

N° 074
GIUGNO / AGOSTO 2022

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

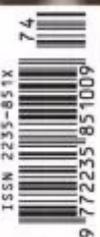
ticino

welcome

**MAURO
DE STEFANI**

I VALORI DELL'UGUAGLIANZA

EDIZIONE TICINO WELCOME SAGL © Svizzera C31F S.p.A. / Italia € 6,80



LAC

LUGANOMUSICA

Largo ai giovani
anche nella musica!

FINANZA

INVESTIMENTI

Cosa fare in tempi
di incertezza geopolitica

AUTO

FERRARI ROMA

Fascino intramontabile

SPECIALE

DONNE E POLITICA

Passi avanti ma
non abbastanza



UN GIUBILEO IMPORTANTE PER IL COMPROPRIETARIO DI WETAG CONSULTING, **UELI SCHNORF**, CHE QUEST'ANNO FESTEGGIA I SUOI 25 ANNI DI ATTIVITÀ IN AZIENDA. UN PERCORSO INIZIATO PER CASO, MA CHE GLI HA REGALATO GRANDI SODDISFAZIONI SIA A LIVELLO PROFESSIONALE SIA PERSONALE. OGGI LA SOCIETÀ È RICONOSCIUTA A LIVELLO MONDIALE ED È SPECIALIZZATA IN IMMOBILI DI LUSSO.

25 ANNI DI UN LUNGO VIAGGIO

UELI SCHNORF DI WETAG

Legato all'arte, all'estetica, lei ha un passato umanistico che poco si sposa con la realtà immobiliare.

«Effettivamente ho fatto molte cose nella mia vita: ho studiato economia e storia a Zurigo, ho lavorato come musicista e compositore, come fotografo, come consulente pubblicitario e con l'amico, poi socio, Peter Albrecht ho fondato uno studio di architettura e per molti anni abbiamo lavorato con importanti clienti come Locarno Film Festival e Swatch. Per SWATCH ho disegnato e realizzato oltre 300 negozi e point of sales, però, come spesso capita nella vita quando si è giovani, avevamo bisogno di nuove sfide e nel 1997, senza grandi prospettive, abbiamo deciso di acquistare la società immobiliare Wetag, che era già molto conosciuta, ma stava per chiudere. Non c'era molto di quello che potete vedere oggi (ride), l'inventario era composto da alcune sedie di pelle, una vecchia auto, una segretaria che non vedeva l'ora di andarsene e dei debiti. Nessuno voleva questa società!».

Voi invece volevate la sfida e l'avete trovata.

«Sì, ma l'idea iniziale era quella di sistemare la società e poi rivenderla. Il settore immobiliare in Ticino, stiamo parlando degli anni '90, era appena uscito da una crisi e i venditori di allora non avevano le conoscenze e la formazione di oggi. Noi, invece, lavoran-

do comunque a livello svizzero, avevamo già una concezione di cosa fosse il marketing, una strategia di vendita e quindi abbiamo deciso di fare la differenza, di pubblicizzare le case in modo diverso, di metterci estro e sentimento, di farci sentire».

E ce l'avete fatta...

«Non è stato facile, abbiamo iniziato a fare delle fotografie di qualità, a svilupparle e incollarle sugli opuscoli, in un secondo tempo abbiamo rinunciato alle altre attività e ci siamo concentrati unicamente su Wetag e sulla vendita di proprietà di lusso, escludendo la costruzione, la gestione, gli affitti... Grazie a Peter, allora già all'avanguardia nell'informatica, siamo immediatamente andati online con un database avanzato e uno dei primi siti web. Certo in quel periodo ci sono state società che hanno venduto molto più di noi, ma nessuno lo ha fatto come noi».

Immagino sia difficile paragonare la Wetag di allora con la società di oggi.

«Tutto è cambiato, ma il pilastro di Wetag è rimasto lo stesso: massima professionalità al servizio del cliente. Attualmente abbiamo una rete internazionale irraggiungibile per le altre società, siamo riconosciuti e apprezzati nel mercato del lusso a livello mondiale e questo non sono io a dirlo, ogni anno riceviamo riconoscimenti ufficiali per il nostro operato. Abbiamo co-fondato l'European Real Estate Network EREN e ne sono stato presi-



dente per molti anni. Il punto è che le reti di lusso non possono essere acquistate, sono loro che si avvicinano alle società e svolgono un'attenta selezione, scegliendo chi meglio le rappresenta in una determinata regione. È quello che ci è successo con Christie's, con LeadingRe e Luxury Portfolio, solo per citarne alcune».

Qual è la sua forza maggiore, oltre l'esperienza?

«I miei amici direbbero: "Lui è una persona felice", e io risponderei: "È vero, però la felicità non ti viene messa nella culla, è una cosa che si impara, così come il resto delle cose, è un percorso lungo, basato sulla modestia". I miei clienti direbbero: "Lui sa ascoltare", ma anche in questo caso c'è qualcosa di più: "La vera arte sta nel riuscire a capire quello che si sente ed è difficilissimo". Sono diventato quello che sono oggi grazie ai miei viaggi, ho visitato 50 Paesi diversi, ho vissuto le loro realtà, ho visitato le ville più famose al mondo e allo stesso tempo ho visto anche luoghi di grande miseria. Non dico di aver visto tutto, continuo a essere curioso, a voler imparare.

Credo che la modestia e la curiosità siano le mie fondamenta (la mia forza), alle quali aggiungendo una propria società immobiliare specializzata nel lusso, una clientela tra le più interessanti al mondo, si ottiene un risultato alquanto stimolante (sorride)».

Questo significa che lavorare in Wetag la rende felice?

«Certo! Ma ancora una volta la felicità non viene dal nulla. Ci sono i clienti, ma anche il team con cui lavoro, persone che per me sono di grande ispirazione. I collaboratori vanno scelti in modo accurato, trattati con rispetto e comprensione, per creare un'atmosfera stimolante che viene indubbiamente percepita dalla clientela. Poi è vero che ogni giorno possiamo infastidirci a vicenda per piccole cose, ma in questo modo "never a dull moment", mai un momento di noia...».

Wetag Consulting a breve aprirà un ufficio più grande ad Ascona, un progetto importante per la società immobiliare specializzata nel settore del lusso, sempre alla ricerca di nuove e stimolanti sfide. 





Locarno,
rif. 88442



SWISS MEDITERRANEAN

the finest real estate since 1973

WETAGCONSULTING



Vaglio,
rif. LUG1066



Lugano,
rif. 88711



Campione d'Italia,
rif. LUG1131



Bellinzona,
rif. 88327

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

