

N° 049  
MARZO / MAGGIO 2016

MAGAZINE DI  
**PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE**

**ticino**

# welcome



**STEFANO CORTESI**  
OLTRE LA TELA

EDIZIONE PUBBLICATA @ Svizzera CHF 3,00 / Italia € 6,80



**PRIMO PIANO**

**TITO TETTAMANTI**

Meno polemiche,  
più buonsenso

**SONDAGGIO**

**PREVENZIONE**

Cosa mangiano i Ticinesi?

**TAVOLA ROTONDA**

**SALVARE IL CUORE**

Rispetto per la tradizione,  
ricerca dell'innovazione

**INCHIESTA**

**BANCHE  
E CREDITI COMMERCIALI**

Finanziamento alle imprese





## Proprietà da sogno

PRESENTE IN TICINO DAL 1973, L'IMMOBILIARE WETAG CONSULTING È SPECIALIZZATA NELLA COMPRUVENDITA DI IMMOBILI DI LUSO. CON I SUOI UFFICI DI LUGANO, LOCARNO E ASCONA - UN TEAM IN GRADO DI PARLARE SEI LINGUE DIVERSE E L'AFFILIAZIONE ALLE PRINCIPALI ORGANIZZAZIONI INTERNAZIONALI DEL SETTORE DEGLI IMMOBILI DI LUSO - WETAG DA 43 ANNI SI IMPEGNA CON DEDIZIONE E SUCCESSO A PRESENTARE SUL MERCATO PROPRIETÀ ESCLUSIVE E AD AIUTARE CHI DESIDERA ACQUISTARE LA PROPRIA CASA DEI SOGNI. DA FEBBRAIO LA PRESTIGIOSA IMMOBILIARE HA UN NUOVO CO-PROPRIETARIO, **PHILIPP PETER**, CHE DOPO DUE ANNI ALLA DIREZIONE DELL'UFFICIO DI LUGANO HA ACCETTATO UN'IMPORTANTE SFIDA: QUELLA DI AMMINISTRARE LA SOCIETÀ CON **UELI SCHNORF**, PROPRIETARIO DAL 1997.

WETAG ref. 117



**Bolla immobiliare sul Ceresio, temete la crescita dell'indebitamento ipotecario?**

**PHP:** «Innanzitutto bisognerebbe chiedersi che cosa significa bolla immobiliare! Posso però capire la preoccupazione visto che se ne sente spesso parlare. Per quanto riguarda le proprietà, alle nostre latitudini, l'anno scorso i prezzi in media sono già scesi del circa 10%. Significa che la bolla è scoppiata? Penso di no e penso che sia inopportuno parlare di

bolla. Direi piuttosto che c'è stato un adeguamento dei prezzi ad un valore più realistico. Ci sono dei sensori, dei campanelli d'allarme, che possono essere dei premonitori, è il caso della speculazione, cioè quando si compra non per uso proprio ma per guadagnare velocemente rivendendo l'oggetto, per esempio quando un progetto viene comprato e venduto due o tre volte durante la fase di costruzione, fortunatamente questo qui da noi non succede. Una seconda indicazione del rischio bolla è il finanziamento di immobili non tramite capitale proprio, bensì con ipoteche vicino al 100%, anche in questo caso il Ticino, negli ultimi anni, si sta muovendo in modo prudente malgrado i tassi ipotecari siano estremamente bassi. Non da ultimo le banche sono diventate più restrittive nel concedere delle ipoteche, non si può più usare il secondo pilastro per richiedere un prestito, mi sembra perciò di poter dire che la crescita dell'indebitamento sia sotto controllo».

**Specializzato nel mercato del lusso, Wetag tra i suoi oggetti vanta proprietà da sogno, che tipologia di clientela accogliete?**

**US:** «Al giorno d'oggi sono soprattutto persone e famiglie benestanti che dall'estero decidono di trasferirsi in Svizzera. Tra i nostri clienti ci sono anche facoltosi svizzeri del nord, desiderosi di avere una casa di vacanza in Ticino, magari sul lago, soprattutto Maggiore. Per quanto riguarda le nostre proprietà in vendita i proprietari sono sia svizzeri sia stranieri, anche se devo dire per la maggior parte stranieri, magari diventati anziani, oppure interessati a prendere qualcosa di più piccolo perché i figli sono diventati grandi».

**La cura del cliente durante delle trattative importanti. Cosa vi distingue dalle altre società immobiliari?**

**PHP:** «Il rapporto che si instaura con il cliente è basilare, anche perché, soprattutto durante trattative importanti, si è molto vicini e in continuo contatto. Come società immobiliare che si occupa



della compravendita di immobili abbiamo due tipologie di clientela: quella che compra e quella che vende. Inutile dire che bisogna trattare entrambe con molta cura e rispetto, stando attenti ai dettagli. Spesso sono persone che hanno raggiunto un successo professionale non indifferente e quindi hanno molta esperienza anche nelle negoziazioni. Questa tipologia di clientela è la più esigente e il lato positivo è che ti porta ogni giorno a dare il massimo di te. Quando poi si tratta di definire il prezzo di vendita di una proprietà, anche se facciamo le nostre stime che sono molto realistiche e in linea con quelle di terzi o delle banche, è il valore affettivo che un venditore ha nei confronti della sua casa a rendere difficile concordare il prezzo di vendita. Bisogna anche dire che la nostra affiliazione a organizzazioni internazionali come Christie's, International Real Estate, EREN (European Real Estate network), Luxury Portfolio e Leading Real Estate Company of the world ci permette di avere contatti e clienti da tutto il mondo».

**Tra i vostri acquirenti ci sono numerosi globalisti che hanno scelto il Ticino per la sua bellezza, ma è inutile negarlo anche per l'attrattiva fiscale.**

**Temete di perderli in futuro?**

**I globalisti saranno infatti chiamati a pagare di più, in Svizzera in futuro.**

**US:** «Il Ticino resterà comunque sempre attrattivo, anche perché va detto: le regole si stanno inasprendo non solo in Ticino, ma anche all'estero, quindi poco cambierà. Ci sono naturalmente delle eccezioni, penso al Belgio che resta molto attrattivo fiscalmente soprattutto per i francesi, e al Portogallo. Ma dalla mia esperienza ho visto persone arrivare in Ticino sia dal Belgio e sia dal Portogallo, perché la qualità di vita qui non ha paragoni».

**Come vede il futuro nel Luganese?**

**PHP:** «Direi che il mercato immobiliare del Luganese ha già avuto il suo momento di massima euforia. Le persone che desiderano venire a vivere qui sono sempre molte e di conseguenza, anche se la congiuntura economica attuale non è delle migliori, ri-

maniamo comunque positivi per il futuro. Inoltre non nascondo che questo 2016 è iniziato con delle buone premesse».

**Come vedi il futuro nel Locarnese?**

**US:** «Il Locarnese è più soggetto alle flessioni del mercato rispetto al Luganese perché si vende una quota parte più alta di case di vacanze. Naturalmente con l'apertura di Alptransit e grazie ai futuri collegamenti veloci con il nord della Svizzera, ma anche con la stessa Lugano, il potenziale è alto. Per quanto riguarda la legge sulle residenze secondarie, limitate al 20%, questa ha rallentato il mercato immobiliare e quello delle costruzioni. Fortunatamente non ne abbiamo risentito troppo perché vendiamo soprattutto proprietà di residenza primaria».

**La clientela in questi ultimi anni è cambiata?**

**PHP:** «Direi proprio di sì. Alcuni anni fa la gente tendeva ancora a comprare di pancia o di cuore, insomma prevaleva l'istinto, mentre con le banche più restrittive nei finanziamenti e tanta offerta sul mercato, le persone si prendono molto più tempo nel decidere e vogliono essere sicure di non soprappagare una proprietà. Questo significa che cercano di acquistare una casa rivendibile, in caso di necessità, almeno al prezzo d'acquisto».

WETAG ref. 9019



**Investire nel mattone resta ancora uno dei migliori investimenti?**

**US:** «Secondo me sì. Investire in borsa, soprattutto in questo momento, può essere rischioso, quindi il mattone rimane un buon investimento. Bisogna anche dire che recentemente i prezzi erano un po' alti quindi questo fattore va tenuto in considerazione, meglio investire in proprietà con prezzi non esagerati o sovrastimati. Il discorso cambia quando la proprietà è in una zona a cinque stelle, con vista lago, parco, privacy, in queste zone i prezzi non diminuiranno, perché ci sono sempre meno ville con questi requisiti».

01

Ueli Schnorf (a sinistra) con il nuovo comproprietario di Wetag Consulting Philipp Peter (a destra) davanti alla sede di Lugano, in Riva Antonio Caccia 3

**WETAG CONSULTING**

www.wetag.ch

info@wetag.ch

+41 (0) 91 751 31 06

Riva Antonio Caccia 3, 6900 Lugano

Via della Pace 1a, 6601 Locarno

Via Beato Berno 10, 6612 Ascona