

immobilia

BANCA E IMMOBILIARE

A COLLOQUIO CON FABRIZIO CIESLAKIEWICZ

ECONOMIA IMMOBILIARE. Costituzione e funzionamento dei fondi.....	6
POLITICA IMMOBILIARE. Le nuove norme LPT e lo sviluppo degli insediamenti.....	9
VERBALE DI CONSEGNA/RIPRESA. SVIT Ticino promuove il verbale digitale.....	21

Nasce TiHome.ch La nuova pagina dell'ipoteca




IPOTECA ONLINE DI BANCASTATO

L'IPOTECA IN UN CLICK, A UN TASSO ANCORA PIÙ VANTAGGIOSO.

Da oggi puoi finanziare l'acquisto della tua nuova casa con TiHome, il portale delle ipoteche online di BancaStato. Fai tutto con un click, così risparmi tempo e guadagni un tasso più vantaggioso che in agenzia. Puoi fidarti perché è garantito da BancaStato, il partner più solido per il tuo futuro.

La mia Banca

 **BancaStato**
BANCA DELLO STATO DEL CANTONE TICINO

«IL MERCATO IMMOBILIARE E LE NUOVE SFIDE DIGITALI»

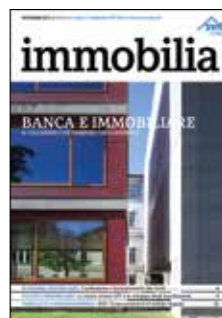


GIUSEPPE ARRIGONI
«La formazione continua aumenta la qualità del servizio, gli strumenti digitali aiutano.»

● La formazione continua nel settore immobiliare è uno strumento efficace contro chi opera sul nostro territorio senza i dovuti permessi e conoscenze. I nostri associati sono fieri di poter usufruire della formazione che SVIT Ticino offre per aumentare le loro competenze ed anche la qualità dei servizi offerti. Anche per questo, SVIT Ticino, con il Centro di Studi Bancari di Vezia, ha organizzato la 6° edizione dell'Annual Forum Immobiliare, dove sono stati trattati due temi di grande interesse che riproponiamo in questa edizione di *Immobilien*: le nuove norme sulla Legge federale sulla pianificazione del territorio e uno sguardo sul mercato immobiliare ticinese, che non gode più dell'effetto volano registrato in passato. Due temi che richiamano l'interesse degli operatori immobiliari in quanto in forte mutazione soprattutto per quello che riguarda il territorio e di riflesso le conseguenze per i proprietari fondiari. L'outlook sul mercato immobiliare ticinese ha dimostrato una certa mancanza di slancio, che colpisce ora anche la rilocalizzazione. Il proprietario vede diminuire il suo reddito e di conseguenza anche i relativi fondi preposti per futuri investimenti dedicati al mantenimento del valore intrinseco del suo immobile. La mancanza di liquidità porta il proprietario a non voler più investire, rischiando di perdere in quel caso la sfida con le costruzioni di nuova generazione. I professionisti del settore sanno come far fronte a tutti questi problemi mettendo in campo strumenti di marketing innovativi che oggi le piattaforme digitali ci offrono. SVIT Ticino ha voluto cavalcare l'onda della digitalizzazione collaborando con una società di Chiasso allo sviluppo di un nuovo verbale di consegna/ripresa interamente digitale, che aiuterà in modo significativo chi opera sul campo. Si tratta di uno strumento semplice e intuitivo che rende facile e veloce la consegna oppure la ripresa dell'oggetto locato. Siamo sempre al vostro fianco per migliorare e facilitare il vostro lavoro e vi ringrazio per l'impegno che ogni giorno dimostrate a piena soddisfazione dei vostri clienti e di riflesso anche alla nostra bella associazione.

Buona lettura!

Giuseppe Arrigoni
Presidente



USI Lugano
(foto di Simone Mengani /
simonemengani.ch)

INDICE

- 04 BANCASTATO**
Intervista a Fabrizio Cieslakiewicz.
- 06 FONDI IMMOBILIARI**
La costituzione e il funzionamento dei fondi di investimento immobiliari.
- 09 NUOVE NORME LPT: LO SVILUPPO DEGLI INSEDIAMENTI**
Lo sviluppo degli insediamenti rappresenta un possibile campo di confronto fra interessi pubblici e privati.
- 11 SEGNALI DI ASSESTAMENTO DEL MERCATO DI ALTO LIVELLO**
Il flash di WP sul mercato immobiliare ticinese con i dati aggiornati al secondo trimestre 2017.
- 12 ATTENZIONE ALLE RETROCESSIONI**
Il TF ha precisato in due sentenze la natura di un acquisto di un usufrutto ai sensi della «Lex Koller».
- 14 L'OSTACOLO DELL'OPZIONE IMPROPRIA**
Le parti di un contratto di locazione a tempo determinato non sono sempre consapevoli dei problemi che potrebbero sorgere nel contesto di un'opzione impropria.
- 16 L'ANNUNCIO PUÒ ESSERE DECISIVO**
Gli intermediari hanno il compito di far ottenere al venditore il prezzo più alto, ma anche di pubblicizzare il fondo. Spesso ci si dimentica delle conseguenze connesse alla TUI.
- 18 GLI IMPIANTI SOLARI AUMENTANO LA REDDITIVITÀ**
Un contributo per i proprietari di abitazioni dalla nuova regolamentazione sul consumo proprio.
- 20 FOTOVOLTAICO 2.0**
Intervista a Battista Filippini della Alsolis SA
- 21 UNA VOCAZIONE PER IL NUOVO**
Il marketing immobiliare appare particolarmente favorevole all'innovazione, come mostrano le numerose proposte, i tool e i modelli aziendali.
- 23 VERBALE DI CONSEGNA/RIPRESA DIGITALE**
SVIT Ticino ha collaborato allo sviluppo di un'app per l'allestimento dei verbali di consegna e ripresa.
- 24 ALL IP: BENEFICIATE GIÀ DEI VANTAGGI?**
- 25 PRESERVARE IL VALORE DI UN IMMOBILE**
- 29 SUPSI: NUOVO MASTER**
- 30 I CUSTODI TICINESI SI PRESENTANO**

SVIT TICINO

- 26 ASSEMBLEA 2017: RAPPORTO PRESIDENZIALE**
- 28 IMMOBOAT 2017**
- 31 CORSI PER ASSISTENTI SVIT**
- 32 ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO**
- 34 IMPRESSUM**

“Il settore bancario manterrà la sua attrattività”

A colloquio con Fabrizio Cieslakiewicz, nuovo Presidente della Direzione generale di BancaStato, su economia nazionale e internazionale, immobiliare in Ticino e... SVIT.

ALBERTO MONTORFANI* •

BancaStato è un istituto presente in modo importante sul mercato ipotecario ticinese. Per gli operatori del mercato immobiliare, promotori, mediatori e gestori immobiliari, rappresenta un punto di riferimento sicuro e autorevole per conoscere la realtà locale del nostro settore. Fabrizio Cieslakiewicz, neo Presidente della Direzione generale, si è reso disponibile per una breve intervista che ci ha permesso un giro di orizzonte sull'economia internazionale, le caratteristiche della Svizzera e i suoi fattori di successo, il Ticino immobiliare e... un confortevole giudizio sulla nostra associazione.

INIZIAMO DALLA CONGIUNTURA INTERNAZIONALE: LE BANCHE CENTRALI SEMBRANO OSTAGGI DI UNA SITUAZIONE A TENAGLIA DOVE I TASSI BASSI SI COMBINANO CON UNA INFLAZIONE QUASI A ZERO. PER MOLTI ANALISTI QUESTA SARÀ UNA SITUAZIONE DALLA QUALE NON USCIREMO TANTO PRESTO, PER ALTRI I TIMIDI RIALZI DEI TASSI USA STANNO PER APRIRE A NUOVI SCENARI. SIAMO ALLA FINE DEL TUNNEL?

“Anche la Svizzera sta vivendo ormai da anni una situazione contraddistinta da tassi di riferimento che storicamente non sono mai stati così bassi. È difficile rispondere alla sua domanda con accuratezza. Di certo vi è che come ogni economia nazionale, anche quella Svizzera non può far astrazione dal contesto internazionale e in tal senso è più che altro forte l'influenza di Bruxelles. In Europa vi è la questione riguardante il così chiamato “tapering”, ovvero il programma di normalizzazione della politica monetaria della Banca Centrale Europea, al termine del quale, non prima del primo trimestre 2019, si prevede un rialzo dei tassi di riferimento; la Banca Nazionale Svizzera potrebbe di conseguenza adeguarsi alla situazione”.

NEL CONTESTO INTERNAZIONALE NEGLI ULTIMI 15 ANNI LA SVIZZERA È ANDATA IN CONTROMANO: AUMENTO DELLA POPOLAZIONE, PRINCIPALMENTE LAVORATIVA PROVENIENTE DALL'ESTERO, DI 80'000 UNITÀ ALL'ANNO, CRESCITA ECONOMICA, RICERCA E INNOVAZIONE AL TOP MONDIALE. CON QUALI SCENARI DOBBIAMO FARE I CONTI NEL PROSSIMO DECENNIO NEL NOSTRO PAESE?

“Storicamente, quel che per la Svizzera sembrava uno svantaggio, vale a dire



Fabrizio Cieslakiewicz, nuovo Presidente della Direzione generale di BancaStato

l'assenza di materie prime, si è poi rivelato un fattore determinante per il suo successo e la sua ricchezza. Il nostro Paese ha infatti sviluppato la sua economia moderna su industrie di eccellenza e servizi ad altissimo valore aggiunto. Io credo che tale connubio continuerà anche in futuro a determinare il successo elvetico. Da una

“Il nostro Paese ha sviluppato la sua economia moderna su industrie di eccellenza e servizi ad altissimo valore aggiunto. Io credo che tale connubio continuerà anche in futuro a determinare il successo elvetico.”

parte vi saranno settori che continueranno a mantenere la loro importanza, come quelli finanziari e bancari, capaci di attirare clientela internazionale anche senza il segreto bancario, o come quello turisti-

co; dall'altra continuerà a esserci un'industria tecnologicamente sempre avanzata che tutto il mondo ci invidia, basti pensare al valore del marchio “Swiss Made”, indiscusso sinonimo di qualità. Parlando più specificatamente del futuro del nostro Ticino, vorrei ricordare uno studio dell'Istituto di Ricerche Economiche di un paio di

anni fa, che delineava per il Ticino una maggiore crescita del settore secondario, dei comparti chimico-farmaceutici e dell'elettronica. Tra le indicazioni dello studio

per una maggiore competitività vi era anche quello relativo ai “meta-settori”, capaci di integrare settore secondario e servizi. Ne erano stati individuati quattro: moda, biotecnologie, mecatronica e tu-

rismo. In futuro, dunque, vedremo forse evoluzioni del nostro tessuto economico in tal senso. Per quanto attiene invece il settore bancario, non vi è da escludere che nei prossimi anni assisteremo a ulte-

” La situazione attuale, anche se richiede molta attenzione, non è almeno per il momento tale da temere una crisi come quella degli anni '90.»

rioni concentrazioni o fusioni aziendali, le quali consentiranno agli attori presenti sulla piazza di rispondere in maniera efficace alle sfide dettate dalle nuove normative e dalla digitalizzazione”.

VENIAMO ALL'IMMOBILIARE. GLI ULTIMI MESI NON PREANNUNCIANO NULLA DI BUONO: AUMENTO DELLO SFITTO, ALLUNGAMENTO DEI TEMPI DI VENDITA. COME REAGISCE IL SISTEMA BANCARIO IN CASO DI DIFFICOLTÀ DEI DEBITORI A GARANTIRE LA COPERTURA DEGLI ONERI IPOTECARI? SIAMO DI FRONTE A UNA NUOVA CRISI IMMOBILIARE?

“Dal punto di vista teorico, qualora la copertura di un credito non fosse più garantita, occorrerebbe che il debitore intervenisse con un'ulteriore copertura o con un apporto monetario. Ma è proprio per evitare tale scenario che nell'ambito della concessione di un credito ipotecario viene applicato un sistema di calcolo particolarmente prudenziale e che si basa, tra le altre cose, su un valore di stima il più oggettivo possibile dell'oggetto immobiliare. Nonostante l'evidente vivacità del settore negli ultimi anni, non siamo ai livelli della situazione di fine anni '90. È proprio alla luce di quanto successo in passato che le autorità hanno introdotto, con successo, specifiche misure per calmierare il settore e per evitare eccessi pericolosi. Negli ultimi mesi sono comunque emerse chiare indicazioni che il settore sta rallentando, basti pensare al tasso di abitazioni vuote fortemente aumentato. Pensando invece ai tassi di interesse, va ricordato che nei calcoli svolti per la concessione di un'ipoteca viene preso in conto un tasso di interesse nettamente più alto di quello poi effettivamente applicato.

In altri termini, prima di concedere un mutuo ipotecario, la banca simula lo scenario peggiore: se la capacità debitoria del cliente “tiene”, allora il credito è concesso, altrimenti ciò non avviene. In conclusione ritengo che la situazione attuale, anche se richiede molta attenzione, non è almeno per il momento tale da temere una crisi come quella degli anni '90.”.

BANCASTATO È DAL 2011 SPONSOR PRINCIPALE DI SVIT TICINO E SEGUE SEMPRE CON MOLTO INTERESSE GLI EVENTI, LE ASSEMBLEE E LE PUBBLICAZIONI DELLA NOSTRA ASSOCIAZIONE. COME VALUTA BANCASTATO IL RUOLO DI SVIT TICINO PER LA PROFESSIONALITÀ E LA FORMAZIONE DEGLI OPERATORI IMMOBILIARI?

“BancaStato è fortemente convinta che una crescita sana e sostenibile del settore immobiliare è possibile grazie alla serietà e alle competenze di tutti gli attori coinvolti. In tutto questo le banche svolgono certamente un ruolo centrale, ma anche gli operatori immobiliari hanno una grande importanza. Svit Ticino si pone in tal senso come un prezioso centro di competenza e formativo di cui, in fin dei conti, beneficia l'intero settore”.

CENNI BIOGRAFICI

Fabrizio Cieslakiewicz

Nato il 4 settembre 1970, nazionalità svizzera.

Laurea in economia politica all'Università di Losanna nel 1993. Inserimento professionale nel 1994 ad UBS SA come membro del team di formazione post universitaria nell'ambito della clientela aziendale della Regione Ticino e successivamente, nel 1995, in qualità di consulente alla clientela aziendale con il grado di membro dei quadri.

Nel periodo fine 1997 inizio 2000 diventa responsabile del Segretariato Generale del Partito Liberale Radicale Ticinese.

Inizia la sua attività in BancaStato il 19 giugno 2000 in qualità di vice gerente dell'agenzia di Biasca; il 31 dicembre 2001 viene nominato membro di direzione e diventa capo regione e responsabile clientela aziendale Regione Bellinzona. Dal 1 agosto 2008 è membro della Direzione generale e responsabile dell'Area Retail e Aziendale.

Il 1 luglio 2017 assume la carica di Presidente della Direzione generale.

BANCA STATO: FATTI E CIFRE

(al 31.12.2016)

Anno di fondazione:
1915

432 collaboratori, 4 succursali, 16 agenzie

Cifra di bilancio:
12.2 mia CHF

Crediti ipotecari:
8.2 mia CHF

Crediti a enti pubblici, aziende e privati:
1.6 mia CHF

Membro dell'Unione delle Banche Cantionali Svizzere

Sponsor principale di SVIT Ticino dal 2011

Una nuova frontiera per il mercato immobiliare / 2

In questo ultimo contributo sulla serie dedicata ai fondi di investimento, con uno sguardo particolare sui fondi immobiliari, vediamo la procedura per la costituzione del fondo, i principi del suo funzionamento secondo la LICol e alcune questioni specifiche.

Come ricordato nel precedente contributo, un fondo di investimento è uno strumento di investimento collettivo di capitali sottoposto alla Legge sugli Investimenti Collettivi del 2006 (LICol). La struttura del fondo prevede che la Direzione del fondo, con le risorse apportate dagli investitori presso la Banca depositaria, organizzi la gestione degli investimenti in modo da generare un reddito, che sarà poi distribuito agli investitori stessi. In questo ultimo contributo trattiamo della costituzione e del funzionamento dei fondi di investimento, con riguardo alle particolarità del fondo di investimento immobiliare.

ALBERTO MONTORFANI*

LA COSTITUZIONE DI UN FONDO DI INVESTIMENTO IMMOBILIARE.

La costituzione necessita una richiesta di autorizzazione alla FINMA (l'autorità di vigilanza sui mercati finanziari), la quale la rilascerà se sono date le condizioni previste dalla legge (in particolare: reputazione, organizzazione e adeguate garanzie finanziarie). Il fondo immobiliare è un fondo di investimento contrattuale (art. 25 LICol). La direzione del fondo si impegna quindi per contratto in particolare a:

- far partecipare l'investitore al fondo di investimento in proporzione alle sue quote;
- gestire il patrimonio del fondo in modo autonomo e in suo nome secondo le disposizioni del contratto del fondo.

A differenza delle altre forme di investimento collettive di capitale per il tramite di Società (di investimento a capitale variabile o fisso, oppure in accomandita), il fondo contrattuale di investimento in quanto tale non è una persona giuridica ma nasce con il Contratto del fondo. Sottoscrivendo il contratto del fondo gli investitori partecipano all'investimento senza tuttavia partecipare alla società promotrice.

Oltre a Direzione del fondo, Banca depositaria, Gestore, Distributore e Ufficio di revisione, una figura importante per il fondo di investimento immobiliare è il Perito incaricato della valutazione periodica degli immobili del fondo. Il suo ruolo è fondamentale perché il valore di bilancio degli immobili al momento della chiusura del fondo non è determinato dal loro valore di acquisto dedotti eventuali ammortamenti, come tenderemmo ad immaginarci in base alle normali regole della contabilità. No, un fondo di investimento immobiliare non può costituire riserve oc-

colte: il valore di bilancio degli immobili di un fondo deve essere sempre rappresentato dal loro valore di mercato (il cosiddetto "fair value") alla data della chiusura, ciò che, oltre a rendere necessaria una determinazione del loro valore a ciclo almeno annuale, comporta anche una rivalutazione costante del valore di bilancio degli immobili in caso di mercato in crescita, al contrario in un mercato in crisi.

Gli istituti di gestione del fondo sottostanno, oltre che alle prescrizioni contrattuali, anche alle prescrizioni in merito al compliance e al controllo dei rischi stabilite dalla Legge (LICol), dall'Ordinanza (OICol), dalle prescrizioni apposite della FINMA (Ordinanza Finma sui fondi di investimento collettivi) nonché dalle regolamentazioni della SFAMA (Swiss Funds & Asset Management Association), che può emanare direttive o indicazioni informative circa la tenuta della contabilità, le modalità di calcolo e di pubblicazione di parametri di valutazione economica e patrimoniale del fondo che devono giungere agli investitori.

IL FUNZIONAMENTO DI UN FONDO DI INVESTIMENTO IMMOBILIARE.

Per garantire un corretto funzionamento di un fondo nel rispetto della Legge, questa prevede, per tutte le figure che partecipano al fondo (art. 20 LICol), il rispetto dei principi di:

- fedeltà, art. 32 OICol (indipendenza e garanzia degli interessi degli investitori, in modo particolare con riguardo ai possibili conflitti di interesse con persone vicine / art 63 LICol);
- diligenza, art. 33 OICol (completezza e competenza nell'organizzazione, adeguatezza degli strumenti e garanzie finanziarie);
- informazione, art. 42 OICol (trasparenza e chiarezza circa gli investimenti, le spese e le remunerazioni, obblighi di pubblicazione).

La voce più importante al capitolo informazione è certamente la pubblicazione regolare (annuale o biennale) del rendiconto d'esercizio, che riporterà i dati patrimoniali ed economici e sulla distribuzione degli utili, oltre alla politica di accantonamenti per futuri investimenti. Particolare importanza rivestono gli allegati al rendiconto, che dovranno descrivere nel dettaglio la composizione del patrimonio e riferire i parametri di redditività, per-

formance, indebitamento, ecc. prescritti. A intervalli più ravvicinati (normalmente almeno mensili), la comunicazione sintetica di alcuni di questi dati è raccolta in fogli informativi o fact sheet, che in poche righe riassumono i valori essenziali della composizione del portafoglio, la sua distribuzione e ripartizione geografica o per tipologia, l'indebitamento, il NAV indicativo del mese, unitamente alla quotazione più recente di borsa o fuori borsa.

IL VALORE NETTO DI INVENTARIO (NAV) E LA QUOTAZIONE DI MERCATO.

Il fondo immobiliare è un investimento collettivo di capitale aperto (art. 8 LICol). Viene dunque garantito all'investitore il diritto al riscatto delle sue quote al loro valore netto (NAV), presso la banca depositaria, a condizioni e termini che devono essere stabiliti dal contratto del fondo (in ogni caso almeno per la fine di ogni periodo contabile con 12 mesi di preavviso). Il calcolo del NAV (Net Asset Value) rappresenta il punto di sintesi nella comunicazione fra la direzione del fondo e gli investitori. In analogia con il capitale proprio di una società, il NAV riflette il valore degli attivi del fondo, dedotti i debiti e ogni altro finanziamento o transitorio relativo ad impegni verso terzi. Gli attivi immobiliari sono espressi al valore indicato dalle stime di fine anno dei periti incaricati, gli altri attivi al loro valore venale alla data di chiusura.

La pubblicazione del NAV, che per i fondi di investimento in titoli è tipicamente giornaliera, per i fondi di investimento immobiliari è dovuta in via ufficiale una sola volta l'anno (più correntemente lo è almeno due volte), ma il fondo può, volontariamente o su richiesta della FINMA, calcolare e informare più frequentemente in modo almeno indicativo sul valore delle proprie quote, ad esempio mensilmente. Il valore indicativo mensile del NAV aumenta di solito regolarmente nel corso dell'anno in seguito all'incasso delle pigioni, dopo deduzione dei costi relativi alla gestione immobiliare. Esso varia inoltre al momento della distribuzione degli utili, in seguito ad eventuali rimborsi per riscatti di quote o ad aumenti di capitale. A fine anno però, di nuovo, interviene l'assunzione del valore delle perizie immobiliari, che possono esprimere valori superiori o inferiori al valore calcolatorio. Questo deve es-

sere così assestato come "utile (o perdita) di rivalutazione non realizzato".

Oltre al valore delle quote "al NAV", prezzo al quale le quote stesse possono essere riscattate presso la direzione del fondo alle condizioni indicate, esiste sempre un mercato dove le quote stesse vengono scambiate al loro valore di libero mercato. Per i fondi quotati questo mercato è la Borsa, dove i prezzi si formano per il gioco della domanda e dell'offerta. Ma anche qualora il fondo non fosse quotato, deve sempre essere garantita l'esistenza e il funzionamento di un mercato fuori borsa (art. 67 LICol) con quotazioni regolari, di norma settimanali, presso il quale l'investitore potrà sempre negoziare le proprie quote senza rispettare prezzi e modalità del riscatto a fine periodo. Questo sarà di regola assicurato dalla stessa banca depositaria o da un'altra

(o negativa) fra il valore intrinseco della quota e il suo valore di mercato. I fondi di investimento immobiliare evidenziano normalmente, in media, un aggio che varia dal 15% al 35% del NAV. Questa situazione esprime l'usuale sopravvalutazione di mercato delle quote del fondo, segno dell'elevato interesse degli investitori per questi investimenti, che in questo modo premiano la sicurezza e la stabilità dei valori immobiliari sottostanti.

IL TEMA CRITICO DELLE SPESE DI GESTIONE. Ulteriore trasparenza dovrà essere garantita nell'informare sui costi di gestione e di transazione sia delle quote del fondo (commissioni di emissione e di riscatto) sia della gestione ordinaria (spese di gestione e indennità), sia in caso di transazioni immobiliari o promozioni (commissioni di mediazione e indennità per

mandati di promozione e sviluppo). Allo stesso modo dovranno essere conosciuti i costi e le condizioni applicabili in caso di scioglimento (liquidazione) del

fondo. Tutto questo deve figurare in modo trasparente nel contratto del fondo. Il totale dei costi ricorrenti di gestione e amministrazione annuali del fondo in rapporto al totale del valore di mercato delle quote del fondo, forma il TER (Total Expense Ratio), ritenuto un indicatore significativo di efficienza gestionale del fondo. Un TER di 0.75% significa che il totale dei

costi ricorrenti di gestione del fondo rappresenta lo 0.75% del valore totale di mercato delle quote del fondo. Il TER medio generale per i fondi di investimento immobiliari varia tipicamente dallo 0.6% per i più performanti all'1.0% per i fondi meno efficienti.

GESTIONE IMMOBILIARE E STRATEGIE CONTABILI.

In teoria la gestione dell'investimento immobiliare è di natura concettualmente semplice: a fronte di un bene immobile corrisponde un flusso di cassa costante e regolare. Questo flusso di entrate deve coprire i costi generati dall'immobile e dalla gestione del fondo; quanto rimane dovrà servire agli accantonamenti per risanamenti e investimenti futuri e soddisfare, tramite la distribuzione del reddito residuo, le aspettative di redditività degli investitori. Nella pratica sono molti, e talvolta contraddittori, gli ambiti decisionali che competono agli organi del fondo e che possono influenzare la redditività e il valore delle quote del fondo:

- l'amministrazione immobiliare dovrà applicare un sistema di controllo del pagamento delle pigioni e dei richiami ai debitori efficace e rapido in modo da non rendere irregolare il flusso di cassa necessario alla gestione dei costi di manutenzione ordinaria;
- il gestore patrimoniale dovrà stimare e distribuire nel tempo le necessità di interventi straordinari e di risanamenti importanti e applicare una politica di accantonamenti per gli interventi futuri;
- la direzione del fondo, vorrà disporre di mezzi sufficienti per attuare la strategia

» La voce più importante al capitolo informazione è certamente la pubblicazione regolare (annuale o biennale) del rendiconto d'esercizio.»

banca appositamente incaricata.

Un fondo d'investimento presenta infatti due valori di riferimento importanti per gli investitori: il valore netto d'inventario (NAV) per singola quota, e il valore di mercato della quota stessa. La differenza fra questi due valori, tipicamente per i fondi di investimento, determina l'aggio (o il disaggio), cioè la differenza positiva

La gestione immobiliare che vi aiuta a crescere

automatizzate + dell'80% del lavoro

- offerte speciali per associati SVIT
- utile per case e residenze private (affitti o P.P.P.), residenze vacanze, residenze studentesche, centri commerciali, uffici, parcheggi e autosili con abbonamenti

AMMINISTRATE IMMOBILI?

riducete subito i tempi e i costi d'amministrazione massimizzando i guadagni con il nostro software

- ✓ + di 20 anni d'esperienza (dal 1993)
- ✓ facile da imparare e da utilizzare
- ✓ operativi in sole 6 ore di formazione
- ✓ gestione affitti e P.P.P.
- ✓ incassi PVR
- ✓ modulo contabile completo
- ✓ già utilizzato per + di 20000 oggetti
- ✓ versioni per privati o fiduciarie

STUDIO SOFT consulenza informatica tel. 091 950 07 80 www.immoware.swiss

immoware

del fondo tramite capitale liquido, finanziamento di terzi, oppure con aumenti di capitale;

- gli investitori chiederanno una gestione attenta alle loro aspettative di redditività e di distribuzione. L'orientamento a questi obiettivi può causare difficoltà temporanee o permanenti di liquidità, alle quali il finanziamento esterno può supplire solo in maniera parziale (visto il limite ad 1/3 di quota di finanziamento di terzi), causando, in caso di ristrettezze, difficoltà nel raggiungimento degli obiettivi del fondo. In casi estremi, richieste eccessive di riscatto di quote o crisi di liquidità per altri motivi possono anche portare allo scioglimento del fondo.

L'APPORTO E L'AUMENTO DI CAPITALE. L'acquisizione di parti di un fondo immobiliare avviene per principio in contanti. Solo eccezionalmente la FINMA può autorizzare l'apporto di capitale tramite immobili, quando sia possibile escludere un conflitto di interessi fra persone vicine (art. 63

» Il TER medio generale per i fondi di investimento immobiliari varia tipicamente dallo 0.6% per i più performanti all'1.0% per i fondi meno efficienti.»

LICol). Tale apporto, che può intervenire sia al lancio del fondo, sia in fase successiva, deve essere attentamente monitorato in modo che i valori degli immobili apportati siano corrispondenti al mercato e non si realizzi in questo modo alcun trasferimento di utili occulti fra le parti. Con l'apporto, un investitore che già possiede valori immobiliari può più facilmente partecipare al fondo immobiliare facendovi confluire i propri beni, di cui perde chiaramente l'intestazione, acquisendo tuttavia il diritto alla distribuzione dei redditi del fondo, di cui i suoi immobili fanno ora parte.

L'altro modo di incremento del proprio patrimonio, per un fondo con una strategia di crescita, è l'aumento di capitale, che segue una dinamica finanziaria propria e piuttosto complessa, in particolare nella determinazione del prezzo di vendita del-

le parti e dei relativi diritti di acquisto delle stesse, dovendosi salvaguardare i diritti e i valori che spettano ai proprietari precedenti. L'aumento di capitale è comunque una necessità ciclica per la crescita di un fondo, a causa del limite legale di indebitamento al 33% del valore degli stessi. Esso permette il rifinanziamento degli acquisti effettuati a credito, potendo così ricominciare la caccia a nuovi immobili, con nuovi finanziamenti di terzi, sfruttandone al passaggio l'effetto leva sulla redditività del capitale proprio.

FISCO E LA FE (LEX KOLLER). Da ultimo, ma non per ultimo, vi sono considerazioni di natura fiscale e di accesso alla proprietà immobiliare da parte di persone residenti all'estero, regolamentate dalla LA FE, a favorire anche l'afflusso di fondi esteri su questo tipo di veicolo d'investimento. Circa i principali aspetti fiscali è noto che i fondi immobiliari con possesso diretto di immobili (quelli "classici" e a cui qui ci riferiamo in particolare) siano essi stessi

soggetti fiscali (sia sul reddito che sul capitale, per l'imposta federale, cantonale e comunale, così come per la TUI e le imposte immobiliari). Questo garantisce all'investitore la distribuzione di reddito già al netto delle im-

poste ordinarie, che il beneficiario non si vedrà imporre ulteriormente. Per lo stesso motivo la distribuzione di questi redditi non è soggetta all'imposta preventiva. Per quanto riguarda la LA FE infine, i fondi immobiliari quotati o trattati regolarmente anche fuori borsa (come anche le società anonime immobiliari quotate) non sono soggette alle limitazioni all'acquisto di fondi da parte di persone all'estero (per ora, essendo in corso una revisione della legge che verte anche su questo preciso aspetto), e dunque sono in principio liberi all'acquisto per investitori stranieri, applicandosi le condizioni di questa legge (art. 4 cpv. 1 let. e LA FE). ●

Il contratto del fondo

Oltre a richiamare la struttura organizzativa, il contratto del fondo definirà in modo esplicito e con i necessari riferimenti agli articoli di legge che ne specificano ulteriori dettagli:

- il tipo di fondo che viene costituito
- il tipo di investitori ai quali si rivolge
- la direzione del fondo
- la banca depositaria
- il gestore del patrimonio (e l'amministrazione immobiliare) del fondo
- il/i perito/i incaricato/i di valutare gli immobili
- l'ufficio di revisione
- se il fondo non è quotato: la banca incaricata di garantire fuori borsa un mercato per le quote del fondo

I fondi di investimento immobiliare hanno di regola il possesso diretto degli immobili che gestiscono, si impongono perciò ulteriori clausole contrattuali che stabiliscano, nella particolarità dell'investimento immobiliare:

- la politica e le tecniche di investimento
- l'eventualità della creazione di classi di investimento diversificate all'interno del medesimo fondo
- le modalità di investimento in ordine alla diversificazione dei rischi
- le limitazioni di investimento a riguardo di quantità e tipologia di immobili
- la periodicità, le modalità di calcolo e di pubblicazione del valore delle quote del fondo (NAV)
- i diritti, le modalità, i costi di sottoscrizione e di riscatto delle quote
- l'esistenza e il funzionamento di un mercato fuori borsa delle quote del fondo
- i costi di gestione e di transazione a carico del fondo e degli investitori
- la periodicità nella presentazione dei conti e la revisione
- la politica di distribuzione o del reinvestimento degli utili
- le condizioni e modalità di scioglimento del fondo
- le indicazioni circa il trattamento fiscale della sostanza e dei redditi del fondo e delle parti di fondo acquistate dagli investitori.



*ALBERTO MONTORFANI

L'autore è titolare della AM Consulenze Saggi di Lugano e Consulente Risk Management & Compliance per fondi immobiliari presso Swiss Life Asset Management AG, Lugano Branch.

Nuove norme LPT: lo sviluppo degli insediamenti

Lo sviluppo futuro degli insediamenti propugnato dalla LPT rappresenta un possibile campo di confronto e d'incontro fra interessi pubblici e interessi privati, alla condizione di saper intraprendere nuove modalità d'azione nella trasformazione del territorio.



La tutela del territorio dalla dispersione insediativa all'origine della LPT

PAOLO POGGIATI*, LUCIANA MASTRILLO* ●

LE ORIGINI, IL CONTESTO E LA NATURA DELLE NUOVE NORME. Nella seconda metà degli anni 2000 è stata lanciata un'iniziativa a scala nazionale per bloccare l'estensione delle zone edificabili per 20 anni. Come contro-progetto, il Consiglio federale ha presentato la revisione della Legge federale sulla pianificazione del territorio (LPT), finalizzata a frenare la dispersione degli insediamenti e a utilizzare in maniera più razionale le zone edificabili esistenti. Il Parlamento l'ha approvata il 15 giugno 2012 e, sulla scorta di un referendum, il 3 marzo 2013 ha avuto luogo la votazione: a favore del contro-progetto si sono espressi 25 Cantoni e il 63% dei votanti. Nello stesso periodo sia a livello nazionale (iniziativa sulle residenze secondarie), sia in Ticino (iniziative a tutela degli spazi verdi e dei beni culturali) è emerso un crescente sguardo critico verso una trasformazione del territorio considerata da una parte della popolazione non soddisfacente e problematica. Le modifiche della LPT sono entrate in vigore il 1° maggio 2014 e attribuiscono ai Cantoni maggiori competenze nella gestione delle zone edificabili e dello sviluppo insediativo.

I Cantoni devono adattare i loro Piani

direttori integrandovi una strategia cantonale che stabilisce obiettivi di sviluppo territoriale in un'ottica sovracomunale, prevedendo un sistema per garantire il corretto dimensionamento delle zone edificabili dei Piani regolatori commisurato al fabbisogno sui 15 anni e indicando misure per incentivare uno sviluppo insediativo concentrato e di qualità.

L'APPLICAZIONE IN CANTON TICINO: DALL'ANALISI ALLE MISURE. Rispetto all'orizzonte dei 15 anni stabilito dalla LPT, le zone edificabili in vigore in Ticino presentano un potenziale di accoglimento – le cosiddette riserve – di ulteriori 124'000 abitanti circa (200'000 a pieno sfruttamento teorico), a fronte di una previsione di crescita demografica che si attesta attorno ai 46'000 abitanti per il 2030. Il 55% di queste riserve si trova in terreni già edificati ma sotto-sfruttati rispetto agli indici dei Piani regolatori comunali; il resto in terreni liberi sparsi a macchia di leopardo all'interno del tessuto costruito. La maggior parte delle riserve si situa nello spazio suburbano, quindi nelle cinture degli agglomerati, e quelle che si concentrano attorno alle fermate di trasporto pubblico di migliore qualità potrebbero assorbire 3/4 circa della crescita demo-

grafica cantonale. Le zone edificabili hanno una componente marcatamente estensiva: su un totale di circa 11'200 ha, il 30% è composto da zone residenziali R2, tipologia preponderante non solo nelle periferie degli agglomerati, ma anche nello spazio suburbano. Questo dato si ripercchia nella statistica degli edifici, secondo la quale, su un totale di 100'000, 70'000 sono abitazioni unifamiliari. La dispersione insediativa – cioè la crescita sparsa e disordinata degli edifici – oltre a consumare in maniera inefficiente il suolo, che non è riproducibile diventando sempre meno disponibile a medio termine, provoca impatti chiaramente percepibili: traffico veicolare congestionato e inquinamento atmosferico, costi importanti per l'urbanizzazione, assenza di disegno urbanistico qualificato con conseguenti senso di anonimato, insicurezza e scarsa vitalità a causa della mono-funzionalità di alcuni quartieri.

Partendo da questa situazione, l'adattamento del Piano direttore propone una serie d'indirizzi e di misure che si articolano sui seguenti assi d'azione:

- le zone edificabili non vanno estese, poiché le loro riserve sono sufficienti per contenere la futura crescita demografica.

Eccezioni sono possibili per progetti



Le zone edificabili in Ticino presentano un potenziale di sfruttamento residuo in fondi sotto-utilizzati, in quartieri vetusti (da rinnovare) e in terreni liberi

d'interesse cantonale e per rettifiche che permettono un uso più efficiente del suolo;

- lo sviluppo insediativo va concentrato nelle riserve edificatorie esistenti, che i Comuni sono chiamati a individuare nel dettaglio (ubicazione, carattere – terreni liberi o terreni sotto-sfruttati –, intensità d'uso residua, urbanizzazione, diritti di proprietà) e a capire se e come mobilitare. Va data la priorità alle riserve ubicate in comparti ben serviti dai trasporti pubblici e dotati di servizi a favore della popolazione e delle attività economiche;
- va operata una ricalibrazione delle potenzialità edificatorie, individuando i territori sensibili o poco adatti a uno sviluppo demografico in cui diminuirle, e i territori strategici, centrali e per loro natura dinamici, in cui incrementare la densità edilizia e umana, ancorché ciò sia sostenibile in termini ambientali e di qualità di vita;
- le parti di tessuto edilizio esistente datate, vetuste o dismesse vanno recuperate e rinnovate attraverso la demolizione e ricostruzione, il riattamento, la riconversione, la riqualifica urbanistica, nel rispetto dei valori culturali, paesaggistici e naturali riconosciuti dalla comunità;
- le azioni degli enti pubblici e dei privati vanno guidate verso una maggiore qua-

lità in termini di equilibrio fra costruzioni e spazi liberi, di offerta di spazi verdi e pubblici, di luoghi di aggregazione e di servizi, nonché di cura dei valori storici e identitari.

I Comuni sono chiamati a verificare in maniera precisa stato e dimensionamento delle zone edificabili dei loro Piani regolatori e a ricalibrarle sia quantitativamente sia qualitativamente secondo i principi enunciati sopra. A questo scopo dovranno dotarsi di un Programma d'azione comunale per lo sviluppo centripeto di qualità. Il Cantone si adopererà per snellire le procedure pianificatorie ed edilizie e per sostenere finanziariamente e tecnicamente l'operato dei Comuni. Dal 19 giugno al 19 ottobre 2017 i risultati dei lavori d'adattamento del Piano direttore ticinese (disponibili sul sito www.ti.ch/LPT) sono stati sottoposti a una vasta consultazione pubblica. Le osservazioni giunte sono ora in fase d'esame, in vista di ricalibrare i contenuti del Piano direttore e farli adottare dal Consiglio di Stato ponendoli in vigore nel corso del primo semestre del 2018.

LE PROSPETTIVE PER IL SETTORE IMMOBILIARE. Secondo Markus Mettler, CEO di Halter AG di Zurigo, intervenuto in un recente

seminario sul tema della Densificazione fra qualità e rendita, organizzato dall'Associazione svizzera per la pianificazione del territorio ASPAN, la qualità urbanistica e architettonica dei progetti edilizi rappresenta un presupposto indispensabile per una buona redditività economica.

I nuovi disposti della LPT chiedono la promozione di maggiore qualità nelle trasformazioni del territorio ed è su questo punto che va concentrata l'azione degli enti pubblici e dei privati. Si tratta di un obiettivo comune verso il quale tendere con un atteggiamento nuovo rispetto alla prassi del passato: da una parte Cantone e Comuni possono e devono assumere un ruolo di più attivo e partecipe nel governo del territorio, caratterizzato da una maggiore visione strategica e progettualità; dall'altra investitori, imprenditori, promotori immobiliari sono chiamati a individuare i loro interessi nell'ambito delle opportunità offerte dalla trasformazione di un territorio già costruito, ma che necessita di essere ottimizzato per accogliere futuri abitanti e posti di lavoro. Il fattore di successo è determinato dalla disponibilità a entrare in una dinamica di dialogo e collaborazione attiva e costruttiva fra pubblico e privato, parallelamente al coinvolgimento e al confronto con la popolazione, nella ricerca di soluzioni condivise e sostenibili per gli attori sociali ed economici. ●



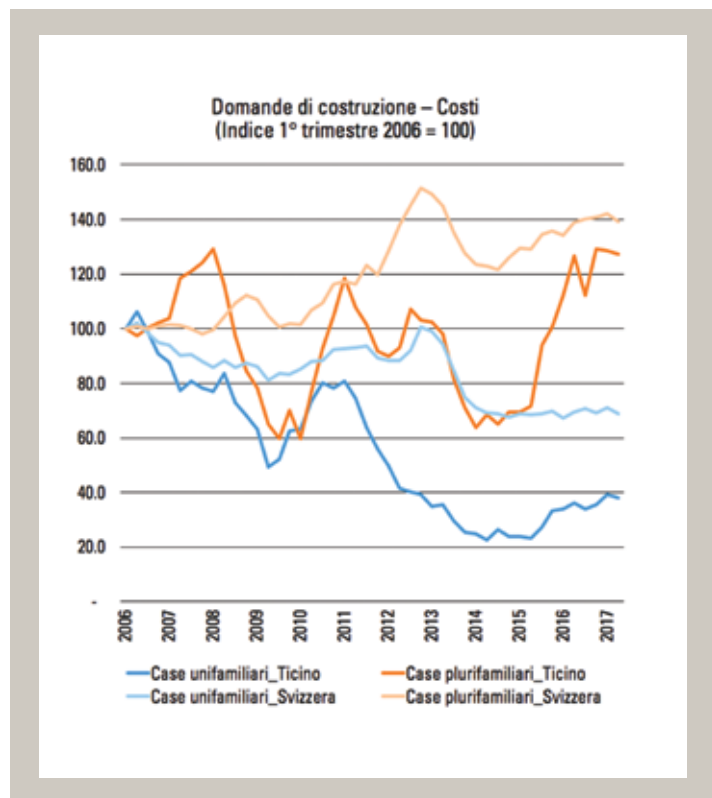
***PAOLO POGGIATI**
Capo della Sezione dello sviluppo territoriale.



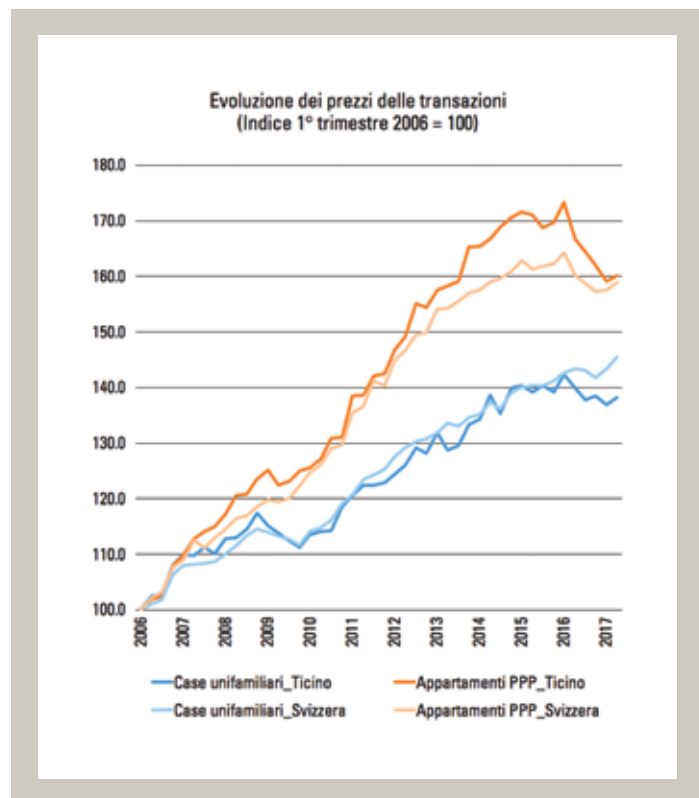
***LUCIANA MASTRILLO**
Collaboratrice scientifica dell'Ufficio del Piano direttore.

Segnali di assestamento del mercato di alto livello

Il flash di Wüest Partner sul mercato immobiliare ticinese in esclusiva per i lettori di Immobilia Ticino, con i dati aggiornati al secondo trimestre 2017.



Fonte: Baublatt Info-Dienst; Wüest Partner



Fonte: Wüest Partner, 2° tr. 2017

FABIO GUERRA •

CASE MONOFAMILIARI: TICINO IN LEGGERA CONTROTENDENZA. I prezzi delle case monofamiliari nel II semestre del 2017 sono in crescita a scala nazionale con un incremento dell'1.5% rispetto al trimestre precedente e allo stesso periodo del 2016. In aumento a livello trimestrale anche i prezzi nel nostro Cantone che rimangono però inferiori di ca. l'1% rispetto a quelli registrati nello stesso periodo del 2016. Tale andamento rinforza la tendenza innescata ad inizio 2016, con un mercato nazionale complessivamente in crescita e quello cantonale che fa segnare al contrario un assestamento dei prezzi.

APPARTAMENTI: ASSESTAMENTO DEI PREZZI PER LA PPP. Il II trimestre del 2017 segnala un cambiamento dell'evoluzione dei prezzi degli appartamenti in PPP sia a scala nazionale che cantonale, caratterizzato da una crescita media dei valori pari allo 0.8% rispetto al trimestre precedente. Si registra quindi la prima interruzione di

tendenza della decrescita dei prezzi a scala nazionale in corso dal I semestre 2016. La grande diminuzione del livello dei prezzi degli appartamenti in PPP (-13.2%) realizzata sull'arco di un anno in Ticino, potrebbe offrire finalmente segnali di assestamento allineandosi alla media nazionale.

LUSSO: SEGNALI DI STABILITÀ? Gli appartamenti in PPP nel segmento del lusso vivono lo stesso cambiamento di tendenza, indistintamente dalla regione, caratterizzata da una maggiore stabilità dei valori da inizio 2017. In Ticino si registra una lieve crescita dei valori a partire da inizio 2017, pari allo 0.6% per ogni trimestre. Nella sola Lugano gli appartamenti di oltre 1 milione di franchi offerti sul mercato sono attualmente ca. 450, un incremento di ca. 30 unità rispetto a settembre 2016 e di 66 rispetto a settembre 2014. Il prezzo medio richiesto è di ca. Fr. 11'000/m². Da valutare nei prossimi trimestri se tale andamento sarà confermato all'insegna di una maggiore stabilità.

CONTINUA LA CRESCITA DEI PREZZI NEL SEGMENTO INFERIORE. Per il segmento di mercato più basso continua la fase di consolidamento con un aumento dei valori degli appartamenti PPP dell'1% nell'ultimo trimestre e un incremento complessivo registrato negli ultimi due anni pari a circa il 7%. Lo stesso tasso di crescita si registra per le case monofamiliari della fascia più bassa di mercato. Questo mercato trascinato dai tassi bassi è in costante recupero, soprattutto per location posizionate in prossimità dei maggiori centri urbani. Tutto sommato quindi segnali ancora positivi dal mercato della proprietà, che continua ad approfittare di tassi straordinariamente bassi ed è supportato negli ultimi anni da una chiara diminuzione dell'attività edile e uno spostamento dell'offerta nel mercato del reddito (locazione). Quest'ultimo presenta al contrario segnali di sovrapproduzione e relativa dilatazione dei tempi di commercializzazione nonché pressione sui prezzi d'affitto.

Attenzione alle retrocessioni

In due recenti decisioni il Tribunale federale ha precisato la natura di un acquisto di un usufrutto ai sensi della Lex Koller e stabilito che, in caso di passaggio fiduciario di diritti, le parti intendono trasferire la proprietà fondiaria in modo illimitato.



La Lex Koller comprende anche gli usufrutti.

CHARLES GSCHWIND*

I. L'USUFRUTTUARIO È CONSIDERATO ACQUIRENTE AI SENSI DELLA LEX KOLLER. Con questa decisione il Tribunale federale ha stabilito che anche l'acquisto di un usufrutto è da considerarsi un acquisto fondiario ai sensi della Legge federale sull'acquisto di fondi da parte di persone all'estero (LAFE o Lex Koller), ed è per questo fondamentale soggetto all'obbligo di autorizzazione in caso di acquirenti esteri. Ai sensi dell'art. 7 lett. b LAFE, tuttavia, il negozio giuridico di base tra parenti in linea ascendente e discendente come anche tra coniugi o partner registrati non prevede l'obbligo di autorizzazione. Nonostante l'acquisto sia esente dall'obbligo dell'autorizzazione, le condizioni e gli obblighi previsti dovrebbero comunque essere rispettati anche dall'usufruttuario.

La decisione prende le mosse dall'atto amministrativo di un comune del Canton Grigioni che aveva autorizzato, a fronte di obblighi, l'acquisto di un fondo da parte di una coppia tedesca. In base agli obblighi imposti, la coppia doveva utilizzare il fondo in prima persona per almeno tre settimane all'anno a scopo di ferie, senza cederlo in locazione a un locatore permanente. Successivamente i coniugi avevano trasferito la proprietà del fondo per mezzo di una donazione al figlio,

anch'egli cittadino tedesco, pattuendo con quest'ultimo, come controprestazione, un diritto di usufrutto intrasmissibile e non ereditabile, sotto forma di una servitù personale a loro favore. All'atto dell'iscrizione del contratto di donazione nel registro fondiario, l'ufficio competente aveva dapprima rinviato i coniugi all'autorità cantonale competente ad accordare l'autorizzazione. Questa aveva sottoposto la donazione del fondo all'obbligo di autorizzazione, per poi negarla richiamandosi agli obblighi ad essa connaturati. Avversi a tale atto, in ultima istanza i coniugi avevano presentato ricorso in materia di diritto pubblico presso il Tribunale federale, sostenendo che non vi sarebbe stato alcun inadempimento degli obblighi. Il Tribunale federale stabilisce che un passaggio di proprietà non lede il rispetto degli oneri, ossia l'«onere dell'uso a scopo privato» e il «divieto della locazione permanente». Di conseguenza, il negozio giuridico oggetto della controversia non è subordinato all'obbligo dell'autorizzazione, per cui il ricorso dei coniugi è stato accolto.

Nella sua argomentazione il Tribunale federale ha infatti stabilito che l'acquisto di una casa di vacanza è consentita, nei limiti del contingente cantonale, ai

sensi dell'art. 9 cpv. 2 LAFE. In tale sede, secondo l'art. 14 cpv. 1 LAFE, l'autorizzazione è da subordinarsi all'obbligo e alla condizione per cui l'acquisto viene effettuato a scopo di ferie. L'ufficio del registro fondiario è tenuto ad annotare nel registro l'obbligo disposto con l'atto come restrizione di diritto pubblico della proprietà ai sensi dell'art. 14 cpv. 3 LAFE, in combinato disposto con l'art. 53 cpv. 2 RRF, e nel caso di specie esso continua a valere in quanto tale.

TF 20_1069/2015 del 3 novembre 2016

II. DISTINZIONE TRA CESSIONE FIDUCIARIA DI DIRITTI E SIMULAZIONE DI CESSIONE FONDIARIA.

Questa decisione si basa su una fattispecie complessa, originata da un contratto di compravendita fondiaria stipulato per atto pubblico. L'acquirente aveva corrisposto il prezzo d'acquisto facendosi carico di debiti per pegni immobiliari. Una parte di questi debiti si basa su un contratto di credito che la venditrice aveva stipulato per atto pubblico poco prima della vendita del fondo. Accanto ad esso, le parti contraenti avevano pattuito un diritto di acquisto condizionato sull'immobile a favore della venditrice, ed un contratto di locazione della durata di cinque anni. Alla scadenza del contratto di locazione quinquennale, l'acquirente aveva esperito un'azione domandando che la venditrice sgomberasse immediatamente l'immobile. La venditrice si era richiamata, da una parte, alla simulazione di contratto di compravendita, e dall'altra aveva sostenuto che l'effettiva volontà era quella di trasferimento fiduciario di proprietà (allora non stipulato per atto autentico). Nel caso di un contratto di compravendita fondiaria simulato e di un contratto fiduciario dissimulato, il primo è nullo per simulazione conformemente all'art. 18 CO e il secondo per difetto della forma autentica. Di conseguenza, la venditrice resta in ambedue i casi proprietaria dell'immobile. L'istanza cantonale inferiore lo aveva però negato, tra l'altro per il fatto che il diritto di recupera, anch'esso rivendicato, era nullo per difetto della forma autentica. Avverso tale decisione la venditrice aveva presentato in ultima istanza avanti il Tribunale federale. Quest'ultimo ha colto l'occasione fornita da tale fattispecie per delimitare il negozio fiduciario

dalla simulazione. Entrambi gli istituti riguardano il principio giuridico generale per cui ogni passaggio di proprietà presuppone un negozio obbligatorio valido con manifestazione concorde delle reciproche volontà. A tale riguardo il Tribunale federale precisa che, nel caso di un passaggio di diritti fiduciario, le parti intendono trasferire la proprietà fondiaria

» È necessario verificare la volontà effettiva delle parti. Solo in una seconda fase il tribunale verifica la validità della forma.»

in modo illimitato, laddove il fiduciario si obbliga nei confronti del fiduciante a non esercitare, o ad esercitare solo in parte, il diritto oggetto del trasferimento oppure a ritrasferirlo a determinate condizioni. In questi casi, il trasferimento del diritto è voluto e, quindi, non simulato. Se, invece, la vera volontà delle parti è tesa a far sì che il trasferimento di proprietà privi i creditori dell'accesso alla cosa trasferita, si ha una simulazione. Il contratto di compravendita è nullo. Il Tribunale federale spiega inoltre che, secondo un altro principio giuridico generale, per avere un passaggio di proprietà valido è necessario che il negozio di base avvenga per atto autentico. In mancanza, il contratto è nullo per difetto di forma e il trasferimento di

proprietà inefficace per difetto del negozio di base. Nell'accertare se per il negozio di base si debba propendere per un contratto di compravendita oppure per un contratto fiduciario, il Tribunale federale stabilisce che i negozi giuridici a forma vincolata debbano essere interpretati secondo gli stessi principi di quelli a forma libera. Occorre dunque innanzitutto veri-

ficare la volontà effettiva delle parti ovvero come debbano essere intese le loro dichiarazioni secondo buona fede. Solo in un secondo momento il tribunale verifica se il negozio di base rispetta la forma valida. Per quanto ri-

guarda la prima verifica, il Tribunale federale ha confermato che si è in presenza di un contratto di compravendita. La venditrice non è riuscita a dimostrare che l'istanza inferiore aveva apprezzato le prove in maniera arbitraria. Non è dunque rilevante, giustamente, il fatto che la venditrice abbia in precedenza stipulato un contratto di credito che rimanda ad un contratto separato, in base al quale, a determinate condizioni, l'oggetto della compravendita deve ritornare nella proprietà della venditrice stessa. L'affermazione della venditrice per cui il contratto di compravendita sarebbe stato solo simulato per rendere plausibile l'eccessivo indebitamento avvenuto solo successivamente con il contratto di credito, non è dunque

dimostrata. Per quanto riguarda la seconda verifica, il Tribunale federale ha dovuto accertare se il contratto di compravendita fosse nullo per vizio di forma perché il diritto di recupero convenuto nel contratto di credito non era stato stipulato per atto pubblico.

A tale riguardo, il Tribunale federale ha rinviato alla sua prassi attuale, per cui gli obblighi di specie diversa non necessitano di essere inclusi nell'atto pubblico, purché quanto promesso non confluisca nel rapporto di scambio della compravendita come ulteriore controprestazione di una parte. Di conseguenza, non è sufficiente che quella obbligazione sia una mera occasione per altro. Il Tribunale federale ha dunque sentenziato che l'istanza inferiore aveva giustamente ritenuto il contratto di compravendita validamente stipulato, respingendo così l'azione della venditrice. ●

TF 4A_530/2016 del 20 gennaio 2017



*CHARLES GSCHWIND

L'autore è avvocato presso Bär & Karrer a Zurigo e specializzato in transazioni immobiliari e diritto societario.

«La vendiamo a 2 milioni!» Sicuri?
Stime immobiliari professionali e rapide.

Stefano Lappe

Fiduciario & Valutatore immobiliare (Master in valutazioni FHSZ)

Stefano Specht

Economista (Business Administration SUPSI) & Valutatore immobiliare (CAS SUPSI)



+41 (0)91 751 22 21

info@immobiliare-sl.ch

www.immobiliare-sl.ch

L'ostacolo dell'opzione impropria

Nella maggior parte dei casi, le parti di un contratto di locazione a tempo determinato non sono del tutto consapevoli dei problemi che potrebbero sorgere nel contesto di una cosiddetta opzione impropria.



Regolare il prolungamento del contratto formulando in modo chiaro la clausola di opzione.

SERAINA KIHM* •

CONTRATTI DI LOCAZIONE A TEMPO DETERMINATO E OPZIONE PROPRIA. I contratti di locazione ad uso commerciale sono perlopiù stipulati con una durata minima o determinata (cosiddetti contratti di locazione a tempo determinato), ossia le parti convengono espressamente che il contratto termini in una certa data.

Di conseguenza, non è necessario disdire il contratto di locazione. Dal momento, però, che il locatario può essere interessato a proseguire il contratto di locazione oltre la scadenza, soprattutto per motivi economici, come ad es. per i notevoli investimenti sostenuti per migliorare l'oggetto in locazione, al locatario dell'edificio ad uso commerciale, e talvolta anche al locatario di edifici ad uso abitativo, è concesso un diritto (una cosiddetta opzione) al prolungamento del rapporto locativo. L'opzione è un diritto che conferisce al suo titolare la facoltà, esercitabile mediante dichiarazione unilaterale, di mantenere in essere o prolungare un rapporto contrattuale già esistente.

Prima di esercitare l'opzione, è necessario definire, risp. definire in modo sufficiente, tutti i punti oggettivamente e soggettivamente fondamentali del con-

tratto di locazione. In questo caso, dottrina e giurisprudenza parlano di opzione propria.¹

OPZIONE IMPROPRIA. Le parti possono però pattuire anche un'opzione impropria, in base alla quale la dichiarazione dell'esercizio dell'opzione non determina automaticamente il sorgere risp. il prolungamento del rapporto locativo. «Se nel contratto di locazione non è pattuita un'opzione propria, la nuova pigione dovuta dall'inizio del prolungamento deve essere stabilita con la massima precisione possibile.» Il prolungamento dipende piuttosto da un accordo delle parti circa un punto contrattuale fondamentale, generalmente si tratta dell'oggetto locato o della pigione.

A questo proposito, «il soggetto obbligato ha generalmente la possibilità di sottoporre alla parte che esercita il diritto nuove condizioni contrattuali, oppure è tenuto ad intavolare con lui serie trattative in vista della stipulazione di nuove condizioni.»² Se il locatario esercita il suo diritto d'opzione impropria nel rispetto dei termini e delle forme, nella maggior parte dei casi l'accordo sui punti contrattuali fondamentali è preceduto da intense trattative. Motivo di discussione in re-

lazione all'opzione impropria è, ad esempio, la formulazione solitamente imprecisa, per cui la pigione deve essere adattata alle condizioni di mercato allora vigenti. Un altro aspetto controverso è la serietà con cui vengono condotte le trattative contrattuali o l'adeguatezza della pigione offerta.

Non di rado le parti non giungono ad un accordo in merito alle nuove condizioni. Soprattutto nel caso di rapporti locativi di lunga durata per ubicazioni particolarmente richieste, l'accordo sull'allineamento della pigione alle condizioni attuali di mercato è estremamente difficile da raggiungere. Al momento della stipula del contratto, le parti non sono spesso pienamente consapevoli di quali conseguenze concrete può avere il mancato accordo, come è stato palesemente dimostrato dalle recenti notizie comparse sui mass media circa il caso «Manor / Swiss Life», nella Bahnhofstrasse a Zurigo.

CONSEGUENZE DEL MANCATO ACCORDO. Il Tribunale federale ha sentenziato che, nel caso di un contratto di locazione a tempo determinato, il mancato accordo sulla pigione determina lo scioglimento automatico del rapporto locativo alla fine della durata fissa pattuita per la locazione. Il locatario ha tuttavia la facoltà di presentare richiesta di prorogazione del rapporto all'autorità di conciliazione, al più tardi 60 giorni prima della scadenza della durata fissa della locazione (art. 273 cpv. 2 lett. b CO). Il locatario ha inoltre la facoltà di far verificare a un Tribunale la pigione offerta (per un reddito da locazione eventualmente sproporzionato) e la serietà del locatore in sede di trattativa contrattuale. Queste possibili controversie potrebbero essere evitate convenendo nel contratto di locazione un'opzione propria.

CHIARE REGOLE CONTRATTUALI. Se nel contratto di locazione non è pattuita un'opzione propria, la nuova pigione dovuta dall'inizio della durata prolungata deve essere stabilita con la massima precisione possibile. A tal proposito è necessario definire in particolare il concetto, spesso utilizzato, di «condizioni di mercato allora vigenti». Con il termine «pigione usuale sul mercato», le parti intendono gene-

ralmente indicare la pigione che si potrebbe molto probabilmente ottenere sul libero mercato al momento della valutazione, in caso di nuova locazione dell'oggetto locato. Resta però per lo più poco chiaro cosa si debba intendere per «libero mercato», e se sia consentito prendere in considerazione come mercato rilevante un utilizzo diverso dell'oggetto locato rispetto a quello attuale. Il locatore può ad esempio sottoporre al locatario di un esercizio di ristorazione o di un grande magazzino l'offerta di un terzo che offre una pigione usuale sul mercato, ma per un utilizzo diverso da quello attuale, ad esempio come boutique di lusso o locale ad uso ufficio? Finora la giurisprudenza non ha ancora fornito una sentenza definitiva al riguardo. Del resto, l'art. 361 cpv. 4 CPC consente di designare quale tribunale arbitrale l'autorità di conciliazione paritetica statale,

la quale dirime le controversie tra le parti e stabilisce in via vincolante e definitiva la pigione (o altre condizioni controverse).

Nel caso di locazioni che riguardano locali commerciali, le parti sono libere di designare quale tribunale arbitrale anche un altro organo.³ Per evitare liti, in caso di mancato accordo circa la pigione usuale sul mercato, le parti potrebbero prevedere nel contratto la nomina di un perito arbitrale esperto nel settore, il quale stabilisca la pigione in modo vincolante per le parti. In considerazione dei rapporti locativi che volgono al termine e soprattutto per quanto riguarda i contratti di locazione da stipulare in futuro, si consiglia alle parti di prestare maggiore attenzione alla clausola di opzione eventualmente presente nel contratto di locazione, di modo che non diventi per loro un ostacolo. Ove possibile, dal punto di vista del lo-

catore sarebbe meglio rinunciare a concedere opzioni improprie. ●

ELENCO DELLE FONTI

¹ Cfr. DTF 122 III 10, consid. 4b; cfr. TF 4C.152/2004 del 9 luglio 2004, consid. 3.1; cfr. TF 4A_551/2008 del 12 maggio 2009, consid. 5.1.

² TF 4C.152/2004 del 9.07.2004, consid. 3.1.

³ Cfr. TF 4C.282/2003 del 15 dicembre 2003; cfr. Planinic, Tanja/Erk, Nadja, in: Gehri, Myriam A./Jent-Sørensen, Ingrid/Sarbach, Martin (ed.), ZPO Kommentar, Schweizerische Zivilprozessordnung, 2a edizione, Zurigo 2015, N 10b sull'art. 361 CPC.



***SERAINA KIHM**

L'autrice è avvocatessa presso CMS di Erlach Poncet AG e ha conseguito il Master in Advanced Studies UZH in Real Estate. È specializzata in diritto immobiliare



Il vostro specialista per le canalizzazioni

- Manutenzione
- Ispezione TV
- Risanamento
- Trattamento superfici
- Smaltimento rifiuti e trasporti

Servizio 24h
091 611 17 60

ISS Servizio Canalizzazioni SA
AGNO - Strada Regina 94 - BIASCA - Via Chiasso 4
ticino@isscanalizzazioni.ch

www.isscanalizzazioni.ch

L'annuncio può essere decisivo

Gli intermediari hanno il compito di far ottenere al venditore il prezzo più alto possibile, ma anche di pubblicizzare il fondo. Eppure, quando si formula la documentazione di vendita, spesso ci si dimentica delle conseguenze connesse all'imposta sugli utili immobiliari.



Terreno edificabile o edificato: la differenza può essere importante ai fini fiscali.

TOBIAS F. ROHNER*

FORMULARE L'ANNUNCIO CON PRECISIONE.

«Fondo imperdibile in posizione stupenda con vista lago. Sul fondo, il cui sfruttamento non è ancora esaurito dalla casa attualmente esistente, è possibile realizzare una villa o un'abitazione plurifamiliare.» Ecco come potrebbe apparire un annuncio pubblicato da un intermediario. Tra le righe dell'annuncio si legge: anche se la casa degli anni Settanta non fa gola a nessuno, il fondo è davvero molto interessante. Per ottenere il prezzo di vendita più alto possibile, è dunque necessario sottolineare la qualità della posizione e non quella dei fabbricati. La casa viene venduta ad un prezzo di tutto rispetto, per la gioia del proprietario del fondo. Un anno dopo entrano in azione le ruspe e là dove sorgeva una casa in buone condizioni oggi si apre un grande scavo di fondazione.

TERRENO EDIFICABILE O STABILE? La gioia dell'ex proprietario del fondo, però, scompare alla vista della stima dell'imposta da lui dovuta sull'utile immobiliare realizzato. L'imposta si applica sulla dif-

ferenza esistente tra il ricavo della vendita e i costi d'investimento. Tra i costi d'investimento rientrano il prezzo d'acquisto pagato dai precedenti proprietari del fondo nonché tutte le spese per costruzioni, ristrutturazioni e altri miglioramenti permanenti apportati al fondo.

Se il trasferimento di proprietà risale a oltre vent'anni prima, in base alla legge tributaria di Zurigo è consentito tener conto del valore di mercato che il fondo aveva vent'anni prima, anziché del prezzo d'acquisto e delle spese effettuate a quel tempo. Generalmente è vantaggioso effettuare il calcolo tenendo conto del valore di mercato di vent'anni prima come prezzo d'acquisto e, in aggiunta, delle spese per l'incremento del valore effettuate nel corso degli ultimi vent'anni.

Questo è quello che afferma il diritto, ma vediamo ora la pratica. L'Amministrazione delle contribuzioni competente assume, come si legge dall'annuncio, che il fondo sia stato venduto come terreno edificabile. Questa tesi è corroborata dal fatto che, dopo la vendita del fondo, la casa è stata effettivamente demolita. Il fattore determinante per stabilire ciò che è

stato effettivamente venduto sarebbe la volontà negoziale delle parti contraenti.

Dal momento che ad essere venduto è stato soltanto il terreno edificabile (senza stabile), non è consentito detrarre dal ricavo della vendita, a scopo di riduzione dell'imposta, i costi d'investimento relativi alla casa. Di conseguenza, il prezzo d'acquisto pagato allora per lo stabile (senza terreno) e tutte le spese per l'incremento del valore restano irrilevanti ai fini dell'imposta sull'utile derivante dal fondo, per cui l'utile derivante dal fondo risulta più elevato. Il proprietario del fondo che figura come venditore sostiene un'opinione contraria. Fino alla vendita del fondo, infatti, egli vi avrebbe vissuto bene e comodamente. Dieci anni prima avrebbe addirittura effettuato investimenti per oltre Fr. 300'000 (tra l'altro per la costruzione di una piscina), i quali ne avrebbero incrementato il valore. La casa non era assolutamente un oggetto da demolire, per cui i costi d'investimento sostenuti per essa devono essere considerati ai fini dell'imposta sull'utile derivante dal fondo. Inoltre, egli obietta che l'annuncio aveva il solo scopo di rivolgersi al maggior numero possibile di potenziali acquirenti per ottenere il massimo prezzo di vendita. Esso potrebbe non riflettere la volontà del venditore. Infine, sostiene che l'annuncio non sarebbe stato pubblicato da lui, bensì dall'intermediario, contro il quale minaccia un'azione di risarcimento danni, laddove le sue argomentazioni non dovessero convincere il fisco.

LO STABILE NON PUÒ ESSERE DESCRITTO COME DA DEMOLIRE.

Chi ha ragione? In base ad una decisione del tribunale amministrativo del Canton Zurigo (SB.2013.00081 del 2 aprile 2014), per stabilire in modo oggettivo se un immobile sia economicamente da demolire, occorre adottare il punto di vista del venditore. Anche il Tribunale federale adotta regolarmente il punto di vista del venditore per verificare che cosa sia stato venduto. L'intenzione dell'acquirente di demolire l'immobile, dichiarata nel contratto di compravendita, non consente di stabilire se, nel corso della configurazione del prezzo, le parti contraenti abbiano tenuto conto o meno del valore dell'immobile da demolire. Occorre piuttosto presupporre che ad

essere oggetto della determinazione del prezzo sia stato il fondo edificato, e spetta all'Amministrazione delle contribuzioni dimostrare che il valore dello stabile non è stato parte del ricavo della vendita. L'Amministrazione delle contribuzioni può ad esempio produrre dei documenti di prova dai quali risulta come il venditore abbia calcolato il ricavo ottenuto. Nel caso illustrato sopra, piuttosto frequente nella pratica, si pone il problema per cui gli atti compiuti dall'intermediario, in qualità di incaricato e rappresentante del venditore, giustificano e obbligano quest'ultimo. Quando l'intermediario pubblica un annuncio per la vendita di un terreno edificabile ovvero descrive il fondo come se lo stabile non possedesse alcun valore, le Amministrazioni delle contribuzioni attribuiscono regolarmente tale comportamento al venditore. In tal modo, l'intermediario peggiora le possibilità che il venditore possa portare in detrazione i costi d'investimento dello stabile. Al venditore non resta altro che sostenere che l'intermediario avrebbe agito non secondo la sua volontà, e dunque senza autorizzazione, per cui il contenuto dell'annuncio non rifletterebbe adeguatamente la volontà del venditore ovvero non sarebbe idoneo a dimostrare il calcolo del prezzo (con o senza stabile) effettuato dal ven-



ditore. Per non dover incorrere in questa problematica fiscale, è importante che l'annuncio sia corretto anche sotto il profilo dell'imposta sull'utile immobiliare e venga formulato in accordo con il venditore. Lo stabile non deve essere descritto come un oggetto privo di valore economico e da demolire. Allo stesso modo, non si deve ignorare l'esistenza dello stabile o sottolineare soltanto i pregi del terreno. Si evita così che l'annuncio venga pubblicato nella rubrica dei terreni edificabili. Al contrario, si deve sottolineare che l'edificio consente di

abitarvi comodamente, lasciando così libero l'acquirente di realizzare i suoi personali progetti di costruzione. ●



***TOBIAS F. ROHNER**

L'autore è dr. iur., avvocato, esperto fiscale dipl. e socio dello studio legale Baker McKenzie. È docente presso l'Università di Zurigo (EMBA e CUREM – Center of Urban & Real Estate Management) e presso la ZHAW di Winterthur.

Un nuovo stile per il bagno



Sanitas Troesch SA, Corso Elvezia 37, 6904 Lugano, Telefono: 091 912 28 50 www.sanitastroesch.ch

Gli impianti solari aumentano la redditività

I proprietari di abitazioni private e commerciali traggono utili rallegranti dalla posa sui loro tetti di impianti solari. Un contributo viene dalla nuova regolamentazione sul consumo proprio, con alcuni punti da osservare.



Grazie alla regolamentazione sul consumo proprio introdotta nel 2015, i proprietari di immobili possono ricavare rendite interessanti dagli impianti solari. Questo vale per le nuove costruzioni ma, in particolare, anche per gli immobili già esistenti (foto: Erlenmatt OST, ADEV Solarstrom AG).

LARS KONERSMANN & LUKAS VON KÄNEL* ●.....

GUARDARE IN ALTO. In un mercato immobiliare molto competitivo, dove i rendimenti calano persino nella finora proficua costruzione di alloggi, per gli investitori istituzionali vale la pena gettare uno sguardo verso l'alto: sul tetto delle case. Chi infatti corona con un impianto solare questo spesso trascurato elemento dell'edificio non solo conferma la propria strategia di sostenibilità ambientale ma può trarne anche un utile supplementare. Questo vale anche se la cosiddetta «rimunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi (RIC)» della Confederazione continua a calare e non ha un grande futuro nella sua forma attuale.

Con l'adeguamento della Legge sull'energia del 2015, oggi vale nuovamente la pena avere celle solari sul tetto – meglio ancora se la corrente prodotta viene consumata sul posto. In base alla regolamentazione sul consumo proprio, i proprietari di stabili possono diventare produttori di energia elettrica rinnovabile. Grazie al calo dei prezzi dei moduli solari, i moderni impianti generano corrente in modo vantaggioso e affidabile. Poiché l'energia elettrica di produzione propria è esente da oneri di utilizzo della rete e da altre imposizioni, i prezzi di produzione si situano ben sotto le tariffe elettriche dei fornitori di energia. La

Confederazione paga inoltre un quarto dei costi di costruzione sotto forma di indennizzo unico.

PRESUPPOSTI QUANTO MAI IDEALI. Le premesse per approvvigionare di energia elettrica i propri inquilini o se stessi non sono mai state tanto favorevoli. Essendo però le disposizioni di legge piuttosto recenti e ancora poco familiari ai vari attori, per ottenere il massimo di benefici è consigliabile rivolgersi ad un esperto. Chi in effetti non padroneggia la materia e la tecnologia rischia facilmente di inciampare in uno o più ostacoli.

In effetti, la legge sull'energia prevede che dal 2015 i gestori di rete devono rendere possibile il consumo proprio. Non tutti i 700 fornitori svizzeri di energia conoscono però ancora al meglio le nuove disposizioni. Appare dunque saggio mettersi per tempo in contatto con il proprio fornitore. Le condizioni possono variare in misura anche sostanziale secondo il Cantone e l'offerente. Fattori quali i costi di misurazione, ad esempio, o modelli tariffari secondo prestazione influiscono notevolmente sull'economicità di un progetto destinato al consumo proprio.

Aspetti importanti vanno poi osservati nella fase di progettazione tecnica. Gli esperti del ramo sanno come orientare al meglio gli impianti, ridurre al mi-

nimo l'ombreggiatura e come non superare il limite di carico del tetto. Un altro aspetto di rilievo è il dimensionamento dell'impianto: la superficie solare massima del tetto non va per forza sfruttata interamente. Più importante è invece che la produzione venga utilizzata nella maggior misura possibile direttamente dai consumatori allacciati. Per l'energia solare in eccedenza che fluisce in rete, il produttore riceve ben poco: il prezzo medio per la corrente elettrica immessa è di nove centesimi al kilowattora (kWh), tendenza in calo. Cresce invece costantemente il prezzo di riferimento per la corrente autoprodotta, che varia attualmente fra i 17 e i 25 centesimi per kWh. In confronto, i costi di produzione per un kWh di energia solare oggi non superano i 12 - 15 centesimi.

OCCORRE UNA PRASSI INTELLIGENTE. Per il proprietario di un immobile istituzionale o quale cooperativa energetica, il modo in cui sono calcolati i consumi delle varie parti rappresenta una vera sfida. Se l'utente è uno solo la questione è semplice, si complica però quando più economie domestiche o aziende sono riunite sotto un sol tetto. In questi casi le pratiche amministrative vanno effettuate con la massima efficienza possibile. L'impegno è tuttavia quasi sempre pagante, poiché la vendita di energia elettrica ai privati è particolarmente interessante dal lato finanziario.

I sistemi di conteggio dell'energia solare di propria produzione sono diversi. Un metodo pragmatico consiste nell'integrare i costi dell'energia nel conteggio delle spese accessorie. Significa che oltre all'acconto per il riscaldamento e la pulizia, gli inquilini versano un importo mensile per l'energia elettrica. Come avviene con il conteggio delle spese di riscaldamento, alla fine dell'anno si ricapitolano il consumo di energia e gli anticipi versati e ogni locatario riceve un proprio conteggio finale. Questo incarico può essere assunto direttamente dall'amministrazione o affidato a una ditta esterna. Esistono già oggi appositi programmi computerizzati (vedi riquadro). Contratti modello per la fornitura di energia possono essere scaricati dal sito web di Energie Zukunft Schweiz.

Per le nuove costruzioni, la decisio-

ne di produrre energia in proprio non necessita dell'accordo degli inquilini – gli acconti per l'energia elettrica sono esposti nel contratto di affitto sin dalla prima locazione. Se invece su uno stabile esistente viene installato un nuovo impianto solare, il proprietario deve prima darne informazione. L'esperienza mostra che questo è raramente all'origine di problemi. A volte singoli inquilini si rifiutano di collaborare. Finché il prezzo della corrente non aumenta, si tratta solitamente di casi isolati che non pregiudicano notevolmente l'economicità.

NUOVE CHANCE DALLA STRATEGIA ENERGETICA. Con l'approvazione del progetto di Strategia energetica 2050 della Confederazione, le condizioni quadro per le soluzioni di consumo proprio potrebbero ancora migliorare: il pacchetto di misure include anche la possibilità del pooling,

con il quale più locatari di un edificio possono sommare i loro consumi di corrente elettrica. In questo modo anche le comunità immobiliari possono raggiungere la soglia di 100 000 kWh/anno e presentarsi sul mercato liberalizzato come grandi consumatori, che non sono legati ai fornitori locali di energia. Dato che sul mercato libero l'energia elettrica può essere acquistata a prezzi notevolmente inferiori, il sistema del pooling può rivelarsi estremamente vantaggioso. Inoltre, non dev'essere più obbligatoriamente il gestore della rete a misurare l'energia solare consumata all'interno dell'immobile. Anche qui le offerte di terzi permettono di risparmiare.

Come si vede, l'attuale Legge sull'energia combinata con la Strategia energetica 2050 apre una serie di nuove opportunità di ricavare utili supplementari dagli immobili. Non va poi dimentica-

to che un impianto fotovoltaico sul tetto non si limita a ridurre i costi energetici sul lungo periodo. Un investimento di questo tipo rappresenta pure una buona possibilità di adempiere gli obblighi di legge nei settori del risanamento e dell'efficienza energetica. In ogni caso vale la pena dare un'occhiata. ●



***LARS KONERSMANN**

L'autore è responsabile del team autoconsumo presso Energie Zukunft Schweiz. Fra le sue competenze centrali vi è la consulenza neutrale di fondi immobiliari.



***LUKAS VON KÄNEL**

Il co-autore è esperto nel settore autoconsumo presso Energie Zukunft Schweiz e coadiuva i fondi immobiliari nell'attuazione di progetti di autoproduzione energetica.

ONLINE

GARLOC®

SCHWEIZERISCHE MIETZINGGARANTIE
GARANTIES DE LOYER SUISSES
GARANZIE DI LOCAZIONE SVIZZERE
GARANZIAS DA LOCAZIUN SVIZRAS

SOCIETÀ
BANCARIA
SVCINESI

www.garloc.swiss
info@garloc.swiss
Tel. 058 8221111

The graphic features a central target with a 'G' in the bullseye, surrounded by arrows pointing towards it from various roles: CONDUTTORE, LOCATORE, BANCHE, AMMINISTRATORE, CASSE PENSIONI, and AMMINISTRATORE. A hand is shown pointing at the target.

Fotovoltaico 2.0

Con Battista Filippini della Alsolis SA di Mendrisio riprendiamo e approfondiamo il tema degli impianti fotovoltaici e dell'autoconsumo, di particolare interesse per i proprietari di immobili.

RED* ●

NELL'ULTIMO DECENNIO IL SETTORE DELL'ENERGIA SVIZZERO HAVISTO LA SEMPRESI PIÙ DECISA ED IMPORTANTE ENTRATA IN SCENA DEL «FOTOVOLTAICO». È INFATTI POSSIBILE PRODURRE, FACILMENTE ED A BASSO COSTO, ENERGIA ELETTRICA PULITA E RINNOVABILE, INSTALLANDO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO. COME SI È ARRIVATI QUI?

Si può dire con margine di errore molto ridotto che, considerando la vita di un impianto fotovoltaico pari a 30 anni (ma il fotovoltaico vive ben oltre i 30 anni!), l'energia fotovoltaica costa oggi meno della metà di quella prelevata dalla rete elettrica! Fino al 2014 gli impianti venivano installati solo sui tetti e l'energia prodotta veniva immessa interamente nella rete pubblica. In cambio dell'energia immessa in rete al proprietario dell'impianto veniva versato un importo per ogni kWh. Questo importo veniva stabilito dal programma di incentivazione in base alla potenza dell'impianto ed alla data di messa in funzione.

Come riportato nell'articolo precedente, a partire dal 2015 è possibile utilizzare direttamente l'energia prodotta dal proprio impianto. L'impianto è definito in «autoconsumo» ed è il modello che oggi risulta essere più vantaggioso. Consumare l'energia prodotta dal proprio impianto corrisponde ad un considerevole risparmio sulla bolletta elettrica. Oltre al risparmio è possibile usufruire, per impianti con potenza fino a 30 kWp, di un incentivo dato dalla Confederazione. Questo incentivo sotto forma di contributo unico è stato calcolato per coprire il 30% dei costi. È inoltre possibile ricevere, tramite il programma d'incentivazione cantonale FER, un ulteriore incentivo che corrisponde a 1/3 di quanto ricevuto dalla Confederazione, questo è però possibile solo per piccoli impianti fino a 10 kWp.

COME VEDE LEI IL FUTURO?

Lo sviluppo del fotovoltaico, in Svizzera come in Ticino, è appena iniziato e la grande maggioranza degli impianti deve ancora essere installata. Con la votazione del 21 maggio 2017 il popolo svizzero ha accettato con il 58,2% dei voti le modifiche alla legge sull'energia. Queste modifiche sono atte a consolidare le misure per l'uscita dal nucleare come pure gli incentivi sulle rinnovabili, che ver-

ranno rafforzati a partire dal prossimo 2018 con alcune importanti novità come l'introduzione di un contributo unico anche per impianti fotovoltaici con potenza maggiore a 30 kWp. Con il rafforzamento degli incentivi è chiara la volontà della Confederazione di incrementare le rinnovabili con principale target il fotovoltaico. Il mercato ha visto una forte e continua riduzione dei costi degli impianti e resta oggi un investimento molto favorevole, per ogni proprietario di immobili, installare un impianto fotovoltaico sul tetto della propria abitazione. Ma non solo, investimenti estremamente attraenti e favorevoli nell'immediato futuro con l'entrata in gioco della «comunità di autoconsumo» sono la sostituzione della facciata con elementi fotovoltaici, in caso di ristrutturazione, e per i nuovi complessi residenziali in facciata e a tetto.

COSA SI INTENDE CON COMUNITÀ DI AUTOCONSUMO?

È possibile installare un impianto fotovoltaico sulle parti comuni di un edificio, come ad esempio sul tetto o in facciata, e dare la possibilità ad ogni inquilino di utilizzare o meno l'energia prodotta. Un impianto in autoconsumo con proprietà condivisa e collegato alla rete elettrica pubblica è possibile ed è appunto chiamato impianto con comunità di autoconsumo. Questo viene gestito da un amministratore che si occupa dei rapporti con il gestore di rete, che sono limitati alla gestione del contatore sul punto di immissione, che registra il prelievo dalla rete e l'immissione dell'esubero dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico.

I rapporti tra i vari utilizzatori dell'impianto fotovoltaico, come i conteggi interni, sono invece gestiti in modo autonomo dalla comunità di autoconsumo e ogni utente è libero di farne parte o meno, godendo dei vantaggi economici posseduti da un proprietario di impianti fotovoltaici. È inoltre possibile, in caso di proprietario unico dell'immobile e dell'impianto fotovoltaico, che sia egli stesso ad amministrare la comunità di autoconsumo e a cedere a un prezzo opportuno l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico agli inquilini che la vorranno. Anche fornendo agli inquilini

elettricità ad un prezzo più basso dell'elettricità pubblica, il proprietario dell'impianto avrà comunque un buon margine di profitto!

FOTOVOLTAICO E ARCHITETTURA: POSSONO ANDARE A BRACCETTO?

Il fotovoltaico ben si presta per essere integrato negli edifici: vi è infatti la possibilità di usare i moduli fotovoltaici come veri e propri elementi costruttivi in un edificio, ad esempio come rivestimento in facciata o come parapetto su un balcone. L'integrazione architettonica di elementi fotovoltaici non trova limiti e porta vantaggi in tutti gli aspetti, energetici, termici, ambientali, visivi, economici e normativi. I più importanti marchi di moduli fotovoltaici stanno proponendo sempre più frequentemente moduli fotovoltaici pensati per essere integrati negli edifici. Sul mercato si trovano moduli di ogni colore e dimensione e caratteristiche strutturali diverse a seconda della situazione in cui vuole intervenire. Una facciata costituita da moduli fotovoltaici è identica ad una normale facciata in vetro, ne mantiene tutti gli standard architettonici ed in aggiunta produce energia elettrica! I costi per l'installazione di una facciata fotovoltaica o di una facciata in vetro sono pressoché i medesimi. Gli elementi elettrici, cablaggi e scatole di connessione, non sono visibili e la facciata risulta omogenea.

I moduli fotovoltaici tipo vetro/vetro pensati per essere installati in facciata sono molto resistenti agli agenti atmosferici e rispettano tutte le caratteristiche sia strutturali che normative, come per esempio quelle della polizia del fuoco. In caso di nuovi fabbricati o ristrutturazioni installare un impianto fotovoltaico è senz'altro una scelta vantaggiosa e allo stesso tempo consente ad architetti e progettisti di avere un «oggetto» valido sotto tutti i punti di vista per poter realizzare delle opere particolarmente apprezzabili anche dal lato estetico-architettonico. Inoltre si raggiungono facilmente le potenze e le produzioni richieste dalle varie normative o certificazioni, come ad esempio gli standard minergie. ●

Una vocazione per il nuovo

Il marketing immobiliare appare particolarmente favorevole all'innovazione, come mostrano le numerose nuove proposte, i tool e i modelli aziendali. Chi non vuol perdere di vista il quadro globale, dovrebbe sviluppare per la propria azienda e per sé uno strumento che intercetti le novità di rilievo.



A determinare il successo è la corretta scelta tra una molteplicità di tecnologie, strumenti e modelli aziendali innovativi.

ROMAN H. BOLLIGER*

DI MASSIMA ATTUALITÀ. L'innovazione è la parola del momento. Se ne parla in ogni moderno manifesto aziendale, è il tema di ogni congresso, assai apprezzato anche dai politici. Una spiegazione si potrebbe trovare negli spettacolari e innovativi modelli d'impresa come Uber, Dropbox o Airbnb, che hanno rivoltato interi settori e ridefinito regole del gioco apparentemente incrollabili.

L'INNOVAZIONE INCONTRA L'IMMOBILIARE.

Molti innovatori estranei al settore, che se ne infischiano delle vecchie buone regole, hanno successo con idee nuove e audaci. Nonostante i lunghi cicli di vita dei prodotti, nemmeno il mondo dell'immobiliare può allora continuare a riposare sugli allori osservando il cambiamento in atto, e questo testimonia lo zelo con cui il tema dell'innovazione viene discusso nel nostro ambito. In effetti, il rischio di rientrare fra gli "sconfitti" del cambiamento è grande, come mostrano esempi di altri settori.

COME REAGISCE L'ESTABLISHMENT? Quando è confrontata con le innovazioni, l'ormai consolidata comunità immobiliare mostra di reagire in maniera differenziata. La reazione più facile, che è anche quella

più pericolosa, è di semplicemente ignorare o di fingere di non conoscere il fenomeno. Una strategia seguita non più di vent'anni fa dal ramo delle inserzioni, con il primo affacciarsi dei mercati online; senza successo, come ben sappiamo. Un'altra reazione di difesa nei confronti delle novità consiste nello screditarle. Di regola questo va di pari passo con l'appello a promulgare leggi e norme ostacolanti, come nel caso di Airbnb. Invece di prendere sul serio la necessità di alloggi individuali e a buon prezzo, il settore alberghiero cerca di stare a galla chiedendo nuove regolamentazioni. Accanto agli scettici verso le innovazioni, esistono ovviamente anche gli euforici, che si tuffano a testa bassa in ogni impresa inedita e originale incontrata sul loro cammino. L'importante è che sia innovativo, spieghino, senza chiedersi se quel che sostengono sia sensato per i propri affari. Prima o poi saranno sopraffatti dalla complessità delle innovazioni, col rischio di trascurare la loro attività primaria.

CURIOSITÀ ORGANIZZATA PER L'INNOVAZIONE.

Una strategia che invece sembra promettere il massimo successo in tema di innovazioni si basa su una curiosità organizzata: tenete gli occhi aperti, siate curiosi verso le tecnologie, gli strumenti e i mo-

delli d'impresa inediti, senza lasciarsene incantare. Organizzate la vostra azienda in modo tale che nessuna innovazione vi resti sconosciuta, possiate valutare quali novità potete ignorare e quali invece dovrete studiare più da vicino o adottare assolutamente nel vostro campo d'attività.

IL MARKETING IMMOBILIARE AMA L'INNOVAZIONE.

Per quanto riguarda il marketing immobiliare, le innovazioni trovano terreno fertile, poiché qui abbiamo a che fare con i servizi (software) e solo indirettamente con gli edifici (hardware). Le barriere all'ingresso sono basse e le novità possono essere implementate rapidamente. Innovazioni nel marketing si possono così realizzare in buon numero nella commercializzazione ma anche nei segmenti correlati dello sviluppo e dell'esercizio. Lo sviluppo immobiliare beneficia di moltissimi moderni gadget per l'analisi e la valutazione. Oggi ad esempio innovativi tools di valutazione completano in sempre maggior misura con previsioni per il futuro i modelli riferiti al passato e al presente. Dati di mercato e modelli di comportamento dei gruppi target possono essere offerti praticamente in tempo reale. Esistono poi nuovi strumenti in grado di rilevare in misura più specifica

i bisogni, e di collegare in maniera interattiva singoli gruppi target - come quello degli anziani - con lo sviluppo immobiliare. Mediante programmi performanti si possono creare rappresentazioni assai efficaci di progetti immobiliari ancora lungi dall'essere realizzati, minimizzando le costose differenze fra la domanda e l'offerta di immobili.

LA FASE DELLA TRANSAZIONE IMMOBILIARE.

Per la fase della transazione immobiliare, le innovazioni nel marketing concorrono a ottimizzare i processi, ad informare meglio le parti interessate e ad accelerare la conclusione della transazione. Nuovi operatori del mercato scardinano i vecchi meccanismi di transazione, generando un livello di trasparenza mai visto prima e rendendo obsoleti servizi di intermediazione finora venduti a caro prezzo. Oppure digitalizzano i processi delle transazioni e li rendono più semplici, rapidi e affidabili. Nuovi strumenti digitali migliorano poi massicciamente la percezione di un immobile con l'impiego della Augmented & Virtual Reality. Una importante fonte di innovazione consiste anche nel ridefinire le regole di uso degli immobili, intercettando nuove categorie di clienti per spazi per uffici e abitazioni. Il cambiamento non risparmia nemmeno l'aspetto finanziario

delle transazioni immobiliari, che viene rivoluzionato in modo durevole da modelli inediti quali il crowdfunding o il finanziamento mezzanino.

E NELLA FASE DELLA GESTIONE? Le innovazioni che riguardano il periodo di gestione di un immobile vanno dall'ottimizzazione dei processi ai risparmi sui costi. I dispositivi mobili, ad esempio, facilitano notevolmente la comunicazione fra proprietari, utilizzatori e gestori. Sfruttando l'enorme potenziale offerto dalla digitalizzazione, altri strumenti si occupano dei processi di riaffitto, in passato onerosi e ad alta intensità di lavoro manuale. Né mancano gli innovatori che offrono il collegamento diretto fra le prestazioni di servizio di terzi con gli utilizzatori di abitazioni e uffici, creando in questo modo valore aggiunto e una più marcata fidelizzazione del cliente.

L'ARTE DI NON FARSÌ SORPRENDERE. Considerata la grande quantità di innovazioni, il difficile sta nel non trascurare niente, nel mantenere una visione globale e nel discernere il necessario dal superfluo. I professionisti dell'immobiliare devono quindi seguire attentamente le tendenze e le innovazioni, valutandole con cura. Qui è possibile servirsi di fonti accessibili al pubblico ma anche delle tesi di stu-

denti del settore, che esaminano, analizzano e valutano i nuovi sviluppi. Non mancano del resto i congressi settoriali che si occupano di temi quali l'innovazione e la digitalizzazione. Il modo più efficiente per tenersi aggiornati su quanto succede è sicuramente la propria rete di conoscenze. Utilizzate a tale scopo le piattaforme del settore immobiliare per ricavarne utili indicazioni e farsi ispirare. Una rete curata e gestita in modo attivo è il radar più affidabile per identificare le migliori novità di successo. ●



***DR. ROMAN H. BOLLIGER**

L'autore è consulente per il marketing immobiliare, autore di libri, docente, consigliere d'amministrazione e networker. Gestisce fra l'altro le piattaforme Swiss Circle, alaCasa.ch, SwissPropTech, Die Marketingrunde e Die Marketingwerkstatt.

AIL SA: un servizio concreto e affidabile

Vi proponiamo soluzioni ottimali create ad hoc per voi

- Abbiamo creato dei moduli di **mutazione contrattuale** appositamente dedicati ai nostri Clienti, scaricateli dal nostro sito internet www.ail.ch, oppure richiedeteli al nostro **Servizio Clienti**;
- Approfittate del sistema di pagamento con **addebito diretto**, oppure scegliete il **sistema Paynet AG** per gestire comodamente i pagamenti dalla scrivania del vostro ufficio;
- Grazie all'iscrizione al portale **MyAil**, è possibile visualizzare i propri contratti, le proprie fatture, confrontare i consumi attraverso semplici grafici di comparazione, modificare la pianificazione degli acconti e comunicare direttamente con noi.



Aziende Industriali di Lugano (AIL) SA • CP 5131, 6901 Lugano • Servizio Clienti: tel. +41(0)58 470 70 70 • fax +41(0)58 470 77 96 • info@ail.ch • www.ail.ch

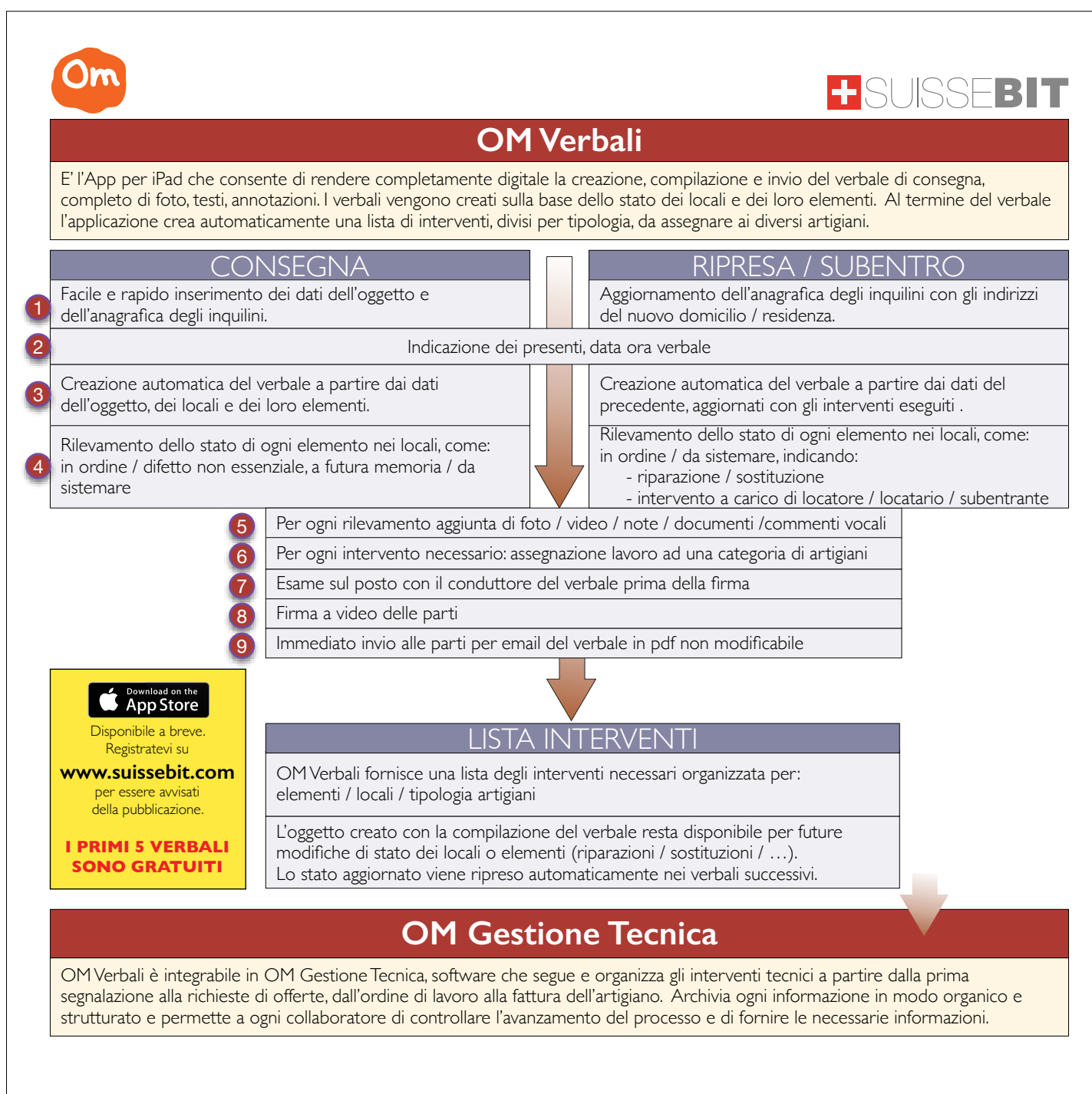
Verbale digitale

Svit Ticino ha collaborato allo sviluppo di un nuovo verbale di consegna/ripresa interamente digitale: uno strumento semplice e intuitivo presto disponibile su AppStore.

RED. ● Svit Ticino, nell'ambito di una collaborazione con SuisseBit di Chiasso ha favorito la produzione di un semplice tool informatico (in realtà è una App) nato per l'allestimento dei verbali di consegna

e di ripresa interamente in digitale. Uno strumento dall'uso estremamente semplice e intuitivo, destinato al miglioramento della chiarezza e dell'efficienza, che i professionisti sapranno certamente apprezzare. Agli utenti Svit Ticino ga-

rantisce la corretta impostazione del rilevamento dei dati e l'impossibilità di una loro modifica dopo l'apposizione della firma sul documento digitale. Registratevi su www.suissebit.com per essere avvisati della pubblicazione della App. ●



All IP: beneficate già dei vantaggi?

Da inizio 2018 Swisscom effettuerà il passaggio completo della telefonia tradizionale a IP e inizierà lo smantellamento della vecchia infrastruttura. La conversione riguarda anche telefoni per ascensori e impianti d'allarme.



Anche gli impianti d'allarme e di tecnica domotica sono interessati dalla conversione ad All IP

BRUNHILDE MAUTHE*
All IP significa che tutti i servizi di comunicazione parlano un'unica lingua, ovvero IP (protocollo internet). Il passaggio ad All IP è in atto su scala mondiale ed è alla base della digitalizzazione della Svizzera e concorre quindi al mantenimento della sua competitività.

IN PRIMO LUOGO: ALL IP PER LA PROPRIA AZIENDA. Innanzitutto dovete predisporre la conversione della vostra impresa immobiliare, grande o piccola che sia. I telefoni e gli impianti telefonici devono essere convertiti alla tecnologia IP; il collegamento di rete fissa invece che nella presa a muro va innestato direttamente nel router. Potete beneficiare gratuitamente di tanti vantaggi: filtro chiamate che blocca chiamate pubblicitarie indesiderate, elenchi di blocco personalizzati, qualità vocale in HD, visualizzazione automatica del nome e altro ancora. Per la conversione, le amministrazioni di grandi dimensioni con più sedi possono contare sul supporto di elettricisti e partner IT. Anche qui il passaggio a IP offre numerosi vantaggi: possibilità di telefonare con il numero di rete fissa anche da

fuori ufficio, semplicità di gestione della presenza/assenza, blocco delle chiamate indesiderate grazie al filtro chiamate e all'elenco di blocco individuale, nessun investimento grazie a soluzioni virtuali, adeguamento comodo e rapido dell'infrastruttura alle mutate esigenze e molto altro ancora.

IN SECONDO LUOGO: ALL IP PER GLI IMMOBILI AMMINISTRATI. In veste di amministratore vi compete predisporre il passaggio a All IP degli immobili da voi amministrati. La conversione a IP all'interno degli appartamenti dei comproprietari non rientra in tali competenze, mentre vi spetta informare i proprietari sulla necessità di provvedere alla conversione di telefoni per ascensori, sistemi apriorita e d'allarme o impianti di tecnica domotica. Spesso questi funzionano tramite la telefonia di rete fissa tradizionale ed è necessario testarne la compatibilità con la tecnologia IP. In proposito potete rivolgervi al produttore o al partner di manutenzione.

Molti dei maggiori produttori di ascensori e installatori dei sistemi d'allarme obbligatori contattano direttamente i propri clienti e li informano in meri-

to alla conversione. Spesso si adottano soluzioni di telefonia mobile, ma ora Swisscom offre anche una conveniente soluzione di rete fissa che protegge l'impianto d'allarme dalle interruzioni di corrente e del servizio Internet tramite una batteria e una chiavetta per la rete mobile da innestare direttamente nel router (www.swisscom.ch/protezione-interruzioni).

I VOSTRI VANTAGGI COME AMMINISTRATORI DI IMMOBILI. In futuro, grazie ad All IP, invece di affiggere le comunicazioni in formato cartaceo nella bacheca nell'atrio del singolo immobile o di ricorrere a elaborati e costosi invii postali, potrete trasmettere le vostre comunicazioni direttamente su un display installato nell'atrio o sul PC dei singoli inquilini. Anche la lettura dei contatori sull'impianto di riscaldamento avverrà online e i clienti potranno accedere ai propri dati in qualsiasi momento. Questi e molti altri futuri vantaggi vi attendono. ●

Procedura da seguire per gli amministratori degli immobili:

- Inventario di tutti gli impianti tecnici che funzionano ancora attraverso il collegamento telefonico analogico/ISDN: telefoni per ascensori, impianti d'allarme, impianti di tecnica domotica ecc.
- Richiesta di preventivi presso i produttori di questi impianti
- Definizione del budget con i proprietari degli immobili
- Assegnazione dell'incarico/coordinazione del passaggio
- Verifica delle fatture Swisscom relative ai collegamenti e ai rispettivi numeri; in caso di dubbi, incarico all'elettricista di verificare in loco quali impianti sono collegati a quali collegamenti/numeri.

Maggiori informazioni su:

www.swisscom.ch/ip e sulla speciale rubrica dedicata agli immobili.



***BRUNHILDE MAUTHE**

Head of Communications della trasformazione All IP

Preservare il valore di un immobile

Anche negli stabili a reddito una corretta manutenzione delle tubature consente di preservare il valore dell'immobile e di assicurare il comfort abitativo agli inquilini. Il 10 ottobre SVIT ha proposto un evento in collaborazione con ISS Servizio Canalizzazioni, specialista in questo ambito.



RED. •

L'IMPORTANZA DI UNA CORRETTA MANUTENZIONE. Nella manutenzione delle infrastrutture tecniche e degli edifici, a volte canalizzazioni e impianti di scarico vengono trascurati perché non sono visibili agli occhi. Tuttavia, grasso, capelli, piccoli oggetti gettati nel WC, ma anche sedimenti di calcare e sabbia o la crescita di radici possono restringere le tubature al punto che, se sollecitate come durante una doccia o in concomitanza di precipitazioni abbondanti, i sistemi di scolo non sono più in grado di funzionare correttamente. Questo può comportare grossi disagi per gli inquilini, carenze igieniche, come pure danni rilevanti all'edificio, agli impianti e agli arredi.

LE RACCOMANDAZIONI DELLA VSA. Evitare i problemi sopra citati è possibile grazie ad interventi di ispezione televisiva e pulizia che assicurano una manutenzione a regola d'arte preservando allo stesso tempo l'immobile o l'infrastruttura interessata. L'Associazione svizzera dei professionisti della protezione delle acque (VSA) consiglia i seguenti intervalli di pulizia:

- Condutture di drenaggio: 1 - 3 anni
- Condotte piovane, per le acque reflue, fognature a sistema unico: 1 - 3 anni
- Scarichi sul tetto e sulle terrazze: 1 - 3 anni
- Scarichi a pavimento e di lavanderie: 1 - 5 anni
- Scarichi di cucine, bagni, WC e condutture a gravità: 10 - 20 anni
- Fosse biologiche e settiche: < 1 anno
- Pozzetti di decantazione privati: 2- 5 anni

- Separatori idrocarburi e separatori di grassi: 2 - 12 mesi

Per valutare la necessità di un intervento è utile svolgere, circa ogni 10 anni, ispezioni TV dei canali e prove di tenuta, che consentono di verificare le effettive condizioni costruttive e funzionali degli impianti di canalizzazione, come pure di vasche e pozzi.

RISANAMENTO: TECNICHE FLESSIBILI PER OGNI SITUAZIONE. Per quanto riguarda il tema del risanamento, ogni caso è diverso dall'altro e dunque un approccio flessibile e la padronanza di svariate tecniche anche robotizzate rappresentano condizioni imprescindibili per un intervento risolutivo. Tra le soluzioni applicabili si trovano ad esempio: la tecnica Inliner o la tecnica spruzzo che, nell'ottica di un risanamento poco invasivo e senza scavo, risultano adeguate in presenza di vasti danni che si ripetono, per risanare velocemente anche lunghi tratti senza di-



sturbare i residenti, le attività commerciali o il traffico; i manicotti in acciaio utili per riparazioni puntuali; il risanamento manuale e la sigillatura mediante speciali resine o piastrelle in gres, applicabili per tutte le tipologie di danni a pozzetti, vasche e all'interno di canalizzazioni di grandi dimensioni.

UNO SGUARDO DA VICINO PER I SOCI SVIT. Martedì 10 ottobre, presso la Masseria de "I Cantori delle Cime" (sede dello stesso coro), SVIT ha proposto ai suoi Soci un evento nel corso del quale ISS Servizio Canalizzazioni si è presentata. L'azienda, che interviene 24 ore su 24 su tutto il territorio cantonale a partire dalle sedi di Agno e Biasca, è specialista per quanto riguarda la manutenzione ed il risanamento delle canalizzazioni, oltre ad offrire servizi quali trattamento di superfici, trasporti e smaltimento dei rifiuti. Nel corso della presentazione, il Direttore ISS Servizio Canalizzazioni, Ing. Davide Ferrari, coadiuvato ad alcuni collaboratori, ha illustrato anche attraverso dimostrazioni pratiche quali sono alcune problematiche si verificano frequentemente negli immobili, come si può rilevare lo stato di una canalizzazione in modo oggettivo, nonché alcune soluzioni e strumenti adatti ad intervenire. Inoltre, sono state fornite informazioni in merito al quadro normativo di riferimento per gli interventi di manutenzione e risanamento. •

Rapporto del presidente Giuseppe Arrigoni

Pubblichiamo qui il discorso pronunciato dal presidente Giuseppe Arrigoni in occasione dell'assemblea di Ascona del 1 giugno.

RED. ●
Cari soci,
Stimati ospiti e sponsor,
Gentili Signore, Egregi Signori,

mi fa piacere vedervi così numerosi questa sera. Riallacciandomi al rapporto presidenziale di Alberto Montorfani dell'anno scorso, dove lui faceva l'accenno sulla galleria di base del San Gottardo, che esattamente un anno fa festeggiava la sua inaugurazione, alcuni di voi, metaforicamente, avevano confrontato la nostra associazione ad un treno in corsa. Il risultato di questo primo ed intenso anno da neopresidente mi regala un bellissimo risultato di 15 nuovi soci che hanno aderito a SVIT Ticino, rafforzando in questo modo la nostra associazione e di riflesso il settore dei fiduciari immobiliari, dando un forte segnale alla qualità e serietà che da sempre ci contraddistingue. In questi ultimi anni la presenza di SVIT Ticino nel nostro contesto economico e sociale si è sviluppata in maniera positiva, il nostro logo caratterizza qualità, serietà ed affidabilità professionale nonché formativa, fornendo rispetto nell'ambito professionale fra colleghi ed operatori economici come pure verso i nostri clienti. Il mio desiderio è che ognuno di noi sia sempre pronto ad impegnarsi per raggiungere questi obiettivi di qualità. Passiamo ora ad alcune riflessioni sul contesto economico e territoriale, nonché sulle sfide future.

La Svizzera ed anche il Ticino sono confrontati con diverse sfide economiche e politiche, ed i nostri soci sono tenuti giornalmente a trovare delle soluzioni a soddisfazione del cliente (non dimentichiamo che proprio oggi è stato diminuito il tasso di riferimento ufficiale a 1.5%). Pensiamo solo al mancato flusso migratorio nel nostro cantone, che da anni continua a diminuire e che oggi si trova a livelli bassi, mai visti da oltre 10 anni, con delle conseguenze pesanti per gli operatori del nostro settore.

Eravamo abituati a gestire la problematica dei locali commerciali in esubero con nuove idee e tendenze, ma ora il problema dello sfitto colpisce senza mezzi termini anche il settore delle abitazioni, dove si fa fatica trovare l'inquilino adatto all'oggetto. Il settore delle costruzioni ha registrato un forte aumento delle



Il Presidente ha ricordato, in chiusura del suo discorso, l'amico e socio onorario Dr. Avv. Gianmaria Mosca e ha salutato il direttore di SVIT Svizzera Celiker, prossimo alla meritata pensione.

commesse, segnale sicuramente positivo, ma ora tocca a noi vendere gli oggetti oppure trovare l'inquilino giusto, cosa che richiede nuove idee e tecniche di commercializzazione.

Mai fino ad ora abbiamo registrato così tanti cartelli con la scritta affittasi, e questo non solo nei centri ma anche fuori città. In più constatiamo che gli appartamenti messi in vendita fanno fatica a trovare l'acquirente così che il promotore decide di mettere a reddito una parte di essi, creando delle dinamiche non sempre positive all'interno dei palazzi. Penso che davanti ad una realtà così evidente, il mondo politico non dovrebbe più proporre l'introduzione del formulario ufficiale obbligatorio per una maggiore trasparenza degli affitti! Non dimentichiamo che la CATEF, tramite il suo Presidente, Gianluigi Piazzini, sta combattendo per evitare l'introduzione di tale formulario. Anche noi siamo chiamati a fare squadra per evitare il peggio.

Il secondo tema che vorrei condividere con voi è quello riguardante la digitalizzazione nel settore immobiliare, che avanza con passo deciso e che grandi gruppi, in particolare nella Svizzera interna, stanno implementando con successo. Questa nuova realtà rappresenta un cambiamento sia delle nostre abitudini

ma anche della nostra mentalità. Pensiamo solo all'inquilino che un domani potrà consultare il suo contratto di locazione, il piano del suo appartamento, il suo conteggio spese, in modalità online.

Da una parte questo porterà un risparmio di tempo al gestore, e dall'altra anche all'inquilino, al quale vengono messi a disposizione tutti i documenti che riguardano la sua abitazione. Il fatto negativo di questa nuova tecnologia è che tutti i documenti, oggi ordinati in raccoglitori e depositati in armadi ed archivi, andranno eliminati, aumentando il rischio di spazi liberi e di conseguenza di maggiore sfitto nel settore commerciale.

Qui siamo chiamati a trovare delle nuove strategie, avere il coraggio di modificare e trasformare gli spazi per ottenere successo nella locazione, con strumenti di marketing moderni ed accattivanti. Non è mia intenzione spaventarvi, ma vorrei solo rendervi attenti su come si muove il mercato. Tocca a tutti noi applicare queste nuove tecnologie in modo intelligente e soprattutto al nostro servizio. A questo proposito, con il sostegno del comitato di SVIT Ticino, abbiamo sostenuto un progetto che ci stava a cuore, ossia la digitalizzazione del verbale di costatazione difetti. Dopo diversi sforzi e studi siamo riusciti a mettere



Nelle foto di Massimo Pedrazzini, alcuni momenti della serata che dopo la parte ufficiale ha visto diversi ospiti impegnati in un simpatico torneo di putting. Nel corso della cena di gala sono stati festeggiati Enea Pellegrini e Daniele Bizzozero, che con Laetitia Wyss (assente ad Ascona), hanno superato gli esami professionali federali di Gestione immobiliare di febbraio.

in pratica un'applicazione che funzionerà con i sistemi elettronici più comuni. Ora si trova ancora in fase di prova sul campo, ma presto potremo comunicarvi la sua introduzione. Prima di concludere: Intendevo ancora ricordare la scomparsa del nostro socio onorario, Dr. Avv. Gianmaria Mosca, sempre ben disposto verso la nostra associazione.

Ringrazio il rappresentante di SVIT Svizzera, Direttore Tajfun Celiker per la sua partecipazione a questa serata e per la sua presentazione. Tajfun per noi è sempre stato un portavoce importante, vicino al Ticino e ai suoi problemi. Per

la CATEF saluto l'avv. Renata Galfetti e il Presidente Gianluigi Piazzini. Mi permetto inoltre di ringraziare l'autorità di vigilanza, presente questa sera, nella persona del signor Giuseppe Colombi per l'impegno ed in particolare per la buona collaborazione dimostrataci. Ringrazio l'amico Alex Farinelli, vicedirettore della SSIC, per la sua presenza.

Un ringraziamento va anche a tutti i nostri sponsor: Fabio Guerra di Banca Stato, nostro sponsor principale, Ing. Paolo Pompilio di Schindler, Pietro Izzi di Homegate, Ing. Nicola Dotta e Mattia Janett per Metanord e in rappresentanza

della Aziende ticinesi del gas. Al nostro segretariato va un ringraziamento particolare per la buona organizzazione di questo evento. Grazie a tutti per l'attenzione.

Giuseppe Arrigoni
Presidente SVIT Ticino

Immoboat 2017: caccia alle impronte digitali

La miscela vincente di piacevole distensione, fascino lacustre e creatività gastronomica ha sorpreso i partecipanti all'appuntamento autunnale di SVIT Ticino. Un breve riassunto cronofotografico, per mostrare a chi non c'era... cosa si è perso.



Alcuni scatti di Alexandre Zveiger che ripercorrono la serata iniziata a bordo della motonave Gottardo, con un aperitivo, prima della scoperta, grazie all'avv. Marianne Volonté, dell'affascinante e sorprendente mondo delle impronte digitali. Il seguito al Grotto Descanso, con ottimo cibo, bella compagnia, musica di qualità e sigari e whiskey quanto basta...

RED* ●
Grazie alla spinta di homegate.ch, sponsor di questo sempre apprezzato evento autunnale, si è tenuto anche quest'anno (per par condicio siamo tornati sul Ceresio) l'Immoboat di Svit Ticino.

Il rientro dalle vacanze e all'attività professionale non poteva iniziare in modo migliore: una tranquilla serata di fine estate, fra amici, imbarco a Paradiso sul ponte dell'ammiraglia della navigazione a prendere l'aria fresca e a contemplare il paesaggio da Lugano fino a Capolago

e ritorno. E poi il mix letale per la gioia dei sensi: un gustoso aperitivo ancora in navigazione, arrivo al grotto Descanso di fronte a Gandria con musica jazz di qualità, che ha allietato tutta la serata, una cena delicata e gustosa di assaggi rivisitati di piatti locali proposti da Nicola Pagnamenta, l'estroso e creativo oste che ci ha presentato personalmente ogni suo piatto. Ottimo il vino (per l'acqua bastava il lago) e, dulcis in fundo, introduzione ai sigari e whiskey... senza strafare.

Durante la traversata prima di cena

una gentile e seria giurista di provenienza bancaria e con la passione della criminologia ci ha intrattenuti con curiose ma affermatissime teorie sulla forma delle impronte digitali e sulla loro influenza sul carattere, la carriera e... il futuro! Provare per credere (e qualcuno si è fatto anche leggere la mano).

Rientro in navette per rispettare i tempi sciolti della serata. Prima ancora di attraccare già si discuteva della prossima edizione. Un appuntamento decisamente immancabile. ●

Real Estate Management: nuovo Master SUPSI

Si è aperto con il CAS Real Estate Valuation il nuovo interessante percorso formativo proposto dalla SUPSI in collaborazione con SIREA.

IVAN CURTO*

Il nuovo Master of Advanced Studies (MAS) Real Estate Management proposto dalla SUPSI in collaborazione con SIREA (Swiss Institute of Real Estate Appraisal) offre una possibilità unica in Ticino per unire gli aspetti economici e tecnici nell'ambito del mercato immobiliare al servizio della costruzione sostenibile.

Il percorso proposto è una formazione di alto livello in cui sarà possibile conseguire competenze specifiche nei settori della valutazione, della gestione e del risanamento di immobili con un'attenzione particolare agli strumenti e alle metodologie più innovative legate al processo di digitalizzazione nella costruzione. SIREA è un partner nazionale che si occupa di formazione nel ramo dell'economia immobiliare adatta al livello di una scuola universitaria.

Il Master of Advanced Studies SUPSI si compone di tre Certificate of Advanced Studies (CAS) interdisciplinari e allo stesso complementari nell'obiettivo di formare specialisti del settore:

- CAS Real Estate Valuation;
- CAS Risanamento e Investimento immobiliare;
- CAS Buildings Management.

L'ottenimento del Master è legato ad un lavoro di diploma da 15 ECTS.

Attraverso il Master Real Estate Management sarà possibile creare una nuova figura professionale capace di comprendere a 360 gradi le nuove e complesse sfide del settore immobiliare. I futuri diplomati saranno in grado di elaborare e sviluppare progetti immobiliari rispondendo alle esigenze del mercato, accompagnando la costruzione in qualità di specialisti sugli aspetti tecnici e dell'economia immobiliare per poi supportare i proprietari nelle fasi di esercizio e gestione.

Il nuovo MAS Real Estate Management si rivolge ai professionisti del settore immobiliare (investitori immobiliari, gestori di portafogli immobiliari, specialisti finanziari, gestori immobiliari del ramo pubblico), architetti, ingegneri e specialisti della costruzione, che potranno beneficiare di una formazione universitaria al servizio del territorio. Le lezioni saranno svolte da esperti attivi su scala cantonale e nazionale riconosciuti nei settori di competenza e da docenti e ricercatori di Università e Politecnici.



***IVAN CURTO**

Ricercatore presso il DACD (Dipartimento ambiente costruzioni e design), collaboratore ISAAC (Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito) nel settore Sistema Edificio.

CAS Real Estate Valuation

15 ECTS / 186 ore

Date inizio: Modulo 1: ottobre 2017 / Modulo 2: gennaio 2018 / Modulo 3: aprile 2018

CAS Risanamento e Investimento immobiliare

15 ECTS / 180 ore

Data inizio: 26 gennaio 2018

CAS Buildings Management

15 ECTS / 180 ore

Data inizio: settembre 2018 (opzione 1) / gennaio 2019 (opzione 2)

Lavoro di diploma finale (15 ECTS)

Costo indicativo intero percorso Master: Fr. 21'000

All'inizio del 2018 sarà organizzata una serata informativa per presentare l'intero percorso master.

Informazioni:

Ing. Ivan Curto, Responsabile Master
masrem@supsi.ch
Tel. 058 666 63 15

Il vostro immobile parla già All IP?

Al giorno d'oggi, gli immobili comunicano spesso ancora attraverso la rete fissa tradizionale: Impianti d'allarme e impianti di tecnica domotica, telefoni per ascensori, sistemi per la chiusura di porte. Convertite oggi stesso questi impianti e il vostro telefono fisso alla moderna rete fissa IP.

www.swisscom.ch/ip



swisscom

Tutela della categoria e formazione: gli scopi dell'ATCI

L'Associazione Ticinese Custodi di Immobili ATCI è nata nel 2009 e promuove, anche in collaborazione con il Cantone, la formazione degli operatori del settore.



Nella foto la premiazione dei diplomati 2016 Operatori e operatrici di edifici e infrastrutture art. 33

GIUSEPPE FUOTI*

L'Associazione Ticinese Custodi di Immobili ATCI è l'associazione di categoria dei custodi e degli operatori di edifici ed infrastrutture. Apolitica e aconfessionale (art 2 dello statuto) mira a promuovere la tutela e la formazione dei custodi d'immobili.

La nostra associazione è relativamente giovane (anno di fondazione 2009) ed è nata dall'impegno di un gruppo di persone già impiegate come custodi in diversi edifici sia privati che pubblici del nostro cantone; operatori che hanno seguito una formazione di studio biennale come custodi di immobili con l'ottenimento dell'Attestato Professionale Federale (APF). Prima di allora queste professioni non erano rappresentate in Ticino, così come, fino al 2007, erano assenti dall'elenco delle professioni per le quali era offerta una formazione.

Per ottenere un titolo di studio in una delle professioni inerenti la custodia, è possibile seguire tre percorsi, e cioè:

- Corsi biennali per l'ottenimento dell'Attestato professionale federale di custode d'immobili APF, corsi suddivisi in moduli, con frequenza sia serale che al sabato, organizzati da OCST/ENAIP. Per informa-

zioni sull'esame federale www.pruefung-hauswart.ch, mentre maggiori informazioni su corso sono disponibili sul sito del Centro di formazione professionale OCST www.cfp-ocst.ch

- Apprendistato triennale di Operatore di Edifici ed Infrastrutture con l'ottenimento di un AFC oppure apprendistato biennale come Addetto Operatore di Edifici ed infrastrutture con un attestato CFP. Informazioni presso la Divisione della formazione professionale Ticino.

- Corsi biennali secondo l'art. 33 LFPr: corsi generalmente rivolti agli adulti che lavorano a tempo pieno e che quindi frequentano le lezioni due sere a settimana e al sabato mattina. Anche questo percorso di studi porta ad un AFC come Operatore di edifici ed Infrastrutture (informazioni ottenibili presso la SPAI di Locarno).

In tutto questo come rientra la nostra associazione? Collaborando con il cantone nell'organizzazione dei corsi interaziendali per gli apprendisti, organizzando i laboratori pratici per gli art. 33 e collaborando con tutti gli altri enti formatori che vogliono avvalersi delle nostre competenze, poiché in quanto professionisti siamo in grado di offrire corsi e con-

sulenze specifiche relative a varie professioni (ad es. idraulica, riscaldamento, ventilazione, pulizie, giardinaggio, ecc.), e il nostro scopo è quello di promuovere e gestire corsi di formazione e di aggiornamento.

Per altre curiosità ed informazioni potete contattare l'ATCI sul sito: www.atci.ch oppure scrivendo a atci@atci.ch.

L'ATTUALE COMITATO ATCI

Giuseppe Fuoti, Presidente

Massimo Zonca, Vice Presidente

Mario Mangiariacina, Segretario

Francesco Castronovo, Cassiere

Alimani Almend, Membro

Nicola Melicchio, Membro

Walter Frigerio, Membro

Gianluca Della Mano, Membro

Roberto Bogana, Membro



*GIUSEPPE FUOTI

Presidente ATCI, Impiegato presso la Cassa pensioni Città di Lugano, Perito d'esami Operatore di edifici e infrastrutture

Nuovi assistenti in vendita e amministrazione

Continuano con successo e regolarità i corsi per assistenti organizzati dall'associazione.



Da destra: Alberto Montorfani, Direttore dei corsi, con il docente e architetto Emanuele Saurwein, Giuseppe Arrigoni Presidente SVIT Ticino e Pietro Izzi (di Homegate, fedele sponsor di SVIT Ticino per l'ambito formativo) brindano con la classe di Assistenti in amministrazione di stabili locativi dopo l'esame finale.



Aperitivo di chiusura del corso di Assistenti in commercializzazione immobiliare, da destra: Brigitte Netzer e Roberta Passardi, docenti di marketing immobiliare con Emanuele Saurwein e Pietro Izzi.

RED. ●
ASSISTENTI IN AMMINISTRAZIONE DI STABILI LOCATIVI 2017. Quindici lezioni per un totale di 58 ore, l'amministrazione di stabili locativi, le questioni giuridiche, le conoscenze tecniche, gli incassi affitti e assicurazione. Questo in breve il corso per assistenti in amministrazione di stabili locativi che ogni anno fa registrare il tutto esaurito.

Hanno superato l'esame finale della quarta edizione del corso e ottenuto il certificato SVIT: Annoni Alessia, Bacciarini Tatjana, Buzzini Eleonora, Calcagno Nadia, Cereghetti Bettina, Fileva Katina, Foglia Claudio (miglior risultato), Gagliardi Patric, Heidemann Laura, Jakimova Ana, Marzullo Cristina, Minervini Ro-

sa, Moro Maria, Pianca Davide, Rivera Lorena, Rüttimann Fabio (miglior risultato), Senkal Nail, Vanossi Augusta Elena, Vignanelli Simone e Zanotto Sladjana. Il prossimo corso partirà in febbraio 2018.

COMMERCIALIZZAZIONE IMMOBILIARE. Contemporaneamente al corso di amministrazione di stabili locativi, si è svolto, sempre al Liceo Diocesano di Breganzona, anche il corso per assistenti in commercializzazione immobiliare.

Hanno affrontato e superato l'impegnativo esame finale: Catucci Ignazio, De Luigi Valentina, De Soccio Bassi Manuela, Faverio Maria Giovanna, Fugale Paola (miglior risultato finale), Fumagalli Sandra, Gagliardi Patric, Gigliotti France-

sco, Godenzi Reto, Ishiodu Peter, Jimenez Alba, Piu Patrizia, Rodigari Gianpaolo, Spiriticchio Diego (miglior risultato finale), Strazzi Marco, Sykorova Eva, Tita Silvia, Tridane Nouredine e Valtulini Andrea.

COLLABORATORI SPECIALISTI. Reto Godenzi e Andrea Valtulini hanno infine ottenuto il titolo di Collaboratore SVIT in commercializzazione e valutazione immobiliare dopo aver superato con successo gli esami finali di Assistente in commercializzazione immobiliare e di Assistente in valutazione immobiliare.

Congratulazioni a tutti!

Organi e soci di SVIT Ticino

www.svit-ticino.ch

COMITATO SVIT TICINO

Presidente: Giuseppe Arrigoni, GERFid Immobiliare Sagl, Via al Forte 10, 6900 Lugano, 091 923 85 85, g.arrigoni@gerfidimmobiliare.ch

Vicepresidente: Bettina Huber, Immobiliare Marazza Sagl, via San Gottardo 129, 6648 Minusio, 091 730 12 17, bhuber@marazza.ch

Segretario: Alberto Montorfani, AM Consulenze Sagl, Via al Forte 10, CP, 6900 Lugano, 079 240 35 81, alberto.montorfani@amconsulenze.ch

Cassiere: Marco Piozzini, Fiduciaria Piozzini - Immobiliare, Centro Montana, via ai Molini 1, 6616 Losone, 091 791 39 58, mail@fiduciaria-piozzini.ch

Membro: Edda Bruni-Fasani, Leso, 6563 Mesocco, 091 835 90 55, eddabruni@gmail.com

Membro: Antonio Canavesi, Barinvest SA, via Cantonale 19, 6900 Lugano, 091 913 70 90, antonioacanavesi@barinvest.ch

Membro: Stefano Lappe, Immobiliare SL SA, via Ospedale 10, 6600 Locarno, 091 752 21 21, info@immobiliare-sl.ch

Membro: Werner Leuzinger, Lefor Immobiliare SA, Via Cantonale 45, 6964 Davesco, 091 942 46 82, info@lefor.ch

Membro: Manuele Morelli, Impropogramm SA, Viale Stazione 4, 6500 Bellinzona, 091 825 20 40, info@impropogramm.ch

BELLINZONA E VALLI

Alfred Müller SA, Paganini Massimiliano, Camorino, www.alfred-mueller.ch

Bruni Fasani Edda, Mesocco

Bruschi Mediazioni Sagl, Bassi Fabio, Giubiasco

Confinanz SA, Passardi Roberta, Giubiasco, www.confinanz.com

Consulca SA, Pulici Mirco, Bellinzona, www.consulca.ch

Darani Nicola, Chironico

DLS Real Estate Management SA, De Luigi Ivano, Bellinzona, www.dl-s.ch

Evolve SA, Tamagni Michele, Bellinzona, www.evolve-sa.ch

FFS Gestione Immobiliare, Comandini Samuele, Bellinzona, www.ffi.ch/immobiliare

Fideconto gestioni immobiliari SA, Janner Michele, Bellinzona,

www.fideconto.ch

Galli Immobiliare SA, Galli Ivan, Roveredo (GR), www.gallipartners.ch

Impropogramm SA, Morelli Manuele, Bellinzona, www.impropogramm.ch

Migros Ticino, Chiappini Pierfranco, St. Antonino

Multiconta SA, Canonica Moreno, Bellinzona, www.multiconta.ch

Nene SA, Stroppa Lorenzo, Bellinzona, www.nene.ch

Papa Renzo, Bellinzona

Posta Immobili Management e

Servizi SA, Arch. Massarotti Claudio, Giubiasco

LOCARNO E VALLI

Agenzia Fid. e Immobiliare

Cocquio & Co., Cocquio Claudio, Ascona, www.farola.ch

Amministrazione Mazzoleni SA, Mazzoleni Stefano, Muralto, www.amministrazioni.ch

Assofide SA, Ing. Maffei Giorgio, Locarno, www.assofide.ch

Benz Mike, Cham/Ascona

Bosshard Immobilien AG, Bosshard Kurt, Ascona, www.bosshard-imm.ch

Esedra Real Estate Sagl, Rocca Francesco, Muralto, www.esedraimmobiliare.ch

EV Ascona Top Real Estates AG, Frigo Peter, Ascona, www.engelvoelkers.com

Fendon SA, Fendon Aldo, Ascona, www.fendon.ch

Ferie Lago Maggiore Prozano & CO, Wimmershoff Martina, Vira Gambarogno, www.f-lm.ch

Fid SA, Natour Mohamad, Losone, www.fid-sa.ch

Fiduciaria Cheda SA, Angelucci Bazzana Barbara, Locarno, chedasa.ch

Fiduciaria Ferro SA, Svaluto-Ferro Omar, Riazzino, www.fiduciariaferro.ch

Fiduciaria Piozzini - Immobiliare, Piozzini Marco, Losone, www.fiduciaria-piozzini.ch

Gabriela Weber & Co., Immobiliare e

fiduciaria SNC, Weber Gabriela, Losone

GPF Gestioni SA, Rieder Marco, Gordola, www.gpf-immobiliare.ch

Huber Bettina, Locarno

Immobiliare - Lenhart SA, Lenhart Lando, Contra

Immobiliare SL SA, Lappe Stefano, Locarno, www.immobiliare-sl.ch

Immobiliare Colibri Sagl, Kurt Roger, Ascona

Immobiliare Marazza Sagl, Marazza Daniele, Minusio, www.marazza.ch

Immobiliare Mazzoleni Roberto SA, Mazzoleni Roberto, Muralto, www.immo-mazzoleni.ch

Immobiliare Nodiroli & Co., Nodiroli Claudio, Solduno, www.nodiroli.ch

Immoloretan Sagl, Loretan Güdel Monika, Brissago, www.immoloretan.com

Marcollo Franco Pietro, Locarno

MP Amministrazioni immobiliari e condominiali SA, Zamboni Rolando, Locarno, www.mpamministrazioni.ch

Multigestioni SA, Auciello Stefania, Locarno, www.multigestioni.ch

Multiresidenza SA, D'Andrea Ivano, Muralto, www.multiresidenza.ch

Reamco SA, Kwiatkowski-Fornera Michela, Locarno, www.reamco.ch

Scacchi Daniela, Losone

Tettamanti Franco, Minusio

Wildi Immobiliare, Wildi Roberto, Ascona, www.wildi-immobiliare.ch

DISTRETTO DI LUGANO

Abete Rosso SA, Labianca Filippo, Lugano

Agenzia Immobiliare Ceresio SA, Muri Riccardo, Lugano, www.immobiliareceresio.ch

Alloggi Ticino SA, Ziliotto Susanna, Bioggio, www.alloggiticino.ch

AM Consulenze Sagl, Montorfani Alberto, Lugano, www.amconsulenze.ch

Amfiges SA, Müller-Scopazzini Silvia, Lugano, www.amfiges.ch

Ami Immobiliare SA, Franchini Roberto, Lugano, www.amifiduciaria.ch

Amministrazione Central Park SA, Ortelli Lorenzo, Lugano

AmmonCasa Sagl, Ammon Mattia, Lugano, www.ammoncasa.com

Antonelli Omar, Lugano

Axim SA, Laetitia Wyss, Lugano, www.aximgroup.ch

Barinvest SA, Canavesi Antonio, Lugano, www.barinvest.ch

Besfid e Pianca Immobiliare SA, Pianca Candido, Lugano, www.besfid-pianca.ch

Bisang Daniele, Muzzano

Boschetti Andrea, Vezio

Bouygues E&S FM Svizzera SA, Miglioretto Silvano, Manno, www.bouygues-es.ch

Caruso Riccardo, studio fiduciario, Lugano

Ciriaco Massimiliano, Lugano

Colombo Fiduciaria SA, Diego Colombo, Lugano-Paradiso, www.colombo-group.com

Comafim SA, Fantoni Marco, Lugano, www.comafim.ch

Comisa SA, Elsener Gabriele, Castagnola, www.comisa.ch

Danproperty SA, Ancarola Domenico, Lugano, www.danproperty.ch

DCF Promozione Immobiliare SA, Hurth Daniele, Lugano, www.dcf.ch

Dom Promotion Sagl, Monaco Daniele, Lugano, dom-promotion.ch

Dreieck Immobiliare SA, Lugano, Scognamiglio Enzo,

www.dreieckimmo.ch

EV Swiss Properties AG, Frigo Peter, Lugano, www.engelvoelkers.com

Fiducia & Art SA, Lugano Paradiso, www.fiducia-art.com

Fiduciaria Antonini SA, Dotti Marzio, Lugano

Fiduciaria De Bernardis, De Bernardis Edo, Massagno, www.debernardis.ch

Fiduciaria Taddei-Bassi SA, Bassi Fabio, Lugano, www.taddei-bassi.ch

Fontana Sotheby's International Realty, Righetti Gianluca, Lugano, www.fontanasothebysrealty.ch

GERFid Immobiliare Sagl, Arrigoni Giuseppe, Lugano

GIR SA, Gervasoni Gian Franco, Lugano

GPM Global Property Management SA, Mazzoleni Marzio, Lugano, www.gpm.ch

Il Sogno immobiliare SA, Lodigiani Sergio, Lugano, ilsognoimmobiliare.ch

Imag Concept SA, Gilardoni Arianna, Maroggia, www.imagconcept.ch

Immobiliare Bandel, Bandel Mischa, Lugano, www.immobiliare-bandel.ch

Immobiliare Fontana Amministrazioni Sagl, Ferrari Donata, Lugano, www.immobiliare-fontana.ch

Immobiliare Mantegazza SA, Mantegazza Melissa, Lugano, www.mantegazza.ch

Immobiliare Tuttoimmobili Sagl, Rocchi Alain, Melide, www.tuttoimmobili.ch

Immobiliare Wäfler/Imafid SA, Wäfler Diethelm, Lugano

IMMOIDEA SA, Quadri Graziella, Lugano

Immofife Ticino SA, Arcuri Matteo, Maroggia, www.immofifeticino.ch

L'Ida Immobiliare SA, Stoppani Sergio, Agno, www.idea-immobiliare.ch

Kaiser & Partners Real Estate SA, Kaiser Thomas, Lugano, www.kp.immo

Lambertini, Ernst & Partners Gestioni immobiliari SA, Riboni Renzo e Ernst Thomas, Lugano, www.lepartners.ch

Laris Immobiliare SA, Bernasconi Leonardo, Lugano

Lefor Immobiliare SA, Leuzinger Werner, Davesco, www.lefor.ch

Livit SA, Beechey-Tobler Micaela, Lugano, www.livit.ch

Luminati Francesco, Lugano

Luxury Living Swiss, Lugano, www.luxurylivingswiss.ch

Maxima SA, Ingrami Massimiliano, Lugano, www.maxima.swiss

MC Consulenze Sagl, Mari Christian, Rivera

Medat Fiduciaria SA, Kaufmann Kevin, Lugano, www.medat.ch

MG Fiduciaria Immobiliare Sagl, Mastroddi Giovanni, Lugano, www.mgimmobiliare.ch

MPP Fiduciaria SA, Pedretti Tito, Lugano, www.mppartners.ch
MSC immo trust Sagl, Scarati Michele, Lugano, www.msc-immo.ch
New Trends SA, Bellomo Salvatore, Lugano, www.new-trends.ch
P&V Property & Valuation Sagl, Marocco Vittoria, Lugano, propertyvaluation.ch
Pagani Real Estate SA, Roncoroni Luca, Lugano, paganire.ch
Pfister Holding SA, Pfister Armando, Manno, www.pfister-case.ch
Piazzini Gianluigi, Gentilino
Privera SA, Bergmann Gion Andrea, Lugano, www.privera.ch
Puntoimmobiliare SA, Campopiano Orlando, Lugano, www.puntoimmobiliare.ch
QS Real Estate Sagl, Corvi Francesco, Lugano-Paradiso, www.qsrealestate.ch
Queen Immobiliare SA, Foce Malservigi Cinzia, Lugano, www.queenimmobiliare.ch
Recontam SA, Pelle Ivan, Lugano, www.recontam.ch
Rigo Ingegneria e Consulenza Sagl, Rigo Fankhauser Claudia, Lugano
Ruggeri Dr. Pier Luigi, Lugano, www.sfi-fiduciaria.ch
Russian-Suisse Immobiliare Sagl, Lugano, www.italysuisse.ch
SIT Gestioni immobiliari Sagl, Garotta Marta, Lugano, www.sitimobiliare.ch
Società Fiduciaria e Consulenza SA, Robbiani Andrea, Lugano, www.sfconsulenza.ch
Studio Antonini, Antonini Tiziano, Lugano, www.studioantonini.ch
Studio Immobiliare Ticino Sagl, Gatto Sabina, Lugano, www.sitimobiliare.ch
Swiss Global Estate AG, Gerosa Jean Pierre, Lugano, swissglobalestate.com
Tettamanti Sacha, Breganzona
Ticino.Re SA, Ingrami Massimiliano, Lugano, www.ticinore.ch
Trchsel Fiduciaria Immobiliare SA, Trchsel Franco, Lamone, www.trchsel-immo.ch
Tradefidam SA, Merlo Paolo, Lugano, www.tradefidam.ch
TRE Ticino Real Estate Brokers Sagl, Burkhardt Andrea, Pura, www.topswiss.com
UBS SA, Deluigi Thierry, Lugano
Vesa SA, Glattfelder Plozza Isabel, Massagno, www.vesa.ch
Wincasa SA, Rossi Daisy, Lugano, www.wincasa.ch

Chiasso
Coduri Alessandro, Rancate
Corfida SA, Ciceri Gianpaolo, Novazzano, www.corfida.com
Fiduciaria & Immobiliare Casali Sagl, Casali Matteo Fiorenzo, Mendrisio, www.immobiliarecasali.ch
Interfida SA, Sulmoni Luigi, Chiasso, www.interfida.ch
Sangiorgio Amministrazioni, Sangiorgio Antonietta, Mendrisio
Studio Luido Bernasconi, Bernasconi Luido, Stabio, www.luidobernasconi.com
VAV Immobiliare Sagl, Viola Valeria, Mendrisio, www.vavimmobiliare.ch

CAMPIONE EUROPEO GOLF ROTARY



Gianni Mastroddi si riconferma Campione europeo Rotary di golf.

Anche i soci SVIT hanno passioni e hobby. E quando praticano uno sport, come nel lavoro, tendono a eccellere. Gianni Mastroddi ha l'hobby del golf. Uno sport che pratica da anni, presso il Golf Club di Caslano.

Ma Gianni ha anche l'hobby della beneficenza, poiché segue assiduamente il Rotary club. Queste due passioni si sono unite nel campionato di golf europeo dei soci Rotary dove, indovinate un po', Gianni è stato campione per ben due anni, nel 2016 e nel 2017!

Compimenti a Gianni e auguri di nuovi successi sportivi e professionali.

I nostri soci, che all'assemblea SVIT 2017 hanno avuto l'opportunità di averlo come maestro quando hanno mosso i loro primi passi sull'erba curata del golf di Ascona, adesso possono fregiarsi di aver seguito i consigli del maestro e campione d'Europa Rotary!

DISTRETTO DI MENDRISIO

Arifida SA, Ponti Battista, Chiasso, www.arifida.ch
Cepi e Co. Agenzia Immobiliare SA,

Corsi SVIT Ticino



◉ CORSI PER ASSISTENTI SVIT

I corsi per assistenti si rivolgono a coloro che si avvicinano per la prima volta al settore immobiliare e che vogliono prepararsi acquisendo le necessarie conoscenze di base, a persone già attive nel settore immobiliare ma che non dispongono ancora delle necessarie conoscenze di base o interessate a rinfrescare le proprie conoscenze di base.

I PROSSIMI CORSI IN PROGRAMMA:

Assistente in amministrazione di stabili locativi

Primavera 2018

Assistente in valutazione immobiliare

Primavera 2018

Assistente in amministrazione di PPP

Settembre – novembre 2018

◉ CORSI PER L'OTTENIMENTO DELL'ATTESTATO FEDERALE

Gli attestati federali in gestione immobiliare e commercializzazione immobiliare sono titoli di studio riconosciuti dall'art. 11 cpv 2 LFid (Legge sull'esercizio delle professioni di fiduciario) per l'ottenimento dell'autorizzazione cantonale di fiduciario immobiliare.

Rammentiamo che in Ticino le attività di fiduciario commercialista, immobiliare e finanziario svolte per conto di terzi a titolo professionale sono soggette ad autorizzazione in virtù della legge del 1 dicembre 2009, entrata in vigore il 1 luglio 2012, e del relativo regolamento d'applicazione.

I PROSSIMI CORSI IN PROGRAMMA:

Attestato federale in commercializzazione immobiliare

Inizio corso nel 2018, in preparazione degli esami federali di novembre 2019 (eventuali interessati possono annunciarsi al segretariato di SVIT Ticino)

immobilia

PUBBLICAZIONE

Edizione immobilia SVIT Ticino

TIRATURA

630 esemplari

EDITORE

SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 88, www.svit.ch, info@svit.ch

DIRETTORE RESPONSABILE

Alberto Montorfani

REDAZIONE

Laura Panzeri Cometta
SVIT Ticino
Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso
Tel. 091 921 10 73
www.svit-ticino.ch, svit-ticino@svit.ch

STAMPA

Tipografia Cavalli
Via del Sole 9, 6598 Tenero
www.tipografiacavalli.ch

IMPAGINAZIONE

Netzer Marketing, 6933 Muzzano
Tel. 091 950 95 95, marketing@netzer.ch



Riproduzione autorizzata previa citazione della fonte. In merito ai manoscritti non richiesti non viene effettuata alcuna corrispondenza. Annunci, PR e novità sui prodotti servono unicamente come informazione ai nostri soci e lettori sui prodotti e servizi stessi.



«Nuove sfide?»

Formazione professionale e perfezionamento per specialisti e quadri dell'economia immobiliare.

Ulteriori informazioni: www.svit-ticino.ch



IMMOBILIARE • IMMOBILIER • IMMOBILIEN

www.quorumsoftware.ch



Gestione

stabili locativi

Mediazione

immobiliare

Gestione

condomini



Quorum 
Software

DA NOI I SUOI CLIENTI TROVANO LA PROPRIA CASA.



Pubblichi i suoi annunci dove la maggior parte delle persone cerca la sua nuova abitazione. Con 85'000 oggetti pubblicati e circa 10 milioni di visite mensili, homegate.ch è il portale immobiliare più utilizzato in Svizzera.

X homegate.ch

**TROVA LA TUA
CASA.**