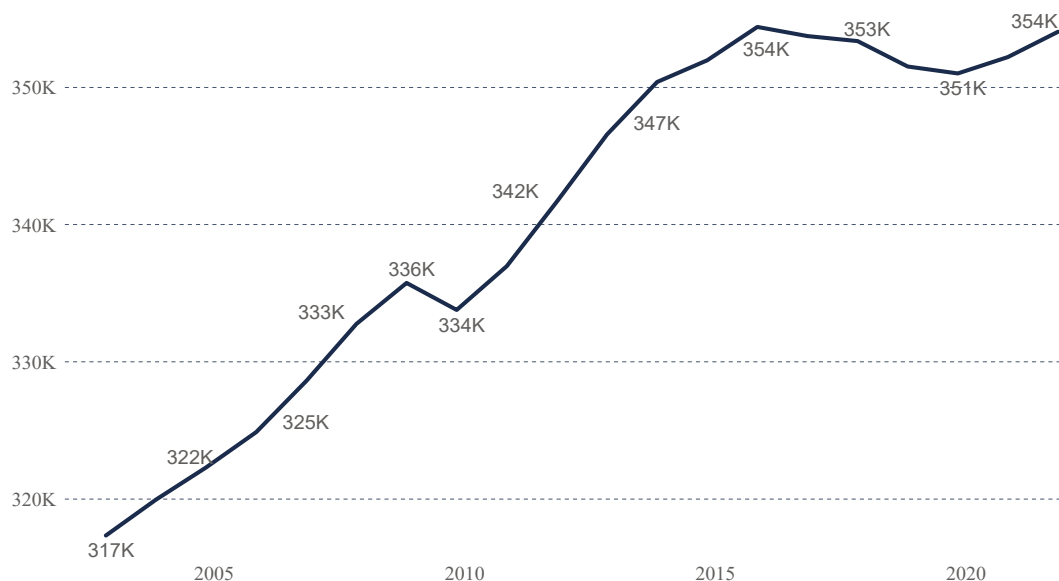
Diversi sono i fattori che entrano in gioco nel nostro settore per determinarne l'andamento. Non c'è una sfera di cristallo, ma è possibile delineare almeno un paio di scenari futuri che descrivono le possibili evoluzioni del mercato immobiliare.



A cura di
Edoardo Slerca
Condirettore
Multi RE SA

Il settore immobiliare ticinese sta vivendo un periodo di trasformazione influenzato da tre fattori principali: evoluzione demografica, normative sulle zone edificabili, evoluzione del mercato del lavoro. Uno degli sviluppi più significativi è l'inversione delle tendenze demografiche, che nel 2022 hanno fatto registrare il primo anno di crescita dal 2016. Questo cambiamento è stato guidato dall'immigrazione, con circa 3'000 persone che hanno scelto di stabilirsi in Ticino. Tuttavia, è importante notare come il saldo de-

mografico naturale rimanga negativo, con una contrazione di circa 1'100 individui. Questo sottolinea la significativa dipendenza dall'immigrazione per sostenere la crescita della popolazione. Nonostante la crescita della popolazione, l'attività edilizia ha fatto registrare un rallentamento in risposta alle tendenze demografiche precedenti, complice l'aumento dei costi e dei rischi legati alle promozioni immobiliari. Questa riduzione nella disponibilità di nuove abitazioni potrebbe portare a una **scarsità di alloggi nel breve**





termine. Inoltre, l'imminente nuova legge sulla riduzione del consumo di suolo potrebbe congelare le autorizzazioni di nuove costruzioni, limitando ulteriormente l'offerta immobiliare.

L'interazione di queste due forze – l'evoluzione demografica e la decrescita delle nuove unità abitative – delinea due possibili scenari sul mercato immobiliare, uno più espansivo ed uno caratterizzato da un certo rallentamento.

Scenario A: Se la crescita della popolazione rimanesse positiva nei prossimi anni grazie all'apporto migratorio e contestualmente l'attività edilizia rimanesse debole, il mercato immobiliare andrebbe incontro ad una scarsità di alloggi, con conseguente aumento dei canoni di locazione. I proprietari degli edifici godrebbero di rendimenti più elevati e questo farebbe salire il valore degli immobili. Tuttavia, questo scenario potrebbe avere un impatto negativo sulla ristrutturazione di vecchi edifici, in quanto i proprietari avrebbero minori incentivi a rinnovare gli stabili. Gli sviluppatori sarebbero quindi spinti a concentrarsi maggiormente sui nuovi progetti e la competizione per accaparrarsi i terreni edificabili rimasti porterebbe ad un aumento dei prezzi dei terreni e degli immobili.

Scenario B: Nel caso in cui la crescita della popolazione dovesse arrestarsi a causa di un debole apporto migratorio e la costruzione di nuovi edifici si intensificasse a causa di un eccessivo ottimismo sulle prospettive demografiche e/o sulla risoluzione delle controversie riguardanti la legge sulla riduzione del consumo del suolo, gli sfiti potrebbero aumentare, con una conseguente contrazione dei canoni di locazione. I pro-

prietari degli edifici andrebbero quindi incontro ad una riduzione dei propri rendimenti, a causa sia dell'aumento degli sfiti, sia dell'abbassamento dei canoni di locazione. Ne conseguirebbe un calo del valore degli immobili. Tuttavia, per far fronte a tali difficoltà, i proprietari sarebbero spinti a rinnovare i vecchi edifici per accrescerne l'attrattività. Gli sviluppatori tenderebbero quindi a spostare la loro attenzione verso le ristrutturazioni anziché insistere sulla costruzione di nuove unità abitative.

L'evoluzione del quadro normativo sulla riduzione del consumo di suolo sarà fondamentale: una decisione rapida e chiara su questo tema ridurrebbe fortemente l'incertezza che colpisce il settore in questo momento. Inoltre, sarà cruciale l'attrattività del mercato del lavoro locale, che costituisce il principale volano dei flussi migratori. La crescita demografica naturale risulta infatti essere negativa in tutta Europa e sarà l'immigrazione a costituire il motore principale della crescita della popolazione. ■

Nonostante la crescita della popolazione, l'attività edilizia ha fatto registrare un rallentamento in risposta alle tendenze demografiche precedenti, complice l'aumento dei costi e dei rischi legati alle promozioni immobiliari.



**ENNIO
FERRARI**

STORICAMENTE
PIONIERI DAL 1949

lucasedesign.ch



Via Perdaglie 1 • 6527 Lodrino • 091 863 33 55
info@ennio-ferrari.ch • www.ennio-ferrari.ch

Bellinzona
Stabile amministrativo Francesca Due

La casa dei propri sogni: alla ricerca del terreno perfetto

Deborah Fontana, sales director di Fontana Sotheby's International Realty, analizza le sfide da affrontare nella costruzione della propria casa, iniziando dalla scelta e dall'acquisto dei terreni.

Costruire la propria casa dei sogni è un trend ancora in voga?

«Una casa su misura, plasmata secondo i propri desideri e necessità, è da sempre un sogno condiviso da molti. Tuttavia, spesso, può rappresentare una sfida impegnativa e ricca di complessità».

Quali sono le principali sfide?

«Innanzitutto, la sempre più scarsa disponibilità di terreni edificabili nelle vicinanze delle aree urbane. L'alta domanda ha innalzato notevolmente i prezzi dei terreni, spesso portandoli a livelli proibitivi e impattando sul costo della costruzione. Inoltre, spesso, ospitano strutture preesistenti in condizioni precarie da demolire e smaltire, comportando un ulteriore aumento dei costi per l'acquirente. Per chi proviene da altre regioni, c'è da considerare anche l'impatto della legge Lex-Weber, che limita la costruzione di residenze secondarie».

Quali sono oggi i prezzi dei terreni?

«Attualmente, trovare terreni a meno

di 1000 CHF/m² nelle vicinanze delle aree urbane è diventato impossibile. Le richieste si concentrano su terreni ben esposti al sole e con viste panoramiche, e sono ancor meglio valutati se offrono una vista sul lago. L'accesso e la vicinanza ai servizi svolgono anche un ruolo cruciale. Alcune località particolarmente ambite per la costruzione di ville includono i quartieri che si affacciano sul Golfo di Lugano, la Collina d'Oro e quella di Porza, nonché l'area di Morcote, dove i prezzi oscillano tra i 1500 e i 2500 CHF/m². La ricerca di terreni direttamente sul lago è complessa, ma non impossibile, con prezzi che superano facilmente i 2500 CHF/m²».

Dall'acquisto del terreno quanto tempo per la propria casa?

«Dopo aver completato il progetto e presentato la richiesta alle autorità competenti, bisogna aspettare circa tre mesi, a meno che non sorgano ricorsi da parte dei vicini. Inizia, poi, il processo di costruzione, che in media richiede circa 18 mesi (senza intoppi). Quindi, dall'acquisto del terreno all'ingresso nella nuova casa, è necessario prevedere circa due anni. Per questo, molte persone optano per l'acquisto di case già esistenti, nonostante spesso richiedano ristrutturazione. Questo approccio comporta tempi più brevi, ma limita la libertà di progettazione e richiede una maggiore flessibilità».

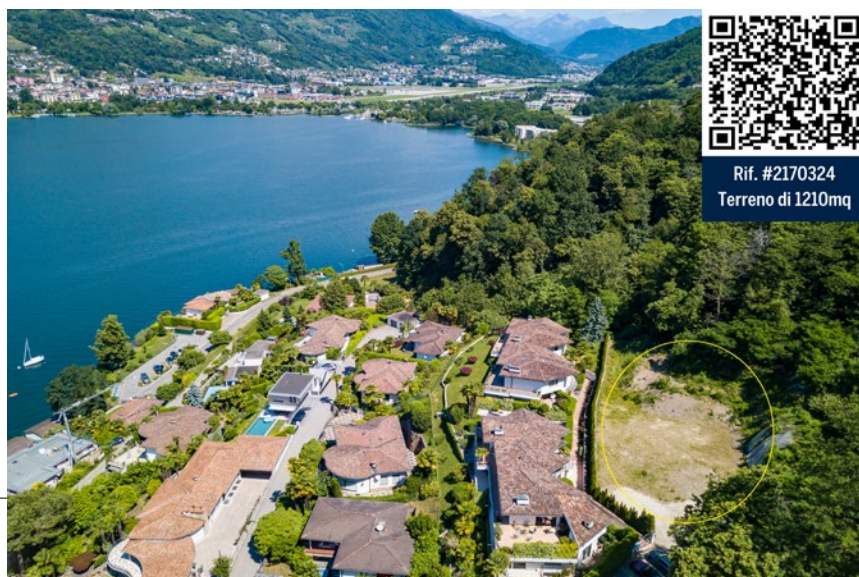
Quali consigli darebbe a chi vorrebbe acquistare un terreno?

«Concentrarsi su terreni che non presentano restrizioni eccessive sulla costruzione e affidarsi ad esperti del settore. Siamo felici di fornire informazioni dettagliate fin dalle prime fasi sull'edificabilità, sulle limitazioni urbanistiche, sui diritti e doveri, nonché sul prezzo di mercato appropriato». ■

Fontana **Sotheby's**
IMMOBILIARISTI DAL 1926 INTERNATIONAL REALTY

📍 Via G. Luvini 4, Lugano

☎ 091 911 97 20



Rif. #2170324
Terreno di 1210mq

La rivalutazione di un bene immobiliare

La ristrutturazione di un edificio è un processo che coinvolge diversi aspetti. Vediamo insieme un esempio di realizzazione.



Pamela Riva
architetto

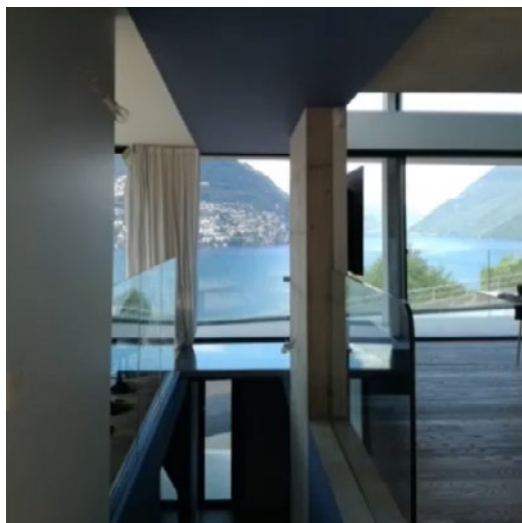
L'edificio costruito agli inizi degli anni 2000 e situato a Lugano è posizionato in un contesto di straordinaria bellezza grazie alla sua vista panoramica e spettacolare sul lago. La costruzione stessa presenta volumi architettonici intriganti e una forma particolare, che meritavano senza dubbio di essere conservati e ulteriormente valorizzati per sottolineare l'unicità dell'edificio e la sua relazione con l'ambiente circostante. La ristrutturazione dell'edificio è stata attentamente pianificata per rispettare e preservare l'integrità estetica e architettonica dei volumi. Un aspetto cruciale è rappresentata dall'ampliamento del piano della zona giorno, mantenendo l'espansione all'interno dei limiti della struttura portante esistente. Questa considerazione ha garantito che l'essenza e la forma originale dell'edificio non venissero compromesse. Uno dei principali obiettivi di questa ristrutturazione è stato migliorare il legame tra gli interni dell'edificio e la spettacolare vista sul lago. Per raggiungere questo obiettivo, è stata data particolare attenzione all'ottimizzazione delle

finestre panoramiche preesistenti, massimizzando le luci dei serramenti e utilizzando sezioni minimali. La chiusura del portico scoperto esistente, caratterizzato da un grande oblò, ha arricchito l'estetica dell'edificio e creato uno spazio abitativo che si estende dalla zona cucina alla zona pranzo, consentendo agli abitanti di godere di ambienti dal fascino innegabile, dando un tocco di eleganza e modernità nel rispetto del carattere distintivo dell'edificio originale. Questa zona è stata progettata come uno spazio versatile, ideale per intrattenere gli ospiti o semplicemente rilassarsi ammirando il paesaggio circostante. Come spiegato, l'obiettivo principale di questa ristrutturazione era quello di **mantenere l'integrità della struttura originale in cemento armato, focalizzando l'attenzione sugli interni apportando significative migliorie per renderli più accoglienti e funzionali, utilizzando materiali di alta qualità e sfruttando al massimo la vista mozzafiato sul lago.**

L'illuminazione è stata una componente fondamentale della ristrutturazione. Sono state scelte lampade di design sia per gli interni che per gli spazi esterni, creando un'atmosfera accogliente e sofisticata sia di giorno che di notte, in particolare quella esterna è stata studiata attentamente per mettere in risalto gli elementi architettonici dell'edificio e del giardino circostante, contribuendo a creare un'atmosfera magica durante le serate. Il giardino privato è stato trasformato in un'oasi di bellezza e tranquillità. Attraverso uno studio dettagliato di piantumazione, sono state selezionate diverse specie di arbusti e fiori che cambiano colore stagionalmente, assicurando una fioritura continua e una varietà cromatica affascinante. Questo giardino curato con grande attenzione offre uno sfondo naturale perfetto per l'edificio e ne enfatizza la connessione con la natura circostante.

La scelta dei materiali è stata guidata dall'obiettivo





Uno dei principali obiettivi di questa ristrutturazione è stato migliorare il legame tra gli interni dell'edificio e la spettacolare vista sul lago.



di creare un'atmosfera calda, accogliente e di alta qualità all'interno dell'edificio ristrutturato. La combinazione di materiali naturali e l'attenzione alla sostenibilità hanno contribuito a definire uno stile distintivo e armonioso. Le essenze del legno sono state ampiamente impiegate per rivestire gli interni. I rivestimenti in legno hanno dato agli spazi un tocco di calore e autenticità, creando una sensazione di comfort e connessione con la natura circostante. Il legno è stato utilizzato non solo per i rivestimenti, ma anche per i pavimenti e i dettagli d'arredo, creando una continuità visiva e tattile in tutto l'ambiente. Per le superfici più nobili come i piani cucina e i bagni, è stato scelto il marmo. Questa pietra pregiata ha apportato un elemento di lusso e raffinatezza agli spazi. Il marmo è conosciuto per la sua durabilità e la sua bellezza intramontabile, ed è stato utilizzato per creare punti focali all'interno dell'edificio, come piani di lavoro e superfici di appoggio. Il colore ha avuto un aspetto predominante in quanto è stato utilizzato senza paura in molte zone dell'abitazione, compreso l'ingresso. **L'assistenza dell'architetto sulla scelta delle finiture e dei materiali è una fase molto importante ai fini della buona riuscita di una riqualificazione immobiliare di tale entità.** Lo studio Riva si occupa di ristrutturazioni di questa portata, accompagnando i clienti dalla progettazione alla fase di cantiere, la cui direzione lavori sarà affidata al geometra Mario Muscari, professionista con esperienza pluriennale, costantemente aggiornato sulle più recenti tecniche costruttive e sui materiali di ultima generazione. ■

Ascensori Falconi: una storia di eccellenza e passione nell'elevazione verticale

Più di un oggetto: l'ascensore è un simbolo di fiducia per le persone, per questo le parole d'ordine che guidano Ascensori Falconi sono qualità, manutenzione e servizio al cliente.

Nel mondo degli ascensori in Ticino, il nome "Falconi" è sinonimo di qualità, affidabilità e servizio personalizzato. Fondata da Enrico Falconi nel 2000, l'azienda si è distinta per una valida organizzazione del lavoro che gli ha permesso di crescere, ed oggi, con oltre 40 dipendenti ed oltre 1000 Clienti, Ascensori Falconi opera nel mercato degli impianti di sollevamento nel Cantone Ticino, Grigioni ed Engadina.

Ma che cosa ha reso Ascensori Falconi un punto di riferimento in questo settore altamente tecnico?

Una conversazione con Enrico Falconi

Nel volume "101 storie di successo" pubblicato dalla casa editrice Edimem SA, l'imprenditore Enrico Falconi condivide la sua straordinaria esperienza.

Nell'intervista il Sig. Falconi spiega come la scelta degli ascensori non è stata casuale. Essendo cresciuto in una famiglia con una lunga storia nel settore degli ascensori, ha potuto apprendere i segreti del mestiere sin da giovane. Questa esperienza lo ha affascinato, dalla parte meccanica ed elettrica alle relazioni con gli architetti e gli abitanti delle case. Enrico ha trovato poesia dietro a ogni ascensore, capendo che ogni impianto è un tesoro unico, con un valore che va oltre la sua funzione.





L'ascensore, quando funziona correttamente, passa spesso inosservato. Tuttavia, quando si ferma, si fa sentire in modo significativo. Ed è qui che Ascensori Falconi dimostra la sua eccellenza. **La manutenzione e il servizio sono fondamentali, e l'azienda non solo lo riconosce, ma li considera prioritari.**

Dietro un ascensore c'è anche della poesia?

Enrico Falconi: "Il segreto è capire le persone. Io non vendo soltanto un oggetto, ma parte della mia fiducia e della mia persona. Ai miei Clienti offro un'equipe che saprà coccolare e accudire quell'oggetto, dal palazzo di otto piani alla villa privata".

Il punto di forza di Ascensori Falconi è la qualità dell'azienda. **È stata la prima azienda ticinese del set-**

tore a ottenere la certificazione ISO 9001:2015, dimostrando l'impegno per l'eccellenza. Inoltre, è l'unica azienda ticinese membro della VSA, l'Associazione delle Imprese Svizzere di Ascensori.

Una visione per il futuro?

Ascensori Falconi continua a crescere e a innovare, con la passione di Enrico Falconi e la dedizione del suo Team. La loro nuova sede a Chiasso rappresenta un simbolo di rinascita e modernità, riflettendo l'impegno costante per la qualità e la professionalità.

L'azienda non solo vende ascensori, ma crea ponti tra persone e luoghi, rendendo l'elevazione verticale un'esperienza sicura e affidabile per tutti. Ascensori Falconi è più di un'azienda: è una storia di successo e dedizione che continua a sollevarci verso il futuro. ■



**ASCENSORI
FALCONI**

📍 Via Milano, 1 CH 6830 Chiasso

✉ info@falconi.ch



L'evoluzione della vendita immobiliare

La rivoluzione dei virtual tour e delle nuove tecnologie: l'esperienza immersiva che si traduce in risparmio di tempo e più benefici per agenti, acquirenti e proprietari.



A cura di
Andrea Luzardi
Responsabile editoriale
TuttoImmobiliare

La vendita di un immobile passa sempre di più attraverso gli strumenti digitali. Abbiamo intervistato **Fiorenzo Comini, responsabile Market & Sales Development per il Ticino di newhome**, che ci ha spiegato come funziona un "virtual tour".

Quali vantaggi offrono i virtual tour nel panorama immobiliare attuale?

I virtual tour sono una vera e propria rivoluzione. Permettono di esplorare un immobile a 360°, dando l'opportunità ai potenziali clienti di "visitare" una proprietà senza muoversi da casa. Questo rappresenta non solo una comodità, ma in tempi come questi, una necessità.

Oltre alla comodità, ci sono altri benefici derivanti dall'utilizzo di queste tecnologie?

Assolutamente! I virtual tour riducono il numero di visite fisiche, ma aumentano la qualità di esse. **Chi decide di visitare una proprietà dopo averla vista virtualmente è già in una fase avanzata del processo decisionale.** È, tra l'altro, un fenomeno che è rimasto anche dopo la pandemia.

Oltre ai potenziali acquirenti, in che modo i virtual tour possono beneficiare agenti immobiliari e proprietari di immobili?

Per gli agenti, significa poter mostrare una proprietà a molteplici clienti simultaneamente senza la necessità di organizzare visite fisiche multiple. Questo **risparmia tempo e risorse.** Inoltre, un tour virtuale ben fatto può aumentare la visibilità di un annuncio, rendendolo più attraente e competitivo sul merca-

to. Per i proprietari, significa minori interruzioni nella loro vita quotidiana, poiché riduce il numero di volte in cui devono preparare la loro casa per le visite. Inoltre, avere un virtual tour disponibile può aiutare a filtrare gli acquirenti realmente interessati, garantendo che solo coloro che sono veramente interessati alla proprietà richiedano una visita fisica.

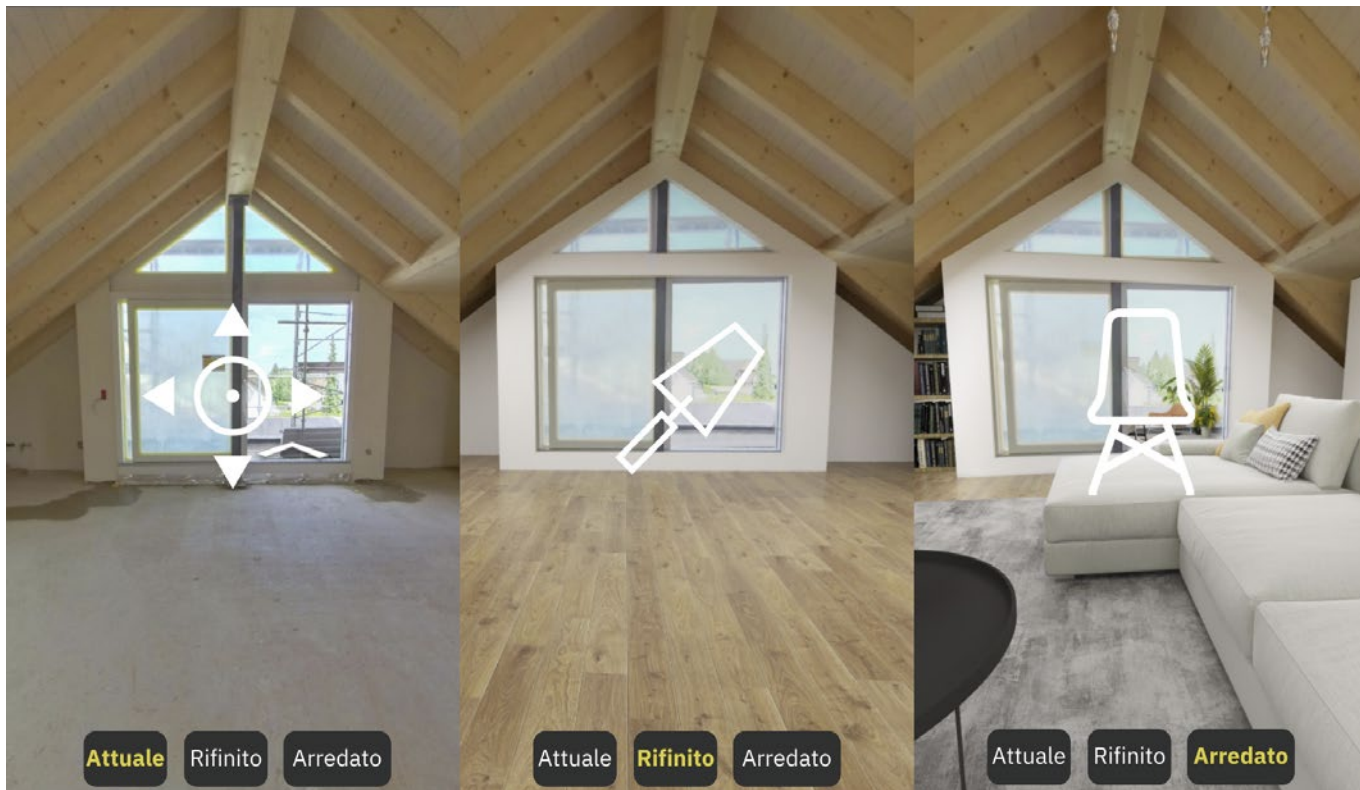
Molte agenzie immobiliari stanno quindi vedendo il potenziale dei virtual tour, specialmente per la promozione di immobili in costruzione o non arredati. Quali sono i principali benefici in questo caso?

Per un immobile ancora in fase di costruzione, in un virtual tour si può terminare virtualmente la costruzione di una casa o appartamento, permettendo ai potenziali clienti di esplorare lo spazio interno molto prima che sia fisicamente completato. Questo **può accelerare il processo di vendita o affitto**, dato che gli acquirenti possono visualizzare e decidere basandosi su quello che vedono virtualmente. Per gli spazi vuoti, la capacità di aggiungere arredamenti virtuali è fondamentale. Gli agenti possono personalizzare l'aspetto di un immobile in base alle esigenze o preferenze del cliente, mostrando come potrebbe apparire una volta arredato. Questa flessibilità e personalizzazione offerta dai virtual tour rende gli immobili più attraenti e versatili, offrendo alle agenzie un forte vantaggio competitivo nel mercato.

Considerando l'adozione sempre più ampia della realtà virtuale e aumentata nei virtual tour, come questi strumenti stanno influenzando il ruolo degli agenti immobiliari al giorno d'oggi?

La realtà virtuale e aumentata hanno reso i virtual tour uno strumento essenziale per gli agenti immobiliari. Queste tecnologie permettono agli





Per gli agenti significa risparmiare tempo e denaro, per i proprietari è sinonimo di minori interruzioni nella loro vita e per gli acquirenti vuol dire spostarsi fisicamente solo se davvero interessati a un immobile.

agenti di offrire esperienze immersive e interattive ai loro clienti, senza la necessità di visite fisiche. In questo contesto, **gli agenti diventano curatori di esperienze virtuali**, guidando i clienti attraverso i tour e evidenziando aspetti chiave di una proprietà. Inoltre, con la capacità di mostrare variazioni in tempo reale, come l'arredamento o ristrutturazioni virtuali, gli agenti possono consigliare e adattare le proprietà alle esigenze specifiche dei clienti. La tecnologia, quindi, non ha ridotto l'importanza degli agenti, ma ha piuttosto amplificato il loro ruolo, combinando expertise tradizionale con nuovi strumenti digitali.

Considerando l'importanza delle relazioni personali nel settore immobiliare, come la tecnologia può integrarsi senza compromettere questo aspetto?

La tecnologia serve come strumento per migliorare e facilitare le relazioni, non per sostituirle. Mentre le visite virtuali possono dare un'anteprima di un'immobile, la connessione umana, la comprensione delle esigenze del cliente e la costruzione della fiducia sono essenziali e insostituibili. La tecnologia può eliminare le barriere, ma l'essenza delle relazioni personali rimane al centro del settore immobiliare. ■



Il consulente ideale per la tua casa

Sono molte le ragioni per cui è utile affidarsi a un agente immobiliare quando si è in cerca di acquistare o di vendere una casa. Di seguito sono elencati i cinque motivi per cui può essere importante avere un consulente di fiducia sia per l'acquisto sia per la vendita.





1 Conoscenza del mercato

Gli agenti immobiliari hanno una conoscenza dettagliata del mercato immobiliare locale. Sanno quali sono i prezzi delle case, quanto tempo impiega una casa a vendere, quali sono le zone più richieste e quali caratteristiche sono più apprezzate dai compratori. Queste informazioni possono aiutarti a prendere decisioni corrette e in linea con le tue aspettative quando si tratta di acquistare o vendere una casa.

2 Esperienza

Un agente immobiliare ha molta esperienza nel settore immobiliare. Sa come gestire tutte le fasi dell'acquisto o della vendita, dal marketing e dalla presentazione di una casa, alla negoziazione delle offerte, alla chiusura della transazione. La sua esperienza può aiutarti a evitare problemi e a concludere il miglior affare possibile.

3 Assistenza nella ricerca

Se stai cercando una casa da acquistare, un agente immobiliare può aiutarti a trovare le proprietà che soddisfano le tue esi-

genze. Hanno accesso a una vasta rete di proprietà in vendita e possono mostrarti case che potresti non aver trovato da solo. Questo può risparmiarti molto tempo e fatica nella ricerca della casa perfetta.

4 Negoziazione delle offerte

Si tratta di un'“arte” vera e propria, e gli agenti immobiliari sono esperti in questo campo. Sanno come presentare un'offerta vincente e come negoziare i termini della transazione. Il loro obiettivo è quello di aiutarti a ottenere il miglior prezzo possibile per la tua casa o per l'acquisto di una nuova casa.

5 Supporto costante

L'acquisto o la vendita di una casa può essere un processo complicato e stressante. Gli agenti immobiliari sono lì per aiutarti durante tutto il processo, dal momento in cui inizi a cercare una casa fino alla chiusura della transazione. Ti guideranno attraverso ogni fase della transazione e ti assisteranno con qualsiasi domanda o problema che possa sorgere lungo la strada. ■

Conoscenza del mercato, esperienza, assistenza nella ricerca, negoziazione delle offerte e supporto costante: queste le caratteristiche che il consulente ideale deve avere per soddisfare le vostre esigenze.

Valorizzare un immobile grazie ai rivestimenti

Pavimentazioni, piani cucine, bagni, ma anche facciate, terrazzi e spazi esterni: lavorare sui rivestimenti è un'ottima strategia per impreziosire la propria abitazione.



A cura di
Andrea Luzardi
Responsabile editoriale
TuttoImmobiliare

Nella foto, Fabio Gullotti,
Responsabile tecnico
Gehri Rivestimenti SA

Nella logica del mercato immobiliare, la posa di nuovi rivestimenti o il recupero di quelli vecchi negli ambienti di un edificio, tanto all'interno quanto all'esterno, è fondamentale per dare valore all'immobile stesso. Abbiamo approfondito il tema intervistando **Fabio Gullotti**, Responsabile tecnico cucine e levigature della ditta



Gehri Rivestimenti SA.

Dalla cucina alle facciate, passando per gli ambienti esterni: come possiamo dare più valore al nostro immobile?

«Innanzitutto si può dare un valore estetico unico grazie alla possibilità, ad esempio, di utilizzare la stessa tipologia di rivestimento per la pavimentazione e il piano cucina, tutto ciò grazie a lastre di formato sempre più grande, adattabili anche a questo tipo di esigenza. L'idea della continuità, in tal senso, è sempre molto d'impatto e grazie alla varietà dei materiali a disposizione – dalla ceramica alla pietra naturale – si possono creare effetti particolari, utilizzando praticamente ogni tipo di colore per un **risultato finale che rispecchi al cento per cento i desideri di chi si affida a un architetto e a una ditta specializzata per valorizzare il proprio immobile**. Naturalmente, oltre a questo discorso che si riferisce più agli ambienti interni, non dobbiamo dimenticarci delle facciate: anche in quel caso si possono fare rivestimenti particolari, con fissaggi specifici realizzati meccanicamente per far sì che le lastre resistano agli agenti atmosferici e all'usura del tempo».

«Prima di tutto partiamo dai colori: cemento e sabbia vanno molto di moda in questo periodo,

Parliamo degli ambienti interni, come le cucine: quali sono i trend di questo periodo, in base alla vostra esperienza?

«Prima di tutto partiamo dai colori: cemento e sabbia vanno molto di moda in questo periodo,





Parlare con un esperto nel campo dei rivestimenti è un fattore determinante per recuperare materiali anche non più utilizzati, e dare ulteriore valore all'immobile.

ma naturalmente nero e bianco restano sempre ai primi posti nelle preferenze dei clienti. Molto dipende anche dai materiali, è chiaro che se si utilizza il granito è impossibile pensare a colorazioni vivaci, mentre il marmo le consentirebbe, ma per la sua porosità non è un materiale molto adatto per la cucina. Entra così in gioco la ceramica, che può essere utilizzata proprio per creare un "effetto marmo" utilizzando colori come grigio, bronzo, anche verde, con venature che ricordano proprio la pietra naturale. Rispetto al passato, poi, c'è molta più attenzione a coordinare i rivestimenti: se si utilizza un determinato rivestimento per gli interni, si dà continuità negli ambienti immediatamente esterni come terrazze o uscite, con una minima differenza di colore, quasi impercettibile, per via dei materiali antiscivolo e impermeabilizzanti».

Prendiamo come esempio gli immobili costruiti durante il boom degli anni '60 e '70: quali sono i tre consigli che si sente di dare in una logica di ristrutturazione, tenendo conto di tutti i cambiamenti avvenuti nei decenni successivi?

«Il consiglio numero uno riguarda pavimenti e rivestimenti: se possibile, è bene valorizzare i materiali già presenti, perché grazie al lavoro di un tecnico una pavimentazione che pare datata o addirittura inutilizzabile può tornare al suo antico splendore. Penso ad esempio alle cementine, che si usavano tantissimi anni fa, ma anche al cotto: parlare con una persona che esperta nel campo dei rivestimenti è un fattore determinante per recuperare materiali anche non più utilizzati, e dare ulteriore valore all'immobile. Il consiglio numero due è legato al

numero uno ma prevede il caso in cui la vecchia pavimentazione non sia recuperabile nemmeno con l'intervento di un tecnico: in situazioni del genere, suggerisco di affidarsi a un architetto che possa calcolare esattamente la misura delle nuove piastrelle, in modo tale che non lascino il classico "pezzettino" d'avanzo agli angoli, e sfruttare le possibilità create dai formati più grandi delle lastre sulle quali si può lavorare in laboratorio. **Sostituire un vecchio rivestimento, indipendentemente dal materiale o dal fatto che si trovi all'interno o all'esterno, non è difficile: è fondamentale però che il sottofondo sia uniforme e consenta una nuova installazione.** All'esterno bisogna anche considerare preparazioni adeguate per l'impermeabilizzazione del rivestimento, che deve resistere agli agenti atmosferici e deve essere immune alle infiltrazioni. Non bisogna dimenticare la possibilità di installare il cosiddetto pavimento galleggiante, fissato a secco e distanziato dal fondo iniziale in maniera tale da far passare condutture all'interno o impermeabilizzare ambienti esterni, raccogliendo l'acqua piovana in vasche specifiche attraverso le fughe ai lati. Chiaramente fare tutto da zero porta meno complicazioni alla ditta, ma se c'è la possibilità di recuperare è giusto trovare delle soluzioni efficaci e al passo coi tempi. Proseguendo con il discorso legato all'esterno, ecco anche il consiglio numero tre: nelle pavimentazioni esterne mai dimenticare il *grip*, l'attrito. Pensiamo al bordo di una piscina, i camminamenti devono essere realizzati in maniera tale da portare al minimo il rischio di scivolamento: per questo si utilizzano superfici bocciardate, fiammate o spazzolate, che garantiscono quella ruvidità tale da creare un maggior attrito e prevenire incidenti». ■



Abbellire il tuo giardino con soluzioni a **bassa manutenzione**

Soluzioni pratiche ma estetiche per impreziosire lo spazio esterno riducendo al minimo gli sforzi.



Pasquale Gigliotti
Giardiniere e
paesaggista

Disporre di uno spazio verde rappresenta senza dubbio un valore aggiunto per il proprio immobile ed è anche una gioia per gli occhi, a patto che sia sempre curato e in ordine.

È sicuramente questo l'aspetto più complesso nella progettazione dell'ambiente giardino, perché **la manutenzione è una componente importante da considerare**, in virtù del tempo e delle competenze che si possono dedicare. Vediamo quindi alcune soluzioni che offrano la possibilità di avere uno spazio esterno sempre piacevole ma con uno sforzo di manutenzione ridotto al minimo.

Il Prato Fiorito o Wildflowers

Il prato fiorito ha poche necessità, la principale è lo sfalcio. Di norma il primo sfalcio si effettua a fine fioritura, quando il prato si secca e rilascia il

seme. Trovandoci già in estate, successivamente il prato ricomincia a crescere e può rifiorire, anche se in modo meno intenso rispetto alla primavera. **L'entità di fioritura e crescita sono fortemente influenzate dalle condizioni ambientali**, in particolare dalla disponibilità di acqua. Il secondo e ultimo sfalcio si effettua a fine stagione vegetativa (autunno), per riportare il prato basso, che resterà tale fino alla primavera successiva. La gestione minima può consistere anche in un solo sfalcio annuo autunnale, ma durante l'estate, dopo la fioritura, il prato si seccerà. In entrambi questi casi l'altezza media del prato è di 50-60 cm, e il primo sfalcio deve essere asportato, altrimenti soffocherebbe il prato. Se si preferisce una taglia del prato più contenuta, è possibile fare uno sfalcio in primavera (aprile), quando le piante iniziano a produrre gli assi fiorali, avrò lo stesso la fioritura ma ad una taglia



di 30-40 cm. Attenzione però che c'è il rischio di ridurre la fioritura. Sfalci troppo frequenti impediscono alla maggioranza delle specie di fiorire. Inoltre va ricordato che lo sfalcio va fatto a un'altezza non inferiore ai 5 cm, perché l'asportazione totale della copertura vegetale favorisce la perdita d'acqua del terreno aumentando l'aridità, in particolare in estate. **In merito all'apporto idrico, il prato fiorito si irriga solo in caso di soccorso**, per controbilanciare periodi particolarmente siccitosi e/o caldi, una volta arrivato a pieno sviluppo.

Durante il primo anno dalla semina, invece, va posta maggiore attenzione perché le piante seminate non hanno ancora raggiunto un completo sviluppo, in particolare per le semine primaverili, che necessitano spesso di irrigazione per permettere un corretto sviluppo del prato. Per quanto riguarda la concimazione, in genere **non serve apportare concime, poiché favorisce le graminacee, cioè la parte verde del prato, rispetto alle specie da fiore**, portando ad una riduzione delle fioriture e alla perdita di specie da fiore.

Il prato fiorito, dunque, necessita una ridotta

manutenzione durante l'anno ma nel contempo caratterizza la superficie con molteplici fioriture e diverse tonalità di colore.

Prato misto a bassa manutenzione

È possibile creare aiuole o spazi fioriti concepiti con uno stile libero, dalla resa di grande impatto estetico e visivo, scegliendo un mix di piante erbacee perenni e graminacee ornamentali: il tutto a minima richiesta di acqua e di manutenzione. Per la pacciamatura si può scegliere un truciolo di legno, così che si crei una piccola comunità vegetale in grado di sostenersi quasi autonomamente dopo il primo anno di impianto, fatti salvi minimi interventi di manutenzione necessari a fine inverno. Considerata nel suo insieme, **questa mescolanza di piante offre un lungo periodo di interesse, da marzo a novembre**, non solo grazie alle fioriture (con le graminacee a fioritura tardiva e quelle precoci), ma anche alla trama di fogliami presenti, una quinta verde che muta nel tempo. È necessario attribuire molta importanza alla gamma cromatica dei verdi, valutati e scelti con attenzione rispetto al colore dei fiori, dal momento che è meno duraturo.

Anche la leggerezza degli steli, la mobilità a ogni soffio di vento, la varietà delle trame, tutto concorre a creare un giardino dotato di grande personalità e di forte impatto visivo che conferisce unicità al luogo in cui si trova. È possibile conferire al giardino uno stile di impianto più informale rispetto agli schemi rigidi, in modo da rompere le monotonie di altezze e la schematicità dei colori dei fiori, focalizzandosi sulle forme e consistenze, così da valorizzare al meglio la bellezza intrinseca di ogni pianta in ogni stadio di sviluppo, anche in inverno. Questo porta ad essere più rilassati nei confronti della manutenzione, lasciando in situ una pianta anche quando è secca e le foglie hanno colore marrone, i fiori sono appassiti e le capsule dei semi restano bene in vista. **Questo atteggiamento, che richiede di ridurre al minimo gli interventi di manutenzione e utilizza piante in grado di attirare gli insetti utili, è frutto di nuova sensibilità nei confronti delle problematiche ambientali e dell'utilizzo responsabile di risorse naturali limitate**, come l'acqua, oltre che di un interesse rinnovato per la biodiversità. Si adotta, quindi, come linea di principio il criterio della mescolanza (o intermingling).

Organizzare il proprio giardino affinché sia tanto bello in termini estetici quanto pratico nella gestione è possibile. L'elemento importante è la fase di progettazione, per la quale è opportuno affidarsi a personale che sappia consigliare le soluzioni migliori per unire... utile e dilettevole. ■

BUSINESS MATCHING

Il presente e il futuro delle imprese

www.businessmatching.info



Sei un imprenditore?
Vai sul sito e
scarica la APP.
Potrai fissare
appuntamento
con le aziende
partner



**ISCRIZIONE
GRATUITA**

15-16.11.23

Lugano • Palazzo dei Congressi

dalle ore 17.00

Il primo evento multisettore
dedicato alle imprese e ai professionisti
per incontrarsi, presentarsi e fare networking.

Gli eventi nell'evento...

Presentazione del libro
**CEO di successo
in Ticino**
15.11.23 ore 17.00

Spettacolo comico
**Il meglio di...
Raul Cremona**
15.11.23 ore 20.30



Acquista su
iglietteria.ch

Presentazione del libro
**6X2. Sei brevi lezioni da due
maestri del marketing**
16.11.23 ore 17.00

MAIN SPONSOR

MERBAG

TERTIANUM

Comacini | Chiasso
Cornaredo | Lugano
Parco Maraini | Lugano

BANCA MIGROS

**Ticino
Sostenibile**
SMART COMMUNITY INTERNATIONAL

ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA



OTIA

Ordine ingegneri e architetti
del Canton Ticino



BNI



GASTROTICINO
Federazione esercenti albergatori Ticino

È un evento targato

edimen
Media Community

La casa che cerchi in Canton Ticino

Una rassegna delle principali agenzie del territorio che possono aiutare a trovare la casa dei sogni e le occasioni immobiliari da non perdere.



MDA Group[®]
— REAL ESTATE —

Suggestiva villa di prestigio di 4.5 locali, posizionata in una delle zone più esclusive di Porza, caratterizzata da uno stile di vita raffinato e un panorama straordinario.





Merlini & Ferrari SA è il vostro partner per tutte le realizzazioni nei campi edilizia, genio civile e opere specialistiche, per le quali assume pure mandati di impresa generale o totale. Si costituisce nel 2002 rilevando il personale, le attrezzature e il parco macchine dell'impresa Emiliano & Gianni Merlini operante nel Locarnese dal 1957.

IN VENDITA



Residenza Faro · Riazzino (Lavertezzo)
Residenza plurifamiliare di 6 appartamenti di 2.5 locali. Disponibili due appartamenti al PT con patio/giardino e un appartamento al 1° piano, con balcone. Superficie utile lorda di ca 61 m² inclusa lavanderia privata. Gli appartamenti al PT dispongono di un patio/giardino di ca 56 m² aggiuntivi.



Residenza Laura · Bellinzona
La residenza gode di un'ubicazione moltoprivilegiata nel cuore della capitale: centrale, soleggiata e tranquilla. Il comfort abitativo è di alto livello: spazi luminosi, generosi e ben distribuiti, terrazza, lavanderia privata e parking sotterraneo. In vendita ultimo appartamento da 4.5 locali.





AMI IMMOBILIARE SA

Via Bossi 9 - 6900 Lugano

+41 91 935 44 44

+41 91 911 50 70 (reparto vendite)

www.amigroup.ch

FLASH CREDIT

CREDITI PRIVATI

Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCS).

vendita



Bioggio.

Casa | spaziosa casa su tre livelli con corpo laterale indipendente, 6.5 locali, CHF 2'170'000.-



Cureglia.

Commercio / negozio | Moderno immobile, 3 piani, Superficie terreno di 450 m², CHF Su richiesta



Cureglia.

Commercio / negozio | Modernissimo stabile CHF 1'890'000.-



Davesco-Soragno.

Appartamento | con vista panoramica, 4.5 locali, 141 m², CHF 1'195'000.-



Lugano.

Appartamento | Magnifica abitazione sul Monte Brè, 6 locali, CHF 2'500'000.-



Lugano.

Appartamento | Luminoso in posizione strategica, 4.5 locali, 110 m², CHF 650'000.-



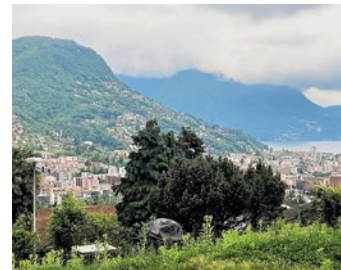
Lugano.

abitazione in fantastica posizione centrale, vista lago 5.5 locali, 157 m², CHF 1'880'000.-



Magliaso.

Splendida villa con piscina e magnifico giardino 7.5 locali, 900 m², CHF 1'790'000.-



Porza.

Appartamento | Risveglio con vista lago e circondato da verde, 3.5 locali, 125 m², CHF 890'000.-

FLASH CREDIT

CREDITI PRIVATI

Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCS).

affitto



Bioggio.

Appartamento | Nuova costruzione con rifiniture di standing superiore, 3.5 locali, 83 m², CHF 2'150.-

Per pubblicare i vostri annunci su

tutto immobiliare

Edimen SA

Via Massagno 20
6900 Lugano
+41 91 970 24 36
www.edimen.ch

cucina nuova?

delcomobili delcomobili.ch

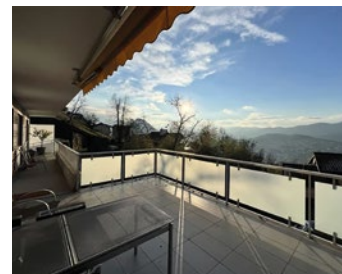
Comisa SA

Strada di Gandria 4
6976 Castagnola

+41 91 971 67 00 - www.comisa.ch



Aldesago.
Appartamento con
Terrazza con vista
magnifica sulla città
di Lugano, 3.5 locali,
101 m², CHF 840'000.-



Aldesago.
Appartamento
3.5 + 2.5 locali,
6.5 locali,
156 m², CHF 1'200'000.-



Breno.
Casa unifamiliare
ticinese nel nucleo
(da ristrutturare),
6.5 locali, 219 m²,
CHF 120'000.-



Brissago.
Appartamento vista
lago, 3.5 locali, 107 m²,
CHF 850'000.-



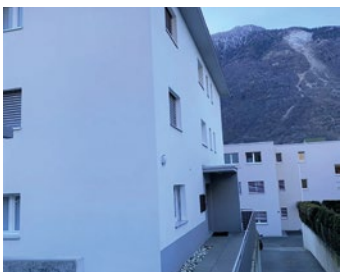
Cadro.
Villa con giardino
e piscina, 4.5 locali,
158 m², CHF 1'880'000.-



Caslano.
Villa con accesso al lago
e darsena, 6.5 locali,
184 m²,
CHF 1'680'000.-



Caslano.
Casa unifamiliare
ticinese nel
caratteristico borgo,
4.5 locali, 170 m²,
CHF 880'000.-



Claro.
Appartamento
con 2 posteggi,
4.5 locali, 139 m²,
CHF 690'000.-



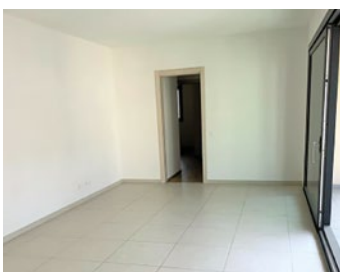
Gentilino.
Casa bifamiliare
disposta su due livelli,
molto tranquilla
7.5 locali, 218 m²,
CHF 1'920'000.-



Figino.
Villa d'epoca
ristrutturata con
giardino e vista, 6.5
locali, 170 m²,
CHF 1'220'000.-



Losone.
Casa a schiera |
Villa di nuova edificazio-
ne vista lago, 4.5 locali,
197 m², CHF 1'320'000.-



Lugano.
Appartamento
moderno e luminoso
appartamento,
3.5 locali, 91 m²,
CHF 790'000.-



Lugano.
Appartamento di ca. 30
mq di terrazza al primo
piano di un
elegante condominio,
5.5 locali, 198 m²,
CHF 1'445'000.-



Lugano.
Terreno edificabile,
splendida vista lago
1243 m²,
CHF 3'500'000.-



Malvaglia.
Chalet di lusso in
posizione spettacolare,
90 m², CHF 790'000.-



Manno.
Moderna villa con
piscina edificata nel
1997, 8 locali 253 m²,
CHF 2'180'000.-



Rovio.
Casa unifamiliare con
vista lago e piscina
edificata nella metà
degli anni '70,
5.5 locali, 158 m²,
CHF 870'000.-



Ruvigliana.
Casa unifamiliare |
Affascinante Casa
Ticinese ristrutturata,
5 locali, 158 m²,
CHF 1'250'000.-



Savosa.
Appartamento
elegante con
giardino privato,
4.5 locali, 148 m²,
CHF 1'320'000.-



Pregassona.
Appartamento
in casa bifamiliare
edificata alla fine
degli anni '70
5.5 locali, 173 m²,
CHF 1'290'000.-



Tesserete.
Casa plurifamiliare |
Terreno edificabile
adiacente R3,
No. abitazioni 3
Su richiesta



Vernate.
Casa bifamiliare
con vista aperta,
3.5 locali, 162 m²,
CHF 510'000.-



Viganello.
Attico stupendo
con vista aperta,
4.5 locali,
138 m², CHF 1'200'000.-



Viganello.
Appartamento |
locali vista lago
in casa bifamiliare,
4.5 locali, 180 m²,
CHF 1'680'000.-



Lugaggia.
Terreno edificabile
con progetto approvato
CHF 1'250'000.-



Agno
Mansarda |
locale in affitto,
2.5 locali,
CHF 1'350.-



Agno.
Appartamento in nuova
e moderna palazzina,
3.5 locali, 94 m²,
CHF 2'000.-



Agno.
Appartamento in nuova
e moderna palazzina,
3.5 locali, 94 m²,
CHF 1'855.-



Breganzona
Appartamento |
locale in affitto,
1.5 locali, 50 m²,
CHF 930.-



Monteggio.
Appartamento
composto da:
Soggiorno, cucina,
sala pranzo, 2 camere,
2 bagni, 4.5 locali
114 m², CHF 1'330.-



PARATORE
Giardini SA

Professionisti del verde **dal 1989.**

- Progettazione, Costruzione e Manutenzione
- Allestimento di progetti e dettagli
- Redazione capitolati d'offerta
quale supporto specialistico per architetti
- Sgombero neve
- Abbattimento di alberi e potatura tramite
arrampicata con corda (tree-climbing)
- Realizzazione su incarico di opere
d'ingegneria naturalistica



Paratore SA

Via Banghès 9, 6981 Banco

☎ 091 220 97 36

✉ info@paratoregarden.ch

@paratore_sa

alpuriget
PULIZIA / CANALIZZAZIONI

*ASPIRAZIONE
POMPAGGIO INERTI
RISANAMENTI CANALIZZAZIONI
PULIZIA FOTOVOLTAICI*



Roberto Puricelli
CH-6826 Riva San Vitale
Tel. +41 91 630 55 57
Fax +41 91 630 55 56
info@alpuriget.ch
www.alpuriget.ch

fiduciaria
de bernardis

Fiduciaria De Bernardis

Via Nosedo 10 - 6900 Massagno

+41 91 960 36 00 - www.debernardis.ch

FLASH CREDIT
CREDITI PRIVATI
Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCSL).

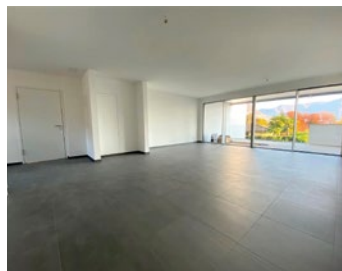
vendita



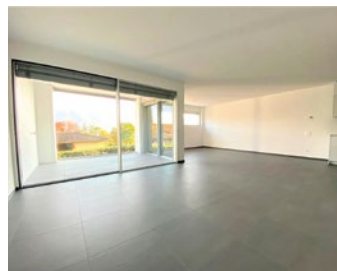
Cademario,
Terreno |
Villa con terreno edificabile in posizione privilegiata, terreno 2450 m², CHF 1'150'000.-



Lugano,
Appartamento |
Con ampio terrazzo + monocale al PT, 4.5 locali, 133 m², CHF 1'430'000.-



Savosa,
Appartamento |
4.5 locali, 140 m², CHF 1'290'000.-



Savosa,
Appartamento |
In nuova costruzione, tranquillità e comodità, 3.5 locali, 115 m², CHF 990'000.-



Savosa,
Appartamento |
Nuova residenza di soli 12 appartamenti in posizione privilegiata, 3.5 locali, 110 m², CHF 990'000.-



Vernate,
Appartamento |
Imperdibile vista lago, 4.5 locali, 125 m², CHF 895'000.-

FLASH CREDIT
CREDITI PRIVATI
Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCSL).

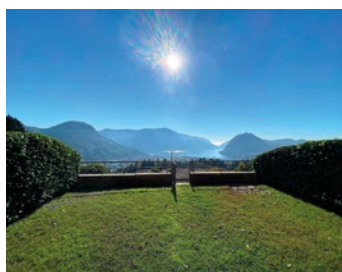
affitto



Lugano,
Appartamento |
Luminoso e confortevole, 3.5 locali, 70 m², CHF 1'350.-



Lugano,
Appartamento |
Confortevoli appartamenti arredati, 2.5 locali, CHF 1'100.-



Porza, Villa |
In posizione dominante, 6.5 locali, 260 m², CHF 4'600.-



Paradiso,
Appartamento |
Ampio e confortevole, 3.5 locali, 65 m², CHF 1'550.-



Paradiso,
Appartamento |
Ampio e confortevole, 3.5 locali, 65 m², CHF 1'550.-

cucina
da
ristrutturare?

[delcomobili](https://www.instagram.com/delcomobili) delcomobili.ch

Servizi per la casa



e non solo...

SERVIZI DI PULIZIA

I NOSTRI SERVIZI

SERVIZI DI PULIZIA

La pulizia è il primo biglietto da visita di qualsiasi spazio.

- Pulizie ordinarie
- Pulizie cantieri
- Lucidatura e ripristino pavimenti
- Pulizia straordinaria (vetri e spazi esterni)
- Portierato e manutenzione
- Housekeeping
- Ottimizzazione ambienti lavorativi

+41 91 695 09 89

Via Moree, 3
6850 Mendrisio
info@smartwv.ch

CARROZZERIA

La tua abitazione è al sicuro dagli incendi?

Antincendio Nemo Estintori Sagl

6830 Chiasso
☎ 091 682 79 24
☎ 076 490 97 83
www.nemoestintori.ch

DEUMIDIFICAZIONI

MAGIC DEUMIDIFICAZIONI

Acquaproject di Sandro Degiovannini

- DEUMIDIFICAZIONE DELL'ARIA
- LOCALIZZAZIONE PRECISA PERDITE TUBATURE
- INTERVENTI NON INVASIVI

Magic Deumidificazioni:
Via San Mamete 78, 6805 Mezzovico
Tel. +41 91 647 04 59
www.magicdeumidificazioni.ch

Acqua Project: +41 91 840 24 26
www.acquaproject.ch

ELETRICISTA

elettricità
MANTEGANISA
dal 1969

soluzioni tecnologiche per edifici

elettrotecnica telematica domotica

Elettricità Mantegani SA
Via Serafino Balestra 39
6900 Lugano
Tel. +41 91 923 22 22
info@mantegani.ch
www.mantegani.ch

ALIMENTAZIONE/CAFFÈ

MASABA

COFFEE

Cuore Africano

MASABA COFFEE SAGL
VIA SOLE 29
CH-6942 SAVOSA
T. +41 91 606 32 17
INFO@MASABACOFFEE.COM

IMPRESA DI PITTURA

MALERGESCHAFT
IMPRESA DI PITTURA
Zika Ralf

PREZZO ONESTO e LAVORO DI QUALITÀ

1993 2023

IMBIANCATURE DI OGNI GENERE
ESEGUITE CON PRECISIONE E PULIZIA

Via Montale 19, 6962 Viganello
Tel. 091 930 06 10
Mobile 079 685 62 02
www.ilpittore.ch

ROBOT DA GIARDINO

La CLINICA del ROBOT

VENDITA, INSTALLAZIONE E ASSISTENZA
ROBOT DA GIARDINO E PER CAMPI SPORTIVI

☎ 076 502 21 67

www.robotdagiardino.ch
info@robotdagiardino.ch

Via Campagna 30 - 6934 Bioggio

SPAZZACAMINO

CADENAZZI SPAZZACAMINI

La vostra sicurezza, la nostra priorità!

Paolo Cadenazzi
Via Remo Rossi 4 - 6864 Arzo
Tel. 091 683 22 56
info@cadenazzispazzacamini.ch

TERMIDRAULICA

IDRO BENI Sagl

Impianti Sanitari & Riscaldamento
Energie Alternative

Via O. Rodoni 1 - 6710 Biasca
079 / 501 61 53
idrobenisagl@hotmail.ch
www.idrobeni.ch

Gehri

f i n gehri.swiss

L'Arte del rivestire dal 1970

Lastra Grès porcellanato Sahara Noir

TRASLOCHI

ST&T

Swiss Trasporti & Traslochi

www.swisstet.ch
+41 78 920 85 13
+41 79 176 09 40



IMMAGINE
NON DISPONIBILE

Pazzallo,
Appartamento |
4.0 locali, 105 m²,
CHF 2'010.-



Caslano,
Appartamento |
A 60 metri dal lago,
4.5 locali, 90 m²,
CHF 1'670.-



Giubiasco,
Appartamento |
Al 3° piano, 3.0 locali,
76 m², CHF 1'225.-



IMMAGINE
NON DISPONIBILE

Bioggio,
Appartamento |
Completamente
ristrutturato, 4.0 locali,
89 m², CHF 1'760.-



Domusdea Immobiliare SA

Via Lavizzari 14
6600 Locarno

+41 91 752 25 67 - www.domusdea.ch

Per pubblicare
i vostri annunci su

tutto
immobiliare

Edimen SA

Via Massagno 20

6900 Lugano

+41 91 970 24 36

www.edimen.ch

FLASH CREDIT
CREDITI PRIVATI
Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCS).

vendita



Bellinzona,
Appartamento |
Nuovo con
stupenda vista,
4.5 locali, 110 m²,
CHF 783'000.-



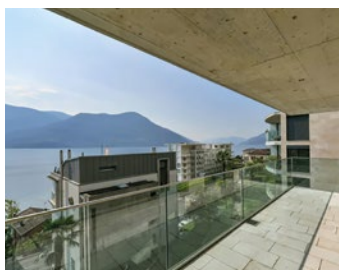
Biasca,
Appartamento |
Residenza BiascaLife,
4.5 locali, 115 m²,
CHF 595'000.-



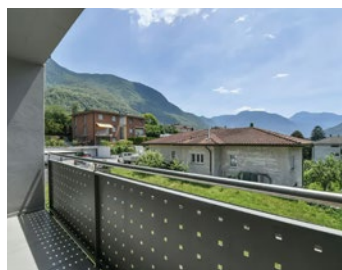
Biasca,
Appartamento |
Residenza BiascaLife,
4.5 locali, 130 m²,
CHF 620'000.-



Bodio,
Immobile commerciale/
residenziale |
Ottimo investimento nel
cuore di Bodio,
3 piani, 756 m²,
CHF 1'270'000.-



Brissago,
Appartamento |
con vista lago,
3.5 locali, 122 m²,
CHF 850'000.-



Claro,
Appartamento |
ampio e soleggiato,
4.5 locali, 122 m²,
CHF 720'000.-



Gordola,
Appartamento |
Nuovi con giardino,
3.5 locali, 117 m²,
CHF 762'000.-

DELCO
1890

S. Antonino
delcomobili.ch

[delcomobili](https://www.instagram.com/delcomobili)



LA MIGLIORE
ESPERIENZA
DI ALLENAMENTO
È ORA
IL MOMENTO!

7 **GIORNI** PRENOTA LA TUA
PROVA GRATUITA
DI TUTTI I NOSTRI SERVIZI!

OFFERTA VALIDA DAL 04 AL 24 SETTEMBRE 2023

A-CLUB FITNESS & WELLNESS VIA CENTRO SPORTIVO _ 6942 SAVOSA
TEL. 091 966 13 13 _ WHATSAPP 076 387 29 84
INFO@A-CLUB.CH _ WWW.A-CLUB.CH



Gordola.
Appartamento |
Nuovi con giardino,
4.5 locali, 169 m²,
CHF 1'105'000.-



Gordola.
Appartamento |
Residenza Ai Giardini,
3.5 locali, 94 m²,
CHF 630'000.-



Golino.
Casa unifamiliare |
Stupenda casa,
4.5 locali, 200 m²,
CHF 990'000.-



Locarno.
Appartamentoo |
A due passi dal lago,
2.5 locali, 80 m²,
CHF 750'000.-



Locarno.
Appartamentoo |
Posizione strategica,
4.5 locali, 150 m²,
CHF 1'190'000.-



Ludiano.
Rustico |
Bellissima casa ticinese
immersa nel verde,
4.5 locali, 125 m²,
CHF 280'000.-



Lugano.
Appartamento |
Posizione favolosa,
direttamente al lago
3.5 locali, 185 m²,
CHF 1'790'000.-



Lugano.
Appartamento |
Posizione favolosa,
direttamente al lago
4.5 locali, 198 m²,
CHF 2'290'000.-



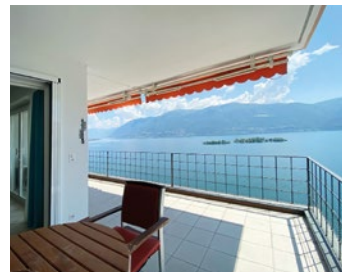
Minusio.
Appartamento |
Residenza
Estate & Esplanade
8.5 locali, 523 m²,
Su richiesta



Minusio.
Appartamento |
Residenza
Estate & Esplanade
4.5 locali, 255 m²,
CHF 2'440'000.-



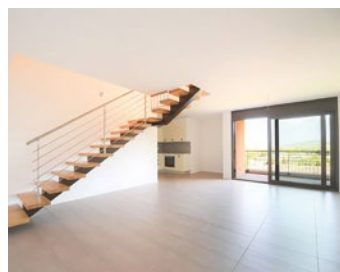
Minusio.
Appartamento |
Residenza Sanquirico
4.5 locali, 160 m²,
CHF 1'215'000.-



Ronco sopra Ascona.
Appartamento |
Appartamento
di vacanza con vista
lago da sogno,
3.5 locali, 75 m²,
CHF 990'000.-



Tegna.
Appart. a terrazza |
Nuovi locali duplex
4.5 locali, 111 m²,
CHF 670'000.-



Tegna.
Appart. a terrazza |
Nuovi locali duplex
4.5 locali, 109 m²,
CHF 650'000.-

FLASH CREDIT
CREDITI PRIVATI
Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch
Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata,
se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 31 LCS).



Ascona.
Appartamento |
con giardino,
4.5 locali, 120 m²,
CHF 2'500.-

affitto



Ascona.
Appartamento |
nel vivo di Ascona,
3.5 locali, 90 m²,
CHF 1'900.-



Ascona.
Appartamento |
Ampio e luminoso,
3.5 locali, 135 m²,
CHF 2'300.-



Cavergno.
Appartamento |
nel verde
della Vallemaggia,
2 piani, 76 m²,
CHF 1'050.-



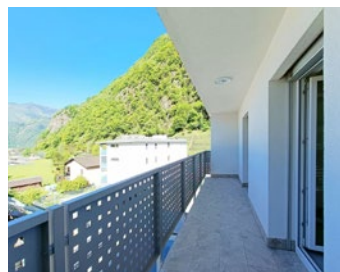
Locarno.
Appartamento |
Residenza
Casa Le Camelie
4.5 locali, 92 m²,
CHF 1'680.-



Losone.
Appartamento |
Luminosissimo
con giardino,
2.5 locali, 76 m²,
CHF 1'400.-



Lugano.
Appartamento |
Splendido
appartamento
immerso nel verde
2.5 locali, 85 m²,
CHF 1'490.-



Lumino.
Appartamento |
Secondo piano,
palazzina di 12
appartamenti
3.5 locali, 50 m²,
CHF 1'390.-



Orselina.
Appartamento |
Spazioso con vista lago
3.5 locali, 110 m²,
CHF 1'950.-



Dreieck Immobiliare

Via Cantonale 19
6901 Lugano

+41 91 260 03 89 - www.dreieckimmo.ch



Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata,
se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCS).



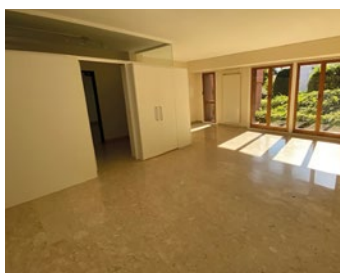
Canobbio.
Casa |
splendida vista aperta
sul lago di Lugano,
6 locali, 270 m²
CHF 1'600'000.-

vendita

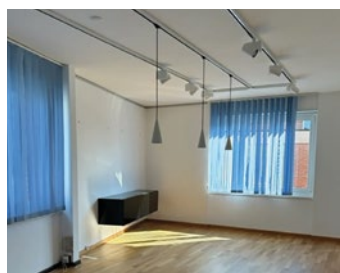


Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata,
se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCS).



Breganzona
Ufficio in zona
strategica,
1.5 locali, 70 m²,
CHF 1'250.-



Lugano.
Ufficio completamente
climatizzato
e parzialmente
ammobiliato,
7.5 locali, 270 m²
CHF 7'250.-



Melide.
Ufficio completamente
ristrutturato, 6 locali,
200 m²,
CHF 6'350.-

affitto



Rovio.
Ufficio prestigioso
ristrutturato,
1 locale
CHF 600.-

Per pubblicare
i vostri annunci su

tutto
immobiliare

Edimen SA
Via Massagno 20
6900 Lugano
+41 91 970 24 36
www.edimen.ch

tutto immobiliare

**casa
nuova?
nuovo
divano?**

delcomobili delcomobili.ch



Immobiliare-Lenhardt SA

Immobiliare Lenhardt SA

Via Contra 79 - 6645 Brione sopra Minusio

+41 91 745 16 58 - www.immo-lenhardt.ch



Brione s./Minusio,
casa ticinese riattata
nel nucleo, sup.abita-
bile ca. 85 m², Tinello e
bellissima cantina a vo-
lta, accesso diretto e po-
steggio. CHF 635'000.-



Brione s./Minusio,
casa unifamiliare |
con piccolo giardino,
bella vista sul lago e il
locarnese, grande
locale hobby, 4,5 locali,
140 m², CHF 1'250'000.-



Brissago.
casa gemella di 4.5
locali in posizione rialza-
ta con vista panorami-
ca, sup.abitabile ca. 150
m² con studio separato,
CHF 1'490'000.-



Brissago.
Villetta da ristrutturare
con vista spettacolare
sul lago, 2 part. con to-
tale 1400 m² in zona edi-
ficabile. Senza accesso
diretto. CHF 1'150'000.-



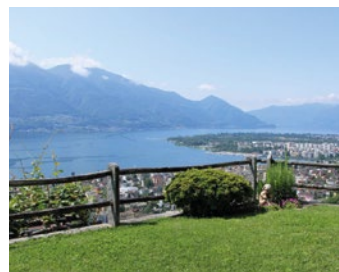
Gordola.
Bella villetta in posizione
soleggiata e rialzata von
vista lago, piccolo giar-
dino e portico, ca. 140
m² sup.abitabile, 3 posti
auto. CHF 1'280'000.-



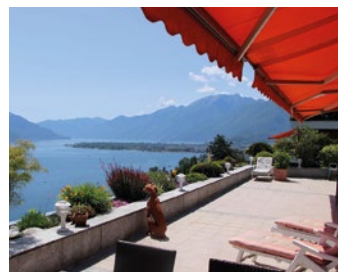
Gordola.
Appartamento di 3.5 lo-
cali con vista lago, ca. 85
m² superficie abitabile,
piscina esterna nel con-
dominio, posteggio co-
perto. CHF 635'000.-



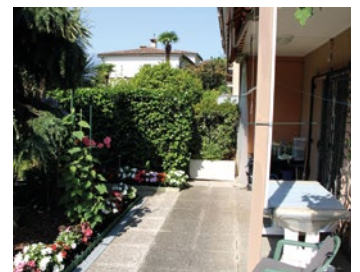
Magadino.
Appartamento di 2
1/2-locali con vista lago,
grande terrazza, ca. 60
m² di sup. abitabile, pi-
scina esterna, posto
auto. CHF 580'000.-



Minusio.
Appartamento di 4.5 lo-
cali con splendida vista
lago, ca. 110 m², giar-
dino privato, piscina est-
erna, 2 posteggi in garage.
CHF 1'575'000.-



Minusio.
appartamento di 3.5 lo-
cali con vista sul lago,
ca. 150 m², terrazza di
ca. 145 m², piccolo giar-
dino, garage e posteg-
gio. CHF 1'580'000.-



Muralto.
appartamento di 2.5 lo-
cali con giardino e log-
gia, ca. 60 m², zona
tranquilla, garage sotter-
raneo CHF 495'000.-



**Il partner perfetto
per le fiduciarie
immobiliari.**

Un unico interlocutore
per prevenire e risolvere
problemi come:
infiltrazioni d'acqua
proliferazione di muffe
fenomeni da condensazione

Tutto questo
con un notevole risparmio
economico e di tempo.

So.Co.&Pro Sagl

📍 Via Serafino Balestra, 12 - 6900 Lugano

☎ 079 692 31 03 | ✉ info@socopro.ch



MG Fiduciaria Immobiliare Sagl

Via Pessina 9
6900 Lugano

+41 91 921 42 58 - www.mgimmobiliare.ch

FLASH CREDIT
CREDITI PRIVATI
Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCS).



Aldesago.
Appartamento |
vista lago, con giardino
5.5 locali, 260 m²,
CHF 2'500'000.-

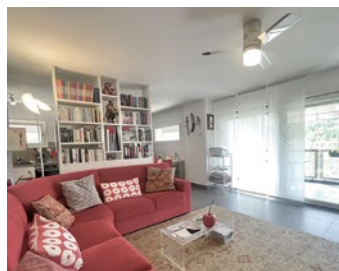
vendita



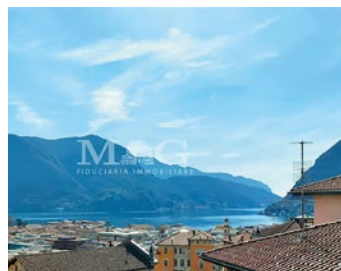
Cureglia.
Casa unifamiliare |
Bella casa in stile
mediterraneo, tranquilla
e soleggiata,
4.5 locali, 267 m²,
CHF 1'740'000.-



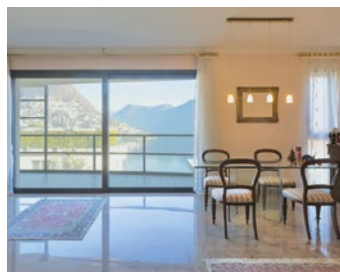
Davesco-Soragno.
Villa |
vista lago con giardino
e piscina,
6.5 locali, 380 m²,
CHF 2'800'000.-



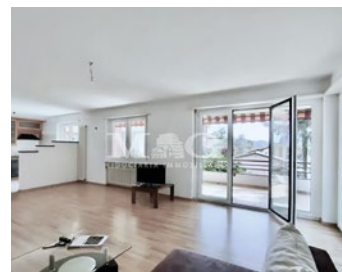
Lugano.
Appartamento |
perfetto, elegante,
soleggiato in buona
posizione,
4.5 locali, 130 m²,
CHF 1'090'000.-



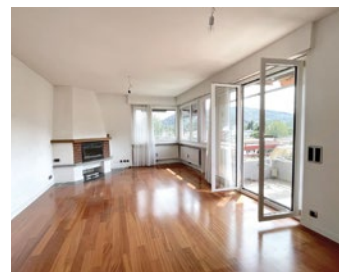
Lugano.
Appartamento |
locali vista lago, comodo
il centro città,
4.5 locali, 180 m²,
CHF 1'440'000.-



Lugano.
Appartamento |
esclusivo
duplex vista lago,
4.5 locali, 160 m²,
CHF 2'490'000.-



Lugano.
Appartamento |
Ampio e luminoso
con ampio balcone,
tranquillo e soleggiato,
4.5 locali, 155 m²,
CHF 845'000.-



Magliaso.
Attico |
locali rinnovati,
luminoso
e ben servito,
4.5 locali, 110 m²,
CHF 530'000.-



Montagnola.
Villa |
villa unifamiliare con
piscina e vista lago,
5.5 locali, 306 m²,
CHF 3'200'000.-



Morcote.
Appartamento |
in elegante residenza
di poche unità
con giardino e vista lago,
3.5 locali, 100 m²,
CHF 1'150'000.-



Vernate.
Terreno in posizione
soleggiata
e tranquilla, con bella
vista lago,
880 m²,
CHF 3'250'000.-



Viganello.
Attico |
c on ampio terrazzo
solarium 60 mq,
3.5 locali, 135 m²,
CHF 720'000.-

DELCO
1890

S. Antonino
delcomobili.ch

[delcomobili](https://www.instagram.com/delcomobili)

STUDIO WULLSCHLEGER



WULLSCHLEGERGROUP

Studio Wullschleger Sagl

Via Trevano 85
6900 Lugano

+41 91 924 01 09 - www.studiowull.ch



Balerna.
Appartamento |
Nuovo appartamento
con giardino,
3.5 locali, 123 m²,
CHF 570'000.-



Lugano.
Appartamento |
ottimo in palazzina,
2.5 locali, 60 m²,
CHF 430'000.-



Lugano.
Appartamento |
Duplex di lusso vicino
al centro,
9.5 locali, 434 m²,
CHF 4'600'000.-



Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCSI).

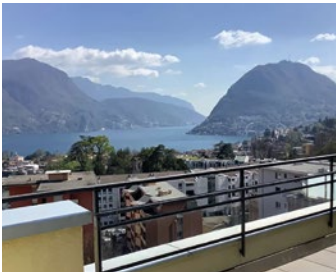
affitto



Chiasso.
Appartamento |
ampi locali,
3.5 locali, 89 m²,
CHF 940.-



Cureglia.
Appartamento |
recente con terrazzo,
3.5 locali, 95 m²,
CHF 1'980.-



Lugano.
Appartamento |
attico con terrazzo
vista lago,
6 locali, 260 m²,
CHF 3'900.-



Chiasso.
Appartamento |
locali appena rinnovati,
3.5 locali, 90 m²,
CHF 890.-

Per pubblicare
i vostri annunci su

tutto
immobiliare

Edimen SA
Via Massagno 20
6900 Lugano
+41 91 970 24 36
www.edimen.ch

**casa
nuova?
nuove
luci?**

[delcomobili](https://www.instagram.com/delcomobili) [delcomobili.ch](https://www.delcomobili.ch)

**PROGETTAZIONE
COSTRUZIONE
E MANUTENZIONE
GIARDINI**

GS GIARDINI
di Gigliotti Santo & Figlio

Via Cantonale 4
6814, Cadempino
+41 79 564 58 25
info@gsgiardini.com

P-IMMOBILIARE

FIDUCIARIA
IMMOBILIARE

P-Immobiliare Sagl

Piazzetta San Carlo 2
CP 6314 - 6901 Lugano

+41 91 910 46 43 - www.p-immobiliare.ch

FLASH CREDIT

CREDITI PRIVATI
Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCS3).

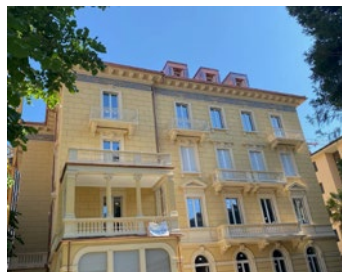


Rancate.
Villa indipendente |
6.5 locali, 281 m²
4 posti auto.
CHF 1'390'000.-
tutto compreso

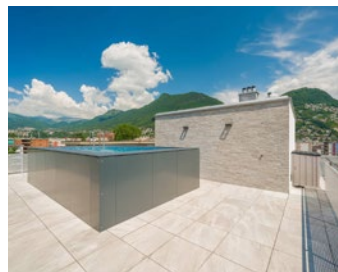
vendita



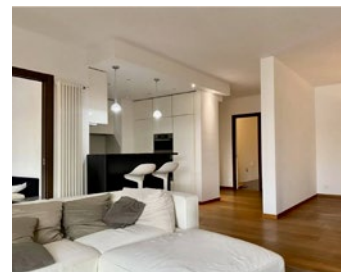
Cassarate.
Appartamento |
ottima posizione e investimento, 3.5 locali
CHF 650'000.-
Posto auto CHF 50'000.-



Lugano.
Appartamento di charme
completamente ristrutturato. Vicino al
centro. 4.5 locali, 219 m²,
CHF 3'200'000.- + posto
auto CHF 100'000.-



Lugano.
Nuovo attico con roof
garden.
6.5 locali - 293 mq +
terrazza con piscina
CHF 230'000.- + 3 posti
auto CHF 200'000.-



Cassarate.
In affitto appartamento
elegante e arredato.
4.5 locali, 140 m²
CHF 3'600.- Acc. spese
CHF 400.- garage CHF
250.-



Fontanaprint
la tua tipografia in Ticino
65 ANNI
E NON SENTIRLI

Via Giovanni Maraini 23 CH-6963 Pregassona
T +41 91 941 38 21 F +41 91 941 38 25
info@fontana.ch www.fontana.ch



**Dal 1957 stampiamo per voi
Grazie per la fiducia**



RE/MAX

RE/MAX Immobiliare Minusio

Enzo Iannuzzi

Via San Gottardo 58 - 6648 Minusio

+41 (0)79 234 87 13 - www.remax.ch/enzo-iannuzzi
enzo.iannuzzi@remax.ch



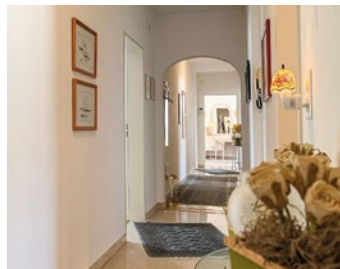
Muralto.
Casa |
palazzina con due
appartamenti e locale
commerciale al PT
12 locali, 357 m²
CHF 1'250'000.-



Riazzino.
Casa unifamiliare |
Distribuita
su tre livelli,
4,5 locali, 105 m²
CHF 830'000.-



Riazzino.
Casa |
unifamiliare
con splendida vista,
5,5 locali, 165 m²
CHF 1'580'000.-



Tenero-Contra.
Appartamento |
meraviglioso
appartamento
all'ultimo,
7 locali, 179 m²
CHF 1'100'000.-



Tegna
Appartamento |
duplex con vista
sul verde
4,5 locali, 134 m²
CHF 970'000.-

DELCO[®]
1890

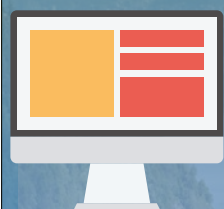
S. Antonino
delcomobili.ch

 [delcomobili](https://www.instagram.com/delcomobili)

Sei un'agenzia immobiliare
e vuoi vendere o affittare i tuoi immobili?

Racconta la tua storia, **descrivi** le tue proprietà,
spiega i servizi che offri e

aumenta la tua visibilità con noi



Devi rifare il sito web?

- Gestione del SEO
- Design su misura
- Semplice da aggiornare
- Assistenza inclusa

CHIAMA:
091 225 37 15



LOCARNO | LUGANO | BELLINZONA

info@ticinoweb.net | ticinoweb.com

il tuo Webmaster di Fiducia



Formazione SVIT - La strada per il tuo futuro professionale



La tua
carriera nel
settore
immobiliare

Per iniziare

Corsi di formazione con titolo di «Assistente SVIT» in:

- Amministrazione di stabili locativi
- Commercializzazione immobiliare
- Amministrazione di PPP
- Contabilità immobiliare
- Valutazione immobiliare

Per avanzare

Formazioni di preparazione all'Esame professionale federale

- Gestione immobiliare
- Commercializzazione immobiliare

Per informazioni

school-ticino@svit.ch

www.svit-ticino.ch



Il marchio di qualità degli specialisti dell'immobiliare

Fontana

IMMOBILIARISTI DAL 1926

Sotheby's

INTERNATIONAL REALTY



Villa 8.5 locali a Ponte Capriasca | CHF 1'960'000 | Rif. #4327649



Villetta con vista lago a Carona | CHF 1'050'000 | Rif. #4046355



Casa Ticinese nel nucleo di Curio | CHF 1'000'000 | Rif. #4330461



Villa con dependance a Caslano | CHF 2'600'000 | Rif. #3060661



Elegante appartamento 3.5 a Lugano | CHF 1'085'000 | Rif. #21061



Ampio appartamento 4.5 a Montagnola | CHF 1'190'000 | Rif. #4264835

Fontana Sotheby's International Realty | Via Luvini 4 - 6900 Lugano | Tel. +41 91 911 97 20

info@fsir.ch | www.fsir.ch