



**ENRICO F. SBRIZZAI**, GENERAL MANAGER ST. MORITZ SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY FA IL PUNTO SULLA SITUAZIONE DEL MERCATO IMMOBILIARE IN ENGADINA CARATTERIZZATO DA UN MERCATO SQUILIBRIO TRA UNA DOMANDA IN COSTANTE CRESCITA E UN'OFFERTA CHE NEGLI ANNI SI È ANDATA SEMPRE PIÙ RIDUCENDO FINO QUASI AD ANNULARSI.

# A.A.A. RESIDENZA CERCASI IN ENGADINA

**Quali sono i principali elementi che contraddistinguono la situazione attuale del mercato immobiliare in Alta Engadina?**

immobiliare in Alta Engadina?

«I mesi successivi alla pandemia confermano una tendenza che già si era esplicitata durante il periodo più difficile dell'emergenza sanitaria, ma che a guardar bene la situazione può essere fatta risalire già agli anni precedenti. E cioè che la domanda di residenze in Alta Engadina non è mai venuta meno, anzi è sempre andata accentuandosi negli anni, a fronte di un'offerta che invece si è progressivamente ridotta sino ad arrivare ad una vera e propria carenza di oggetti di ogni tipologia, livello e standard qualitativo da porre in vendita. Gli ultimi mesi, e in particolare i cambiamenti negli stili di vita imposti dalla pandemia hanno, se possibile, ulteriormente

te accresciuto il desiderio degli svizzeri, ma non solo, di disporre di un'abitazione dotata di spazi aperti (balconi, terrazzi, giardini, ecc.), ma in ogni caso ubicata in un territorio dove il verde e la natura sono dominanti e dunque dove l'aria pura può essere respirata in tutti i mesi dell'anno».

**Quali sono le cause che determinano una domanda di case di vacanza (secondo case) superiore all'offerta?**

«Per dare una spiegazione di questa cronica carenza di abitazioni bisogna fare riferimento, oltre che alle dinamiche soprarichiamate, alla decisione presa l'11.3.2012 quando la popolazione elvetica ha deciso di porre un freno alla costruzione di case di vacanza (case secondarie). Da non sottovalutare poi, nella situazione attuale, il fatto che il quadro economico e politico, segnato sì da una ripresa post pandemia, ma ancora condizionato da gravi incertezze sulle prospettive future, induce eventuali potenziali venditori a prendere tempo, rimandando per il momento una decisione definitiva riguardo alle proprie proprietà immobiliari».

**In che modo la concorrenza genera in Engadina una marcata concentrazione sulla ricerca di mandati di vendita?**

«L'eccesso di richieste rispetto alla disponibilità di oggetti in offerta induce un buon numero di eventuali venditori ad effettuare transazioni immobiliari senza ricorrere ai tradizionali canali di vendita. In altre parole, si assiste alla presenza di improvvisati venditori che, allettati dall'abbondanza e dalla facilità



di reperire richieste, di poter concludere privatamente una compravendita. Ciò comporta evidentemente una distorsione del mercato e dei rischi per i compratori, tenendo soprattutto conto del fatto che il patrimonio edilizio per esempio di St. Moritz non è costituito soltanto da ville prestigiose (che comunque hanno sempre goduto di una particolare riservatezza nel caso di trattative private, senza neppure essere messe sul mercato), ma in buona parte anche da appartamenti risalenti agli anni '60-'70-'80 che non sempre presentano tutti gli standard attualmente richiesti e dunque richiedono un'approfondita conoscenza da parte di qualificati professionisti che possono vantare un costante aggiornamento sulla situazione del mercato».

**Per quali ragioni nelle compravendite è opportuno arrivare ad una valutazione professionale del prezzo di vendita?**

«La conoscenza e la costante analisi della dinamica di prezzi sul medio-lungo periodo, quale può essere garantita soltanto dall'esperienza di un

professionista del settore, evita senza dubbio il rischio di compravendite effettuate sulla base di errate valutazioni del reale valore di un immobile. Un'eccessiva euforia determinata dall'abbondanza di richieste può infatti generare inopportune sopravvalutazioni che, oltre a danneggiare il compratore, possono favorire fenomeni speculativi tali da generare pericolose distorsioni in un andamento dei prezzi

che invece tende normalmente a crescere in modo duraturo e costante».

**Quali operazioni di marketing occorrono per determinare le migliori condizioni di una compravendita?**

«Io credo che la miglior strategia di marketing consista soprattutto nel fare ricorso all'esperienza che garantisce quel patrimonio di conoscenze (tecniche, economiche e finanziarie) per muoversi in modo corretto ed efficace in un mercato complesso come quello immobiliare. Certo, oltre che fare ricorso ai tradizionali canali di comunicazione del settore, St. Moritz Sotheby's International Realty presenta lo straordinario vantaggio di fare parte di un network con sedi in oltre 70 Paesi, che ci permette di essere costantemente in contatto con una qualificata clientela internazionale».

ST. MORITZ SOTHEBY'S  
INTERNATIONAL REALTY

Via Serlas 20  
CH-7500 St. Moritz  
T +41 (0)81 836 2551  
www.stmoritzsir.ch

