

Il mondo nascosto degli immobili off market

Nel segmento più esclusivo del Real Estate una quota significativa delle compravendite avviene lontano dai riflettori. Le proprietà off market rappresentano una dimensione riservata, dove discrezione, relazioni e competenze fanno la differenza. Intervista con Philipp Peter (P.P.) e Iradj Alexander David (I.A.D.), Owners e Co-Ceo di Wetag, realtà specializzata negli immobili di prestigio.

Partiamo da una definizione: che cosa si intende per proprietà "off market"?

P.P.: «Le proprietà off market sono immobili in vendita che non vengono pubblicizzati sui canali tradizionali,

come portali immobiliari o siti web. Si tratta di oggetti proposti in modo riservato a una clientela selezionata. Questa scelta nasce spesso dall'esigenza dei proprietari di mantenere la massima discrezione, sia per motivi di privacy sia per preservare l'esclusività dell'immo-

bile. In molti casi, anche il prezzo non è reso pubblico e viene comunicato solo a fronte di un reale interesse e della disponibilità dei fondi necessari».

Quali sono le principali ragioni che spingono un venditore a scegliere questa modalità?

P.P.: «Le motivazioni sono diverse. Da un lato c'è il desiderio di non esporre pubblicamente la vendita, evitando che vicini o conoscenti ne vengano a conoscenza. Dall'altro, esiste ancora una percezione – da parte di un certo tipo di clientela – che una presenza prolungata online possa in qualche modo "svalutare" l'immobile. In realtà non sempre è così: il mercato ticinese ha tempi di assorbimento più lunghi rispetto ad altre piazze nazionali e internazionali, quindi una permanenza anche di 12 mesi non compromette il valore dell'offerta. Tuttavia, questo tipo di sensibilità porta molti proprietari a preferire una fase iniziale off market».

Quanto pesa questo segmento nel mercato immobiliare ticinese? È una nicchia o una realtà significativa?

I.A.D.: «Non si tratta di un fenomeno marginale. Se consideriamo anche le proprietà che iniziano con una fase off market per poi eventualmente approdare sul mercato aperto, possiamo stimare una quota tra il 10% e il 15%. È importante sottolineare che non riguarda solo il segmento ultra-lusso: accanto a immobili sopra i 10 milioni, esistono diverse proprietà tra i 2 e i 3 milioni che seguono la stessa logica. Questo rende fondamentale, per chi cerca, entrare in contatto diretto con agenzie qualificate, perché non tutto ciò che è in vendita è visibile online».



Da sinistra: Iradj Alexander David e Philipp Peter



In un contesto così riservato, il ruolo dell'agenzia diventa ancora più centrale. Su quali elementi si basa questo rapporto?

P.P.: «Il fattore chiave è la fiducia. Parliamo di un rapporto che non si costruisce nel breve periodo, ma è il risultato di un lavoro costante nel tempo. Il cliente - sia venditore sia acquirente - deve percepire competenza, reattività e capacità di interpretare le sue esigenze. Nel nostro caso, operando da decenni nel segmento del lusso, abbiamo sviluppato un approccio altamente specializzato, che viene trasmesso a tutto il team. A questo si aggiunge l'importanza del network internazionale: quando non si può contare sulla visibilità digitale, è la qualità delle relazioni a fare la differenza».

La situazione internazionale attuale, tra instabilità geopolitica e cambiamenti economici, ha avuto un impatto su questo mercato?

I.A.D.: «Sì, e in parte in modo positivo per la Svizzera e per il Ticino. In un quadro globale percepito come instabile, il nostro territorio viene visto come una destinazione sicura, sia dal punto di vista politico sia sotto il profilo della qualità della vita. Questo ha portato nuovi flussi di interesse, anche da parte di clienti che avevano scelto altre destinazioni e che oggi stanno rivalutando la Svizzera. Naturalmente, esiste una competi-

zione internazionale ma il posizionamento del Ticino resta molto solido».

Quanto incidono oggi gli aspetti fiscali nelle scelte di acquisto, soprattutto per una clientela internazionale?

I.A.D.: «La fiscalità continua a essere un elemento importante, anche se meno determinante rispetto al passato. Negli ultimi anni abbiamo assistito a un riequilibrio tra diverse giurisdizioni, con Paesi come l'Italia che hanno introdotto regimi competitivi. Tuttavia, il Ticino mantiene una buona attrattività complessiva, grazie a un insieme di fattori che includono stabilità, sicurezza e qualità dei servizi. Per molti clienti, la scelta non è più guidata da un solo elemento, ma da una valutazione più ampia».

Dal punto di vista delle tipologie immobiliari, esistono trend specifici o il mercato resta trasversale?

P.P.: «Il mercato è piuttosto trasversale, ma possiamo individuare due grandi profili di clientela. Da un lato, chi cerca appartamenti in posizione centrale - soprattutto a Lugano o Ascona - spesso per esigenze di praticità o relocation. Dall'altro, chi privilegia ville e proprietà indipendenti, con maggiore privacy e spazi per la famiglia. Le dinamiche possono variare nel tempo, ma oggi si osserva un sostanziale equilibrio tra le due tipologie».

In conclusione, come definireste lo stato attuale del mercato ticinese di fascia alta?

I.A.D.: «È un mercato dinamico dal lato della domanda. L'offerta, invece, è maggiormente limitata e gli oggetti più rilevanti attirano un immediato riscontro. In questo contesto, il segmento off market continuerà a svolgere un ruolo importante, proprio perché risponde a esigenze specifiche di riservatezza e selezione». 





Presenza internazionale e confronto sui trend del Real Estate

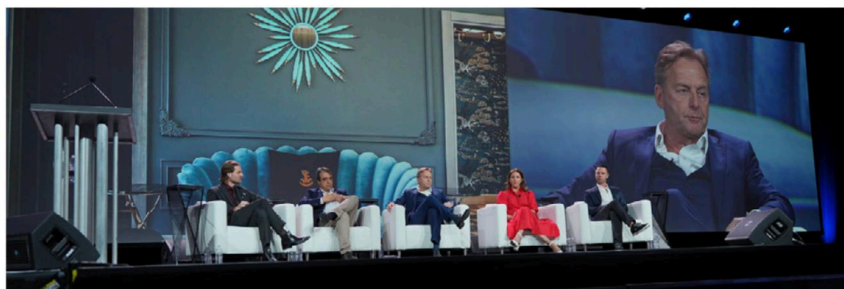
Wetag Consulting ha partecipato alla prestigiosa conferenza internazionale Limitless 2026, organizzata da Leading Real Estate Companies of the World® (LeadingRE) e Luxury Portfolio, tenutasi dal 2 al 4 marzo 2026 presso il Wynn Las Vegas.

L'evento ha riunito professionisti del settore immobiliare provenienti da oltre 30 Paesi, tra cui broker, dirigenti e operatori di primo piano, offrendo un'importante piattaforma di confronto sui principali trend di mercato, sulle innovazioni tecnologiche e sulle nuove strategie per affrontare le sfide di un settore in continua evoluzione. A rappresentare Wetag erano presenti Philipp Peter, Owner & Co-CEO, e Herman Boros, photographer and videomaker, che hanno preso parte a un programma articolato di incontri, workshop e sessioni di approfondimento. Nel corso della conferenza, Philipp Peter è intervenuto in qualità di speaker, portando il contributo di Wetag su un tema di grande attualità: il dialogo generazionale nel settore immobiliare. Il suo intervento ha approfondito come esperienza, innovazione e nuove prospettive possano integrarsi per guidare l'evoluzione del mercato, sottolineando l'importanza di un approccio inclusivo e orientato al futuro.

“Essere parte di questa conversazione globale è allo stesso tempo un privilegio e una responsabilità. Il dialogo tra generazioni è fondamentale per il futuro del nostro settore. Combinare esperienza e nuove idee ci permette di continuare a evolverci e offrire un reale valore ai nostri clienti e partner”, ha dichiarato Philipp Peter, Owner & Co-CEO di Wetag. La Conference Week si conferma un appuntamento di riferimento a livello globale, capace di favorire lo scambio di conoscenze e la creazione di sinergie tra i principali operatori del settore. In qualità di network internazionali che connettono alcune delle più importanti realtà immobiliari locali e regionali, LeadingRE e Luxury Portfolio mettono a disposizione dei propri membri risorse strategiche e opportunità di sviluppo a livello globale.

Tra i momenti centrali della conferenza, gli interventi dei keynote speaker hanno offerto spunti di grande attualità: Mike Walsh, esperto di trasformazione aziendale guidata dall'intelligenza artificiale; Jon Dorenbos, ex atleta NFL e finalista di America's Got Talent, intervenuto sui temi di resilienza e leadership; e Kim Lear, specialista in analisi demografica, che ha approfondito i cambiamenti nei comportamenti dei consumatori e le dinamiche generazionali. “Ciò che rende speciale questo evento è il livello dei leader presenti e l'apertura con cui condividono la propria esperienza, conoscenza e visione”, ha dichiarato Paul Boomsma, CEO di LeadingRE e Presidente di Luxury Portfolio. “La collaborazione che nasce qui rafforza le singole aziende e consolida la forza del nostro network globale.”

La partecipazione a Limitless 2026 conferma l'impegno di Wetag nel mantenere un dialogo costante con il mercato internazionale, cogliendo opportunità di aggiornamento e confronto utili a rafforzare la propria offerta e il servizio ai clienti. 





Minusio
rif. LOC1666

WETAG



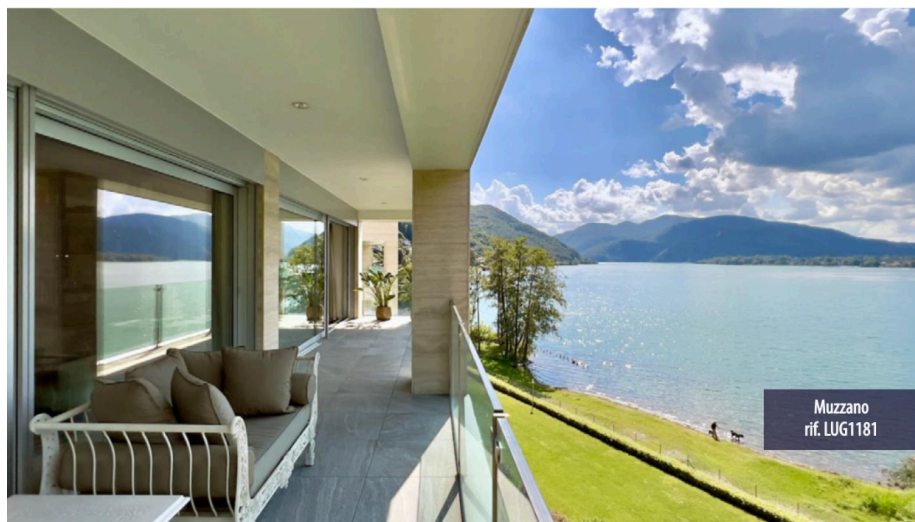
Magliaso
rif. LUG1693



Sorengo
rif. LUX1293



Ascona
rif. LOC1789



Muzzano
rif. LUG1181

PER SAPERNE DI PIÙ

Scansioni il codice QR con la fotocamera
del suo cellulare oppure visiti
www.wetag.ch

Contatti
+41 91 601 04 40
info@wetag.ch



La nostra rete internazionale

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
FRANCHISE
IN THE WORLD

FOUNDING MEMBER
EREN
PRIME REAL ESTATE