



PUBLIREDAZIONALE PUBLIREPORTAGE



Immobiliare - Lenhart SA

Un anno un po' particolare!

Da oltre 40 anni radicati nel Locarnese, e attivi in seconda generazione, siamo una delle poche agenzie immobiliari a conduzione familiare che può vantare un'esperienza così duratura.

Lando Lenhart, cosa intende con "un anno un po' particolare"?

La nostra regione è stata confrontata l'estate scorsa con un evento straordinario: il 25 agosto è rimasto nella memoria di tutti. La tempesta di grandine che ha colpito gran parte del Locarnese non è sicuramente una cosa che succede regolarmente. Anche noi ne siamo stati coinvolti visto che diversi nostri clienti hanno subito dei danni. Se si vuol trarre una cosa positiva da tutto ciò, è sicuramente il fatto che i tetti colpiti saranno modernizzati e aggiornati agli ultimi standard energetici.

Come vede l'attuale situazione sul mercato immobiliare?

Lo scorso anno c'è stata una certa tranquillità rispetto al periodo post-Covid. I motivi sono da ricercare nel rialzo dei tassi d'interesse e nelle prassi più restrittive da parte delle banche, ma anche in fattori geopolitici. Bisogna però fare una differenziazione tra i segmenti delle residenze primarie e secondarie. Quest'ultimo è ancora stabile, poiché in quasi tutti i comuni non saranno più permesse nuove costruzioni secondarie. Abbiamo quindi un'offerta limitata contro una richiesta ancora solida. Solo in parte è possibile trasformare degli immobili già esistenti in residenze secondarie e ogni comune ha una gestione differente.

Di quali immobili si tratta? Quelli esistenti avranno sicuramente bisogno di essere rinnovati o ristrutturati.

Sì, è proprio così. Si tratta di ville, case e appartamenti costruiti negli anni 70-80-90 e che si trovano molto spesso in posizioni privilegiate con vista lago, ma che necessitano di interventi importanti perché non corrispondono più allo standard di oggi, anche a livello energetico. Per oggetti autentici abbiamo una lista d'attesa di clienti che ci seguono da vicino perché sanno che da noi trovano immobili particolari che si distinguono dalle abituali nuove costruzioni.

Per oggetti particolari immagino delle belle ville...

Non solo, la nostra caratteristica è proprio quella di avere un portafoglio misto che copre i vari segmenti. Da noi si trova sia l'appartamento, oppure l'attico, sia la casa ticinese, ma anche le villette e le ville che sono il nostro segmento premium. Ogni mandato viene seguito personalmente e dopo la vendita offriamo a chi lo desidera il nostro servizio "After-Sale" che comprende anche le ristrutturazioni.

In cosa consiste questo servizio "After-Sale"?

Dopo la vendita accompagniamo l'acquirente durante la fase di ristrutturazione. Collaboriamo con architetti e disponiamo di una squadra di artigiani di diversi settori. Con la nostra esperienza pluriennale siamo in grado di coprire la varie fasi della costruzione.

Un vantaggio non solo per chi compra, ma anche per il venditore.

Sì, esatto. Diciamo che un agente immobiliare "comune" ha fatto il suo lavoro dopo la mediazione; per noi in quel momento comincia invece la parte interessante, e se vogliamo, anche quella più difficile. Il nostro obiettivo è di accontentare le 2 parti coinvolte: venditori e acquirenti.

Kein Jahr wie jedes andere!

Seit über 40 Jahren und in 2. Generation im Locarnese aktiv, gehört unser Familien-Unternehmen zu einem der wenigen welches auf eine solch lange Zeitspanne zurückblicken kann.

Kein Jahr wie jedes andere: was meinen Sie damit?

Letzten Sommer wurde das Locarnese mit einem wirklich aussergewöhnlichen Ereignis konfrontiert. Der 25. August ist allen hier in wenig guter Erinnerung geblieben. Der Hagelniederschlag der Teile des Locarnese heimgesucht hat, war sicherlich etwas was man hier in dieser Form noch nicht erlebt hat. Wir waren selbst betroffen da einige unserer Klienten Schadensfälle hatten. Wenn man etwas Positives daraus ziehen kann, ist es die Tatsache, dass viele Dächer modernisiert und den energetischen Standards angepasst werden.

Wie sehen Sie die aktuelle Situation des Immobilienmarktes?

Letztes Jahr ist, sagen wir mal, eine gewisse Beruhigung spürbar. Dies hat mit der Erhöhung der Zinsen, den restriktiven Richtlinien der Banken und geopolitischen Faktoren zu tun. Man muss unterscheiden zwischen dem Erst- und Zweitwohnsitzsegment. Letzteres ist immer noch stabil und da in fast allen Gemeinden keine neuen Ferienwohnungen mehr gebaut werden dürfen, steht hier auch in Zukunft ein knappes Angebot einer doch noch soliden Nachfrage gegenüber. Man kann nur Bestandsimmobilien umwandeln und dies wird von den einzelnen Gemeinden unterschiedlich gehandhabt. Somit wird vor allem dieses Segment preislich stabil bleiben.

Um was für Immobilien handelt es sich da? Bei Bestandsimmobilien gibt es sicherlich einen Renovationsbedarf?

Ja, und dieser Bedarf ist teilweise enorm. Es handelt sich um Villen, Häuser und Wohnungen aus den 70er, 80er und 90er Jahren welche auch energetisch nicht mehr dem heutigen Standard entsprechen. Für spezielle Objekte haben wir eine Warteliste von Kunden welche wissen, dass Sie bei uns einzigartige Immobilien finden welche sich von den üblichen Neubauwohnungen unterscheiden.

Bei speziellen Objekten meinen Sie schöne Villen...

Nicht nur, unser Unternehmen deckt sämtliche Segmente ab. Bei uns findet man nebst Wohnungen, Tessinerhäuser und Rustici, Einfamilienhäuser sowie eben auch die Villen im Premiumsegment. Nach dem Verkauf stehen wir dem Käufer mit unserem «Aftersale-Service» zur Verfügung sofern dieser gewünscht wird.

Wie sieht ein solcher Service konkret aus?

Ich denke «Verkäufe» scheitern oft daran, dass die Interessenten Angst haben grössere, bauliche Veränderungen vorzunehmen bzw. nicht wissen mit wem man so ein Vorhaben umsetzen kann. Hier beginnt dann unserer «Part». Wir begleiten den Käufer nach dem Erwerb der Liegenschaft bei der Renovation. Hier kommen nebst Architekten ein eingespieltes Handwerkerteam zum Einsatz. Mit unserer langjährigen Erfahrung können wir alle Bereiche der Bauphase abdecken.

Ein Vorteil für den Käufer und indirekt auch für den Verkäufer?

Ja, ein klassischer Makler hat seine Arbeit nach der Vermittlung getan, für uns beginnt dann die eigentliche spannende Phase. Unser Ziel ist 2 zufriedenen Seiten am Ende zu haben, den Verkäufer und den Käufer.



dal 1981

Immobiliare Lenhart SA

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

