

**ticino**

N° 037  
MARZO / MAGGIO 2013

MAGAZINE DI  
**PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE**

# welcome

**RICCARDO BRAGLIA**  
ECCELLENZA PER LA CRESCITA DEL TICINO

EDIZIONE PUBLIGOOD © Svizzera CHF 8,00 / Italia € 6,80

9 772235 851016 >

**CULTURA**

**PIETRO ANTONINI**

Appuntamento con  
Lugano Festival.

**PRIMO PIANO**

**LUCIA BOSE**

Una vita speciale,  
protetta dagli angeli.

**CULTURA**

**FERDINAND HODLER**

Il paesaggio e la fine.

**FINANZA**

**GIOVANNI FLURY**

Un modo diverso  
di essere banca.

01



**Ueli Schnorf**, comproprietario  
Wetag Consulting Immobiliare SA

01

Villa mediterranea  
in stile Frank  
Minusio

02

Villa in posizione esclusiva  
con vista lago  
Ascona

03

Casa d'arte,  
nucleo storico  
Ascona

04

Maestosa villa  
in stile mediterraneo  
Minusio

05

Elegante e moderna villa  
su 2 piani  
Minusio

06

Elegante villa  
Brissago

## RESIDENZE PRESTIGIOSE AL GIUSTO PREZZO

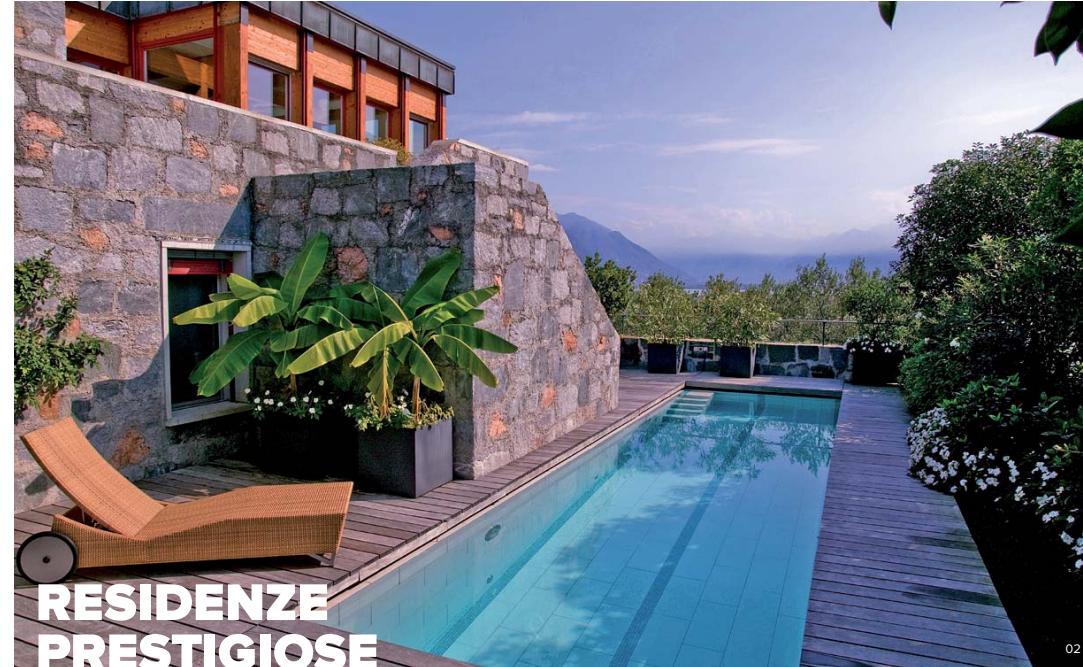
**UELI SCHNORF, COMPROPRIETARIO  
DI WETAG CONSULTING IMMOBILIARE SA, AZIENDA SPECIALIZZATA  
NELL'INTERMEDIAZIONE DI IMMOBILI  
DI LUSSO IN TICINO, FA IL PUNTO  
SULLA SITUAZIONE DEL MERCATO E  
SULLE PRINCIPALI RICHIESTE PROVENIENTI SOPRATTUTTO DA UNA  
CLIENTELA INTERNAZIONALE.**

**L**a vostra tipologia di proposte immobiliari riguarda in particolare ville e appartamenti di altissimo pregio. A questo riguardo come valuta l'andamento del mercato e quali previsioni fate per il 2013? «Indubbiamente c'è una crisi in atto e le conseguenze si fanno sentire anche nel segmento delle residenze di prestigio che sono quelle che noi trattiamo. Ma la situazione non è uguale in tutti i paesi e noi siamo in contatto con clienti provenienti dalle varie aree del mondo, dove le condizioni economiche, e dunque anche

le possibilità di disporre di consistenti somme per concludere un acquisto, sono profondamente diverse. In ogni caso, noi non ci occupiamo, se non marginalmente, di residenze secondarie, quanto di clienti che decidono di acquisire una residenza primaria in Ticino, usufruendo di tutti i vantaggi e della qualità della vita che la Svizzera può offrire».

**Si tratta di un mercato ormai saturo o la richiesta è tuttora in crescita?**

«Parlerei piuttosto di un mercato che si mantiene stabile nel tempo, anche perché gli oggetti immobiliari con caratteristiche di pregio e di esclusività che cambiano di proprietà nel corso di un anno sono necessariamente limitati. In ogni caso, negli ultimi 12 anni siamo entrati in contatto con clienti provenienti da 72 Paesi diversi, con in testa italiani, olandesi, scandinavi, tedeschi. Importante anche la presenza di clienti provenienti dalla Russia e dalle altre repubbliche ex-sovietiche».



**Per quanto riguarda specificatamente gli acquirenti stranieri quali sono le esigenze della clientela russa?**

«Non porrei assolutamente una distinzione nei confronti degli acquirenti russi. Questo poteva forse avvenire 10-15 anni fa, quando gli abitanti di quei paesi si sono trovati nel volgere di pochissimo tempo a disporre di ingenti quantità di denaro, prima impossibili da accumulare, e si sono riversati sul mercato senza troppo preoccuparsi del costo degli immobili acquistati. Ora i clienti russi sono invece attenti e competenti e si comportano esattamente come gli altri clienti provenienti da tutto il mondo».



**Quali sono le loro principali esigenze, e quali servizi accessori vengono richiesti?**

«Tenendo conto del fatto che molti clienti intendono trasferire dai Paese d'origine in Svizzera la loro residenza primaria, sono da tener conto tutti quei servizi necessari per un agevole svolgimento della vita familiare, anche perché si tratta spesso di clienti in età relativamente giovane, con bambini ancora piccoli. E, dunque, è importantissima la vicinanza di scuole internazionali, anche se queste in Ticino sono ancora troppo poche. E poi tutto ciò che attiene alla sicurezza e alla riservatezza costituisce un elemento preferenziale».

**Come è necessario approcciare questa clientela internazionale per soddisfare al meglio le loro esigenze?**

«Questo dipende almeno in parte dal Paese di provenienza e dai livelli di conoscenza che il cliente ha del sistema e dell'organizzazione svizzera, a tutti i livelli. È chiaro che con un cliente tedesco o della Svizzera interna è più facile intendersi circa le norme e i regolamenti che regolano una compravendita immobiliare. Con i clienti russi, invece, è necessario accompagnarli nella conoscenza del nostro quadro normativo, essere sempre assolutamente chiari e trasparenti. In questo senso non sono da sottovalutare anche alcune difficoltà linguistiche che, per esempio, la nostra società è in grado di superare grazie alla presenza nel team di persone che parlano correntemente svariate lingue».



**WETAG CONSULTING**  
WETAG CONSULTING  
Tel +41 (0)91 751 31 06  
info@wetag.ch  
www.wetag.ch