

# COSTRUIRE UN PONTE TRA IL TICINO E IL MONDO

**PHILIPP PETER**, OWNER & CO-CEO, SPIEGA LE RAGIONI E L'IMPORTANZA DELL'APPARTENENZA DI WETAG AI PIÙ PRESTIGIOSI NETWORK INTERNAZIONALI DEL SETTORE E COME CIÒ SI TRADUCA IN GRANDI VANTAGGI PER LA QUALITÀ DEL SERVIZIO OFFERTO ALLA PROPRIA CLIENTELA.



**Philipp Peter (Owner & Co-CEO) e Iraj Alexander David (Owner & Co-CEO)** presso la sede di Ascona

**U**no degli elementi che contraddistingue Wetag nel panorama immobiliare ticinese è senza dubbio rappresentato dalla sua dimensione internazionale. Come è costituita questa rete di affiliazioni e partenariati?

«Per vendere ville, appartamenti, palazzi e terreni esclusivi occorre avere accesso ad una rete straordinaria di broker in contatto con i clienti più faticosi distribuiti in tutti i paesi del

mondo. Proprio partendo da questo assunto, Wetag, ha costruito negli anni un sistema di affiliazioni esclusive con i più importanti network del luxury real estate. Siamo membri esclusivi di Christie's International Real Estate in Ticino, la rete immobiliare legata alla prestigiosa casa d'aste. Siamo inoltre membro esclusivo in Ticino di Luxury Portfolio International Real Estate, di Leading Real Estate Companies of the World, la più grande organizzazione immobiliare residenziale del mondo, fondata più di 40

anni fa. E, ancora, siamo membro fondatore e membro esclusivo ticinese di EREN - the European Real Estate Network, l'unica rete europea di società boutique di intermediazione immobiliare. Ueli Schnorf ed io siamo stati membri del Comitato esecutivo per molti anni e Ueli, inoltre, insieme al leggendario Giorgio Vigani di Milano è stato il fondatore di EREN nel lontano 2005 ed è tutt'ora membro del Consiglio di amministrazione. Chiaramente abbiamo anche dei costi overhead decisamente più alti del comune e di riflesso per poter accedere a queste reti internazionali anche la nostra commissione per le intermediazioni è leggermente sopra la media. Mi sento tuttavia di dire che per arrivare all'obiettivo finale, ovvero la vendita della proprietà, anche in questo caso chi più spende meglio spende. Le nostre quattro affiliazioni ci contraddistinguono e ci rendono l'unica agenzia immobiliare ticinese a portare contare su un così ampio e prestigioso network, capace di garantire servizi e una visibilità internazionale esclusiva».

**Mauro Delrio (Marketing & PR Manager) e Philipp Peter (Owner & Co-CEO)** a Limitless 2025, la conference week di Leading Real Estate Companies of the World e Luxury Portfolio International Real Estate tenutasi a Las Vegas



## **Quali sono i vantaggi per i clienti che derivano dall'affidarsi ad una società appartenente ad un network globale?**

«Quando si trattano proprietà di un livello particolarmente elevato, la reputazione di chi vende e di chi acquista costituisce un elemento imprescindibile per la buona riuscita della compravendita. I clienti che si affidano ad agenzie come la nostra, per la vendita del loro immobile, possono contare su discrezione, visibilità internazionale e un'attenzione ai dettagli non comune. Una buona parte dei nostri clienti acquirenti provengono dall'estero, introdotti anche dagli esclusivi network di cui facciamo parte. Nel corso degli ultimi 25 anni, infatti, abbiamo costruito relazioni con clienti provenienti da oltre 70 paesi nel mondo. Nel mercato immobiliare odierno, oltre alle affiliazioni internazionali, è indispensabile un approccio multicanale che possa rappresentare al meglio le esigenze di chi vende incontrando, al contempo, con le migliori tecnologie del mercato, le aspettative di chi è alla ricerca di una proprietà».

## **Quali sono le strategie di comunicazione e marketing attraverso cui Wetag approccia i suoi clienti che desiderano acquistare un immobile di prestigio in Ticino?**

«Investiamo molto tempo e molte risorse per fornire ai nostri potenziali clienti un servizio dettagliato e puntuale. Per fare questo facciamo ricorso molteplici canali di comunicazione, on line e off line, la nostra filosofia si basa sul valorizzare al meglio le proprietà, rendendo accessibili le informazioni, all'interno di una relazione con gli utenti che si sviluppa su diversi canali, dal sito web, ai social media passando



**Ueli Schnorf (Honorary President) e Jurgen Brusa (Senior Consultant) al meeting annuale Eren (European Real Estate Network) del 2023, a Madrid**

per la carta stampata e le PR. Raccolgiamo inoltre, attraverso un sistema certificato e non manipolabile, i feedback di acquirenti e venditori, con l'obiettivo di mantenere un rapporto di trasparenza. Le recensioni raccolte testimoniano il grande lavoro e servizio offerto e premiamo il rapporto di fiducia a cui sempre tendiamo».

## **Quali sono le principali tipologie di immobili che cercano i vostri clienti?**

«L'evoluzione degli stili di vita concorre a determinare quali saranno le proprietà che continueranno a destare interesse e dunque ad essere un investimento a lungo termine. Ci sono tre tipologie di immobili: La prima è legata a grandi proprietà, spesso oggetto di interesse da parte di famiglie provenienti dall'estero e che vogliono fare una relocation in Ticino. Successivamente ci sono le proprietà finalizzate a casa vacanza e, infine, un segmento eterogeno di proprietà destinate maggiormente al mercato locale. In questi ultimi anni, la sfida più grande è quella di trovare la giusta proprietà per rispondere al meglio a quelle esigenze di chi giunge in Ticino proprio dall'estero. Per un'agenzia come la nostra, infatti, occorre avere a disposizione un ade-

guato portfolio di soluzioni differenti e in questo senso credo di poter affermare che siamo un punto di riferimento sul territorio».

## **Wetag Consulting si propone di costituire un ponte tra il Ticino e il mondo. Quali interventi, a livello di servizi e di incentivi, andrebbero promossi per accrescere l'attrattività del Cantone?**

«Quello ticinese è indubbiamente un piccolo mercato, le dimensioni del territorio sono come è noto abbastanza ridotte e il numero degli abitanti non eguaglia quello di un quartiere di Londra, New York o Milano. È doveroso sottolineare che il nostro cantone offre ottime condizioni climatiche, ambientali, economiche, culturali e di benessere. Non va dimenticato il lifestyle mediterraneo che tanto piace ai nostri clienti e che è collegato al livello dei servizi e qualità della vita, di cui ci facciamo spesso promotori. Non mi sento dunque di indicare cosa manchi oggi al Ticino, soprattutto se guardo alle nazioni confinanti. Certamente è sempre possibile migliorarsi, ma ritengo che questa straordinaria regione possa essere fiera dei suoi paesaggi e del suo contesto economico sociale che a volte diamo per scontati».



**W**  
SWISS MEDITERRANEAN  
*the finest real estate since 1973*

**WETAG**CONSULTING



## PER SAPERNE DI PIÙ

Scansioni il codice QR con la fotocamera del suo  
cellulare oppure ci visiti su  
[www.wetag.ch](http://www.wetag.ch)

Contatti  
+41 91 601 04 40  
[info@wetag.ch](mailto:info@wetag.ch)



La nostra rete internazionale

CHRISTIE'S  
INTERNATIONAL REAL ESTATE

FOUNDING MEMBER  
**EREN**  
FINEST REAL ESTATE

LUXURY  
PORTFOLIO  
INTERNATIONAL

**Leading**  
REAL ESTATE  
COMPANIES  
OF THE WORLD