

**BANCA
MIGROS**

02

**OSSERVATORIO
ECONOMICO**

2° SEMESTRE 2022

**Quali sono le
potenzialità del
mio portafoglio
immobiliare?**

Indice

Editoriale

Mercato immobiliare

04 I mercati immobiliari resistono alla recessione

Ottimizzazione del portafoglio immobiliare

06 Come far rimanere interessanti i miei immobili sul mercato?

08 «L'analisi è stata un arricchimento per noi»

10 «In futuro l'attenzione sarà rivolta alla riconversione degli edifici e a progetti immobiliari intelligenti»

Ottimizzazione aziendale

12 Quando ha senso una SA immobiliare privata?

14 Come posso garantire il mio rendimento?

Congiuntura

16 Ci attendono tempi difficili

Smart living

18 Nextkey: la chiave per la prossima abitazione di proprietà

20 Risanamento energetico nel contesto della crisi energetica: vie e opzioni

22 Un inverno all'insegna del risparmio

Mercato

26 Standard & Poor's alza il rating della Banca Migros

Editoriale

Care imprenditrici e cari imprenditori,



come tutti gli investimenti, anche gli immobili presentano opportunità e rischi. «Rischi, sul serio?», si chiederanno molti di voi. In questo millennio, infatti, i prezzi degli immobili in Svizzera hanno registrato una crescita costante, spinti da tassi ipotecari storicamente bassi e dalla crescita demografica.

Tuttavia, l'aumento dei tassi di riferimento e l'attuale sviluppo economico pongono il mercato immobiliare di fronte a nuove sfide. La crescita dei tassi d'interesse aumenta il costo di finanziamento, mentre il rincaro dei prezzi dell'energia incide su manutenzione e canoni di locazione. La crisi del coronavirus ha lasciato tracce sul mercato degli uffici: l'home office si è consolidato e le imprese stanno riducendo le superfici a destinazione ufficio.

Ciò solleva alcune domande: il vostro portafoglio immobiliare è pronto per il futuro? Conoscete i rischi e vi avvalete delle opportunità? Noi vi aiutiamo a sfruttare in modo ottimale il potenziale

del vostro portafoglio immobiliare.

In questa edizione dell'Osservatorio economico, ma ancora meglio nel corso di un colloquio personale, scoprirete come beneficiare del nostro know-how immobiliare e delle nostre analisi approfondite.

Cordiali saluti

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Bernd Geisenberger', written in a cursive style.

Bernd Geisenberger,
responsabile Clientela aziendale

I mercati immobiliari resistono alla recessione

Il mercato degli uffici ha ripreso a crescere, nonostante i timori di recessione. Il mercato residenziale rimane stabile, nonostante gli elevati tassi d'interesse. Il sondaggio nazionale estivo condotto da CSL tra oltre 350 operatori del mercato evidenzia quali sono le opportunità e anche i rischi.

Dopo il 2020/2021, fortemente segnato dalla pandemia di coronavirus, il sondaggio di CSL Immobiliare SA sul mercato svizzero degli uffici rileva un aumento della domanda nel settore. Questa tendenza è particolarmente evidente nei centri urbani delle regioni intervistate, nonché a Zugo e in alcune regioni periferiche urbane. Rispetto all'anno scorso, nel mercato degli uffici di Zurigo l'aumento della domanda ha provocato un calo dell'offerta del 20%. In altre regioni, invece, gli impulsi non sono stati sufficienti a rivitalizzare in modo duraturo il mercato degli uffici. Nel complesso, il mercato degli uffici rimane un mercato dei locatari: nella maggior parte delle regioni le imprese che prendono in locazione immobili continuano a disporre di un'ampia scelta e possono far valere le proprie esigenze. In gran parte delle regioni, i principali motori della domanda di uffici sono l'ottimizzazione dell'ubicazione, la riduzione dei costi e l'accelerazione della ripresa economica, in concomitanza con la crescita dell'occupazione.

Per il 2023, gli operatori del mercato prevedono sviluppi leggermente divergenti a seconda della regione. Per la regione di Zurigo si attendono una domanda stabile con un leggero calo delle superfici sfitte in posizioni ottimali, come nella città di Zurigo. Nelle zone scarsamente collegate la locazione di superfici vuote rimane invece difficile. Sul mercato di Zurigo le pigioni dovrebbero mantenersi stabili in tutti i segmenti. Gli specialisti prevedono anche per Berna uno sviluppo simile a quello di Zurigo. Nelle tre regioni economiche di Basilea, Losanna e Ginevra, gli operatori del mercato si aspettano invece un calo della domanda per il 2023. Di conseguenza, qui le superfici sfitte potrebbero aumentare leggermente e gli affitti registrare un lieve calo.

Il mercato residenziale risente poco del rialzo dei tassi

Per quanto riguarda la proprietà abitativa, la domanda rimane nettamente superiore all'offerta, nonostante i tassi delle ipoteche fisse siano aumentati. La disponibilità a pagare è

ancora presente. Solo nel segmento di lusso si intravedono correzioni dei prezzi. I prezzi stabili o addirittura in aumento della proprietà abitativa non dipendono solo dalla domanda persistente e dall'offerta limitata, ma sono anche influenzati dall'aumento dei costi di produzione e, di conseguenza, dall'inflazione. Per il 2023, gli operatori di mercato prevedono un leggero rialzo dei prezzi d'acquisto in tutte le regioni.

Anche il mercato delle locazioni si è rivelato più robusto del previsto. Ciò è dovuto in particolare al calo dell'offerta nella maggior parte delle regioni: gli anni di immobili locati in eccesso sembrano ormai finiti. Per contro, la domanda rimane elevata, trainata in particolare da un flusso immigratorio che si mantiene cospicuo. L'aumento complessivo dei prezzi degli affitti è da ricondurre anche all'aumento delle spese accessorie dovuto alla crisi energetica. Per il 2023, i partecipanti e le partecipanti al sondaggio estivo di quest'anno prevedono un leggero rialzo dei prezzi degli affitti nella maggior parte delle regioni di mercato.

14%

Con il 14% i fornitori di co-working rappresentano la maggiore domanda di superfici commerciali nell'area di Zurigo.

Come far rimanere interessanti i miei immobili sul mercato?





Gli immobili sono stati a lungo considerati un investimento con rendimento garantito. Tuttavia, con l'aumento dei tassi e dei prezzi dell'energia nonché il cambiamento della situazione di mercato, i rischi tornano in primo piano. Vi mostriamo come rimanere competitivi a lungo termine con i vostri immobili.

«In seguito alla situazione di mercato favorevole, negli ultimi anni non c'è stata una forte pressione all'ottimizzazione», afferma Cedric Gabathuler, Product Owner presso la Banca Migros. Ora però le cose potrebbero cambiare. Da un lato, a causa del contesto più volatile, con un rialzo dei tassi e dei prezzi dell'energia; dall'altro, per la situazione del mercato stessa. Le quote di appartamenti sfitti sono aumentate in alcune regioni a causa dell'elevata attività edilizia e, anche se sono ancora relativamente basse, vale la regola: chi non offre comfort abitativo e standard energetici moderni risulta meno interessante.

Un nuovo sguardo al vostro portafoglio

Come posso mantenere la redditività dei miei immobili? Come posso ottimizzare la gestione? E quali investimenti valgono la pena a lungo termine?

Per rispondere a queste e altre domande, la Banca Migros ha sviluppato un'offerta di consulenza innovativa per investitori e investitori, committenti nonché cooperative di costruzione di abitazioni aventi un portafoglio immobiliare con più di 20 unità abitative e/o un valore immobiliare superiore a 5 milioni di franchi.

Il raffronto con i dati di mercato conviene

Già durante la consulenza, parametri quali ubicazione, unità abitative, gestione, prezzi di locazione e di acquisto, tassi d'interesse, costi dell'energia, tendenze abitative e sviluppi demografici vengono confrontati con i dati di mercato aggiornati che la Banca Migros acquisisce dai suoi partner di lunga data. In questo modo, il vostro o la vostra consulente può formulare immediatamente previsioni su redditività e andamento del valore, situazione delle superfici sfitte e dei prezzi di locazione, costi dell'esercizio e della superficie sfitta o posizione sul mercato.

Riconoscere il potenziale e agire

Mentre i dati forniscono informazioni sul vostro posizionamento sul mercato, il vostro o la vostra consulente agisce come partner alla pari. «Nel colloquio di consulenza ci permettiamo di assumere uno sguardo esterno e possibilmente critico. Perché discutere insieme la strategia d'investimento offre spesso nuove prospettive», sottolinea Cedric Gabathuler Product Owner presso la Banca Migros. In tal modo è possibile esplorare anticipatamente il potenziale degli immobili e adeguare di conseguenza la strategia. Un altro vantaggio: grazie alla consulenza completa la clientela aziendale può concentrarsi sul proprio core business.

L'offerta di consulenza è indipendente dal finanziamento ed è gratuita per la clientela aziendale.

«L'analisi è stata un arricchimento per noi»

La società PVE Investment dispone di un ampio portafoglio immobiliare con oltre 350 immobili nel segmento premium. La Banca Migros sostiene i titolari con il suo nuovo approccio alla consulenza: dalla strategia immobiliare al finanziamento.

«Il cambiamento più significativo per noi è che i prezzi degli immobili sono notevolmente aumentati». Anche Paul-Vincent Equey, amministratore delegato di PVE Investment, avverte le sfide legate all'attuale situazione immobiliare in Svizzera. Il core business dell'agenzia immobiliare di Bienne è lo sviluppo e l'investimento immobiliare. Prima di acquistare un immobile, il team composto da più persone esamina attentamente dove si trova l'oggetto, quale mix abitativo presenta e qual è il potenziale della riserva di pigioni. Attualmente, tuttavia, la scelta di immobili lascia a desiderare. Paul-Vincent Equey racconta: «Al momento non è facile trovare immobili interessanti. Fortunatamente, grazie ai nostri contatti d'affari di lunga data e nuovi, ci imbattiamo comunque sempre in oggetti nei quali vale la pena investire».



Paul-Vincent Equey

I partner giusti fanno la differenza

Per preparare il portafoglio in modo strategico alle sfide future, oltre a ricercare preziosi partner d'affari, i titolari si procurano anche un secondo parere con il nuovo approccio di consulenza della Banca Migros. Nel corso di un colloquio di consulenza analizzano insieme alla Banca Migros i singoli immobili nonché le previsioni sui tassi d'interesse. Un problema comune delle società immobiliari è che spesso valutano gli immobili in modo diverso rispetto al loro posizionamento sul mercato, con una conseguente perdita di rendimento. Lo ha notato anche Equey: «L'analisi permette di stabilire se un investitore o un'investitrice possiede appartamenti che si trovano al di fuori del mercato. Nel nostro caso, dall'analisi è emerso che il livello delle pigioni dei nostri edifici è ottimale rispetto al mercato e che ricaviamo un guadagno interessante».

Una consulenza che stimola la riflessione

Una consulenza è proficua quando spinge il cliente o la cliente a riflettere sulle possibili misure e alternative da adottare. Anche l'amministratore delegato di PVE Investment ha raccolto nuovi stimoli durante il colloquio: «L'analisi è stata un arricchimento e un'aggiunta interessante per noi. Il nostro prossimo passo sarà dunque esaminare in modo più approfondito le possibilità di finanziamento per gli oggetti d'investimento».

Paul-Vincent Equey ha ancora un consiglio tratto dalla consulenza che vorrebbe dare ad altri clienti aziendali proprietari di immobili? «Sì, fissate pigioni conformi al mercato e investite nella ristrutturazione e manutenzione degli immobili».

State per realizzare un nuovo progetto o volete valutare la competitività dei vostri attuali immobili residenziali?

La Banca Migros è l'interlocutrice ideale. Analizziamo la vostra competitività con un prospetto delle pigioni attuale o previsto. In questo modo, nella migliore delle ipotesi, la vostra strategia viene confermata oppure ricevete indicazioni sulle ottimizzazioni che potete effettuare.

Contattate la vostra o il vostro consulente personale e prenotate un colloquio di consulenza non vincolante.



«In futuro l'attenzione sarà rivolta alla riconversione degli edifici e a progetti immobiliari intelligenti»

È qui che i dati incontrano l'intuizione umana. Il responsabile Clientela aziendale della regione Mittelland Edmund Mayer e il Product Owner Cedric Gabathuler spiegano come il nuovo approccio di consulenza rende i portafogli immobiliari della loro clientela a prova di futuro.

Perché la sua clientela ha bisogno di un nuovo approccio alla consulenza immobiliare?

Edmund Mayer (EM): L'impulso iniziale è venuto dalla consulenza alla clientela, dove finora potevamo considerare solo il finanziamento dell'immobile. Tuttavia, il finanziamento è solo una parte del ciclo di vita di un immobile. Vogliamo accompagnare la nostra clientela lungo l'intero percorso.

Cedric Gabathuler (CG): Esattamente, la differenza rispetto agli approcci esistenti sta nel fatto che siamo in grado di affrontare diverse tematiche della clientela. Oltre ai costi attuali, adesso possiamo presentare in modo semplice anche i dati aggiornati del mercato immobiliare. In questo modo il cliente acquisisce informazioni sulle opportunità e sui rischi attuali nonché sul posizionamento strategico del suo immobile sul mercato.

Quali informazioni vengono combinate per un'analisi ottimale?

EM: L'aspetto interessante dell'approccio di consulenza è che con il prospetto delle pigioni della clientela possiamo, oltre a descrivere la situazione presente, anche visualizzare in tempo reale scenari ed effetti sul portafoglio.

CG: È la combinazione a fare la differenza. Nel colloquio possiamo poi discutere tematiche in base alla situazione e alla clientela ed elaborare insieme la relativa strategia.

Quali sono le maggiori sfide della vostra clientela?

MP: A causa della legge sulla pianificazione del territorio, in Svizzera sono disponibili solo superfici limitate. In futuro l'attenzione sarà rivolta alla riconversione degli edifici e a progetti immobiliari intelligenti. Per questo motivo collaboriamo con CSL Immobiliare SA per assistere la clientela nello sviluppo, nella commercializzazione e nella strutturazione del portafoglio.

C'è qualcosa che desidera aggiungere riguardo all'approccio di consulenza?

CG: Abbiamo volutamente scelto una struttura aperta per poter includere nel nostro approccio di consulenza gli argomenti che sono davvero importanti per la clientela. Un tema che rivestirà un ruolo decisivo, oggi e in futuro, è sicuramente quello della sostenibilità, che acquisterà un significato sempre maggiore in termini di rendimento e mantenimento del valore.

La pianificazione immobiliare sostenibile diventa dunque sempre più importante. Ha un altro consiglio per la clientela aziendale con immobili di proprietà?

EM: Sfruttate lo sguardo più approfondito della nostra consulenza per ottenere un secondo parere sul vostro portafoglio e prendere decisioni valide per il futuro. Sul mercato dei tassi d'interesse e delle materie prime si assisterà infatti a tagli ancora maggiori, che interesseranno il settore immobiliare.

CG: Il mondo sta cambiando. E il cambiamento ci accompagnerà costantemente. Anche noi orienteremo e integreremo la nostra offerta di consulenza in funzione del cambiamento.



Edmund Mayer



Cedric Gabathuler



Quando ha senso una SA immobiliare privata?

Molti privati hanno scoperto gli investimenti in abitazioni e case plurifamiliari. Nella maggior parte dei casi questi sono di proprietà privata. Anche su scala ridotta può essere conveniente costituire una SA immobiliare.

«La fondazione di una SA immobiliare non è pensata solo per grandi investitori professionali?», si domanderanno tanti investitori e investitrici privati. Prendiamo l'esempio di Eva e Marco M. (i nomi sono stati cambiati) che, oltre alla loro abitazione privata, possiedono quattro unità di una proprietà per piani. Negli ultimi anni hanno acquistato questi alloggi con l'intento di fare un investimento a lungo termine e li hanno affittati a terzi. Marco ed Eva M. hanno un doppio reddito assoggettato a un'aliquota fiscale relativamente alta. Dalla locazione degli immobili ricavano un reddito supplementare di 50 000 franchi, che si aggiunge ai due redditi da lavoro. Questo li porta a un livello di aliquota ancora più elevato.

I vantaggi fiscali della SA

Le considerazioni fiscali svolgono sempre un ruolo centrale nella costituzione di una SA immobiliare. È vero che anche gli utili di una SA vengono tassati e che i dividendi distribuiti sono soggetti a tassazione da parte degli azionisti. Ma questa suddivisione permette di interrompere nettamente la progressione fiscale. Mentre, come nell'esempio di Marco ed Eva M., i privati che esercitano un'attività lucrativa sono presto assoggettati a un'aliquota marginale del 30% o 35%, nella forma giuridica della SA il peso fiscale è nettamente inferiore (imposizione privilegiata sui dividendi). Inoltre, una SA può dedurre gli interessi debitori praticamente senza limiti. A differenza della detenzione privata di immobili, la costituzione di una SA immobiliare offre un margine di manovra più ampio per effettuare ammortamenti e accantonamenti interessanti dal punto di vista fiscale. Anche per quanto concerne i dividendi vi sono margini di manovra: in funzione della pianificazione a lungo termine e della situazione fiscale, le distribuzioni possono essere mantenute variabili. Gli utili realizzati possono anche essere reinvestiti direttamente nella SA, il che significa che sono tassati solo in parte.

Pianificazione della successione ed eredità

Un altro argomento a favore di una SA è il taglio facilitato delle azioni. Se una famiglia o una comunione ereditaria è in possesso di svariati immobili molto diversi tra loro, il passaggio alla generazione successiva diventa complicato, perché gli immobili non sono così facili da dividere come i titoli. Le azioni di una SA immobiliare possono invece essere facil-

mente trasmesse o lasciate in eredità alla generazione successiva.

Non bisogna tuttavia dimenticare gli svantaggi: i membri della famiglia o la comunione ereditaria restano strettamente legati alla SA. Nel caso di una SA a conduzione familiare, gli esperti raccomandano anche di stilare un contratto di vincolo tra gli azionisti che stabilisca le regole del gioco, ad esempio a chi possono essere vendute azioni e chi potrebbe acquisirle nel quadro di un'eredità. Tuttavia, nel corso del cambio generazionale – con l'aumento del numero degli e delle eredi – non sarà mai possibile evitare del tutto alcuni conflitti d'interesse.

Pianificare bene tutte le imposte

È fondamentale considerare le conseguenze fiscali in base al momento e alla situazione. In caso di trasferimento di immobili dal patrimonio privato a una SA immobiliare, si applicano di norma le imposte sul trasferimento di proprietà e, nella maggior parte dei Cantoni, anche le imposte sugli utili da sostanza immobiliare. «Occorre dunque confrontare di fatto i costi una tantum della costituzione con gli effetti fiscali periodici e prolungati», spiega Hans Marugg di Treuhand Marugg + Imsand AG.

Un altro consiglio riguardo alla costituzione di una SA immobiliare: chi vuole investire in modo professionale e con un certo volume nel settore edilizio e immobiliare deve effettuare le acquisizioni sul mercato immobiliare dopo che la società è stata costituita, proprio perché, come già menzionato, in caso di passaggio di proprietà potrebbero essere applicate imposte sugli utili da sostanza immobiliare. In ogni caso, si interrompe in tal modo anche la durata del possesso. In altre parole, se l'immobile è di proprietà della famiglia da decenni, l'eventuale utile da sostanza immobiliare viene tassato con una tariffa notevolmente ridotta. Tuttavia, dopo il trasferimento della proprietà, il conteggio del periodo di detenzione ricomincia da capo e alla vendita si applicherebbe un'aliquota d'imposta più elevata.

«Commercio immobiliare a titolo professionale»

Un'altra constatazione è che la costituzione di una SA immobiliare ha senso solo a partire da un certo volume. Questa forma giuridica presenta dei vantaggi se una famiglia o una persona privata progetta, realizza e finanzia a lungo

Proprietà abitativa a uso proprio: la nostra consulenza finanziaria dà una mano

Non solo per gli immobili a reddito, ma anche per la proprietà abitativa a uso proprio si pongono numerose questioni di diritto fiscale, ereditario e previdenziale. La nostra consulenza finanziaria vi dà una mano:

- **Analisi della pensione:** vi forniamo una panoramica iniziale della vostra situazione finanziaria personale dopo il pensionamento e, pertanto, sicurezza grazie alla lungimiranza.
- **Pianificazione finanziaria:** vi mostriamo come raggiungere i vostri obiettivi finanziari personali sulla base di un'analisi approfondita della vostra situazione economica.

Qui trovate ulteriori informazioni



termine acquisizioni e progetti propri. Infatti, chi svolge tali attività e mantiene l'intera proprietà fondiaria nel patrimonio privato, un giorno potrebbe rimanere con le pive nel sacco: accade spesso che le autorità fiscali qualifichino tali casi come attività commerciali e che, di conseguenza, tutti gli utili e gli introiti derivanti dalle operazioni immobiliari vengano considerati integralmente come reddito ai fini fiscali e siano addirittura soggetti all'obbligo AVS. Prima di arrivare a questo punto, si dovrebbe assolutamente valutare la possibilità di una SA immobiliare e farsi consigliare.

Conclusione: grazie a una tassazione inferiore degli utili e dei dividendi, una SA immobiliare offre vantaggi fiscali e interessanti possibilità di strutturazione. Chi intende pianificare seriamente investimenti immobiliari dovrebbe acquistare gli immobili già tramite la forma giuridica di una SA: in tal modo i costi una tantum rimangono moderati e le conseguenze fiscali vengono quasi completamente azzerate.

Quanto costa una SA immobiliare?

I costi per costituire una SA sono contenuti. L'atto di costituzione e il contratto per il deposito dei beni materiali come gli immobili devono essere autenticati pubblicamente da un notaio. A ciò si aggiungono varie altre formalità, come ad esempio l'iscrizione nel registro di commercio. Secondo il notaio bernese Bernhard Leiser: «Una SA immobiliare può essere organizzata in modo molto snello. La costituzione formale di una società anonima di questo tipo nel Cantone di Berna costa tra i 2000 e i 3000 franchi circa». Il capitale pari a 100 000 franchi richiesto dalla legge non rappresenta un grosso ostacolo nel caso di una SA immobiliare. Di norma questa somma viene apportata attraverso gli immobili.

Come posso garantire il mio rendimento?

Per ottenere un rendimento il più possibile stabile dalla locazione di immobili residenziali, le investitrici e gli investitori dovrebbero considerare l'andamento del tasso ipotecario di riferimento nella scelta della strategia di finanziamento ottimale.

Nell'attuale scenario dei tassi d'interesse, molti proprietari e proprietarie di immobili a reddito sono preoccupati dell'aumento dei tassi ipotecari, in quanto comporta costi di finanziamento più elevati per i loro immobili. A questo proposito occorre tenere presente che il rendimento di un immobile si compone sia dei costi di finanziamento legati agli interessi ipotecari sia del reddito da locazione. Tanto importante quanto il cambiamento dei tassi ipotecari è dunque la questione di come e quanto velocemente il rialzo dei costi di finanziamento possa essere trasferito ai locatari sotto forma di aumenti delle pigioni.

In Svizzera le locatrici e i locatori non sono in linea di principio liberi di decidere quando e in quale misura aumentare il canone d'affitto. La pigione può essere aumentata solo in caso di crescita dell'inflazione, innalzamento del tasso di riferimento, costi di manutenzione e d'esercizio più elevati o esecuzione di importanti modifiche o ristrutturazioni. I costi di finanziamento più elevati derivanti dall'aumento dei tassi ipotecari possono dunque essere trasferiti al locatario solo se aumenta il tasso di riferimento. Di conseguenza, il finanziamento di un immobile dovrebbe essere scelto in modo tale che i costi di finanziamento si muovano parallelamente al tasso di riferimento. Fanno eccezione gli immobili commerciali con pigioni indicizzate o scalari nonché gli immobili abitativi sovvenzionati dallo Stato.

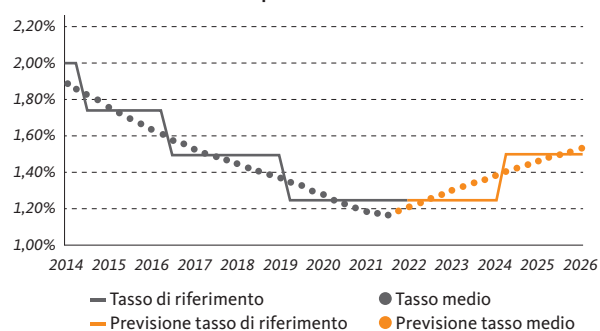
Come si calcola il tasso di riferimento?

Il tasso di riferimento si basa sul tasso d'interesse di tutte le ipoteche in essere in Svizzera. L'Ufficio federale delle abitazioni calcola su questa base un tasso d'interesse medio ponderato in base al volume a cadenza trimestrale. Il tasso di riferimento valido è il tasso d'interesse medio arrotondato

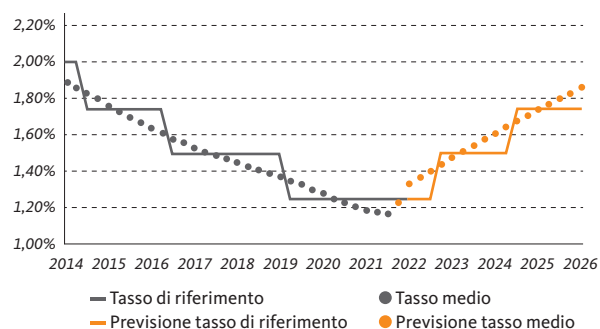


aritmeticamente a un quarto di punto percentuale. Se il tasso di riferimento aumenta, la locatrice o il locatore può incrementare le pigioni nell'ordine del 3%, a condizione che in passato abbia anche sempre ridotto le pigioni in caso di abbassamento del tasso di riferimento. Dalla sua introduzione nel 2008, tuttavia, il tasso di riferimento è stato modificato solo al ribasso e attualmente si trova al minimo storico

Previsione tasso di riferimento ipotecario in caso di tassi costanti



Previsione tasso di riferimento ipotecario in caso di rialzo dei tassi





dell'1,25%. Ciò sebbene i tassi siano notevolmente aumentati dalla fine del 2021. Questo è dovuto al fatto che le ipoteche considerate nel tasso di riferimento sono per oltre l'80% ipoteche fisse. A differenza delle ipoteche del mercato monetario, il cui tasso d'interesse viene modificato immediatamente, per le ipoteche fisse in essere occorrono in media quattro anni per essere sostituite da nuove ipoteche con un tasso d'interesse più elevato. In altre parole, il tasso di riferimento si sviluppa con un ritardo rispetto agli attuali tassi di mercato e ipotecari.

Previsioni per il tasso di riferimento

L'effetto ritardato dell'aumento dei tassi ipotecari sul tasso di riferimento è evidente nelle due previsioni illustrate di seguito. La prima prevede tassi ipotecari costanti a partire da agosto 2022. In questo scenario si stima che il prossimo adeguamento del tasso di riferimento avverrà solo nel primo trimestre del 2025. In base alla seconda previsione, ci sarà un aumento dell'1% di tutti i tassi ipotecari entro la fine del 2022. Anche in questo scenario il primo adeguamento del tasso di riferimento avverrà solo con un ritardo di 12 mesi, seguito da un ulteriore aumento a metà del 2025. Ma come si ripercuote tutto ciò sul finanziamento degli immobili?

Qual è la strategia di finanziamento ottimale?

Come già spiegato, per un rendimento stabile degli immobili residenziali il finanziamento deve essere scelto in modo tale che i costi di finanziamento si sviluppino il più possibile parallelamente al tasso di riferimento. Esaminando diverse strategie di finanziamento per il periodo dal 2008 alla metà del 2022, si constata che le strategie costituite da un portafoglio ipotecario con un periodo di determinazione del tasso di in-

teresse da tre a quattro anni soddisfano meglio questo criterio. Per periodo di determinazione del tasso di interesse si intende il periodo di tempo necessario per adeguare il tasso d'interesse convenuto. Nel caso delle ipoteche fisse, questo corrisponde con una buona approssimazione alla durata residua. Se il finanziamento viene effettuato mediante un portafoglio ipotecario molto più lungo o più breve, i costi di finanziamento non si evolvono di pari passo con il tasso di riferimento e il successo della strategia di finanziamento dipende in misura maggiore dal momento di stipulazione delle ipoteche.

I proprietari e le proprietarie di immobili a reddito non devono quindi preoccuparsi di un rialzo dei tassi ipotecari, se i loro costi di finanziamento seguono mediamente l'andamento del tasso di riferimento. Questo è il caso di un portafoglio ipotecario con un periodo medio di determinazione del tasso di tre-quattro anni. Una diversificazione ponderata mediante le durate consente inoltre di ridurre gli effetti indesiderati del tempismo.

Oltre ai costi di finanziamento, esistono ovviamente anche altre componenti rilevanti ai fini del rendimento. Nello scenario attuale, caratterizzato da un forte aumento dei prezzi dell'energia, è ad esempio possibile ridurre i costi energetici, conservare il valore dell'edificio ed eventualmente anche risparmiare sulle tasse mediante risanamenti energetici. **Di conseguenza, per ottenere un rendimento stabile si consiglia di effettuare sempre un'analisi globale, che consideri tutti i costi e i redditi.**

Ci attendono tempi difficili

Con la brutta stagione, anche la situazione economica mondiale si è notevolmente deteriorata. La lotta contro l'inflazione e – soprattutto in Europa – la crisi energetica provocano crescenti venti congiunturali contrari, ai quali nemmeno la Svizzera può sottrarsi.

Lo scenario in realtà sembra rassicurante: nel primo semestre il motore economico statunitense ha girato bene, nonostante la crescita negativa principalmente dovuta a motivi tecnici. Tuttavia, non si intravede una distensione «naturale» sul prosciugato mercato del lavoro, il che alimenta costantemente gli effetti di secondo impatto dell'inflazione dilagante. Grazie al calo dei prezzi della benzina, il tasso di inflazione complessivo sta diminuendo, ma il tasso di base indica che l'inflazione continua a infuriare incontrollata, espandendosi e spingendo i prezzi dei beni di base verso nuovi massimi.

La Banca centrale americana (Fed) combatterà questo fenomeno con ulteriori inasprimenti sostanziali dei tassi d'interesse. Dal momento che la Fed opera ormai in territorio restrittivo, qualsiasi altro aumento rafforzerà ulteriormente la frenata congiunturale. Prevediamo quindi che la pressione recessiva persisterà nella prima economia del mondo e che da essa non scaturiranno impulsi positivi per l'economia globale.

La Cina non sostiene l'economia mondiale

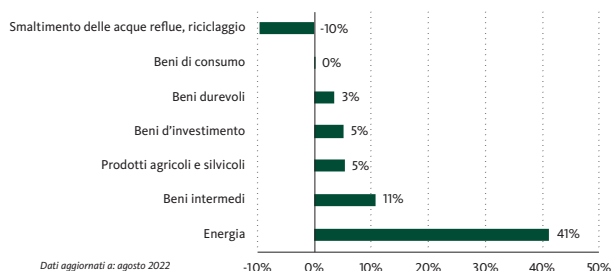
Non ci attendiamo impulsi neppure dalla seconda maggiore economia mondiale. Anzi, la Cina si trova ad affrontare la sesta ondata di coronavirus. E, come al solito, Pechino ha reagito con rigore imponendo un lockdown parziale o addirittura totale su decine di metropoli. A essere colpite sono le città (situazione a settembre), che rappresentano circa un quarto del prodotto interno lordo cinese. Ciò, unito ai problemi del settore immobiliare, continuerà a gravare sulla già indebolita congiuntura del Regno di Mezzo e potrebbe comportare un nuovo inasprimento delle perturbazioni nelle catene di approvvigionamento.

Infine, l'Eurozona scricchiola di fronte agli effetti della guerra in Ucraina e della conseguente crisi energetica. I costi di produzione sono già saliti a livelli vertiginosi e la corsa al ri-

I prezzi dell'energia rappresentano sempre più una sfida per le imprese svizzere

Sviluppo dei costi di produzione dallo 1.1.2021, per tipo di utilizzo

Fonte: BAK Economics, Banca Migros



alzo non è probabilmente ancora finita. Per contro, il potere di acquisto di consumatrici e consumatori viene intaccato dall'inflazione fuori controllo, il che spesso può essere compensato solo con un calo dei consumi. La conseguenza è una fatale convergenza di shock da offerta e diminuzione della domanda di consumo.

Alla luce di tale scenario, riteniamo ormai inevitabile che l'Eurozona scivoli in una recessione nel corso dell'anno. Con il suo ormai risoluto inasprimento dei tassi di interesse, la BCE sta dando ulteriore impulso a tale sviluppo. L'entità della flessione economica dipenderà in ultima analisi dal livello di freddo in inverno, dalle incognite geopolitiche e di politica energetica nonché dalla portata degli stimoli fiscali che si stanno già preparando in molte nazioni.

Il vento contrario aumenta anche in Svizzera

In questo contesto anche le imprese svizzere si scontrano con venti contrari sempre più forti. In primo luogo, sono soprattutto le imprese orientate all'esportazione a risentire del deterioramento del contesto internazionale. La domanda estera ha perso sensibilmente slancio nei settori ciclici e continua a essere penalizzata dal progressivo peggioramento del quadro congiunturale globale.

In secondo luogo, nonostante l'inflazione svizzera sia relativamente moderata, i livelli dei prezzi stanno mettendo a dura prova non solo consumatrici e consumatori. Suddivisi per tipo di utilizzo, i sovrapprezzi da gennaio 2021 sono in parte notevoli (cfr. grafico) e non sorprende che ciò sia particolarmente evidente nel settore dell'energia.

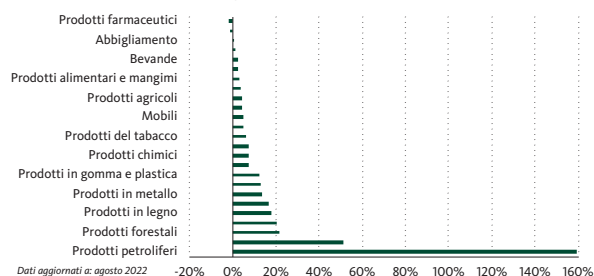
In terzo luogo, non c'è quindi da stupirsi che soprattutto le industrie ad alta intensità energetica debbano fare i conti con un drastico aumento dei costi di produzione (cfr. grafico «Prezzi dell'energia»). Le aziende del settore della stampa sono particolarmente colpite, poiché devono affrontare l'esplosione dei prezzi delle materie prime e una massiccia penuria dei materiali di partenza. Ma anche i metalli, la cui

Ampia forbice dell'aumento dei costi per le aziende svizzere

Sviluppo dei costi di produzione

dallo 1.1.2021, per gruppi di prodotti

Fonte: BAK Economics, Banca Migros



lavorazione richiede enormi quantità di energia, pesano fortemente sui costi di produzione delle imprese che li utilizzano. La crisi energetica in Europa ha come conseguenza diretta una pressione sulla struttura dei margini delle imprese interessate.

Non ci si aspetta un miglioramento della situazione nei prossimi sei mesi. Non si intravede un imminente miglioramento della situazione congiunturale internazionale né si prevede una persistente distensione dei prezzi dell'energia. Al contrario, con il nuovo anno i prezzi aumenteranno in misura talvolta esorbitante per le imprese e per consumatrici e consumatori. I costi di produzione continuano quindi ad aumentare, mentre la domanda è gravata da una sensibile frenata dei consumi.

Le aziende svizzere sono solide

In questo contesto le prospettive a breve e medio termine per le imprese svizzere non sono proprio così rosee. Ma vi sono spiragli di speranza: è probabile che l'economia locale riesca a schivare per poco una recessione. La congiuntura svizzera dovrebbe dunque cavarsela bene, soprattutto rispetto a molti paesi europei. D'altro canto, e questo è un aspetto decisivo, le imprese svizzere sono caratterizzate da un elevato grado di resilienza e adattabilità. Che si tratti del cambiamento strutturale degli anni Novanta, della crisi finanziaria globale o della sfida del franco forte, molte aziende riescono sempre a trarre le giuste conclusioni, svolgere i compiti a casa e mantenersi in forma. Con questa consapevolezza, si può guardare con una certa fiducia all'imminente calo congiunturale.

Nextkey: la chiave per la prossima abitazione di proprietà

Il desiderio di un'abitazione di proprietà rimane immutato in Svizzera ed è stato recentemente rafforzato da crisi quali la pandemia di coronavirus. L'acquisto e la vendita di una proprietà abitativa sono però complessi. Il moderno servizio di intermediazione Nextkey supporta i venditori e le venditrici in ogni fase e, con il suo approccio ibrido, apre nuove porte nella commercializzazione immobiliare: i clienti e le clienti possono usufruire del servizio a partire da una provvigione dell'1%.

I prezzi degli immobili svizzeri sono in media raddoppiati negli ultimi vent'anni. Anche quest'anno viene confermata la tendenza al rialzo: nei primi sei mesi i prezzi delle case unifamiliari sono aumentati del 5,5% e il prezzo delle proprietà per piani è salito del 3,2%. Soprattutto le case unifamiliari sono molto ambite. La domanda di immobili è molto più alta dell'offerta; negli ultimi anni il mercato immobiliare svizzero è diventato un mercato dominato dai venditori.

Ma chi compra o vende un'abitazione di proprietà si rende subito conto della complessità della questione. Sono necessarie molte conoscenze specialistiche e le differenze a livello di legislazioni cantonali complicano ulteriormente il processo. Chi rinuncia a un intermediario deve prevedere un impegno medio di 140 ore, ad esempio per la preparazione della documentazione o la gestione delle persone interessate. Per supportare la clientela nell'emozionale processo di vendita, la Banca Migros ha lanciato recentemente il servizio immobiliare Nextkey in collaborazione con Sparrow Ventures. Il moderno servizio di intermediazione offre alla clientela un servizio completo per la vendita e l'acquisto di immobili: dalla stima online, alla commercializzazione, fino alle questioni di (ri)finanziamento.

Una soluzione semplice per la complessa vendita della casa

A differenza delle tradizionali società di intermediazione immobiliare, Nextkey adotta un approccio ibrido nella commercializzazione dei suoi immobili, accompagnando proprietarie e proprietari esperti o novelli lungo l'intero percorso di vendita e acquisto della casa. Si tratta quindi di un'offerta unica in Svizzera. La clientela viene assistita personalmente in tutte le questioni rilevanti per la vendita della proprietà abitativa, pagando solo una provvigione dell'1%. Inoltre, le persone interessate all'acquisto possono accedere online a oggetti in vendita verificati dalla banca: questa verifica preliminare evita brutte sorprese nella successiva concessione dell'ipoteca. La Banca Migros, che si contraddistingue per il suo impegno nella consulenza, offre naturalmente assistenza anche nel processo di finanziamento.

Il servizio di intermediazione è stato inaugurato quasi un anno fa nella regione di Zurigo e ha sin da subito registrato una forte domanda. Da allora il portafoglio immobiliare è costantemente cresciuto e sono stati supportati i primi e le prime clienti nella vendita del loro immobile. Due mesi fa è seguita l'espansione nella Svizzera nord-occidentale e a Zugo. Altre regioni saranno incluse prossimamente. A livello regionale Nextkey copre già alcune parti dei Cantoni confinanti di Turgovia, Svitto e San Gallo. Oltre all'espansione geografica, Nextkey intende anche ampliare continuamente la propria offerta di servizi in base alle principali esigenze della clientela.

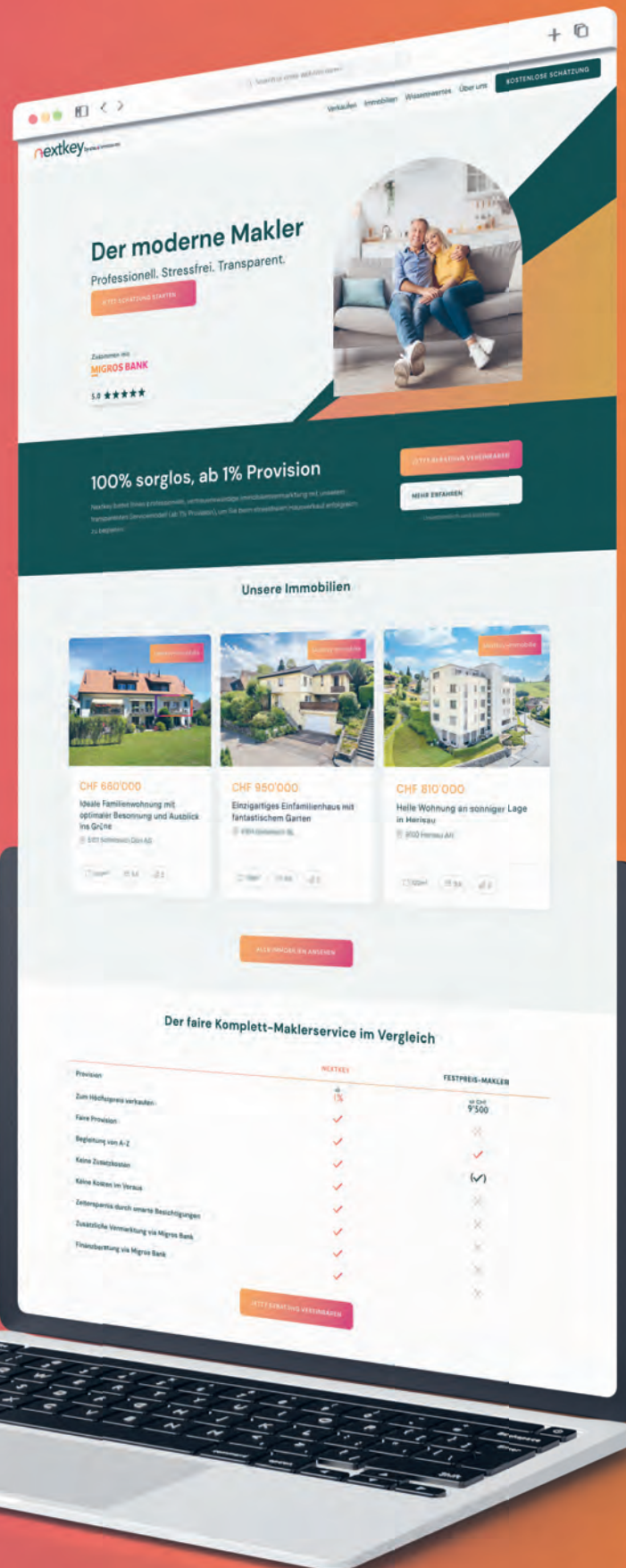
Ricerca di broker e acquirenti adatti

In genere, la vendita di una casa non implica esclusivamente questioni pratiche ed economiche, ma è anche legata alla sfera delle emozioni. Spesso vi sono motivi professionali alla base del trasferimento in un'altra zona. Ma anche circostanze private, come il divorzio o un'eredità, portano alla vendita e al desiderio di ridurre o ampliare lo spazio familiare. Decidere di vendere non è sempre facile, è dunque importante essere sicuri che l'abitazione di proprietà si trovi in mani fidate, durante e dopo la vendita. Gli/le agenti immobiliari di Nextkey dispongono dell'attestato professionale federale. Le loro conoscenze specialistiche sono integrate dalle conoscenze del mercato regionale e l'attenzione è rivolta alle esigenze individuali della clientela, in linea con il sistema di valori unico e forte del fondatore della Migros Gottlieb Duttweiler, che poneva le persone al centro delle proprie azioni.

Assistenza completa per tutto il percorso verso la nuova casa di proprietà

Con Nextkey la Banca Migros amplia l'offerta di servizi alla clientela che ruotano intorno all'ecosistema della proprietà abitativa. Il servizio di intermediazione Nextkey raccoglie le sinergie tra la Banca Migros, che apporta la sua competenza finanziaria, e CSL Immobiliare SA, che ha maturato 50 anni di esperienza nel settore immobiliare, offrendo con il suo servizio innovativo il meglio di entrambi i mondi alla clientela.

nextkey



Vi sosteniamo in tutte le fasi della vostra vita

Proprio come il suo proprietario o la sua proprietaria, un immobile vive diversi stadi della vita, che si tratti di acquisto, ottimizzazione o vendita. Insieme alla Banca Migros vi sosteniamo in queste fasi e vi aiutiamo a portare il vostro immobile sul mercato in modo rapido ed efficiente.



Siete interessati a vendere un immobile? Visitateci all'indirizzo www.nextkey.ch

La pagina del sito web è attualmente disponibile solo in tedesco.

Risanamento energetico nel contesto della crisi energetica: vie e opzioni

E improvvisamente la schiettezza: «La posta in gioco è alta», ha dichiarato lo scorso giugno la Consigliera federale Simonetta Sommaruga, mettendo in guardia contro una crisi energetica durante l'inverno. Ciò che i CEO dell'economia e dell'industria hanno già compreso da tempo viene ora formalmente riconosciuto anche dalla Confederazione: nel semestre invernale, da ottobre a fine marzo 2023, la Svizzera deve ridurre volontariamente del 15% il proprio consumo di gas. Ma come procedere per non cadere in uno stachanovismo energetico senza meta?

La Russia sta chiudendo i rubinetti del gas ed è stata interrotta a tempo indeterminato la fornitura attraverso Nord Stream 1, il gasdotto del Mar Baltico. Mentre i prezzi dell'elettricità salgono alle stelle, le imprese si trovano ad affrontare crescenti problemi di liquidità. Le richieste di sostegno da parte delle imprese si fanno più forti: Economiesuisse chiede alla Confederazione un programma di credito simile a quello introdotto per la pandemia, Gastrosuisse esorta i politici a fare qualcosa per contrastare l'impennata dei costi dell'elettricità e del gas, Hotelleriesuisse e Svizzera Turismo temono gravi conseguenze per il turismo invernale in caso di chiusura di impianti o installazioni, come le stufe a fungo per i bar après ski. Persino la Migros, quale azienda «rilevante per il sistema», ha convocato negli ultimi giorni un'unità di crisi. Sulla base di tutto ciò, alla fine di agosto è stata lanciata l'«Alleanza risparmio energetico» con rappresentanti della Confederazione, dell'economia, dei Cantoni delle associazioni e delle organizzazioni. Lo slogan? «L'energia è scarsa. Non sprechiamola».

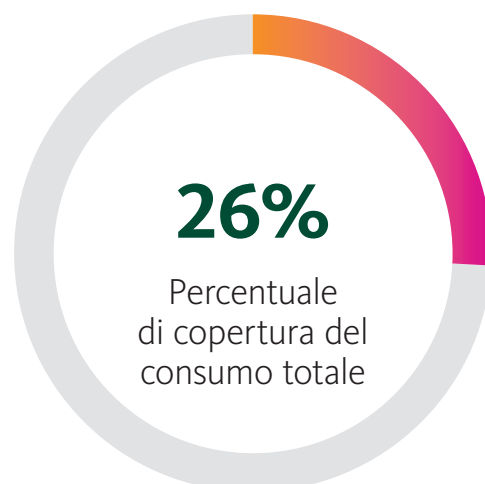
Va benissimo, ma come fanno l'industria e l'economia a sopravvivere alla crisi energetica?

Cosa fare se i costi annui dell'elettricità, sinora pari a 10 000 franchi, diventano improvvisamente un milione, come ha di recentemente denunciato una grande azienda di panificazione? O che dire del grido di aiuto dell'Hotel Storch di Zurigo, il cui proprietario ha da poco dichiarato alla SRF che i suoi costi aggiuntivi annui per la sola energia elettrica ammonterebbero ora a due milioni di franchi. L'esplosione dei prezzi colpisce soprattutto le 23 000 imprese che consumano più di 100 megawattora di elettricità

all'anno e che quindi acquistano energia elettrica sul libero mercato. La situazione è particolarmente drammatica per le industrie ad alta intensità energetica: per alcune di esse, con gli attuali prezzi dell'elettricità non è praticamente più possibile produrre in modo redditizio. Alla borsa dell'energia c'è un «barometro della paura»: il prezzo è salito vertiginosamente dall'inizio di luglio.

Il contingentamento dell'elettricità suscita preoccupazione – un raggio di speranza dal fotovoltaico?

Oggi le imprese si trovano di fronte a un enorme dilemma: i processi interni devono essere modificati quanto prima per ridurre il consumo di elettricità dei macchinari e degli edifici ovvero per evitare il lavoro ridotto e notevoli perdite di entrate. A meno che non si produca già la propria energia elettrica con l'ausilio di un impianto fotovoltaico! In questo caso, durante il giorno l'impianto fotovoltaico produce elettricità, consentendo così un elevato consumo proprio, che varia dal 70% all'80% a seconda dell'impianto. A ciò si aggiunge il fatto che la remunerazione per l'immissione in rete è aumentata e può attualmente ammontare a oltre 0.20 franchi per kilowattora (situazione a luglio 2022). In sintesi la questione è la seguente: ci si può permettere di investire in un impianto fotovoltaico o ci si può permettere di non farlo? I vantaggi non solo sono evidenti, ma sono anche rapidi da elencare: oltre all'effettivo valore aggiunto per il clima, gli impianti fotovoltaici sono sovvenzionati per circa il 25%, assicurano l'indipendenza delle imprese siano dall'aumento dei prezzi dell'elettricità, accrescono il margine di profitto grazie alla remunerazione dell'immissione in rete e, di conseguenza, vengono rapidamente ammortizzati. Conclusio-



ne: quanto più elevati sono i prezzi dell'energia, tanto più redditizio è l'impianto fotovoltaico.

Spesso un pio augurio, perché le aziende fotovoltaiche sono sovraccariche

Tuttavia, le imprese che non hanno commissionato un impianto fotovoltaico qualche mese fa si trovano oggi in una situazione sfavorevole: fino a poco tempo fa passavano tre mesi tra l'ordinazione e l'inizio dei lavori, mentre oggi, come anche nel caso di Helion, si devono attendere da sette a otto mesi. Presso alcune aziende fotovoltaiche gli installatori sono già completamente prenotati per dodici mesi. Come siamo arrivati a questo punto? Le cause vanno ricercate nella carenza di manodopera qualificata e nella scarsità di materiali.

Ricerca disperata di specialisti

Sebbene il settore edilizio contribuisca in modo significativo alla riduzione delle emissioni di CO₂, vi è una grave carenza di manodopera qualificata per passare dalle attuali 7000 persone occupate alle 28 000 che serviranno in futuro. A tutt'oggi manca però una formazione professionale adeguata, per cui Helion si è impegnata a favore dell'introduzione di due nuovi percorsi formativi nel settore dell'energia solare. Parallelamente, con la Helion Academy, Helion affronta proattivamente la carenza di personale specializzato e forma autonomamente il proprio personale, che si tratti di esperti o figure provenienti da altri settori. In questo modo, negli ultimi due anni sono stati assunti 250 nuovi promotori e promotrici della svolta energetica.

Volete saperne di più su costi di investimento, sovvenzioni e agevolazioni fiscali, redditività e bilancio energetico?

Ricevete subito un'offerta online non vincolante per un impianto fotovoltaico, una pompa di calore, un accumulatore di elettricità o una stazione di ricarica per veicoli elettrici e finanziate il vostro progetto con la Banca Migros.



Al calcolatore per solare e accumulatore di elettricità



Al calcolatore per pompa di calore



Al calcolatore per stazione di ricarica

In collaborazione con la Banca Migros, Helion offre interessanti possibilità di finanziamento per la vostra svolta energetica.

Progettate di installare un impianto fotovoltaico, con o senza accumulatore di elettricità? Volete sostituire il vostro vecchio riscaldamento a gasolio con una pompa di calore o come conducenti di una vettura elettrica volete usufruire dei vantaggi di una vostra stazione di ricarica? Grazie alle nostre interessanti possibilità di finanziamento, tutte le soluzioni energetiche sono finanziabili con una durata da 24 a 84 mesi a un tasso d'interesse del 2,9%.



Qui trovate ulteriori informazioni

Smart living

Un inverno all'insegna del risparmio



1

Trasformazione dell'IT da calcolatori per postazioni di lavoro a un sistema con calcolatori centralizzati e postazioni di lavoro terminali: negli uffici la potenza di elaborazione è diminuita, con conseguente riduzione del calore generato.

2

Computer portatili invece di computer desktop. Un computer portatile consuma circa un terzo di energia in meno rispetto a un PC.

3

Spegnete i programmi in background: tutti i software consumano energia elettrica, che si tratti di PC o smartphone. Ciò che non viene usato, quindi, non deve nemmeno essere attivo in background.

4

Cloud o server? La sovranità dei dati ha la priorità e ormai esistono anche fornitori di cloud regionali: la questione del consumo elettrico viene quindi almeno esternalizzata.

5

Struttura delle cartelle digitali: un'archiviazione digitale disordinata prolunga il tempo di lavoro a causa delle ricerche più lunghe, aumentando così il consumo di energia. Qui dovrebbe regnare l'ordine, in modo che anche nuovi collaboratori e collaboratrici possano iniziare subito a lavorare al meglio.

6

LAN invece di WLAN: rispetto alla rete wireless, quella via cavo non consuma praticamente corrente. E ne vale doppiamente la pena: inserite la spina e godetevi la velocità. Grovigli di cavi? Non più, grazie agli ingegnosi organizzatori di cavi.

7

Hardware superfluo: sostituite per esempio i distributori LAN attivi con una presa LAN passiva.

8

Comportamento degli utenti: i social media sono una piacevole diversione. Soprattutto Facebook però richiede molta potenza di calcolo: non solo distrae il personale, ma spreca anche risorse.

9

Risparmio energetico, ottimizzazione dello spazio: i dispositivi multifunzione utilizzati da più utenti risparmiano spazio ed elettricità allo stesso tempo.

10

Utilizzo condiviso di dispositivi, ad esempio una stampante di rete per più colleghi e colleghe.

11

Standard e certificati: quando acquistate nuovi apparecchi, prestate attenzione alle indicazioni sul consumo energetico, come le etichette energetiche.

12

Disattivate il salvaschermo e mettete piuttosto i computer inutilizzati in modalità standby.

13

Spegnete il funzionamento in stand-by dei dispositivi elettrici durante la notte, nei fine settimana e nei periodi di vacanza; il modo più semplice per farlo è con una multipresa dotata di interruttore a leva.

14

Aerazione corretta (d'urto) quando sono accesi il riscaldamento o il raffreddamento: apertura completa delle finestre per 5-10 min.

15

Riduzione della temperatura ambiente durante il fine settimana e spegnimento o riduzione delle prestazioni dei sistemi di ventilazione e climatizzazione.

16

Riducete al minimo l'uso della carta, anche tramite l'invio di eBill e l'utilizzo di e-documenti. Qualora ciò non sia possibile, si può stampare la carta su entrambi i lati e ridurre i documenti per la stampa o la copia.

17

Utilizzate carta riciclata al 100%.

18

Per l'illuminazione degli uffici utilizzate i LED invece delle lampadine alogene.

19

Tende e tapparelle alzate: la luce naturale è gratuita!

20

Collegate l'illuminazione a sensori di movimento: in questo modo si accende solo quando serve.

21

Utilizzate esclusivamente acqua fredda per i lavabi.

22

Utilizzate il programma di risparmio energetico per la lavastoviglie e accendetela solo quando è piena.

23

Videoconferenze anziché riunioni in loco.

!

Un misuratore dei costi energetici consente di identificare gli apparecchi che consumano particolarmente molta energia elettrica e che devono eventualmente essere sostituiti.

Novità dal contesto di mercato

Acquisto e vendita di imprese nell'attuale contesto di mercato

Dal 2008 ci troviamo in un contesto di tassi bassi per le ipoteche e i crediti alle imprese. Da allora l'economia svizzera ha dovuto far fronte a svariate avversità. A cominciare dalla crisi dei subprime negli Stati Uniti, seguita dal forte deprezzamento dell'euro, dalla crisi del COVID e dell'Ucraina e dai relativi problemi nelle catene di approvvigionamento e nelle rotte commerciali. In questi tempi turbolenti, i titolari e le titolari di PMI e gli investitori istituzionali si pongono interrogativi fondamentali riguardo all'acquisto e alla vendita di imprese. Di seguito approfondiamo le opportunità e le sfide relative all'acquisto di un'azienda dal punto di vista dell'investitore istituzionale ovvero alla vendita di un'azienda dal punto di vista del venditore privato o della venditrice privata.



Acquistare

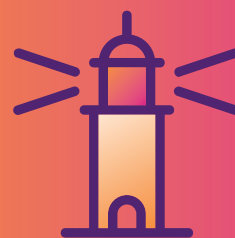
Qual è la motivazione che spinge un investitore istituzionale ad acquistare un'azienda nell'attuale contesto di mercato?

Negli ultimi due decenni il numero di investitori istituzionali nel settore delle partecipazioni dirette è cresciuto considerevolmente a fronte della maggiore attrattiva degli investimenti alternativi e del favorevole contesto macroeconomico di mercato. Di conseguenza, è aumentata anche l'intensità della concorrenza. Gli investitori istituzionali, come ad esempio le società di private equity, dispongono tuttora di un'ampia liquidità nei propri fondi, che devono investire in tempo utile in acquisti aziendali adeguati. Inoltre, continuano a esistere imprese interessanti in mercati parzialmente frammentati, che offrono le basi per un'avvincente storia di crescita sotto forma di una strategia buy and build.

La previsione per il 2023 di un'economia in fase di rallentamento e di un potenziale aumento dei tassi d'interesse per contenere l'inflazione favorisce le imprese diversificate. Pertanto, le imprese con una diversificazione più ridotta (ad esempio le piccole imprese) si vedono in parte costrette a prendere in considerazione la vendita della propria azienda, il che può rappresentare la giusta opportunità per il portafoglio di un investitore.

L'attuale rallentamento congiunturale dovrebbe avere un effetto frenante sulle attività di acquisto e vendita. Gli/le acquirenti sono più riluttanti riguardo al prezzo d'acquisto che sono disposti a pagare, mentre venditrici e venditori si aspettano che i prezzi d'acquisto rimangano elevati nel breve periodo. L'economia svizzera vanta un'elevata robustezza e un potere d'acquisto superiore alla media, il che offre a molte PMI una certa stabilità nelle loro attività. Pertanto, svariate PMI con le suddette caratteristiche continuano a essere apprezzate dagli investitori istituzionali.

Vi sono quindi molteplici ragioni che spingono gli investitori istituzionali ad acquistare un'azienda nell'attuale contesto di mercato.



Prospettive

Gli investitori e le investitrici istituzionali nonché i venditori e le venditrici di imprese hanno beneficiato della fase dei tassi bassi tanto quanto i proprietari e le proprietarie di immobili privati. Nei prossimi mesi vedremo, se e in quale misura, il rialzo dei tassi avrà un impatto sulle valutazioni delle imprese.

Nel complesso ci attendiamo che le attività di M&A sul mercato svizzero rimangano solide anche l'anno prossimo, alla luce di un panorama imprenditoriale svizzero sempre interessante.

Vendita

Qual è la motivazione che spinge i/le titolari di azienda a vendere nell'attuale situazione?

Questa è probabilmente la domanda che si pongono diversi/e titolari di PMI in Svizzera, anche se sono svariati i motivi che possono portare a effettuare una vendita nell'attuale contesto.

Ad esempio:

- l'imminente regolamentazione della successione, da attuarsi in funzione dell'età;
- difficoltà economiche, per cui la vendita a un/un'acquirente finanziariamente solido/a assicura a lungo termine i posti di lavoro; o
- i/le titolari vogliono affrontare una nuova sfida, legata a un migliore equilibrio tra lavoro e vita privata; questa tendenza non dipende dall'età e si constata sempre più anche tra imprenditori e imprenditrici giovani.

Attualmente si continua a osservare che, nonostante il contesto impegnativo, negli ultimi due anni i multipli del prezzo d'acquisto sono risultati elevati anche nel settore delle PMI, il che rende la vendita tuttora interessante per i proprietari e le proprietarie di PMI.

Standard & Poor's alza il rating della Banca Migros

L'agenzia di rating Standard & Poor's ha assegnato un rating più elevato alla Banca Migros. La classificazione per le obbligazioni a lungo termine passa da A- ad A, quella per le obbligazioni a breve termine da A-2 ad A-1. Le prospettive continuano a essere giudicate stabili.

Con questa valutazione, Standard & Poor's (S&P) conferma la capacità della Banca Migros di superare il difficile contesto economico, mantenendo una capacità di capitale e redditività molto forte. Allo stesso tempo, S&P fa riferimento anche all'integrazione nel Gruppo Migros, la cui trasformazione strategica ha rafforzato la situazione finanziaria del gruppo nel suo insieme. Per la clientela il rating dimostra l'elevata stabilità finanziaria della Banca Migros. Secondo S&P, una singola «A» come rating significa una «forte capacità di far fronte agli impegni finanziari». Nel suo rapporto, S&P fa persino riferimento a «una capacità di capitale e redditività molto alta» della Banca Migros.



Impressum

Redazione

Cornelius Pretnar, responsabile Clientela aziendale Regione Svizzera orientale
Sonja Rykart, Gestione di segmento e distribuzione
Santosh Brivio, Senior Economist

Chiusura redazionale: ottobre 2022

Banca Migros SA
Casella postale
8010 Zurigo



Avvertenze legali

La presente pubblicazione non è il risultato di un'analisi finanziaria (indipendente). Le informazioni ivi contenute non costituiscono né un invito né un'offerta né una raccomandazione ad acquistare o vendere strumenti di investimento o a effettuare determinate transazioni o a concludere qualsiasi altro atto legale, bensì hanno carattere unicamente descrittivo e informativo. In particolare, non costituiscono alcuna raccomandazione personale o consulenza in investimenti. Non tengono conto né degli obiettivi d'investimento né del portafoglio esistente né della propensione al rischio o della capacità di rischio o della situazione finanziaria o di altre esigenze particolari del destinatario. Il destinatario è espressamente invitato a prendere le eventuali decisioni d'investimento basandosi su indagini individuali, compreso lo studio dei fogli informativi di base e dei prospetti giuridicamente vincolanti, o sulle informazioni ottenute nell'ambito di una consulenza in investimenti. La Banca Migros non si assume alcuna responsabilità in merito all'esattezza o alla completezza delle informazioni fornite e declina qualsivoglia responsabilità per eventuali perdite o danni di qualsiasi natura, che potrebbero derivare dall'utilizzo delle presenti informazioni. Le informazioni riportate offrono esclusivamente un'istantanea della situazione al momento della pubblicazione; non sono pertanto previsti aggiornamenti automatici a cadenza regolare.

