

N° 081
MARZO / MAGGIO 2024

MAGAZINE DI
PERSONE, EVENTI, AZIENDE, FATTI E NOTIZIE

ticino welcome

ALEX OBERHOLZER

TRA OPPORTUNITÀ
E DURO LAVORO

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



PRIMO PIANO

NOÈ PONTI

Acqua e cuore

LAC/MASI

ERNST SCHEIDEGGER

Il fotografo degli artisti

DESIGN

STABIO GARDEN LIVING

Rigenerazione urbana

FINANZA

BANCA RAIFFEISEN

Sulla strada
della sostenibilità

LE TANTE REALTÀ NEL MONDO

02

01



“LAPPI TUE D'AUGE UF”, TRADOTTO: “STUPIDO, APRI GLI OCCHI”. **UELI SCHNORF** SORRIDE, RISPONDE ALLA DOMANDA SUL PERCHÉ WETAG ATTRIBUISCA TANTA IMPORTANZA AI CONTATTI INTERNAZIONALI CON UNA NOTA SCRITTA INCISA SUL PORTONE DI ENTRATA DELLA CITTÀ DI SCIAFFUSA. IO RESTO UN PO' PERPLESSA E NON HO IL TEMPO DI REPLICARE, QUANDO SCHNORF AGGIUNGE: “LE COSE... BISOGNA SEMPLICEMENTE VEDERLE”.

01

I Proprietari di Wetag Consulting

02

Il villaggio di Johnny Depp a Saint-Tropez

03

“The Secret” - Marrakesch



Inizia così il suo racconto, uno stralcio di storie di vita, di proprietà da favola, di cultura e passione. «Nel 2001, George Harrison, cliente di Wetag, morì e Olivia, rimasta vedova, mi chiese se potessi vendere la sua isola in Australia. Era un momento delicato per la donna e io le risposi: “Certo”. Lo dissi convinto di farcela perché credevo e credo fermamente nelle potenzialità. Questo non significa che le reti internazionali siano tutto, ma indubbiamente i contatti personali e di fiducia restano indispensabili e insostituibili, anche nell'era dell'intelligenza artificiale. Passo fondamentale però rimane andare a vedere le cose sul luogo. Non tutti i “grandi progetti” garantiscono un successo. Ricordo quando nel 2007 fummo invitati nella Repubblica Domenicana per il più grande progetto caraibico della storia, il “Roco Ki”: 15 anni di costruzione, 4000 letti di albergo, 8000 unità residen-

ziali, un'intera baia scavata nella roccia. Ricordo ancora il volo in elicottero sopra la giungla, era incredibile... così firmammo per essere i venditori di riferimento in Europa. Ma il progetto fallì e dall'analisi scoprimmo che negli sviluppi esotici ci vogliono fino a tre fallimenti per arrivare al completamento.

Al contrario, l'invito al piccolo e raffinato “Laluna Boutique Villas”, a Grenada, nel 2014, dove Lewis Hamilton e Nicole Scherzinger avevano appena acquistato una delle poche unità abitative, fu un successo.

Mi piace ricordare le sfide vissute in Wetag, le rivivo con le stesse emozioni di allora. Come quando nel 2010 ricevemmo un incarico esclusivo per la vendita della più grande proprietà privata nella Medina di Marrakech. Dietro le facciate polverose di uno stretto vicolo si nascondeva un'immensa villa fiabesca, composta da Riad fusi insieme, un giardino di pal-

me, una piscina interna e una terrazza sul tetto di quasi mille metri quadrati. Ma vendere una proprietà del genere richiede anche tanto studio. Abbiamo dovuto famigliarizzare con le leggi edilizie locali, restando totalmente discreti e ogni volta che una star voleva vedere il complesso l'accompagnavamo in Marocco. Bisogna capire che nel lusso tutto è possibile, lo dico perché dopo tanti anni ho visto quello che mai credevo possibile: come nel 2012 a New York durante la visita ai due più grandi attori della città. Uno era in puro stile Art Deco, con una storica sala da ballo, l'altro aveva pavimenti, porte, travi in legno, caminetti importati da un castello francese del XVI secolo, tra l'altro progettato da un architetto svizzero. Ma anche se tutto è possibile bisogna sempre dare il giusto valore agli oggetti. Ricordo che nel 2009 un cliente mi chiese di accompagnarlo in Costa Azzurra per visitare delle ville, una di queste era sublime, parliamo di un oggetto di ben oltre 100 milioni di euro. Eppure, qualcosa mi diceva che i proprietari erano "motivati" a vendere. Il mio consiglio fu quindi di procedere con un'offerta

corrispondente ad un terzo del prezzo. Il risultato fu che l'uomo acquistò la proprietà per meno di 50 milioni». Ueli Schnorf continua il suo racconto, si capisce la sua passione, il suo amore per l'architettura, per l'arte... la sua curiosità nei confronti del sapere. «La cultura è basilare per chi lavora nel mercato del lusso, bisogna sapere, ma anche aver visto. Per questo regolarmente visitiamo le più belle proprietà, per essere sempre informati su quanto propone il mercato internazionale. Nel 2020, con il mio socio Philipp Peter, abbiamo visitato alcune ville in costruzione a Palm Beach, nella categoria di prezzo tra i 20 e i 30 milioni di dollari. Secondo il costruttore il periodo di vendita era di poche settimane, tempistiche che ad esempio sono inimmaginabili in Svizzera, questo per dire che ogni mercato ha le sue regole. Un'altra visita straordinaria, di cui abbiamo già parlato all'interno di Ticino Welcome, è quella del 2021 a Dubai: l'attico più alto al mondo, quello situato nella Burj al Arab Tower o la villa di Porto Cervo, vista nel 2022, una proprietà da 150 milioni di euro, talmente ampia

da poter ospitare un grande yacht direttamente nelle proprie acque». Ed è proprio per far fronte alle "vendite private" che Wetag Consulting nel suo Club EREN European Real Estate Network ha creato un dipartimento separato. «Per concludere vorrei ricordare che il mercato immobiliare è in continua evoluzione e cambia sempre più velocemente. Oggi guardiamo all'Asia, a Bali o all'isola indonesiana di Lombok, dove possiamo seguire quello descritto come il "più grande sviluppo del Sud-Est asiatico", stiamo parlando del Samara Development (Samara Bay, Samara Hills). Prima lo Stato ha costruito un aeroporto internazionale sul prato, poi è stata costruita una pista GP, con alcuni Hôtel sul mare, ma lo sviluppo effettivo è stato pianificato dagli inglesi con la costruzione di una grande azienda agricola biologica di ortaggi, frutta e riso con impianti solari e acqua delle risaie riciclata. Una visione green che dà valore anche all'uomo. Sul luogo ora c'è una scuola, dove gli agricoltori locali sono istruiti sulla moderna agricoltura biologica. I prodotti, che in seguito andranno agli acquirenti delle circa 350 ville, inizialmente sono usati per sfamare i lavoratori e le loro famiglie. Le stesse ville saranno progettate nel massimo rispetto della natura e ognuno potrà costruire con il proprio architetto, se lo desidera, ma i materiali - preferibilmente ecologici - saranno specificati, così come lo stile. Un'idea vincente...pensate che il 90% dell'intero complesso è già stato venduto. Ogni volta, ritornando da un viaggio all'estero, ci mettiamo al tavolo e discutiamo: Cosa possiamo imparare per la nostra realtà qui in Ticino?»

Wetag Consulting vende immobili residenziali di alta qualità in Ticino, ma i suoi contatti internazionali possono offrirvi oggetti esclusivi in qualsiasi parte del mondo. Non esitate a contattare i nostri uffici. 





Bissone,
rif. LUX1202-1



SWISS MEDITERRANEAN

the finest real estate since 1973

WETAGCONSULTING



Brissago,
rif. LOC1351



Montagnola,
rif. 88719



Bissone,
rif. LUX1335



Orselina,
rif. LOC1306

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

FOUNDED MEMBER
EREN
FINEST REAL ESTATE

LP LUXURY
PORTFOLIO
INTERNATIONAL

Leading
REAL ESTATE
COMPANIES
OF THE WORLD