

Intervista a cura
di Ticino Economico

Ipotecche: “avanti con prudenza”



Alberto Donada,
Responsabile Divisione crediti
presso BPS (SUISSE)

Alberto Donada ci illustra la situazione attuale con i tassi d'interesse in crescita. L'inflazione resta sotto controllo, ma occorre mantenere alta la guardia.

Da diversi anni e fino a pochi mesi fa il mercato immobiliare era uno dei pilastri dell'economia ticinese e nazionale. Con l'aumento dei tassi d'interesse è cambiato qualcosa?

Il mercato immobiliare era, è ancora oggi e sarà sempre un pilastro dell'economia. È al centro dell'attenzione anche per gli sviluppi dell'inflazione e per il rientro repentino dei tassi in territorio positivo. Di fatto, in un anno e mezzo, il tasso direttore della BNS è passato dallo -0.75% a +1.75%, chiudendo così un'epoca storica di tassi negativi. Occor-

re quindi tenere sempre alta la guardia per quanto riguarda l'inflazione, anche se è vero che resta sotto controllo e si situa attualmente attorno al 2,3%.

Un altro fattore da considerare è quello relativo alla curva dei tassi che è inclinata negativamente, ne consegue che i tassi a breve sono meno vantaggiosi di quelli a lungo termine. Ciò potrebbe anticipare un periodo di rallentamento congiunturale. Un recente studio del KOF conferma la tendenza di una situazione da tenere cautelativamente sotto monitoraggio.



BPS (SUISSE), la Direzione Generale in Via Luvini a Lugano.

Quali le conseguenze di questa situazione?

La conseguenza più evidente e chiara è il rallentamento dell'attività edilizia in atto in questi mesi. La situazione non è comunque omogenea, va quindi fatta una distinzione tra centri urbani e periferie. Inoltre, all'interno dei centri urbani esistono differenti realtà ubi-cative, da considerare in aggiunta ad elementi come l'invecchiamento della popolazione, le nascite in calo e l'aumento della migrazione.

Entrando nel dettaglio ci sono differenze tra la proprietà e le abitazioni in locazione?

Proprio per la difficoltà di accesso al credito, accelerata dall'incremento dei tassi di interesse, l'attrattiva per l'abitazione in affitto, negli ultimi tempi, è cresciuta. Sono oramai finiti i tempi degli annunci che proponevano gratuitamente il trasloco o un mese di affitto. Oggi siamo in una situazione diversa, anche per l'incremento sul mercato di grandi alloggi destinati alla locazione, finanziati soprattutto dagli investitori istituzionali.

Osservate anche differenze tra i diversi tipi di immobili (uffici, abitazioni popolari, abitazioni di alto standing, ecc)?

Il mercato è cambiato già da qualche tempo e più precisamente dal periodo pandemico. Abbiamo osservato una richiesta crescente di spazi abitativi più ampi, mentre l'ufficio - con l'arrivo dell'home office - ha perso la sua attrattiva. Da allora parecchie aziende hanno mantenuto, almeno in forma ridotta, quel modus operandi, provocando un calo generale della domanda per spazi adibiti a uffici. Restano comunque attrattivi quelli posizionati in zone-chiave a conferma che la location rimane un concetto centrale per l'intero settore.

Gli ultimi dati di qualche mese fa indicavano il primo calo, da 9 anni a questa parte, dello sfitto in Ticino. Come giudica l'attuale situazione?

L'arrivo sul mercato di un numero elevato di nuovi alloggi destinati alla locazione, costruiti secondo determinati standard, ha aumentato il gap tra le vecchie abitazioni - ancora pre-

senti in numero importante - e quelle moderne. È altresì vero che notiamo anche un certo numero di abitazioni ristrutturate che sono messe in vendita o in affitto, che ha tendenzialmente contribuito a ridurre lo sfitto in Ticino.

Un secondo elemento da tenere in considerazione riguarda l'immigrazione di persone di un certo livello economico, che viene in Ticino cercando location centrali, mentre le periferie sono ricercate da chi in Ticino vive da tempo e apprezza anche le regioni periferiche. Vi è pure da considerare il fattore della migrazione interna; da quando lavoro nel settore non ricordo un così grande spostamento di persone dal Sottoceneri al Sopraceneri e, in particolare, nel Bellinzonese dove i terreni sono meno cari rispetto, per esempio, al Luganese. Sicuramente anche AlpTransit ha contribuito a questa nuova tendenza perché gli spostamenti da una regione all'altra del Cantone sono più veloci e facilitano il traffico pendolare.

Come stanno reagendo i vostri clienti a questa situazione? C'è una maggiore diffidenza-difficoltà-prudenza a investire nell'immobiliare?

Nella fascia di reddito alta osserviamo un certo interesse per la Svizzera e il Ticino, probabilmente grazie alla stabilità del Paese e a un'economia che resta comunque solida. Nella fascia di persone con reddito medio-alto, che di solito acquista un appartamento, si avvertono alcuni cambiamenti. Non abbiamo dati oggettivi in tal senso, ma nei colloqui di consulenza osserviamo che, seppur la volontà dell'acquisto rimane prioritaria, l'affitto è diventato più competitivo e gode di maggiore attrattività.

In proposito, tra i vostri fiori all'occhiello c'è la consulenza. In che modo rimane centrale?

Da sempre noi crediamo nella qualità della consulenza e nell'approccio diretto con il cliente: una nostra prerogativa che ha sempre fatto la differenza su questo tipo di mercato. Non dimentichiamo che la decisione dell'acquisto di una casa viene fatta, di solito, una volta nella vita. È quindi una decisione importante che il cliente deve valutare con cura e con il supporto dei nostri esperti.



La consulenza bancaria gioca un ruolo preponderante nella scelta della migliore soluzione ipotecaria.

A suo giudizio, nei prossimi mesi, come si evolverà la situazione? Che cosa dovremo aspettarci?

Come accennato precedentemente le indicazioni che abbiamo lasciato presagire una situazione difficile. L'inflazione resta, per fortuna, sotto controllo, ma è ai livelli più alti degli ultimi dieci anni. Questo fatto avrà certamente delle ripercussioni future, già oggi evidenti nel settore delle costruzioni che sta subendo un calo delle commesse. Noi siamo

comunque convinti che la nostra strategia resti l'arma vincente. Chi ha lavorato bene in questo senso negli anni precedenti, magari consigliando tassi a lungo termine, ha mantenuto la fiducia del cliente e può continuare a operare bene insieme trovando il giusto equilibrio del proprio portafoglio ipotecario. In generale credo che la prudenza, da parte dell'investitore e dell'istituto finanziario, resti il concetto chiave di questo momento storico.

www.bps-suisse.ch



I NOSTRI VEICOLI COMMERCIALI CITROËN
 Con il pieno di energia sulla strada del successo.