

N° 078
GIUGNO / AGOSTO 2023

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino

welcome



**LUIGI
RUGIANO**

IL LUSSO DI SAPER CREARE

EDIZIONE TICINO WELCOME SAGL © Svizzera CHF 8,00 / Italia € 6,80



LEADER ALLO SPECCHIO

IOANNA ARCHIMANDRITI

Honestly, Gerardo...

FINANZA

**ASSOCIAZIONE
BANCARIA TICINESE**

Lugano Banking Day

SPECIALE SALONE DEL MOBILE

PROPOSTE DESIGN

Uno sguardo
sul futuro dell'abitare

TURISMO

LUGANO REGION

Un impegno ampio
e articolato

50 ANNI RACCONTATI DA TRE PROTAGONISTI



GLI ANNIVERSARI SONO SEMPRE MOMENTI IMPORTANTI PER UNA SOCIETÀ E, INEVITABILMENTE, SONO ACCOMPAGNATI DA SPUNTI DI RIFLESSIONE. È L'OCCASIONE PER ANALIZZARE IL PASSATO, IL PRESENTE, MA SOPRATTUTTO GUARDARE AL FUTURO. LA SCELTA DI DARE LA PAROLA AI TRE PROPRIETARI DI WETAG CONSULTING NON È CASUALE: **UELI SCHNORF** È LA MENTE STORICA, **PHILIPP PETER** IL PRESENTE, MENTRE **IRADJ ALEXANDER DAVID** IL FUTURO.

Ueli Schnorf
«Il nome Wetag non è esotico, ma è stato scelto dai primi due proprietari, è una fusione dei loro cognomi. In ogni caso ci tengo a ricordare che la Wetag del 1973 non era una società immobiliare, ma si occupava di costruzioni, anche importanti. Poi, non entro nei dettagli, malgrado le cose andassero a gonfie vele, delle incomprensioni tra i vecchi soci hanno portato la società alla rovina. Quando sono arrivato nel loro vecchio ufficio, impolverato, ricordo che c'erano delle sedie in cuoio, un tavolo, nel garage una vecchia Subaru e in banca... debiti (sorridente). Allora ho guardato negli occhi il mio partner di allora, Peter Albrecht, uno sguardo d'intesa e dopo una riflessione condivisa abbiamo deciso di acquistare Wetag. Non avevamo nessun'esperienza nell'immobiliare, ci occupavamo di architettura e pensavamo di continuare in Ticino nel settore della ristrutturazione. Poi, come spesso capita nella vita (sorridente), una vendita inaspettata di un piccolo appartamento ci ha in un qualche modo illuminati e, da lì, abbiamo realizzato che c'era un grosso potenziale sul mercato. È stato un periodo intenso, abbiamo lavorato moltissimo, con noi c'era anche Brigitte Ebner, ancora in Wetag e ora Accounting Manager. Eravamo determinati e all'avanguardia. Abbiamo fatto fallire la vecchia Wetag per tutelarci da eventuali debiti non estinti, io mi sono trasferito da Zurigo in Ticino - prima facevo il pendolare da Zurigo e sognavo ancora di diventare un musicista (tono divertito) - e, come detto, abbiamo dato il meglio di noi. Bisogna anche di-



re che Peter, a quei tempi, era già molto ferrato con l'informatica e quindi ha creato un database e un sito Internet che nessuno ancora aveva. Anche i nostri flyer, il nostro modo di porci era completamente diverso dalle abitudini dei venditori ticinesi, che molto spesso non parlavano neanche bene altre lingue. Pian piano abbiamo notato che anche le altre società del settore ci stavano copiando, la conferma che stavamo facendo la differenza, la scelta giusta. Ma sa una cosa? Non sono mai stato una persona ambiziosa a livello finanziario, avevo ed ho uno spirito artistico, creativo, oggi ammetto sinceramente di essere soddisfatto di quanto creato, di tutto ciò che ho imparato; sono un professionista del mio settore, un settore che posso dire di conoscere estremamente bene. La forza di Wetag è proprio sempre stata questa: la professionalità legata alla passione per il lavoro che facciamo, la forza di Wetag non sta unicamente nelle cifre, è racchiusa nel suo personale, un team che negli anni si è rafforzato esattamente come la società. Mi ha chiesto se sono orgoglioso di me... io le rispondo che sono molto orgoglioso della società (emozionato)».

PHILIPP PETER

«La storia di Wetag mi è piaciuta subito. Quando ho incontrato Ueli la prima volta mi sono immediatamente reso conto della sua grande professionalità e soprattutto della sua esperienza nel mercato del lusso, estremo lusso. Quando mi è stato chiesto di entrare in Wetag ero cosciente che fosse una grossa sfida e devo dire, sinceramente, che sono rimasto sorpreso dalla fiducia che Ueli, conoscendomi poco, mi ha dato. Di punto in bianco mi sono ritrovato con le chiavi dell'ufficio di Lugano in mano. E sa cosa mi ha detto Ueli? Semplicemente: "Sai cosa devi fare", stiamo parlando di quasi dieci anni fa, quando Wetag era soprattutto conosciuta nel Locarnese. Ho iniziato quindi con una segretaria, che si occupava anche di vendite. Abbiamo dovuto lottare, perché la concorrenza era grande e ho dovuto conquistare la fiducia di clienti, banche, avvocati, notai, fiduciari... perché comunque agli occhi di molti ero un pilota, bravo, ma un pilota di auto. I miei contatti, la mia perseveranza e la mia passione per questo lavoro che mi ha conquistato, sono stati la chiave del successo a Lugano. Oggi posso dire con orgoglio che Wetag è leader del mercato immobiliare del lusso in Ticino».

IRADJ ALEXANDER DAVID

«Difficile arrivare dopo Ueli e Philipp, condivido pienamente la loro visione di Wetag e mi sento altrettanto appassionato e pronto a raccogliere le sfide dei prossimi anni. Wetag sicuramente affronterà il futuro con lo stesso spirito e la stessa grinta con la quale ha affrontato i primi 50 anni. Ci sono infatti delle caratteristiche che sono radicate all'interno del suo DNA, quali la costante voglia e necessità di essere aggiornati ed essere all'avanguardia in quello che si fa, alla capacità di adattarsi e adeguarsi in modo dinamico al continuo evolversi e mutamento del mercato immobiliare e al costante bisogno di potersi sempre migliorare. Queste qualità permettono alla nostra società di affrontare il futuro in modo preparato e sereno. Sono caratteristiche che dal mio punto di vista sono fondamentali per ottenere successo, non solo finanziario, ma anche a livello di rapporti con i clienti: noi lavoriamo per loro. Ho più volte pensato a quanto è stato fatto in questi 50 anni, Ueli ha creato una società solida e consolidata, Philipp – con il suo arrivo – è riuscito a rafforzare e ampliare ulteriormente questa società, il mio compito ora è di continuare a lavorare in questa direzione, senza mai perdere di vista i valori di Wetag».





Ruvigliana,
rif. LUG1243



Ronco sopra Ascona,
rif. LOC1220



Origlio,
rif. LUG1199



Ascona,
rif. LOC1258



Minusio,
rif. LOC1273



SWISS MEDITERRANEAN

the finest real estate since 1973

WETAGCONSULTING

PER SAPERNE DI PIÙ

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

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



La nostra rete internazionale

CHRISTIE'S
INTERNATIONAL REAL ESTATE

FOUNDING MEMBER
EREN
FINEST REAL ESTATE



LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
COMPANIES
IN THE WORLD