



Identità artigianale, cliente al centro e innovazione continua

Intervista ad **Andrea Gehri**,
Direttore di Gehri Rivestimenti SA
e Presidente della Cc-Ti

 Informa. Forma. Connetti.



Consulenza tecnica specialistica nella manutenzione di edifici

Via Balestra 12, 6900 Lugano • +41 79 692 31 03 • www.socopro.ch



LUGANO CENTRO

2.5 LOC. 80 MQ

VISTA LAGO, TERRAZZO,
VICINO VIA NASSA, PERFETTO!

CHF 920'000.-

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



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).

L'anima del colore,
in ogni pennellata.
Da oltre 40 anni.



Opere in resina

Balconi esterni
Rivestimenti bagni
Resina decorativa

Opere interne

Tinteggi interni
Finiture personalizzate
Intonaci

Opere esterne

Isolamento termico
Ripristino facciate

Opere da gessatore

Cartongesso, controsoffitti,
pavimenti tecnici
e opere da gessatore in genere

Opere particolari

Trattamento antifuoco

 **Valore**  **Coerenza e continuità**
 **Presenza e supporto**  **Esperienza e professionalità**

 **MY COLOR**
isella&foletti SA
IMPRESA DI GESSATURA E PITTURA

+41 (0)91 960 52 30 | mycolorgroup.ch



Tendenze e sfide

del mercato immobiliare del Canton Ticino

Cari amici,

il mercato immobiliare del Canton Ticino continua a dimostrare resistenza. È innegabile che il territorio abbia assistito a un aumento dell'offerta immobiliare, con una diversificazione di opzioni che abbraccia una vasta gamma di gusti e requisiti. Ma quella che potrebbe sembrare una situazione ideale a prima vista si traduce spesso in un aumento dei prezzi, nonostante un'offerta più ampia. Questo può rappresentare per gli agenti immobiliari una sfida, ossia quella di riuscire a trovare il giusto equilibrio tra la soddisfazione dei desideri dei clienti e le loro aspettative. Inoltre, le difficoltà quotidiane degli agenti immobiliari non si limitano alla semplice compravendita: le normative, le richieste dei clienti e la necessità di rimanere aggiornati sulle tendenze di mercato richiedono sempre più attenzione e dedizione da parte degli operatori del settore.

Inoltre, una delle sfide più pressanti che il Ticino deve affrontare è la crisi di manodopera qualificata nell'edilizia, che ha un impatto diretto sulla disponibilità e sulla qualità delle proprietà immobiliari. Gli agenti immobiliari si trovano a dover navigare in un mercato in cui l'offerta di nuove costruzioni è limitata, aumentando ulteriormente la pressione sui prezzi delle proprietà esistenti.

Ma in mezzo alle sfide, sorgono opportunità. Una di queste può essere rappresentata dall'home staging, un'attività sempre più diffusa che offre un vantaggio competitivo agli investitori immobiliari. Investire nel miglioramento dell'aspetto e della presentazione di una proprietà, infatti, può aumentarne il valore percepito e accelerare i tempi di vendita. Gli agenti immobiliari che abbracciano questa tendenza possono offrire un servizio aggiuntivo ai loro clienti, aiutandoli a massimizzare il ritorno sugli investimenti immobiliari.

Buona lettura!



Andrea Luzardi
Responsabile editoriale
di Tutto Immobiliare



Michele Lo Nero
Direttore
Edimen SA



Nuovo
showroom

Ora le migliori soluzioni
per la vostra cucina sono
anche a Lugano

Arrediamo, progettiamo
e ristrutturiamo.
Ora anche a Lugano.

Via Senago 42,
Pambio Noranco

Via Gorelle 1
Sant'Antonino

DELCO[®]
1890

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

Sommario

- 6 **INTERVISTA COPERTINA**
La ceramica è solo un punto di partenza
- 10 **MERCATO IMMOBILIARE**
Aumento dei prezzi nonostante un'offerta molto più ampia
- 14 **MERCATO IMMOBILIARE**
Le sfide quotidiane dell'agente immobiliare
- 18 **EDILIZIA**
Crisi della manodopera in Ticino, soluzioni concrete per imprenditori edili
- 21 **HOME STAGING**
L'home staging per investire nell'immobiliare
- 23 **L'AGENZIA DEL MESE**
Scegliere casa nel salotto di TRE Immobiliare
- 25 **SPECIALE PITTURA**
▪ I trend attuali con un occhio al futuro
▪ I consigli per un lavoro efficace e salutare
- 31 **ANNUNCI IMMOBILIARI**
La casa che cerchi in Canton Ticino

TUTTO^{edimen}
IMMOBILIARE Periodico 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 fotoannunci 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.



**PROGETTAZIONE
COSTRUZIONE
E MANUTENZIONE
GIARDINI**

GS GIARDINI
di Gigliotti Santo & Figlio

CENTRO CARVINA
Via Carvina 5, 6807 Taverne
+41 79 564 58 25
info@gsgiardini.com

Andrea Gehri, la ceramica è solo un punto di partenza

«Mi aspetto cambiamenti epocali dal punto di vista della sostenibilità ambientale. I giovani? Non deve mancare loro il “fuoco sacro”».



A cura di
Andrea Luzardi

Che sia grazie alla lunga esperienza nell'**azienda di cui è direttore, la Gehri Rivestimenti SA**, o a quella dietro la scrivania principale della **Camera di Commercio del Canton Ticino (Cc-Ti), di cui è invece Presidente**, Andrea Gehri ha senza dubbio il polso della situazione economica di un territorio che storicamente regala numerose opportunità a livello imprenditoriale. Abbiamo avuto il piacere di intervistarlo, per capire ancora meglio lo scenario presente e gli orizzonti futuri del Cantone.

Partiamo dalla sua azienda, Gehri Rivestimenti: qual è la sua storia e quali sono le evoluzioni attuali e le prospettive legate a quello che verrà?

«L'azienda è stata fondata da mio padre nel

1970, io sono entrato nel 1986 e ora siamo alla terza generazione: in questi 54 anni ci siamo distinti nel settore dei rivestimenti senza limitarci alla ceramica ma portando le nostre competenze verso altri rami del mercato, come quelli legati alla pietra naturale. La nostra visione ci porta a compiere il nostro lavoro nel modo più specializzato possibile, con un'attenzione al cliente che parte dall'accoglienza nello showroom e passa poi per la consulenza e la scelta del prodotto, per la lavorazione del materiale e per la posa in opera, fino ad arrivare al servizio post-vendita. Il segreto del successo non sta nell'ampliare senza criterio il proprio raggio d'azione, ma individuare il proprio core business e svilupparlo al meglio, in chiave futura, con investimenti mirati. Noi, ad esempio, abbiamo un laboratorio con i più moderni macchinari per la lavorazione dei materiali, da quest'anno abbiamo anche una nuova fresa a cinque assi, completamente automatizzata, che lavora in modo autonomo sui disegni e sull'implementazione digitale. **Continuare ad evolversi è fondamentale per distinguersi** nel settore».

Qual è la dimensione dell'azienda nel panorama del settore artigianale?

«Gehri Rivestimenti è un'azienda da circa ottanta dipendenti, se pensiamo che nel settore, in Svizzera, la media è di tre-cinque dipendenti è facile capire la portata della nostra realtà. Da una parte ciò ci rende orgogliosi, dall'altra ci porta davanti a responsabilità sempre più grandi e a una gestione inevitabilmente più complessa. **Il focus però resta l'identità artigianale**, una qualità che sviluppiamo con passione, competenza e capacità di poter realizzare opere con le proprie mani».





Andrea Gehri,
direttore della
Gehri Rivestimenti SA
e Presidente della
Camera di Commercio
del Canton Ticino
(Cc-Ti).

Quali sono i trend del momento e gli sviluppi futuri del settore?

«Sulle tendenze del momento influiscono non poco le evoluzioni del settore: basti pensare al fatto che fino a pochi anni fa una ceramica da 30x60 centimetri era considerata di grande formato, mentre oggi lavoriamo con ceramiche da 320x160! Difficile dire dove si arriverà, ma le ultime innovazioni, soprattutto a livello tecnologico, consentono di legarsi alle tendenze stilistiche del momento e di creare opere di enorme pregio che non hanno nulla da invidiare, ad esempio, al marmo o al legno. Non a caso va molto di moda l'imitazione di pietre naturali di grande valore, come il marmo Calacatta tipico di Carrara: con la ceramica si possono creare rivestimenti eccezionalmente simili. Per quel che riguarda il futuro, invece, **mi aspetto cambiamenti epocali dal punto di vista della sostenibilità ambientale**: si va verso impianti a impatto zero, capaci ad esempio di sfruttare le proprietà dell'idrogeno per non produrre le emissioni inquinanti, e più in generale verso un'industrializzazione sempre più sensibile alla questione ambientale».

Allargando il discorso al futuro del mondo dell'impresa, come descrive le pro-

spettive in tal senso, parlando da Presidente della Cc-Ti?

«Le nuove generazioni sono sempre più sensibili a temi ambientali e sociali, noi che siamo arrivati prima dobbiamo saper accogliere le loro richieste. Si parla tanto della prospettiva di non avere più manodopera qualificata, per fare un esempio: per evitare difficoltà dobbiamo capire le esigenze delle persone che si affacciano al mondo del lavoro, cogliendo il cambiamento globale di mentalità e adottando misure specifiche. I giovani, al giorno d'oggi, hanno sicuramente delle priorità diverse e forse – lo dico non in senso negativo, ma come semplice constatazione personale – tendono a rischiare un po' meno dal punto di vista imprenditoriale. È chiaro che si tratti di un discorso generale, dobbiamo comunque considerare che **la ricchezza del nostro panorama economico sta proprio nella possibilità di coniugare mentalità più tradizionali e il pensiero attuale**. Fare impresa presuppone in ogni caso forte motivazione, capacità di affrontare varie problematiche, preparazione nel settore in cui si investono tempo e denaro. Come Camera di Commercio stiamo lavorando molto in tal senso, oggi come in passato le opportunità ci sono, ma ci





pesando, però, i momenti di crisi economica a livello globale?

«L'economia del Ticino continua a funzionare, d'altra parte stiamo parlando di una regione di 354mila abitanti che dà lavoro a 240mila persone, una percentuale elevatissima. La nostra economia è estremamente differenziata e agile, e ha saputo resistere all'impatto della pandemia, all'aumento dell'inflazione e alle conseguenze degli eventi bellici in Ucraina e Medio Oriente. **Le aziende ticinesi hanno reagito in modo compatto, trovando soluzioni e spingendo sull'innovazione:** questa è una chiave importante per resistere a periodi di crisi prolungata come quelli che il mondo vive attualmente, perché non dobbiamo dimenticare che dal 2020 in poi si sono susseguiti eventi negativi anche molto vicini che hanno avuto il loro impatto, in alcuni casi molto pesante, sull'economia non solo del Ticino e della Svizzera, ma di tutto il mondo.

vuole estrema determinazione per avere successo. Il cosiddetto "fuoco sacro" non deve mancare».

Da sempre il Ticino è terreno fertile per opportunità d'impresa: quanto stanno

Alla luce di tutto ciò, che consiglio darebbe a chi vuole fare impresa?

«Semplice: chi fa impresa deve poter partire da un sogno e tramutarlo in realtà, con passione e determinazione!». ■

Gehri

📍 Via Chiosso 12,
CH-6948 Porza
☎ +41 91 936 30 00
✉ info@gehri.swiss



CAVIEZEL CANALIZZAZIONI SA

- ISPEZIONE CON TELECAMERA
- RISANAMENTO NON INVASIVO DELLE CONDOTTE DI SCARICO
- PROVA DI TENUTA
- ASPIRAZIONE DI POZZI E FOSSE
- STURAMENTO DI OGNI TIPO DI SCARICO
- **ASSISTENZA 24 ORE - 365 GIORNI!**

Via Mondette 3 - 6572 Quartino
ZWEIGNIEDERLASSUNG DEUTSCHSCHWEIZ
In der Gandstrasse 9 - 8126 Zumikon
☎ 091 859 26 64
✉ info@caviezel.swiss
← www.caviezel.swiss

Mercato immobiliare in Ticino: aumento dei prezzi nonostante un'offerta molto più ampia

In gran parte del Ticino gli immobili sono ancora accessibili nonostante l'aumento dei prezzi. È quanto emerge da un'indagine sul mercato immobiliare, pubblicata in collaborazione con il portale immobiliare newhome.



Fiorenzo Comini
responsabile
Market & Sales
Development
per il Ticino
di newhome

Nel complesso, il mercato immobiliare ticinese gode di buona salute. La prima cosa che salta all'occhio è che è stato messo in vendita online un numero maggiore di appartamenti in condomini e di case unifamiliari. Queste sono fondamentalmente buone notizie per chiunque voglia abitare e vivere in Canton Ticino.

Più immobili in vendita sul mercato

L'aumento dell'offerta di immobili in vendita può avere cause molto diverse. Da un lato, **l'attività di costruzione di nuovi immobili è in calo, mentre la domanda di spazi abitativi rimane molto forte.** È quindi molto probabile che vengano messi in vendita più immobili già esistenti per soddisfare la domanda. Inoltre, spesso vi sono motivazioni individuali. Alcune famiglie, comunità di eredi o singoli individui sentono che è arrivato il momento di cambiare la propria situazione abitativa e di separarsi dal proprio immobile. Allo stesso tempo, i proprietari si rendono conto che è proprio adesso il momento giusto per una vendita, con la domanda molto alta.

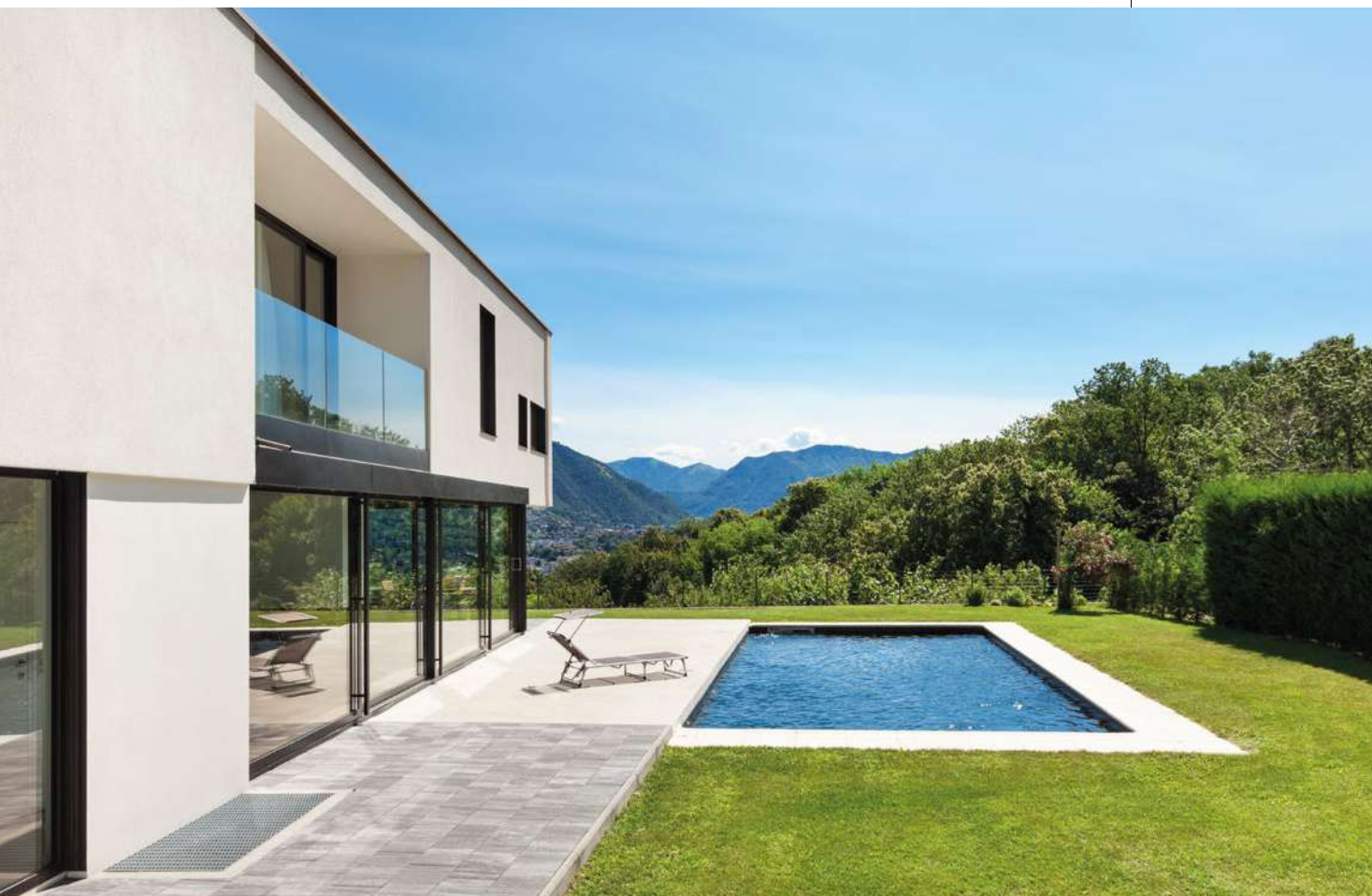
Tuttavia, prezzi in aumento per gli appartamenti in condomini

Sebbene in Canton Ticino sia stato messo in vendita un numero relativamente elevato di case di proprietà, i prezzi sono aumentati. È quanto emerge dalla Home Market Price Analysis 2023 (HoMPA) condotta dallo Swiss Real Estate Institute per conto di newhome. Secondo lo studio, i prezzi degli appartamenti in condomini sono aumentati di circa il 3% nel 2023. Il prezzo medio di un appartamento in condominio in Canton Ticino è passato da 660'000 a 680'000 franchi. «Il fatto che i prezzi siano aumentati nonostante il notevole aumento dell'offerta indica una domanda solida», scrivono gli autori dello studio.

Home Market Price
Analysis 2023
(HoMPA)
www.newhome.ch



ISTOCK.COM/PIOVESEMPRE

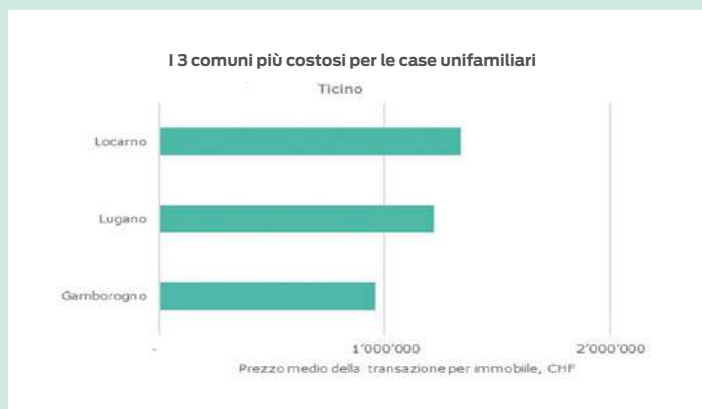
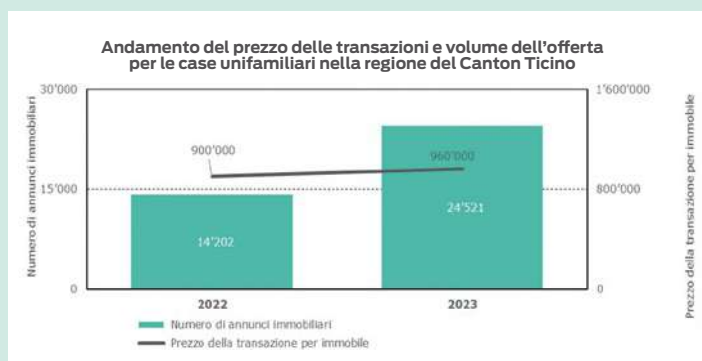


ISTOCK.COM/PIOVESEMPRE

Grandi differenze tra i comuni più economici e quelli più cari del Ticino

Colpisce anche il fatto che i prezzi degli appartamenti in condomini variano notevolmente a seconda del comune e dell'ubicazione. Collina d'Oro, Ascona e Minusio, tra gli altri, sono particolarmente apprezzati e di conseguenza costosi. Tuttavia, il rapporto di mercato mostra anche che il Canton Ticino ha alcuni comuni insolitamente economici da offrire. Per i potenziali acquirenti provenienti da tutta la Svizzera, vale quindi la pena considerare l'acquisto di un proprio immobile in queste regioni. Gli appartamenti in condomini in comuni come Chiasso, Arbedo-Castione, Agno e Mendrisio sono particolarmente economici.

L'aumento dei prezzi si ripercuote ovviamente sulla superficie media degli appartamenti acquistati. O per dirla in termini statistici: nei comuni centrali, i prezzi medi degli appartamenti in condomini sono leggermente diminuiti, mentre i prezzi per metro quadro di superficie abitativa sono aumentati. Se ne deduce che la superficie abitativa media degli immobili scambiati in questi comuni è diminuita. Un indicatore importante è la città di Lugano: qui i prezzi





**ENNIO
FERRARI**

STORICAMENTE
PIONIERI DAL 1949

lucasdesign.ch



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

Bellinzona
Stabile amministrativo Francesca Due

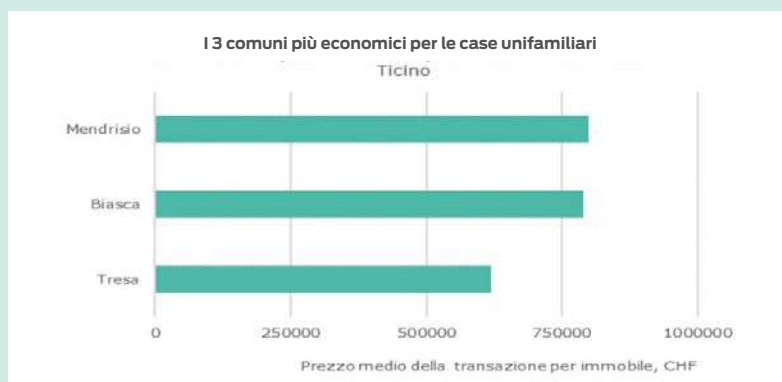
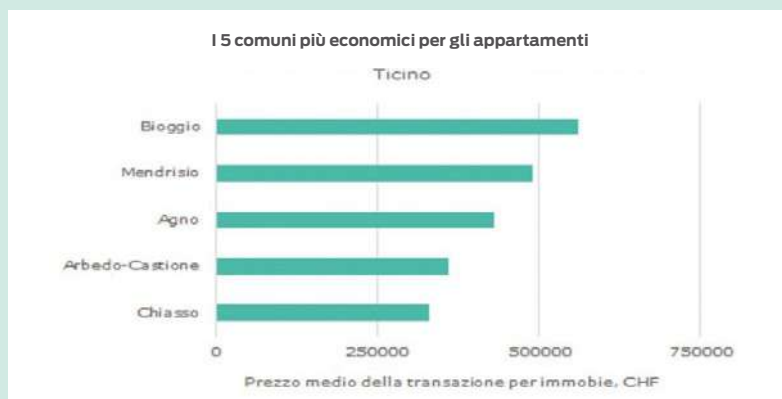
al metro quadro di superficie abitativa per un appartamento in condominio sono aumentati del 7,7%, raggiungendo la nuova cifra di 9'900 franchi. Si tratta di un aumento impressionante che dimostra l'attrattiva di questa località.

Anche le case unifamiliari stanno diventando più costose

Anche il mercato delle case unifamiliari in Canton Ticino è estremamente solido. Secondo lo studio, i prezzi degli immobili scambiati sono aumentati in media del 6,7%, raggiungendo i 960'000 franchi. I comuni con i prezzi più alti in assoluto in Canton Ticino sono i seguenti: Locarno è al primo posto con prezzi delle transazioni ben superiori a 1 milione di franchi. Tuttavia, anche Lugano e Gambarogno sono costosi. In confronto, Mendrisio, Biasca e Tresa sono poco costosi. Secondo lo studio, la località più costosa è 2,1 volte più cara di quella più economica.

I prezzi delle case unifamiliari sono aumentati in tutti i tipi di comuni analizzati, nonostante una maggiore offerta sul mercato.

La crescita dei prezzi risulta invece diversa nelle aree centrali. Forse la domanda nelle città è solo contenuta. Un'altra spiegazione è che i potenziali acquirenti si stiano spostando in altri comuni a causa dei prezzi elevati di Locarno o Lugano. Anche le case unifamiliari di piccole e medie dimensioni con un massimo di sei locali sono particolarmente richieste. La domanda di case unifamiliari con più di 7,5 locali è risultata leggermente inferiore, anche se il dato va interpretato con cautela in quanto tali immobili vengono scambiati piuttosto raramente. Nel complesso, il quadro del mercato ticinese è positivo. La domanda è intatta e anche la riduzione dei tassi di interesse prevista per l'anno in corso dovrebbe sostenere il mercato immobiliare del Canton Ticino. ■



Più di
50 anni
di **Fiducia**

DREIECK
IMMOBILIARE

Dreieck Immobiliare
Via Cantonale 19
CH-6900 Lugano
+41 91 260 03 89
info@dreieckimmo.ch

DREIECK
FIDUCIARIA

Dreieck Fiduciaria
Via Cantonale 19
CH-6900 Lugano
+41 91 260 0303
info@dreieckfid.ch

Le sfide quotidiane dell'agente immobiliare

Si parla sempre di sfide future, ma esistono una serie di aspetti ricorrenti con i quali ogni agente immobiliare si confronta quotidianamente. Abbiamo chiesto ad Enzo Iannuzzi, direttore fiduciario per le agenzie RE/MAX di Ascona, Minusio e Bellinzona quali sono e come vanno affrontate.



A cura di
Andrea Luzardi

La vita dell'agente immobiliare è dinamica, in costante movimento e a volte complessa nella gestione della trattativa, ma carica di sfide!

Innanzitutto, quali sono le sfide quotidiane che un agente immobiliare deve affrontare?

«Il nostro lavoro si lega molto al territorio e parlando di Ticino in generale, e forse ancor di più nel locarnese, la prima cosa alla quale si potrebbe pensare è la concorrenza, ma in realtà molte altre sfide vanno affrontate regolarmente, come la fluttuazione dei prezzi, clienti non sempre davvero motivati, trovare sempre nuova clientela, dimostrare il proprio valore aggiunto o la gestione del marketing...».

Esiste una relazione legata alle sfide dell'agente immobiliare ed il cliente?

«Sì, certamente, il nostro lavoro è **strettamente connesso alle esigenze e alle aspettative del cliente**, la prima che mi viene in mente è l'aspettativa che il

proprietario ha sul valore del proprio immobile, oppure gestire l'aspetto emotivo che lega il venditore all'immobile. Un altro esempio di relazione può essere semplicemente la comunicazione, come in tutte le cose bisogna definire bene gli obiettivi ed essere chiari nello spiegare i vari passi da effettuare».

Quali sono invece le sfide attuali che colpiscono il settore immobiliare?

«Beh, non posso non citare l'**accesso al finanziamento**, come tutti sappiamo, il tema dei tassi d'interesse ha comunque avuto un impatto sulla domanda. Un altro tema è quello della **tecnologia**, in così veloce mutamento e sviluppo... anche quello che accade nel mondo ha degli influssi più o meno diretti sul settore dell'edilizia e di conseguenza anche sul mondo immobiliare».

Insomma una grande varietà di sfide! Voi professionisti come le superate?

«Il nostro è un mestiere dove il confine



Un tema importante è sempre quello del know-how, avere gli strumenti non basta, bisogna saperli padroneggiare e soprattutto sapere cosa si sta facendo, solo così le sfide diventano positive e ci spingono alla crescita e a migliorare sempre.

tra lavoro e vita privata si supera facilmente, motivo per cui va prima di tutto trovato un equilibrio tra queste, serve autodisciplina, organizzazione e giusto mindset. A mio avviso però un tema importante è sempre quello del know-how, **avere gli strumenti non basta, bisogna saperli padroneggiare e soprattutto sapere cosa si sta facendo**, solo così le sfide diventano positive e ci spingono alla crescita e a migliorare sempre».

Quanto influiscono quindi le sfide sul successo del vostro business in generale?

«Ogni vendita è una nuova storia, un nuovo oggetto immobiliare, nuove persone... Come dicevo pocanzi le sfide hanno una ripercussione diretta sulle proprie competenze e conoscenze e quindi il know-how aumenta di volta in volta. Di vendita in vendita. Lo dico praticamente da sempre, la vendita non è un atto fine a stesso ma un processo che può nascondere insidie burocratiche, legali, architettoniche per esempio. Insomma, **le sfide sono anche uno stimolo per il consulente immobiliare in questo lavoro**. Maggiore successo si ha con sfide, maggiore successo si ha in generale».



Hai un esempio pratico da raccontare?

«Certamente, una vendita che ho effettuato recentemente, una delle più complesse di cui mi sono occupato finora. Il successo di questa transazione è stato ottenuto da un vero e proprio lavoro di squadra. Il tutto è durato svariati mesi, quasi un anno e ha coinvolto diversi professionisti, tra i quali un avvocato, un notaio, un progettista, un architetto e un geometra e tutti insieme, grazie al lavoro di squadra, abbiamo portato a termine la vendita. Una vera sfida superata che mi ha permesso anche di apprendere molte nozioni nuove. Davvero gratificante!». ■



 **Brusa**
Rivestimenti

Ascona

Via Prati della Noce 15A
+41 91 751 47 82
info@brusa-rivestimenti.ch

brusa-rivestimenti.ch @

Orari d'apertura:
Lunedì 13:30 - 18:00
Martedì-Venerdì
08:30 - 12:00 | 13:30 - 18:00
Sabato 08:30 - 12:00

Firstcaution: l'unica compagnia assicurativa indipendente specializzata in garanzie di locazione

Céline Frey, CEO di Firstcaution, racconta i servizi che offre la sua azienda.

Buongiorno Céline, mi racconta il percorso che l'ha portata a diventare CEO di Firstcaution?

«Certamente. Mi chiamo Céline Frey, ho 43 anni, sono madre di tre ragazzi e sono CEO di Firstcaution. Diversi anni fa ho frequentato la scuola di commercio e ho ottenuto in seguito un master in finanza e assicurazione. Sono nata in Francia, nella contea dello Champagne, ma mio nonno è originario di Basilea ed è per questo che ho un forte attaccamento alla Svizzera. Mio padre ha creato un'azienda che all'epoca operava in due settori: quello della promozione e del patrimonio immobiliare e quello del commercio del vino. Diversi anni fa la mia famiglia si è trasferita in Svizzera, così ho potuto riscoprire le mie origini. Nel 2015 abbiamo saputo che Firstcaution era in vendita perché il suo azionista dell'epoca aveva delle difficoltà. Era una compagnia assicurativa

approvata dalla FINMA, con cinque dipendenti e un piccolo portafoglio di clienti. Siamo stati attratti dal modello di business della garanzia di affitto e molto rapidamente abbiamo visto il valore aggiunto che potevamo apportare all'azienda. Quando abbiamo acquistato l'azienda ci siamo resi conto che non eravamo in linea con la visione dell'amministratore delegato, così abbiamo deciso insieme di separarci e io ho assunto la carica di amministratore delegato. **Sono stata da subito sedotta dall'azienda, dal suo potenziale e dal mercato,** dagli incontri con i partner immobiliari, dal connubio tra un prodotto digitale e



uno reale legato all'elemento umano».

Quali servizi offre Firstcaution ai suoi clienti e qual è il vostro valore aggiunto?

«Siamo una compagnia assicurativa approvata dalla FINMA e questo è molto importante perché è la base e la forza della nostra attività e ci rende legittimi agli occhi dei nostri partner e dei locatori di immobili. **Siamo l'unica compagnia assicurativa indipendente specializzata in garanzie di locazione e questo è molto importante perché non c'è alcun con-**

flitto di interesse. Rivendichiamo questo status e lo coltiviamo ed è ciò che ci permette di essere il partner per le garanzie di locazione.

Storicamente quando un inquilino doveva stipulare una garanzia di affitto aveva due possibilità: o andava in banca per mettere i suoi soldi in un conto o andava in una compagnia assicurativa per stipulare quello che noi chiamiamo un deposito e quando voleva passare dall'uno all'altro, era abbastanza lungo e complicato, perché si doveva stipulare un'altra garanzia e poi annullare la prima. Abbiamo ragionato sul problema e abbiamo concluso che saremmo dovuti diventare noi i fornitori della soluzione di garanzia di affitto, creandone una sola che fosse flessibile, proponendo ai nostri inquilini di scegliere tra depositi o non depositi.

Riteniamo che spetti al cliente scegliere e quindi una persona può iniziare a fornire una garanzia (per esempio di 4'000 franchi) oppure iniziare con un deposito, perché non ha disponibilità economica. Con il passare del tempo permettiamo ai clienti di capitalizzare così da permettere a ogni pagamento di ridurre il premio pagato sul deposito e viceversa. Tutti questi cambiamenti non hanno alcun impatto sulla società di gestione perché emettiamo un certificato

Se siete troppo in anticipo non serve a nulla perché il vostro mercato non è pronto; se siete in ritardo, è troppo tardi perché qualcun altro lo ha fatto per voi, e l'unico modo per essere puntuali con l'innovazione è conoscere bene il vostro mercato

di garanzia di affitto per la società di gestione che sarà valido dall'inizio alla fine del contratto di locazione. Qualora la società di gestione o il locatore ci comunica la cessazione o se l'inquilino decide di cambiare "X volte" durante la durata del contratto di locazione, è assolutamente neutro per la società di gestione. Proprio per questo motivo si parla di **garanzia di affitto flessibile: è la garanzia di affitto che si adatta ai cambiamenti della tua vita**.

Cosa vi distingue dai vostri concorrenti?

«Coltivare l'agilità e la vicinanza ai nostri partner sono sicuramente i punti fondamentali che ci hanno permesso di crescere molto. Oggi Firstcaution conta 150.000 clienti e 56 dipendenti, ma dobbiamo crescere mantenendo il nostro DNA, e **il nostro DNA è l'agilità e la vicinanza al territorio, perché solo conoscendo la realtà del mercato alimentiamo noi stessi, il nostro pensiero e l'innovazione.** Cerchiamo sempre di partire dalle esigenze e dai bisogni dei nostri clienti, in quanto siamo una società di servizi che opera a favore degli inquilini che non vogliono una garanzia d'affitto bensì un appartamento (solo per questo hanno bisogno di una garanzia d'affitto). Mentre i nostri partner, che sono le società di gestione immobiliare, hanno bisogno di sicurezze e noi glielie dobbiamo fornire. Operiamo in questo triangolo dove il cliente è l'inquilino e il partner è il locatore. **Tutto il nostro sviluppo si basa, dunque, sulla nostra capacità di integrarci nei processi per rendere più fluida la garanzia di affitto.** Trascorriamo molto tempo sul campo con i professionisti del settore immobiliare perché sono loro ad avere la migliore conoscenza di ciò che sta accadendo e noi dobbiamo trarne ispirazione. Quello che dico sempre è: se siete troppo in anticipo, non serve a nulla perché il vostro mercato non è pronto; se siete in ritardo, è troppo tardi perché qualcun altro lo ha fatto per voi, e l'unico modo per essere puntuali con l'innovazione è conoscere bene il vostro mercato».

A vostro parere esiste una differenza di comportamento tra i locatari ticinesi e quelli del resto della Svizzera?

«Generalmente siamo più vicini al funzionamento della Svizzera francese, dove gli inquilini sono il prodotto della garanzia di affitto senza deposito. In questa zona si tratta di un servizio molto popolare tra gli inquilini, dato che viene promosso dagli stessi proprietari. Per quanto riguarda la Svizzera tedesca, la volontà da parte dei proprietari è in fase di cambiamento, ma in generale è più orientata a indirizzare i loro inquilini verso soluzioni di deposito. Mentre **in Ticino c'è una reale volontà, un bisogno di adottare la garanzia di affitto senza deposito bancario.** In Ticino troviamo partner efficaci che lavorano molto sul valore umano all'interno del business immobiliare; quindi, c'è una grande vicinanza degli inquilini con le società di gestione, a volte gestita anche da fiduciari. Il sistema è leggermente diverso, ma in ogni caso, questo ancoraggio umano molto forte ci ha permesso di scoprire un grande potenziale per espandere il nostro prodotto. Siamo soddisfatti del nostro sviluppo in Ticino e della qualità delle relazioni che abbiamo con i nostri partner, si tratta di persone molto valide. Possiamo sicuramente notare che ci sono parecchie innovazioni anche sul mercato ticinese e questo è per noi molto positivo». ■

firstCAUTION

Firstcaution SA

Viale Stazione 30
6500 Bellinzona

✉ ticino@firstcaution.ch



Crisi della manodopera in Ticino, soluzioni concrete per imprenditori edili

Il Ticino sta registrando una significativa carenza di manodopera qualificata, con oltre il 19,5% delle aziende con difficoltà nel reclutamento. Questa carenza riguarda settori chiave come l'edilizia, che contribuisce in modo sostanziale all'economia regionale.



A cura di
Andrea Luzardi

Gli imprenditori edili, in particolare, si trovano di fronte a ostacoli quali normative stringenti e un forte bisogno di manodopera qualificata. In questo scenario, diventa cruciale

adottare strategie mirate per attrarre e trattenere dipendenti capaci, da formare e "fidelizzare" affinché restino in azienda. Come fare e, soprattutto, da dove partire? L'abbiamo chiesto all'imprenditore e consulente Guido Alberti, titolare di Baurtrust AG che si occupa di migliorare la gestione delle aziende che operano in edilizia e, di conseguenza, aumentarne i profitti.

Due soluzioni concrete per superare la crisi della manodopera

La prima delle due soluzioni concrete, individuate da Guido Alberti in oltre 10.000 ore di consulenza, è la creazione della "prima linea" aziendale attraverso:

► **Selezione interna dei responsabili:** individuare le persone che possono assumere ruoli di responsabilità e metterle in condizione di crescere, liberando l'imprenditore dall'operatività quotidiana.

► **Formazione mirata:** far crescere i futuri responsabili sotto il profilo della gestione, preparandoli a guidare il team con maggiore efficacia e realizzando gli obiettivi aziendali.

► **Creazione della "prima linea" di responsabili** a cui delegare la gestione delle singole aree aziendali, in allineamento con la visione strategica dell'imprenditore.

Quando si crea la prima linea aziendale, le casistiche possibili sono due: in azienda ci sono già le persone capaci di diventare responsabili, oppure no. Ecco perché diventa cruciale la seconda soluzione: avere un processo efficace di ricerca, selezione, formazione e fidelizzazione dei dipendenti.



► **Ricerca:** invece di limitarsi a pubblicare annunci standard e attendere i CV, è importante creare annunci dettagliati che descrivano non solo il ruolo ma anche la cultura aziendale e le aspettative.

► **Selezione:** solitamente, la selezione si basa sulla lettura dei CV. Ma con un questionario online che valuta competenze specifiche, attitudini specifiche per il ruolo e allineamento con i valori aziendali, la selezione è più mirata e più veloce.

► **Formazione:** mentre il focus tradizionale è sulle competenze tecniche, per superare la crisi della manodopera qualificata è importante sviluppare competenze di gestione, che preparino i dipendenti a dare un contributo più ampio in azienda.

► **Fidelizzazione:** se fino a ieri questo aspetto era trascurato, oggi è necessario concentrarsi sulla fidelizzazione dei dipendenti con incentivi e percorsi di crescita chiari, aumentando così le possibilità di avere una prima linea robusta e duratura nel tempo.

Oltre la crisi, l'azienda che cresce anche senza la supervisione continua dell'imprenditore

Questa è la sfida da superare sia del presente che del futuro, perché domani le imprese chiuderanno non per mancanza di clienti, ma per mancanza di manodopera qualificata.

I segnali di mercato sono chiari: gli imprenditori edili che vogliono fare la differenza devono investire in strategie a lungo termine per la valorizzazione dei dipendenti, superando l'approccio tradizionale incentrato esclusivamente sul salario. Questo è il pilastro più solido per costruire un'azienda che cresce e per realizzare uno degli obiet-



tivi più sentiti dall'imprenditore: avere un'azienda che cresce autonomamente, liberandolo dall'operatività quotidiana e dandogli il tempo per dedicarsi non solo allo sviluppo aziendale, ma anche alla sua vita personale e familiare.

E la chiave è non farsi prendere dalla "solitudine dell'imprenditore": **la crescita aziendale è una sfida che si vince insieme.** Sia con i dipendenti che con i partner di crescita che affiancano l'imprenditore per vincere tutte le sfide aziendali e di mercato. ■

The advertisement features a large, circular image of a washing machine drum. Inside the drum, a clean, modern office environment is visible, with people working at desks. The Ferretti & Co. logo is prominently displayed on the left side of the drum. The text on the right side of the advertisement reads: "PUREZZA CHE SI RESPIRA, SICUREZZA CHE SI SENTE. Il nostro impegno per il tuo benessere quotidiano in un ambiente pulito!"

Ferretti & Co.
PULIZIA CANALIZZAZIONI
SANIFICAZIONI IMPIANTI AEREAUCI

**PUREZZA
CHE SI RESPIRA,
SICUREZZA
CHE SI SENTE.**

Il nostro impegno
per il tuo benessere
quotidiano
in un ambiente pulito!

Ferretti & Co SA | Via Campagna 2.1 | 6512 Giubiasco | Tel. +41 91 857 44 51 | info@ferrettisa.com | www.ferrettisa.com

Servizi per la casa e non solo...

SERVIZI DI PULIZIA



CLEANING SERVICES

INOSTRI SERVIZI:

- ✓ Pulizie ordinarie
- ✓ Pulizie carter
- ✓ Ripristino pavimenti
- ✓ Lucidatura pavimenti
- ✓ Pulizie straordinarie
- ✓ Posteriore e manutenzione
- ✓ Housekeeping
- ✓ Ottimizzazione ambienti lavorativi

CONTATTI

+41 91 695 09 89 | info@smartw.ch

SICUREZZA

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

GARAGE

P356
 DA NOI TROVI L'AUTO DEI TUOI SOGNI



GARAGE MULTIMARCA P356.ch



Showroom: Via Belvedere 2 CH-6952 Canobbio
 Officina e carrozzeria: Via alla Stampa 6b
 CH-6964 Lugano-Davesco
 info@p356.ch | Tel 091 966 3561

MANUTENZIONE



VITO SVITO
 TUTTO FARE

TINTEGGIATURA • FAI DA TE
 FALEGNAMERIA • RIVESTIMENTI
 CARTONGESSO • BAGNI
 PULIZIE • TRASLOCHI

📍 C.so San Gottardo, 54
 6830 Chiasso
 ✉ info@vitosvito.com
 ☎ +41 78 70 70 741

IMPRESA DI PITTURA

MALERGESCHÄFT
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

ALIMENTAZIONE/CAFFÈ

Masaba
 COFFEE
 Cuore Africano

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

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

L'home staging per investire nell'immobiliare

Nel settore dell'immobiliare l'immagine è fondamentale e l'home staging può aiutare nel processo di vendita. Ecco come.

L'home staging è un servizio che può essere utilizzato in primis dalle agenzie immobiliari, ma anche da altri attori del settore real estate, come investitori, costruttori, property manager o dal privato che deve vendere o affittare la propria casa.

Si tratta di una **tecnica di marketing**, nata proprio da un'agente immobiliare, Barbara Schwarz, già 30 anni fa negli Stati Uniti, che grazie a questa intuizione riuscì a firmare circa 5000 contratti di compravendita solo nell'area di Seattle.

Oggi, sempre di più anche a queste latitudini, le agenzie immobiliari creano collaborazioni con home stager, rendendosi conto del valore aggiunto che questo servizio può portare all'immagine dell'agenzia stessa. È una sorta di "booster" per le vendite. Migliorando l'immagine degli immobili e di conseguenza della comunicazione di questi, si riescono a vendere in tempi più rapidi e a condizioni favorevoli. Ma è anche un magnete per le nuove acquisizioni, perché enfatizza la qualità e l'attenzione che l'agenzia presta nei confronti dei clienti.

L'home stager: chi è e come opera

La figura dell'home stager ha requisiti ben definiti. Innanzitutto, **deve conoscere il mercato immobiliare del territorio dove opera, deve saper valutare lo stato di un immobile e deve saper valutare gli eventuali interventi da realizzare**. È importante inoltre che sappia redigere un progetto ad-hoc per valorizzare l'immobile stesso. Successivamente, deve organizzare l'allestimento della casa, di conseguenza è preferibile che abbia a disposizione mobili e complementi d'arredo

di stili diversi. Per questo motivo è utile che l'home stager abbia delle partnership ad esempio con fornitori di mobili e di oggetti di design. Una volta realizzato l'allestimento dell'ambiente deve realizzare il servizio fotografico, utile per far risaltare l'immagine dell'immobile che dovrà essere poi comunicato sui vari portali attraverso gli annunci. In sostanza, **un bravo home stager è uno stylist d'arredo, ha competenze in comunicazione e marketing e fotografia d'interni**.



A cura di
Nikolina Lebenicnik
di Ninalab





Sarà il target dell'immobile a dettare lo stile dell'allestimento. È il punto di partenza. A seconda delle dimensioni dell'immobile, l'home stager preparerà tutto il materiale necessario e procederà con l'allestimento e la comunicazione. **Sarà poi l'agenzia immobiliare a utilizzare le foto per pubblicizzare la vendita.** Secondo i dati della piattaforma Booking, le foto professionali attirano il 60% in più di click su un annuncio.

Come si svolge il servizio

Partiamo dal sopralluogo dell'immobile. Una volta nella casa, cerchiamo di raccogliere tutti i dati tecnici: le misure, punti luce, esposizione, colori presenti, numero e la posizione delle prese della corrente, tv, lo stato generale dell'immobile, se sono presenti degli odori sgradevoli, muffa, perdite d'acqua, il funzionamento di tutte le taparelle ed infissi.

Altrettanto importanti sono le informazioni per quanto riguarda la posizione della casa, i servizi presenti nella zona, se è a pian terreno o in una palazzina, se è presente un ascensore, deve valutare i punti critici e i vantaggi da sottolineare. A questo proposito è fondamentale il rapporto con l'agente immobiliare per individuare il target giusto per quella casa, tenendo in considerazione il concetto che "ogni casa comunica", va quindi "ascoltata" per capire che sensazioni suscita.

I costi del servizio

Il costo di un servizio di Home Staging è di gran lunga inferiore allo sconto che subisce l'immobile quando da tempo fermo sul mercato.

Per fare un esempio pratico: un appartamento di 2.5 locali in vendita a 500.000 franchi da più di 6 mesi, solitamente subisce **uno sconto medio** del 3%, cioè di circa **15.000 franchi**. **Un servizio di Home Staging per un 2.5 locali si aggira intorno ai 3.000 franchi.** Le statistiche dell'associazione europea di home staging riportano che il 96% degli immobili viene venduto in 27 giorni di media, mantenendo quindi alto il valore percepito e minimizzando lo sconto. **Di conseguenza, l'home staging non dovrebbe essere considerato come un costo, ma come un investimento! ■**

Visita il sito
www.ninaleb-
homestaging.com



Se c'è Onys



si vede



Scegliere casa nel salotto di **TRE Immobiliare**

Situata nel cuore della vibrante città di Lugano, TRE Immobiliare non è solo un'agenzia immobiliare, ma un luogo dove sentirsi a casa fin dal primo momento.

Guidata dalla tenace e risoluta Claudia Rigo Fankhauser, TRE Immobiliare si distingue per il suo approccio aperto e inclusivo. Qui, il cliente viene accolto nel confortevole salotto dove si sente a proprio agio, perché TRE crede che ogni incontro debba essere un'esperienza piacevole e memorabile.

La loro leadership è chiaramente orientata ai risultati, ma soprattutto al benessere delle persone. Conoscono i loro collaboratori e li coinvolgono nei valori e nella cultura aziendale. Mettono sempre il "noi" prima di tutto, infondendo fidu-



cia e trasparenza in ogni interazione. Al fianco di Claudia ci sono Rocco e Francesca, consulenti qualificati, sempre aggiornati sul mercato immobi-

liare. Il team TRE si impegna costantemente per offrire una consulenza esperta e mirata, al fine di soddisfare le esigenze dei suoi clienti con professionalità e competenza.

TRE Immobiliare cerca la soluzione ad ogni richiesta, per realizzare il sogno di vivere nella casa desiderata.

Vendere un immobile non basta, loro, sulla scorta della propria esperienza, creano quel valore all'immobile che fa la differenza e rende il cliente soddisfatto. ■



TRE Immobiliare
Via E. Bossi, 1
6900 Lugano
claudia@treimmobiliare.ch

TANTO SPAZIO SIA PER IL DOVERE CHE PER IL PIACERE

ASTRA SPORTS TOURER /

FINO A 1634 LITRI DI VOLUME NEL BAGAGLIAIO

ORA CON UN PREMIO
DI PERMUTA DI

3500.-

PROMOZIONE LEASING ALL'

1.99%



O P E L



SCOPRI IL DESIGN SPORTIVO E LE DIVERSE MOTORIZZAZIONI.

Sconto per permuta uniforme di CHF 3500.- (premio in contanti di CHF 1500.- e premio di permuta di CHF 2000.-) su tutti i veicoli della serie di modelli Astra Sports Tourer. Esempio di calcolo del leasing con prezzo di acquisto in contanti: CHF 35 410.-, durata contrattuale: 36 mesi, percorrenza annua: 10 000 km, tasso annuo nominale 1,99%, effettivo 2,05%. Pagamento speciale: CHF 8215.-, rata leasing mensile IVA incl.: CHF 279.-, valore di riscatto: CHF 19 027.-. Offerta solo in relazione alla stipula di un'assicurazione sulle rate Secure4you+. Con questa offerta, Santander Consumer Finance Schweiz AG fissa il valore residuo del veicolo in leasing a un livello di mercato. Assicurazione casco totale obbligatoria non compresa. Condizioni leasing con riserva di consenso da parte di Santander Consumer Finance Schweiz AG, Schlieren. La stipula di un contratto di leasing non è consentita qualora essa possa portare a un eccessivo indebitamento del locatario. Recommendation de prix sans engagement. Sous réserve de modifications. Il premio di permuta pari a CHF 2000.- viene concesso in caso di permuta di una qualsiasi autovettura o per una Opel nello stesso nucleo familiare. L'acquisto deve essere effettuato dalla proprietaria/dal proprietario registrata/o nella licenza di circolazione della vettura oggetto della permuta e, al momento della stipula del contratto, il veicolo deve essere intestato all'acquirente da almeno 6 mesi ed essere idoneo alla circolazione.

**Passa a trovarci per un giro di prova o richiedi un'offerta non vincolante.
Il tuo partner Opel ti aspetta.**

Garage Della Santa SA
Via 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
091 646 16 93
brumanaautomobili.opel.ch

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

SPECIALE

Pittura

per immobili



Pittura, i trend attuali con un occhio al futuro

Con il Maestro pittore Marco Pasinelli scopriamo l'evoluzione delle tendenze a livello di colori e materiali.



A cura di
Andrea Luzardi

Avere cura del proprio immobile, che si tratti di una nuova costruzione o di una casa da ristrutturare o rimodernare, passa anche dalla scelta delle pitture: non è soltanto un discorso di colori, ma anche di tecniche e materiali in continua evoluzione. Per capire come districarci al meglio delle possibilità offerte, abbiamo approfondito l'argomento con **Marco Pasinelli**, Maestro pittore, titolare della ditta Pasinelli SA di Locarno.

Quali sono, innanzitutto, le principali novità del settore?

«Senza dubbio una delle tendenze più innovative riguarda la tappezzeria digitale. Sono finiti i tempi della vecchia carta da parati, quella per intenderci in stile "casa della nonna", che ripeteva lo stesso motivo sui vari montanti: adesso il motivo

è unico, è capace di adattarsi alle dimensioni della parete e grazie alle moderne tecniche digitali è personalizzabile e stampabile direttamente su carta. Le possibilità, in questo senso, sono enormi e per un effetto decorativo unico possono essere utilizzate anche immagini e fotografie in alta risoluzione: l'effetto-pixel, quei brutti "quadrotti" che derivavano dall'ingrandimento di immagini, fa parte del passato, adesso si possono ottenere ingrandimenti di altissima qualità, applicabili non solo sulle pareti di ciascuna stanza ma anche sui box doccia, grazie ai tessuti in fibra di vetro, e persino sulle facciate esterne».

A livello di pittura, ci sono dei colori che vanno per la maggiore?

«C'è sicuramente una relazione con i colori in voga in un dato periodo, se ci facciamo caso quelli che vediamo sui vestiti, nelle vetrine dei nego-

zi, andiamo spesso a ritrovarli sulle pareti delle case. Lo stile, quello delle sfilate, spesso si trasferisce anche in questo settore a livello di colori non solo parlando di pittura, ma anche di rivestimenti. Oggigiorno abbiamo un po' abbandonato gli estremi – penso ad esempio ai richiami alla psichedelia e alla Pop Art negli anni Settanta o al giallo e ad alcune tonalità di rosso più tipiche degli anni Ottanta – a favore di tonalità più equilibrate, grigio e color sabbia su tutti».

Parlando invece di materiali, ci sono nuove tendenze che hanno influito sul vostro lavoro?

«Una certa sensibilità si sta riscontrando riguardo all'utilizzo di materiali capaci di rispettare non solo l'ambiente in generale, ma anche la salute stessa delle persone. Esistono ad esempio prodotti isolanti che riducono al minimo l'elettromog, così come non mancano intonaci particolari, capaci di regolare il tasso di umidità della stanza assorbendola o rilasciandola. Non si pensa soltanto all'estetica, ma anche alla sostenibilità e al comfort: troviamo quindi pitture antiallergiche e persino autoigienizzanti, capaci cioè di reagire chimicamente con certi prodotti per garantire un'efficace difesa dagli agenti microbici. I tempi dei primi sviluppi della petrolchimica e delle materie plastiche sono lontani: anche nel settore della pittura si assiste a un ritorno al prodotto naturale, alla calce e all'argilla, così come per i pigmenti si utilizzano materiali che derivano direttamente dalla terra e dai vegetali».

Come vede il futuro di questo settore?

«La nostra è una professione artigianale, c'è un certo grado di automatizzazione – anche importante, penso ai megaplotter in grado di stampa-



re sulle facciate – ma rispetto ad altri settori la mano dell'uomo è fondamentale. La mia curiosità nei riguardi delle nuove tecnologie è grande, ma dall'altra parte, in questo mestiere, esistono una componente artistica e un gusto personale che nessuna intelligenza artificiale riuscirà a superare».

Concludendo, qual è il consiglio principale che darebbe a chi volesse rivisitare la propria casa, dal punto di vista della pittura e del rivestimento?

«Il mio consiglio è di farsi supportare da un professionista, sia esso un maestro pittore o un architetto d'interni. È essenziale che il cliente arrivi a conoscere tutte le possibilità che offre il mercato, perché altrimenti rischierebbe di trovarsi in difficoltà al momento di scegliere pittura e materiali». ■

A sinistra, Marco Pasinelli, Maestro pittore, titolare della ditta Pasinelli SA di Locarno con Nadia Pasinelli.



Il tuo
imbianchino
esperto

Marini Luigi
IMPRESA DI PITTURA

Via Sacerdote Caroni, 2 | 6862 Rancate | Tel. +41 78 255 67 62 | gigi.marini75@gmail.com | www.impresadipitturamariniluigi.com



KING
Color

**PITTURA E GESSATURA
PER OGNI TIPO DI ATTIVITÀ.
GENERAL CONTRACTOR**

Via Cantonale 13, Lugano (CH)

+41 (0) 762647947 | +41 (0) 764248660

info@king-color.ch [kingcolor_sagl](https://www.instagram.com/kingcolor_sagl)



Pittore: i consigli per un lavoro efficace e salutare

Quella del pittore è una figura professionale fondamentale per garantire la bellezza e la durabilità degli ambienti domestici e lavorativi. Non solo, un bravo imbianchino deve prestare attenzione anche alla salute dei propri clienti e alla qualità del lavoro svolto.

Arieggiare gli ambienti, attenzione verso la comparsa di muffe e utilizzo di vernici traspiranti sono le principali attenzioni che dovrebbero essere rivolte quando si effettua una lavorazione.

ARIEGGIARE GLI AMBIENTI. Prima di iniziare qualsiasi lavoro di pittura, è importante assicurarsi che gli ambienti siano ben aerati. **L'aria fresca favorisce l'asciugatura rapida della vernice** e riduce l'esposizione a potenziali agenti nocivi rilasciati durante il processo di verniciatura. Aprire finestre e porte per favorire la circolazione dell'aria è un passo fondamentale per garantire un ambiente di lavoro sicuro e confortevole.

TRATTAMENTI ANTIMUFFA. La formazione di muffa è un problema comune, soprattutto in ambienti umidi. Un imbianchino attento deve essere consapevole di questa problematica e deve trattare le superfici interessate con prodotti antimuffa prima di procedere con la pittura. Questo non solo garantisce una **migliore aderenza della vernice**, ma **protegge anche la salute dei residenti**, riducendo il rischio di allergie e problemi respiratori associati alla presenza di muffa.

VERNICI TRASPIRANTI. Le vernici traspiranti sono utili per garantire un ambiente salubre e duraturo. Queste permettono alla superficie dipinta di respirare, **evitando la formazione di condensa e muffa**. Inoltre, consentono anche

di **preservare la struttura delle pareti nel tempo**, evitando problemi di sfaldamento o scrostamento. Investire in vernici di qualità e traspiranti è un passo cruciale per un lavoro di lunga durata e di alta qualità. ■



Stefano Cattaneo
Titolare di
Cattaneo Pittura





La natura non è
un posto da visitare.
È casa nostra.

G.Snyder

Verde stabilizzato.

Un nuovo modo per decorare i tuoi ambienti.

GIARDINI FIORITI

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 —

Via Zurigo 34, 6900 Lugano
+41 91 210 47 58
www.mdagroup-re.ch

Elegante casa singola a Vezia, ristrutturata nel 2016, **su due livelli per un totale di 182 mq** e con ancora indici edificatori di 102 mq di SUL. Composta da 5 locali, 2 bagni, cucina abitabile. **Terreno e giardino con zona grill, un posto auto coperto e due posti auto scoperti.** Possibilità di dividerla in due appartamenti. Residenza secondaria.



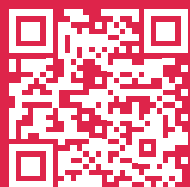
BUSINESS MATCHING

Strategie vincenti
di marketing e vendita
delle imprese

13-14.11.24

PALAZZO DEI CONGRESSI • LUGANO

Ticino
Sostenibile
SMART COMMUNITY INTERNATIONAL



**PARTECIPA ANCHE TU
ALLA FESTA DEGLI IMPRENDITORI!**
Visita il sito www.businessmatching.info

edimen
Media Community

Informa. Forma. Connetti.



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 LCSL).

vendita



Agno.
Appartamento luminoso e ristrutturato, 4,5 locali, 97 m², CHF 540'000.-



Viganello.
Appartamento in buona posizione, vicino al centro città e al lago, 1.5 locali, 42 m², CHF 325'000.-



Montagnola.
Casa unifamiliare stile moderno-nordico con terreno edificabile, 6.5 locali, 256 m², CHF 1'990'000.-



Paradiso.
Appartamento ultimo piano in un condominio in buono stato, 2.5 locali, 59 m², CHF 380'000.-



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



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



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



Cureglia.
Ufficio moderno immobile, moderno spazio uffici su 103 m², CHF 800'000.-

Per pubblicare i vostri annunci su

TUTTO edimen Periodico immobiliare
IMMOBILIARE

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

TUTTO **IMMOBILIARE**

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



Pregassona alta.
Appartamento in un quartiere tranquillo con vista lago da balcone / terrazza, 4.5 locali, 152 m², CHF 2'910.-



Lugano.
Appartamento ristrutturato con balcone, quartiere tranquillo, 2 locali, CHF 1'150.-

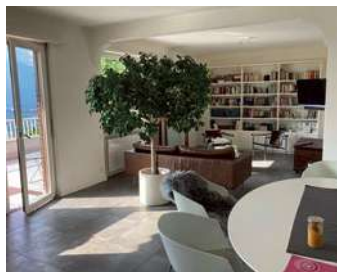
cucina nuova?

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 con
terrazza con vista
magnifica sulla città
di Lugano, 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.-



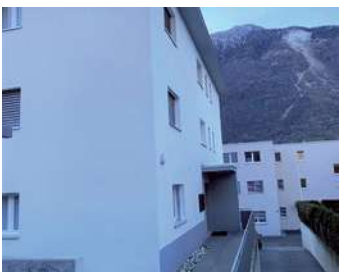
Brissago.
Appartamento
vista lago.
3.5 locali, 107 m²,
CHF 850'000.-



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



Cadro.
Casa unifamiliare
con giardino,
5.5 locali, 280 m²,
CHF 1'350'000.-



Claro.
Appartamento
con 2 posteggi,
4.5 locali, 139 m²,
Prezzo su richiesta



Caslano.
Casa unifamiliare
ticinese nel
caratteristico borgo,
4.5 locali, 170 m²,
Prezzo su richiesta



Castagnola.
Appartamento lussuoso
con rifiniture di alto
standing, con giardino
privato e vista lago,
4.5 locali, 192 m²,
CHF 2'200'000.-



Chiggionna.
Casa unifamiliare
con grottino,
6.5 locali, 160 m²,
CHF 550'000.-



Cureglia.
Villetta indipendente
con grande giardino,
4.5 locali, 170 m²,
CHF 1'490'000.-



Ligornetto.
Splendida casa
monofamiliare con
giardino e piscina,
6.5 locali, 250 m²,
CHF 1'400'000.-



Lugano.
Appartamento
nuovo,
3.5 locali, 91 m²,
CHF 790'000.-



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



Stabio.
Villa 5.5 locali, 254 mq,
con piscina e vista
aperta e con terreno
di 1'700 mq
CHF 1'900'000.-



Muzzano.
Appartamento
fronte lago,
4.5 locali, 140 m²,
CHF 1'690'000.-



Muzzano.
Parcheggio
in auto rimessa,
CHF 52'000.-



Ruvigliana.
Casa unifamiliare,
affascinante casa
Ticinese ristrutturata,
5 locali, 158 m²,
Prezzo su richiesta



Ruvigliana.
Attico,
ultimo piano
vista lago,
3.5 locali, 93 m²,
CHF 820'000.-



Ruvigliana.
Appartamento
con vista lago e piscina
condominiale,
4.5 locali, 117 m²,
CHF 970'000.-



S. Antonino.
Casa unifamiliare
Villette indipendenti,
4.5 locali, 122 m²,
CHF 840'000.-



S. Antonino.
Casa unifamiliare
Villette indipendenti,
4.5 locali, 122 m²,
CHF 820'000.-



S. Antonino.
C asa unifamiliare
Villette indipendenti,
4.5 locali, 126 m²,
CHF 820'000.-



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



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



Viganello.
Appartamento in
elegante condominio,
6.5 locali, 214 m²,
CHF 2'180'000.-



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



Cureggia, Lugano
Caratteristica villa
arch. Franco Ponti
vista lago con oltre
1'500 mq di terreno
3.5 locali, 340 mq
CHF 1'545'000.-



Gravesano
Attico, inserito
in un grande giardino
condominiale,
5.5 locali, 220 m²
CHF 2'800.-



Porza.
Appartamento
elegante con giardino,
vista lago e montagne,
4.5 locali, 191 m²,
CHF 6'300.-

affitto

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).



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

vendita



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,
confortevole
ammobiliato
2.5 locali
CHF 1'100.-



Porza.
Villa,
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
ristrut-
turare?

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



Domusdea Immobiliare SA

Via Lavizzari 14
6600 Locarno

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



Biasca.

Appartamento,
Residenza BiascaLife,
4.5 locali, 130 m²,
CHF 590'000.-



Bellinzona.

Appartamento,
nuovo in Piazza Grande,
3.5 locali, 85 m²,
CHF 590'000.-



Gordola.

Appartamento,
con giardino,
Residenza Ai Giardini,
4.5 locali, 169 m²,
CHF 1'038'000.-



Locarno.

Appartamento,
nuovi locali,
con giardino,
3.5 locali, 117 m²,
CHF 716'000.-



Locarno.

Appartamento nella
elegante Residenza
Le Torri, in centro città,
3.5 locali, 104 m²,
CHF 910'000.-



San Nazzaro (Gambarogno).

Villa degli anni '80
con vista lago,
ampio giardino,
4.5 locali, 236 m²,
CHF 1'650'000.-



Vira (Gambarogno).

Appartamento
lussuoso nella nuova
Residenza Asconavista,
con ampio giardino,
2.5 locali, 95 m²,
CHF 895'000.-



Minusio.

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



Bogno.

Rustico, immerso
nel verde in Valcolla,
4.5 locali, 70 m²,
CHF 530'000.-



Minusio.

Appartamento,
Residenza
Estate&Esplanade
4.5 locali, 223 m²,
CHF 2'520'000.-



Devi rifare il sito web?

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

CHIAMA:

079 860 69 82



LOCARNO | LUGANO | BELLINZONA

info@ticinoweb.net | ticinoweb.com

il tuo Webmaster di Fiducia



Dreieck Immobiliare

Via Cantonale 19
6901 Lugano

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



Canobbio.

Casa con splendida vista aperta sul lago di Lugano, 6 locali, 270 m², CHF 1'550'000.-

FLASH CREDIT

CREDITI PRIVATI

Mendrisio | Magliaso | Stabio
www.flashcredit.ch

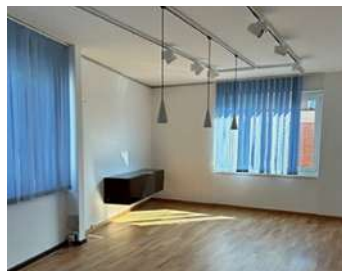
Avviso di legge: la concessione di crediti è vietata, se conduce a un indebitamento eccessivo (art. 3 LCS).

affitto



Castagnola

Splendido appartamento completamente ammobiliato e ristrutturato di recente. 3.5 locali, 100 m², CHF 2'500.-



Lugano.

Ufficio, Affittasi prestigioso ufficio in centro, 7.5 locali, 270 m², CHF 6'750.-



Porza.

Esclusivo attico in una lussuosa residenza, 5.5 locali, 238 m², CHF 2'800'000.-



Bedano.

Bifamiliare con accesso indipendente, giardino da 800 m², 7.5 locali, 300 m², CHF 1'500'000.-

Da tre generazioni stampiamo per voi

Grazie per la fiducia!



Fontanaprint

la tua tipografia in Ticino

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 1981

Immobiliare Lenhart SA

Via Contra 79 - 6645 Brione sopra Minusio

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



Agarone.

Casa in posizione dominante con vista sul piano e lago, terrazze in pietra naturale, ca. 140 m² sup.abitabile, terrazze in pietra naturale, garage e posteggio. CHF 980'000.-



Agarone.

Casa immersa nel verde in posizione soleggiata, vista sul piano di Magadino e lago, ca. 100 m² sup.abitabile, piscina, giardino con ampia vegetazione, 2 posteggio. CHF 1'070'000.-



Brissago.

Casa gemella di 4.5 locali in posizione rialzata con vista panoramica, sup. abitabile ca. 150 m² con studio separato CHF 1'390'000.-



Gordola.

Affascinante Rustico con piccolo giardino, cantina a volta, sup. abitabile ca. 105 m², accesso diretto e posto auto, CHF 1'175'000.-



Gordola.

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



Carabietta.

Villetta sul lago con garage per barca, darsena, grande terrazza, ca. 150 m² di sup. abitabile, 2 posti auto coperti. CHF 3'500'000.-



Locarno.

Appartamento di 3.5 locali, molto elegante, rinnovato, ca. 90 m² sup. abitabile, a pochi passi dalla Piazza Grande e lago, posteggio in garage e esterno. CHF 980'000.-



Minusio.

Appartamento, vicino al lago, bella vista, giardino privato, Sauna/Fitness, 2 posti garage, 4.5 locali, ca. 130 m², CHF 1'380'000.-



Minusio.

Appartamento di 3.5 locali, vista sul lago, ca. 150 m², terrazza di ca. 145 m², piccolo giardino, garage e posteggio. CHF 1'580'000.-



Orselina.

Appartamento speciale 3.5 locali con galleria, vista lago, piccolo giardino privato, 2 balconi, ca. 100 m², post. coperto, CHF 1'100'000.-



dal 1981

Immobiliare Lenhart SA

Via Contra 79 - 6645 Brione sopra Minusio
+41 91 745 16 58 - www.immo-lenhardt.ch



Benvenuto
a casa tua!

MG Immobiliare Sagl

Via Pessina 9
6900 Lugano

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



Lugano centro.
Appartamento completamente ristrutturato con vista lago, 2.5 locali, 80 mq, CHF 850'000.-



Lugano.
Nuovo appartamento, grandi vetrate, finitura di alto stading, giardino con vista panoramica 3.5 locali, 166 m², prezzo su richiesta



Lugano, Pazzallo.
Appartamento luminoso con terrazzo e posto auto, 4.5 locali, 101 m², CHF 620'000.-



Lugano, Pregassona.
Ampio e luminoso appartamento con grande terrazzo 4.5 locali, 155 m², CHF 795'000.-



Lugano, Ruvigliana.
Appartamento con giardino vista lago con giardino 4.5 locali, 200 m², CHF 2'290'000.-



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



Morcote.
Elegante attico rooftop con vista lago di Lugano, 2.5 locali, 126 m², CHF 1'880'000.-



Lugano.
Villa signorile con piscina, giardino e rustico privato, 5.5 locali, 250 m², CHF 2'800'000.-



Lugano, Cureglia.
Villa mediterranea con giardino, grande soggiorno con camino, sala pranzo, cucina, 4.5 locali, 267 m², CHF 1'740'000.-



Lugano.
Appartamento spazioso con ampio terrazzo vista lago, 4.5 locali, 180 m², CHF 1'440'000.-



Lugano, Sorengo.
Appartamento di recente costruzione, all'interno di un esclusivo e moderno complesso 2.5 locali, 69 m², CHF 660'000.-



Lugano, Ruvigliana.
Villa moderna ristrutturata, vista lago, disposta su più livelli con ascensore interno, 2 locali, 400 m², CHF 4'639'800.-

Per pubblicare i vostri annunci su

TUTTO  **IMMOBILIARE** Periodico immobiliare

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

TUTTO **IMMOBILIARE**

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



Bogno.
Casa di nucleo
indipendente disposta
su due livelli oltre a
mansarda
3.5 locali, 81 m²,
CHF 200'000.-



Capriasca.
Casa unifamiliare
costruita nel 2008.
Strutturata su tre livelli
con doppia entrata.
5.5 locali, 195 m²,
CHF 1'190'000.-



Lugano.
Appartamento con
ampia terrazza
3.5 locali, 110 m²,
CHF 900'000.-



Lugano
Moderno appartamento
vicino al centro
4.5 locali, 159 m²,
CHF 1'350'000.-



Lugano.
Villino a schiera in
Collina d'oro
5.5 locali, 190 m²,
CHF 1'390'000.-



Lugano.
Villa con vista lago
5.5 locali, 220 m²,
CHF 1'950'000.-



Porza.
Casa unifamiliare
parzialmente
ristrutturata da
terminare.
4 locali, 140 m²,
CHF 500'000.-

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 LCSI).

affitto



Bellinzona.
Residenza 2 Grappoli
Appartamento
al piano terra
3.5 locali, 73 m²,
CHF 1'580.-

casa
nuova?
nuove
luci?

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

P 3 5 6
DA NOI TROVI L'AUTO DEI TUOI SOGNI

GARAGE MULTIMARCA

P356.ch

Showroom: Via Belvedere 2
CH-6952 Canobbio

Officina e carrozzeria: Via alla Stampa 6b
CH-6964 Lugano-Davesco

Tel. +41 91 966 35 61 - info@p356.ch



P-IMMOBILIARE

FIDUCIARIA
IMMOBILIARE

P-Immobilare Sagl

Piazzetta San Carlo 2
CP 6314 - 6901 Lugano

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



Mendrisio.
Mansarda, ampia e luminosa con travi a vista, grande soggiorno con cucina, camere, bagno, 3 locali, 93 m²
CHF 510'000.-



Breganzona.
Appartamento arredato, ingresso, cucina a vista sul soggiorno, terrazzo. 2.5 locali, 70 m²
CHF 580'000.- posto auto CHF 70'000.-



Cassarate.
Appartamento luminoso vicino al lago, soggiorno, cucina, 2 camere, 2 bagni, 3 balconi, 3.5 locali, 111 m² CHF 580'000.- posto auto CHF 70'000.-



Paradiso.
Monocale parzialmente ristrutturato, ingresso, soggiorno con cucina, bagno e cantina, 1.5 locali, 30 m²
CHF 255'000.- trattabili



Aldesago.
Attico, vista lago, soggiorno, cucina, 3 camere, 2 bagni, terrazzo, 4.5 locali, 114 m² Pigione CHF 2'330.- Spese CHF 440.- garage CHF 180.-

Hai 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**



TUTTO  Pericolosi Immobiliare

RE/MAX

RE/MAX Immobiliare Minusio

Enzo Iannuzzi

Via San Gottardo 58 - 6648 Minusio

+41 (0)79 234 8713 - www.remax.ch/enzo-iannuzzi

enzo.iannuzzi@remax.ch



Solduno.
Appartamento, nuova costruzione 2.5 locali, 52 m²
CHF 500'000.-



Solduno
Appartamento di 4.5 locali all'ultimo piano 113 m²
CHF 830'000.-



Gordola.
Appartamento, con giardino 4.5 locali, 95 m²
CHF 690'000.-



Bellinzona.
Appartamento di 3.5 locali al secondo piano 78 m²
CHF 490'000.-



Riazzino.
Moderna casa unifamiliare di 5.5 locali con giardino 180 m²
CHF 1'050'000.-

DELCO[®]

1890

S. Antonino
delcomobili.ch

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

Residenza Ai Giardini

 Gordola

A misura di famiglia
a contatto con la natura

Nuovi Appartamenti
3.5 & 4.5 Locali



Sede
Via Respini 10
CH-6600 Locarno

Ufficio vendita
Piazza Stazione 6
CH-6600 Muralto



+41 (0) 91 752 25 67 / info@domusdea.ch / www.domusdea.ch

Residenza Sanquirico

 Minusio

Vivere nella tranquillità a due passi
dal centro e dalle sue comodità.

Moderni Appartamenti
2.5 & 4.5 Locali





**BANCA
MIGROS**

«Potrei impiegare l'ufficio vuoto anche ad altro scopo?»

Potete parlarci di tutto. Anche di progetti futuri.

Quali che siano le vostre domande sull'amministrazione immobiliare, analizziamole insieme per trovare la soluzione più idonea. Di persona, presso la nostra filiale di Lugano.

**Fissate un appuntamento:
bancamigros.ch/contatto**

