

LE VILLE DI LUSO NON CONOSCONO CRISI



ENRICO F. SBRIZZAI, GENERAL MANAGER DI ST. MORITZ SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY, FA IL PUNTO SULL'ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE NELL'ALTA ENGADINA, SOTTOLINEANDO COME LA DOMANDA SUPERI ABBONDANTEMENTE L'OFFERTA.



St. Moritz Sotheby's International Realty è un player qualificato nella realtà immobiliare engadinese.

Con quali caratteristiche si presenta attualmente questo mercato?

«Il settore immobiliare in Alta Engadina e a St. Moritz in particolare mantiene l'andamento sostenuto e dinamico che ha caratterizzato gli ultimi anni, al di là di taluni rallentamenti congiunturali che si sono tuttavia sempre risolti nel giro di pochi mesi. Questa tendenza espansionista si conferma a maggior ragione per quanto riguarda l'andamento dei prezzi, che si può dire essere letteralmente esplosivi, con numeri che in taluni casi, a mio modo di vedere, non rispecchiano nel modo più assoluto i valori di mercato».

In che misura la pandemia ha condizionato l'andamento del mercato degli oggetti immobiliari?

«Direi che la pandemia ha accentuato fenomeni già in atto. Lo scorso anno, nei mesi più difficili del

lockdown si è registrato un numero di presenze molto più alto rispetto alla media degli anni precedenti. Il che significa che molta gente, avendone la possibilità economica e professionale, ha scelto di scappare dai maggiori centri abitati per rifugiarsi in un luogo aperto, tra boschi circondati da alte montagne, nella convinzione di potere più facilmente sopravvivere al virus. Ciò ha naturalmente determinato un aumento delle richieste di appartamenti e credo che questo fenomeno continuerà anche nei prossimi anni, perché le persone desiderano avere uno spazio di sicurezza anche nei confronti di eventuali future crisi sanitarie».

Quali sono le più frequenti richieste che ricevete dal segmento più facoltoso di una clientela internazionale?

«La forte domanda si orienta verso tutti i segmenti del mercato, con una richiesta di oggetti di tutte le



tipologie. Naturalmente sono le ville di lusso quelle che soffrono di una maggiore carenza di oggetti disponibili. Inoltre, si verifica il fenomeno per cui le ville super lusso, per esempio quelle nella regione più esclusiva dell'Alta Engadina conosciuta come "Suvretta", qualora vengano messe in vendita non passano neppure dal mercato, ma sono gestite talvolta attraverso il passaparola e con trattative private, direttamente dal proprietario».

Secondo le vostre valutazioni, quali sono le previsioni a breve-medio termine per il settore immobiliare a St. Moritz e più in generale per l'Engadina?

«Questo territorio deve fare i conti, come ho già detto, con una carenza di oggetti sul mercato, accentuata dalle limitazioni alla costruzione di nuove residenze. Questa situazione porta necessariamente in primo piano le ristrutturazioni di immobili costruiti negli anni '60 e '70, che scontano tuttavia una vera e propria mancanza di spazi fisici (garage e parti ad uso comune), oggi assolutamente indispensabili per fare fronte alle mutate esigenze e ai modi del vivere la montagna imposti dalla civiltà contemporanea».

Qual è il quadro normativo relativo alle residenze secondarie in Engadina e quali correttivi a suo giudizio andrebbero apportati?

«Dobbiamo riconoscere che le limitazioni imposte alla costruzione di residenze secondarie, soprattutto per stranieri, rappresentano una misura dolorosa per il mercato, ma sono probabilmente indispensabile per mantenere, soprattutto a St. Moritz, al riparo da quei fenomeni di boom edilizio che potrebbero portare in breve tempo alla distruzione di questo straordinario patrimonio ambientale».

Quali vostri oggetti immobiliari di particolare interesse volete segnalare?

«La nostra agenzia è presente su tutti i segmenti del mercato, fermo restando la nostra specializzazione in esclusivi oggetti di lusso confermata anche dall'appartenenza ad un network di assoluto prestigio internazionale».