

N° 061
MARZO / MAGGIO 2019

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino welcome

VALERIA BRUNI
IDENTITÀ TICINESE

EDIZIONE TICINO WELCOME S.A.G.L. © Solzzena CHIF 5,00 / Italia € 6,80



RICERCA

**INTELLIGENZA
ARTIFICIALE**

Il futuro è già qui

LAC

MASI

Surrealismo svizzero

TAVOLA ROTONDA

TICINO

Commodities Trading

INCHIESTA

IMMOBILIARI

Prospettive di mercato

CONNESSI CON IL LUSSO



Da sinistra: Philipp Peter e Ueli Schnorf

La vostra società rappresenta la rete più esclusiva al mondo nel settore degli immobili di lusso, la Christie's International Real Estate. Come ci si sente in questa privilegiata posizione? «Bene, grazie» (sorriscono simpaticamente).

Possiamo entrare un po' più nel dettaglio?

«Effettivamente ci sentiamo dei privilegiati, siamo circondati da un mondo di bellezza, con opere che rappresentano il massimo della creatività, della qualità costruttiva, dunque di immenso valore. Non possiamo nascondere che essere annoverati in un settore complesso e molto esigente come quello immobiliare ci da moltissima soddisfazione, ma va anche detto che solo con dedizione e impegno si raggiungono risultati importanti, come quelli ottenuti nel 2018, un anno record per Wetag».

01
Award Wetag

02
Christie's Vienna

UELI SCHNORF E PHILIPP PETER
TITOLARI DI WETAG CONSULTING SPIEGANO COSA SIGNIFICA ESSERE AGENTI IMMOBILIARI SPECIALIZZATI NEL LUSSO.

Potete elencare i fattori che contribuiscono al vostro successo?

«Non ci sono segreti: bisogna lavorare! Bisogna anche ammettere che il successo di una società molto spesso è legato direttamente al personale. Wetag ha la fortuna di avere un team eccezionale, appassionato e professionale, scelto con molta cura. All'interno della nostra società abbiamo figure specializzate e diamo grande importanza all'immagine. Qualsiasi know how, qualsiasi informazione acquisita da noi proprietari viene condivisa al 100% con tutto il team. Abbiamo un marketing assolutamente all'avanguardia e inoltre c'è la consapevolezza di conoscere molto bene il nostro settore. Siamo costantemente presenti sui social network, interagiamo con i nostri clienti a livello mondiale e siamo impegnati in un continuo studio del settore. Wetag deve potersi misurare con i migliori al mondo e per farlo non possiamo permetterci di stare fermi, nemmeno un minuto».

E in Ticino come potete misurarvi con i "migliori al mondo"?

«Alla base ci sono perseveranza, professionalità ed anche curiosità. Siamo una struttura solida, con vent'anni di esperienza e un percorso di formazione continuo, la nostra attività va ben oltre ai confini svizzeri. Negli ultimi dodici mesi, alternandoci, abbiamo viaggiato molto. Siamo stati ad un congresso di Real Estate in Argentina, abbiamo visitato proprietà meravigliose in Spagna, Grecia e Italia, ci siamo spostati fino in Australia per scoprire le ultime grandi novità nel settore della costruzione leggera. In Sardegna eravamo tra i tre relatori invitati a visitare la villa più grande sul mercato

(150 milioni di euro). Durante la “modernist week” di Palm Beach siamo stati invitati a parlare di modernismo. A Las Vegas, in febbraio, parte del nostro team ha partecipato, anche come speaker al meeting più importante al mondo riguardante il real estate di lusso. Tra poco partiremo per Parigi, dove verrà organizzato l'annuale incontro di Christie's.


Capirete che si tratta di una vita in continuo movimento. Durante gli anni siamo stati invitati a diventare partner o rappresentanti delle più lussuose reti di marketing di immobili di lusso, come Christie's, Leading Real Estate Companies of the World, Luxury Portfolio e altre ancora. Da questi network veniamo premiati per website, marketing o vendite importanti in concorrenza con altre agenzie immobiliari del mondo. Proprio per questa ragione dobbiamo sempre essere aggiornati, il mercato immobiliare è in continua evoluzione esattamente come quello tecnologico».

E questa formazione continua, un importante investimento anche a livello societario, come avvantaggia i vostri clienti?



«Non dimentichiamo che a livello mondiale la Svizzera è considerata un luogo da sogno, un luogo perfetto in cui vivere. Attrae clienti importanti, ma soprattutto molto esigenti, per questa ragione è indispensabile essere aggiornati su tutto e conoscere il mercato del lusso a livello globale, solo in questo modo riusciamo a risultare professionali ed efficaci. Dall'altra parte chi vende si trova confrontato con una struttura solida e conosciuta a livello mondiale, senza limiti di clientela visto che operiamo in tutte le nazioni».

Per chi non è del settore potete definire cosa significa lusso?

«In linea di massima vendiamo proprietà sopra l'1.5 milioni di franchi e normalmente, pensando al Ticino, parliamo di lusso quando le proprietà superano i 3 milioni di franchi. Questo non significa che in tutto il mondo sia la stessa cosa, ci sono nazioni dove il lusso parte dagli 8 milioni di franchi, altre dove già con 800mila franchi rientriamo nel range lusso. Per questo è importante conoscere il mercato a livello mondiale!». 



 WETAGCONSULTING

Riva Antonio Caccia 3, CH-6900 Lugano
Via della Pace 1 a, CH-6601 Locarno
Via Beato Berno 10, CH-6612 Ascona

www.wetag.ch
www.journal.wetag.ch
info@wetag.ch
+41 (0) 91 601 04 40

