

N° 070
GIUGNO / AGOSTO 2021

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino welcome

**FABRIZIO
CIESLAKIEWICZ**

SAPER SEMPRE METTERSI IN GIOCO



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



PRIMO PIANO

FABIO REGAZZI

Il ruolo chiave
del partenariato sociale

LEADER ALLO SPECCHIO

DANIELE FINZI PASCA

Scatti rossi, blu e verdi

SPECIALE TURISMO

POST-PANDEMIA

Ripartono finalmente
le attività?

MEDICINA

CAMPAGNA VACCINALE

Un vaccino svizzero?
No comment!

IL TICINO, UNA META AMBITA A LIVELLO INTERNAZIONALE

IL MERCATO IMMOBILIARE NELL'ULTIMO ANNO E MEZZO HA VISSUTO UN GRANDE CAMBIAMENTO. NUMEROSI SONO STATI GLI ARTICOLI PUBBLICATI, SI È PARLATO DELLA TANTO TEMUTA BOLLA IMMOBILIARE, DEL CONGELAMENTO DELLE VENDITE, DELL'ABBASSAMENTO DEL VALORE DELLE PROPRIETÀ, EPPURE IL TICINO, CON I SUOI LAGHI, HA DIMOSTRATO DI CONTINUARE AD ESSERE UNA META MOLTO AMBITA. AL PUNTO CHE WETAG È SEMPRE ALLA RICERCA DI NUOVI OGGETTI IN VENDITA DA PROPORRE SUL MERCATO.



Da sinistra: Philipp Peter e Ueli Schnorf



«**I**l 2020 per Wetag è stato un anno di crescita, abbiamo dovuto adattarci a nuove tipologie di vendita, come ad esempio le visite e gli incontri virtuali, ma grazie al nostro portfolio siamo riusciti, anche a distanza, a soddisfare le richieste di molti clienti, soprattutto stranieri, desiderosi di trasferirsi al più presto in Svizzera. La tendenza, in questi primi mesi del 2021, è la medesima: le proprietà di lusso, situate sul lago o con vista lago, non hanno perso valore e sono sempre molto richieste», dichiarano Ueli Schnorf e Philipp Peter, titolari Wetag. La pandemia, ormai arrivata alla terza ondata in Europa, ha cambiato radicalmente le nostre vite. Molti sono stati i settori pesantemente colpiti, altri invece, come quello immobiliare, hanno intrapreso una nuova e inaspettata linea di sviluppo. Per quanto ci

concerne, in quanto Wetag, siamo concentrati soprattutto sulle proprietà di lusso, posizionate in località di prestigio, come sul lago Maggiore o sul lago di Lugano. Un mercato di nicchia che non ha conosciuto crisi e che conferma come il mattone resti un ottimo investimento a medio e lungo termine. Naturalmente non è stato tutto facile, a marzo del 2020 anche noi temevamo una recessione importante del mercato immobiliare dovuta ai numerosi lockdown a livello mondiale e alle restrizioni legate agli spostamenti, tanto che tra marzo e maggio abbiamo avuto un blocco quasi totale delle vendite. Non ci siamo però fatti scoraggiare, abbiamo approfittato di quel periodo di fermo per rinnovare gli uffici, cambiare il nostro programma operativo, pubblicare il nuovo sito web e investire ulteriormente sulle attività online. Un atteggiamento positivo per affron-

tare un momento difficile e, anche grazie agli ulteriori sforzi compiuti a partire dall'estate 2020, abbiamo avuto un'importante ripresa. Siamo riusciti a potenziare le visite virtuali in tempo reale delle proprietà, oppure abbiamo intensificato gli incontri, sempre virtuali, con gli interessati e - pensando alle riunioni a distanza - dobbiamo dire che paradossalmente,


to ad effettuare un'importante selezione delle proprietà idonee e quindi, subito dopo la prima ondata - quando si sono potute organizzare le visite in loco - abbiamo concretizzato in tempi rapidi numerose vendite. Questo trend, fortunatamente, ci sta accompagnando anche durante la prima metà del 2021.

Non dobbiamo inoltre dimenticare



viste le situazioni a livello mondiale, sono andate molto meglio del previsto: i nostri clienti erano a casa e quindi avevano sia il tempo di consultarsi con calma, pensiamo a moglie e marito, sia la possibilità di fare già scelte meditate e senza stress. Questo atteggiamento positivo e di fiducia ci ha aiuta-

che il Ticino è un territorio che piace molto, basti pensare al ruolo che riveste il turismo, con proprietà uniche e prestigiose, situate in posizioni esclusive vicino al lago, oppure con viste strepitose nel verde. Al tutto si aggiunge un clima mediterraneo e, vorremmo sottolinearlo ancora una volta,

una stabilità politica invidiabile. Particolarmente apprezzata è stata la gestione della pandemia a livello nazionale e gli interventi d'aiuto mirati e rapidi. Non è stata una sorpresa il fatto che molti dei nostri clienti, ora più che mai, scelgano il Ticino anche per la qualità delle strutture ospedaliere e la qualità della gestione della sanità. Altro fattore da sottolineare è il ritorno degli svizzerotedeschi e dei tedeschi, sia per quanto riguarda le case secondarie, sia per quelle primarie. Anche dalla Gran Bretagna abbiamo avuto molte famiglie che, a causa della Brexit, hanno deciso di spostarsi in Svizzera. Visto questo trend positivo, i nostri clienti sono alla continua ricerca di nuove proprietà sul lago o con vista lago. Attualmente la tipologia di casa ricercata si articola in due categorie: case e appartamenti di vacanza, vista lago, con due o tre camere da letto e un budget da 1.5 a 4 milioni, oppure proprietà di prima residenza con terreno (almeno 2000 metri quadrati) per budget superiori ai 5 milioni. D'altra parte, con tutte limitazioni imposte agli spostamenti, cosa si può volere di più rispetto a una casa in Ticino, al lago, dove l'atmosfera di vacanza si respira quotidianamente? 



WETAG CONSULTING

Riva Antonio Caccia 3
CH-6900 Lugano

Via Antonio Ciseri 13A
CH-6600 Locarno

Via Beato Berno 10
CH-6612 Ascona

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





Montagnola, rif. 88438



SWISS MEDITERRANEAN

the finest real estate since 1973

WETAGCONSULTING



Paradiso, rif. 88601-3



Lugano, rif. 88745



Orselina, rif. 88424



Minusio, rif. 88549

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
FIRST REAL ESTATE



LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
COMPANIES
IN THE WORLD