

N° 072

DICEMBRE 2021 / FEBBRAIO 2022

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino

welcome

**AJLA
DEL PONTE**
PIÙ FORTE DI PRIMA

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



ISSN 2255-651X

PRIMO PIANO

SIMONETTA SOMMARUGA

Le donne nelle stanze
dei bottoni

CULTURA

DANNA OLGATI

L'arte, bellezza della vita

COMUNICAZIONE

DONNE MARKETING E PR

Passione, determinazione,
preparazione

TURISMO

MONACO-SVIZZERA

Il Ticino si affaccia
sul Mediterraneo



Da sinistra: Philipp Peter e Ueli Schnorf

ANCHE QUEST'ANNO LA LEADING REAL ESTATE COMPANIES OF THE WORLD HA ORGANIZZATO UN INCONTRO TRA GLI AFFILIATI A LIVELLO MONDIALE PER CONDIVIDERE ESPERIENZE E LE ULTIME NOVITÀ NEL SETTORE IMMOBILIARE. LA META SCELTA È STATA DUBAI, UNA CITTÀ IN CONTINUA EVOLUZIONE, CON UN'ENERGIA CONTAGIOSA, CAPACE DI TRASFORMARE IN REALTÀ ANCHE I PROGETTI ARCHITETTONICI PIÙ FUTURISTICI. IL RACCONTO DI UELI SCHNORF E PHILIPP PETER, TITOLARI DI WETAG CONSULTING.



DUBAI, LA CITTÀ DEL FUTURO



Wetag a Dubai, immagino sia stato un viaggio appagante...

«È sempre un grande piacere poter partecipare a questi seminari, principalmente perché non si finisce mai di imparare, ma soprattutto perché sono l'occasione per confrontarsi tra esperti del settore a livello mondiale. La scelta di Dubai, quest'anno, è stata molto azzeccata: dopo i problemi posti dalla pandemia è importante credere nel futuro e focalizzarci ulteriormente sulla nostra clientela, locale e internazionale».

Come Wetag collaborate con diversi network, non solo Christie's, ma anche Luxury Portfolio, Leading RE, European Real Estate... immagino sia un impegno...

«Certamente, ma è inevitabile se vogliamo lavorare con i migliori al mondo e garantire un servizio d'eccellenza. I nostri collaboratori, come noi proprietari, sono sempre sotto pressione perché il nostro nome è legato a fir-

me importanti, questo significa che chi si rivolge a Wetag si aspetta la massima serietà, qualità e professionalità. D'altra parte possiamo vantare un ampio ventaglio di contatti e di proprietà, quindi chi sceglie la nostra società immobiliare sa che grazie alle nostre sinergie può arrivare anche a clienti internazionali o proprietà ricercate e magari poco pubblicizzate, chiamate anche "off market".

In un ambito così internazionale, con società grandissime che contano migliaia di collaboratori, la piccola Wetag della Svizzera ha un peso oppure è un granello di sabbia nel deserto?

«Onestamente anche noi ci siamo posti questa domanda quando quindici anni fa siamo stati eletti da questa organizzazione. Però il focus è sulla qualità dei partecipanti, non la grandezza, ed è per questo che siamo stati in grado di guadagnare una posizione importante all'interno della struttura. Nel 2020 a Palm Beach siamo stati



eletti "Affiliate of the year" della Christie's e quest'anno a Dubai Ueli Schnorf era uno degli speaker della conferenza, come lo è già stato più volte in passato. Insomma tutti ci conoscono come la Wetag del bel Ticino in Svizzera (ridono).

Come erano organizzate le vostre giornate a Dubai?

«Durante il giorno avevamo numerosi meeting dedicati al real estate. Quest'anno, in generale, si è parlato molto del coronavirus e delle strategie messe in atto per superare mesi difficili e di incertezza. In ogni caso, malgrado alcune agenzie abbiano dovuto chiudere e altre ridurre i dipendenti, le proprietà di lusso non hanno perso valore. Un esempio concreto portato sul tavolo, oltre il nostro, è stato quello di Miami, dove i prezzi stanno lievitando, ma la stessa Dubai - dove si costruisce 24 ore su 24 e nel giro di settimane la morfologia della città cambia a vista d'occhio - desta un grande interesse, soprattutto a livello europeo».

Erano presenti anche le società che hanno dovuto effettuare tagli importanti?

«Dobbiamo immaginare che nel mondo ci sono agenzie con anche due o tremila collaboratori, quindi altri numeri rispetto a quanto siamo abituati dalle nostre parti. Queste società hanno dovuto agire in modo da non perdere i venditori più preziosi e quelli più leali legati alla società. Ne è emerso che la

necessità di rimanere un gruppo unito e la lotta contro il tempo sono stati fattori comuni a livello mondiale».

Siete riusciti ad entrare in qualche proprietà da sogno?

«Sì, ma quest'anno nessuna villa... abbiamo visitato una proprietà poco adatta a chi soffre di vertigini! Siamo saliti al 108esimo piano del Burj Khalifa, un vero polo turistico, la struttura conta 160 piani - una torre in cristallo con un'altezza record, costata un miliardo e mezzo di dollari - qui siamo entrati nella penthouse più alta al mondo. È stato veramente impressionante, peccato che la costruzione era al grezzo, perché il proprietario è stato arrestato prima di abitare questo appartamento extra lussuoso».

Ma cosa attira così tanta gente a Dubai?

«Indubbiamente il fattore tasse: non se ne pagano, ma anche le opportunità lavorative. Stiamo parlando di giovani imprenditrici e imprenditori, ma anche intere famiglie che scelgono Dubai per viverci, anche perché è una città che attualmente offre tutto, come New York. Siamo stati in un quartiere dove ci sono club esclusivi, dove l'alcool è servito senza restrizioni».

Ma se un vostro cliente desidera acquistare a Dubai può rivolgersi a voi?

«Certamente, questa è la forza del nostro network, ma non solo per Dubai, questo vale per il mondo intero».

Concludiamo con un'immagine di quello che avete fatto nei ritagli di tempo libero?

«È importante approfittare del tempo libero messo a disposizione per conoscere anche il posto, le tradizioni, la cultura. A Dubai abbiamo fatto un'escursione nel deserto incredibile, eravamo in mezzo al niente con uno sbalzo termico tra giorno e notte impressionante, siamo passati dai quaranta gradi ai venti. Ci hanno raccontato storie da brividi... in passato, quando i primi europei avevano scelto gli Emirati per i loro affari, c'erano casi di rapimento o di scomparsa di persone in mezzo alla sabbia, era un modo per custodire la propria terra e seminare terrore. Inoltre abbiamo visitato Expo 2020, posticipata a quest'anno a causa del coronavirus, i capannoni erano moltissimi, ma noi ci siamo focalizzati su quello svizzero che era un misto di alta tecnologia e tradizioni. Ne è valsa veramente la pena».

La cultura, le tradizioni, la storia fanno parte della ricchezza di una regione e noi, come Ticino, possiamo vantare racconti e leggende incredibili. Ma questo può essere lo spunto per il prossimo articolo Wetag. 



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



Lugano, rif. LUX1090



SWISS MEDITERRANEAN

the finest real estate since 1973

WETAGCONSULTING



Montagnola,
rif. LUG1012



Minusio, rif. LOC1105



Curio, rif. 88657



Minusio, rif. LOC1040

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