

immobilia



COMUNITÀ DI AUTOCONSUMO

PRODURRE ENERGIA INSIEME

DIRITTO IMMOBILIARE. Coworking e contratti di locazione	7
ECONOMIA IMMOBILIARE. Il flash di Wüest Partner sul mercato immobiliare ticinese	15
ATTIVITÀ DELL'ASSOCIAZIONE. Il rapporto del presidente all'assemblea annuale	27

**Per i tuoi servizi bancari,
scegli comodità e risparmio.**

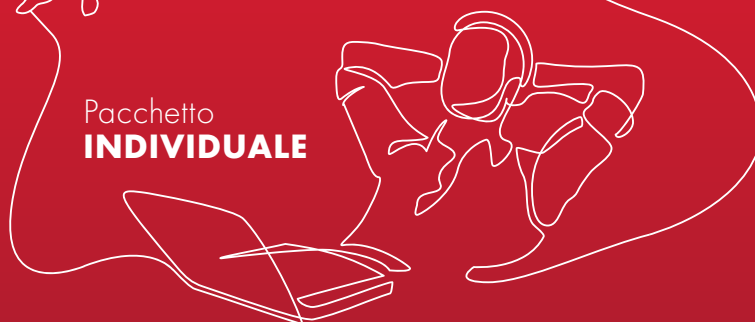
Pacchetto
GIOVANE



Pacchetto
FAMIGLIA



Pacchetto
INDIVIDUALE



Pacchetti BancaStato La banca disegnata per te.

Per i tuoi servizi bancari scegli la soluzione unica a prezzo fisso
che ti dà tutto incluso: conti, carte di credito e carte Maestro,
prelevamenti senza spese in tutta la Svizzera
e assicurazioni su viaggi e shopping.

Scopri di più su www.bancastato.ch/pacchetti



«LE SFIDE DEL FUTURO»



GIUSEPPE ARRIGONI
«SVIT Svizzera si oppone drasticamente alla modifica della OLAL.»

● Questa edizione ci offre come d'abitudine diversi spunti interessanti che potrebbero modificare in futuro alcuni aspetti del nostro lavoro. Quello che potrebbe toccarci in modo sensibile è la modifica dell'OLAL con cui si intende disciplinare la sublocazione tramite le piattaforme online a scopo commerciale a cui SVIT Svizzera si oppone drasticamente.

Notiamo che oggi la situazione del mercato immobiliare risulta estremamente delicata sia nell'ambito delle pressioni sulle pignoni come pure degli oggetti sfitti. Da una parte anche il conduttore si trova davanti a opportunità mai viste in precedenza e una di queste sono proprio le piattaforme che offrono la sublocazione di alloggi. Al locatario viene così offerta la possibilità di mettere a reddito la sua abitazione per tempi limitati. Questo strumento funziona in Svizzera già da qualche tempo, in particolare in città dinamiche come Zurigo, Basilea e Ginevra, dove notiamo che le abitazioni vengono messe a disposizione di terzi per breve tempo.

Questo modo di agire va in netto contrasto con quanto oggi definito nell'OLAL e pertanto il Consiglio Federale intende regolare questo aspetto, ma non sempre a favore del proprietario. Il rovescio della medaglia riguarda non solo gli aspetti giuridici, ma anche il flusso di turisti che visita le città.

Ben venga l'aumento del turismo che porta nuova linfa, di riflesso anche al settore immobiliare, ma non dimentichiamo che i grandi centri devono essere in grado di assorbire in modo armonioso questo flusso di persone.

Considerato che l'anno giunge al termine, cerchiamo di focalizzarci per alcuni attimi su questioni più spirituali. Vi auguro di passare belle festività con i vostri cari e godere di momenti tranquilli e sereni.

Ringrazio gli sponsor per averci sostenuto anche durante il 2018 e tutti voi che lavorate e collaborate in modo eccellente per la nostra bella associazione.

Buone Feste e all'anno prossimo!

Giuseppe Arrigoni



Impianto solare a Novazzano (via Ronco): l'energia prodotta viene rivenduta agli inquilini. L'iniziativa è promossa da Alloggi Ticino, proprietaria dello stabile, e Elettricità Bronz di Tenero.

INDICE

04 ECONOMIA IMMOBILIARE

L'imposta sul valore aggiunto in sede di vendita e acquisto di un immobile.

06 PIATTAFORME PER LA LOCAZIONE DI ALLOGGI

La proposta di modifica della OLAL per disciplinare la sublocazione tramite piattaforme online non piace alla SVIT.

07 SPAZI DI COWORKING E IL DIRITTO

La domanda di spazi di coworking continua a crescere. Di preferenza si applicano i modelli della sublocazione e del contratto di esercizio e gestione.

10 LE DIFFERENZE CHE FANNO LA DIFFERENZA

Il TF ha analizzato gli elementi che distinguono contratti di locazione e di prestito.

12 ABITAZIONE COME CASA DI CURA

Di recente il TF si è occupato di un contratto di superficie e di un regolamento sulla PPP.

15 MIGLIORA L'OFFERTA TRA ASSORBIMENTO E CRESCITA ECONOMICA

Il flash di Wüest Partner sul mercato immobiliare ticinese con i dati aggiornati al II trimestre.

16 ADEGUAMENTO DEL CONTRATTO D'APPALTO SIA

Nei progetti di costruzione si fa solitamente riferimento alla Norma SIA 118. Ma i professionisti chiedono ulteriori modifiche.

18 QUANDO LE SPESE LIEVITANO

Chi si assume le spese che sfiorano il preventivo dell'architetto?

21 GAS NATURALE: PERCHÉ NON POSSIAMO RESTARE SENZA

L'intervista a Carlo Cattaneo, responsabile Area Produzione e Commercio AIL SA.

22 PRODURRE INSIEME CORRENTE ELETTRICA

Le nuove leggi in materia di strategia energetica 2050 creano interessanti premesse per la posa di impianti fotovoltaici.

25 CURA DELLE CANALIZZAZIONI

Un approccio strutturato alla manutenzione è la chiave per garantire la salute dell'impianto.

26 TECNOLOGIA IP

In Ticino il passaggio ad All IP si protrarrà fino a marzo 2019.

SVIT TICINO

27 ASSEMBLEA GENERALE ORDINARIA 2018

30 IMMOBOAT 2018

31 CORSI PER ASSISTENTI

32 ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

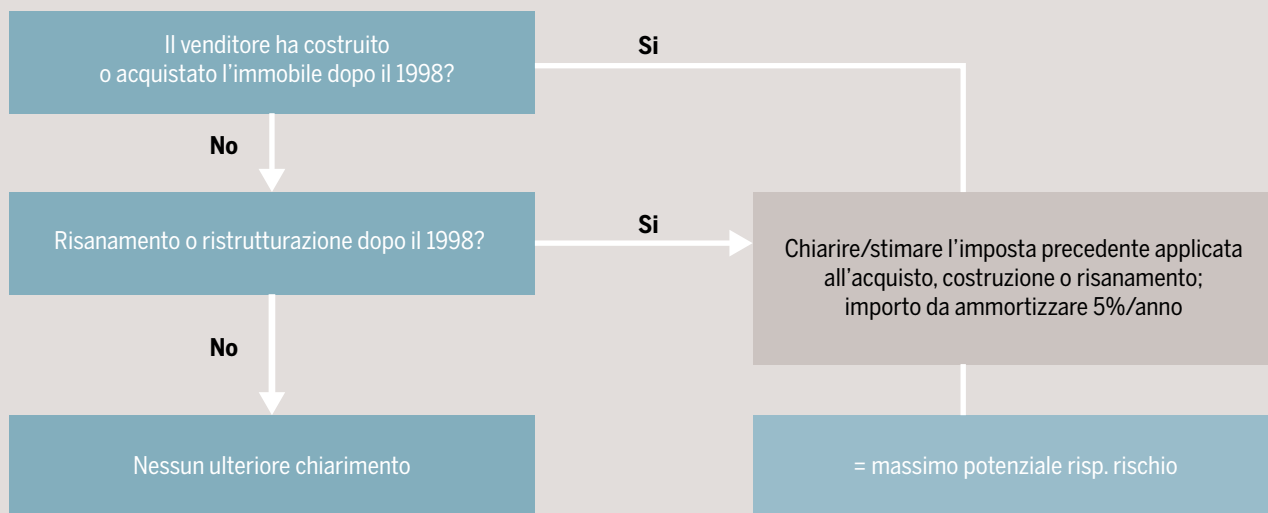
34 IMPRESSUM

Imposte e immobili

Chi acquistando o vendendo un immobile tiene conto del fattore IVA può risparmiare molto denaro ed evitare rischi. In questo articolo vi spieghiamo come fare.

SCHEMA DI DECISIONE PER IL COMPUTO DI EV. RISCHIO E POTENZIALE A LIVELLO IVA

Fonte: autore



TOBIAS MEIER KERN*

LE CONSEGUENZE DI UNA MODIFICA DI DESTINAZIONE. Chi vende un immobile vuole sapere, detto in parole povere, quanto gli rimarrà in tasca una volta dedotte tutte le spese. Ciò che interessa all'acquirente, invece, è il costo effettivo dell'immobile e quali sono i rischi e le opportunità. Tutto ciò che influisce su questi fattori e quindi sul prezzo viene pertanto accuratamente esaminato. Tutto, eccezion fatta per l'imposta sul valore aggiunto. A torto.

Il rimborso dell'imposta sul valore aggiunto applicata in sede di acquisto o costruzione di un immobile o di investimenti che ne aumentano il valore (cosiddetta imposta precedente) può infatti essere richiesto all'Amministrazione federale delle contribuzioni (AFC) unicamente se l'immobile è utilizzato per attività imponibili. Poiché l'imposta precedente deve essere ammortizzata linearmente nell'arco di 20 anni, qualsiasi modifica di destinazione (p. es. dalla locazione imponibile alla locazione senza IVA) ha conseguenze sull'imposta sul valore aggiunto: se ad esempio un immobile nuovo viene affittato nei primi 10 anni senza IVA, all'inizio non è possibile richiedere la restituzione dell'imposta precedente. Se viene venduto (optato)

con l'IVA dopo 10 anni, la destinazione cambia e il venditore può recuperare il 50% dell'imposta precedente pagata al momento della costruzione (valore residuo dell'imposta dopo 10 anni).

In caso contrario (locazione imponibile, vendita senza IVA), dovrebbe rimborsare all'AFC, in sede di vendita, il 50% dell'IVA originariamente recuperata. Cosa si deve fare quindi quando si compra o si vende un immobile? Innanzitutto è necessario valutare sempre l'immobile sotto il profilo dell'IVA, verificando se l'imposta precedente va rettificata in caso di modifica di destinazione.

RISCHIO FISCALE LATENTE. Se l'immobile non è gravato dall'imposta precedente (ad es. è stato acquistato 30 anni fa e da oltre 20 anni è oggetto solo di una manutenzione strettamente necessaria), la soluzione è semplice: poiché anche in caso di modifica di destinazione non vi sono conseguenze per il venditore, si dovrebbe scegliere la variante più favorevole per l'acquirente, vale a dire la vendita senza IVA. Se al momento di comperare l'immobile non paga l'imposta precedente, l'acquirente non deve rettificare nulla in caso di modifica di destinazione e non corre pertanto

il rischio dell'IVA. Se valutando la situazione emerge tuttavia che l'imposta precedente non ancora ammortizzata deve essere effettivamente presa in considerazione, il venditore deve determinarne l'importo che, a seconda dell'uso dell'immobile e del tipo di vendita previsto, va rimborsato all'AFC o può essere recuperato, influenzando così sul ricavo effettivo.

Nel caso di un uso parzialmente imponibile (ad es. immobili residenziali e commerciali parzialmente optati), l'opzione può riguardare anche solo la parte tassabile, per cui il venditore non deve effettuare alcuna rettifica e l'acquirente corre, in termini di IVA, solo un rischio latente sulla parte imponibile acquistata, ma unicamente per i successivi 20 anni.

Naturalmente il venditore non è completamente libero nel modo di gestire l'IVA. Un acquirente difficilmente sarà disposto a comperare l'immobile (anche solo in parte) con IVA se non desidera utilizzarlo per attività imponibili o ancora non sa per cosa usarlo. Se lo fa ugualmente, per lui inizierà a decorrere un nuovo periodo di ammortamento di 20 anni. Per persuadere il venditore a vendere senza IVA, l'acquirente può offrire di rimborsargli l'importo che deve restituire all'AFC

(importo che sarà di solito significativamente inferiore al 7,7% di IVA sul prezzo di acquisto), cioè aumentare leggermente il prezzo di acquisto. Questa soluzione offre vantaggi a entrambe le parti: il venditore ricava ciò che si aspetta, mentre l'acquirente ottiene l'immobile senza rischiare nulla con l'IVA e in definitiva ad un prezzo inferiore a quello che avrebbe pagato acquistandolo con questa imposta.

RIMBORSO SUCCESSIVO DELL'IMPOSTA PRECEDENTE. Al contrario può essere interessante per l'acquirente comperare l'immobile con l'IVA se è sicuro di destinarlo sul lungo periodo a un uso imponibile. Se così facendo il venditore è in grado di richiedere successivamente il rimborso dell'imposta precedente, probabilmente si profila la possibilità di ottenere una riduzione sul prezzo netto. Questa soluzione offre vantaggi a entrambe le parti: l'acquirente ottiene l'immobile a un importo netto più conveniente e il venditore probabilmente ne ricava di più (se la riduzione di prezzo che concede è inferiore all'imposta precedente che gli viene successivamente rimborsata).

La migliore possibilità, almeno teoricamente, è quella della procedura di notifica. In questo caso, l'immobile viene trasferito senza IVA e l'acquirente subentra nella posizione del venditore.

In altre parole, rileva l'immobile con la destinazione attuale e la parte di imposta precedente ancora non ammortizzata. Sul piano dell'IVA il venditore non deve effettuare nessuna rettifica. Se l'acquirente cambia in futuro la destinazione, ad esempio optando per la locazione, può far valere l'imposta precedente che il venditore non è stato in grado di recuperare. Oppure deve rimborsare al massimo l'imposta precedente originariamente richiesta dal venditore, al netto degli ammortamenti. L'acquirente deve tuttavia ricevere tutti i documenti relativi all'immobile (contabilità, documentazione IVA, eventualmente anche fatture) in modo da poter recuperare l'imposta precedente del venditore (o rimborsare solo quella ammortizzata). La maggior parte dei venditori non vuole fornire questi documenti o non li possiede più. Una soluzione generale, quindi, non esiste. L'essenziale è che la situazione dell'immobile venga valutata, che le parti siano consapevoli delle possibili conseguenze sul piano dell'IVA e che determinino quale alternativa (idealmente) è più vantaggiosa per entrambe. Senza i dati IVA completi degli ultimi 20 anni, tuttavia, questo non è possibile. Riassumendo, fare bene i conti includendo anche l'IVA può risultare finanziariamente molto conveniente.

L'IMPORTANTE IN BREVE

In quali casi è più adatto quale tipo di vendita?

Eccezioni (senza IVA)

- Vecchio immobile, investimenti in larga parte ammortizzati -> Il venditore non deve rimborsare l'imposta precedente
- Vendita di immobili a uso esclusivamente abitativo -> Nessuna deduzione dell'imposta precedente al venditore, ma il ricavo non viene tassato
- L'acquirente non vuole "avere niente a che fare" con l'imposta sul valore aggiunto -> Imponibili (con imposta sul valore aggiunto)
- Nuovo immobile con destinazione imponibile -> L'imposta sul valore aggiunto non è un fattore di costo, se la destinazione è stata questa per 20 anni

Procedura di notifica

- Immobile datato, in parte ammortizzato
- Destinazione non chiara da parte dell'acquirente, ma forse diversa da quella del venditore -> Rettifica solo sul valore residuo degli investimenti, possibilità di far ancora valere l'imposta precedente del venditore



*TOBIAS MEIER KERN

L'autore è responsabile presso PwC del settore IVA, con specializzazione nel campo immobili e servizi finanziari. In occasione del Valuation Congress 2017 ha presentato una relazione sull'IVA in sede di transazioni.

Un nuovo stile per il bagno



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

Proposta non condivisibile

Il Consiglio federale ha messo in consultazione la modifica dell'ordinanza concernente la locazione e l'affitto con cui disciplinare la sublocazione tramite le piattaforme online. La proposta apre le porte alla commercializzazione delle abitazioni in locazione.

IVO CATHOMEN*

RIFIUTO UNANIME. Da due anni i rappresentanti delle associazioni dei locatori e dei locatari siedono al tavolo per discutere, sotto la guida dell'Ufficio federale delle abitazioni (UFAB), del presunto problema della sublocazione dei locali d'abitazione tramite piattaforme per la locazione di alloggi ed eventualmente prendere le misure necessarie per contrastarla.

Per una volta le associazioni di locatori e locatari sono concordi: la sublocazione (non concessa) tramite piattaforme per la locazione di alloggi deve essere abolita. La posizione comune delle associazioni, tuttavia, poggia su ragioni diverse. I rappresentanti dei locatari temono che il locale abitativo verrà eliminato dal mercato della locazione delle abitazioni. I locatori, e in particolare SVIT Svizzera, ritengono che una sublocazione commerciale comunque non è ammissibile e pertanto non occorrono particolari misure. Da una parte la sublocazione tramite piattaforme per la locazione di alloggi è in contrasto con la destinazione d'uso del locale ceduto a scopo abitativo. Dall'altra i locatori/locatari non soddisfano le condizioni richieste per un affitto a breve termine ai sensi dell'art. 262 del CO, secondo cui il locatore può negare il consenso. In caso di sublocazione tramite piattaforme per la locazione di alloggi, il locatario non può mai definire la persona del sublocatario in anticipo, cosa che SVIT Svizzera ritiene un legittimo motivo di negazione per il consenso da parte del locatore.

Per la verifica della persona del sublo-

catario il locatario deve, ai sensi della giurisdizione vigente, concedere al locatore un termine da due a quattro settimane, cosa non attuabile nella commercializzazione tramite piattaforme per la locazione di alloggi. SVIT Svizzera ha perciò raccolto per i suoi soci, in una raccomandazione, la valutazione legale e spiegato la procedura.

PROPOSTA INUTILE E INADATTA. Il Consiglio federale, per la procedura di consultazione (chiusasi a inizio luglio), ha presentato la proposta per l'integrazione dell'ordinanza concernente la locazione e l'affitto dei locali d'abitazione o commerciali (OLAL), con cui la sublocazione mediante le piattaforme per alloggi deve essere espressamente disciplinata.

Considerando il fronte unito contro la sublocazione commerciale delle abitazioni in locazione tramite piattaforme per la locazione di alloggi, è inspiegabile che il Consiglio federale voglia introdurre «un consenso generale alla sublocazione reiterata a breve termine». Il locatore non potrebbe denunciare più il fatto che il locatario non lo metta al corrente della persona del sublocatario o non possa farlo, per i motivi citati. L'ordinanza integrata concederebbe piuttosto un diritto generale alla sublocazione a breve termine che il locatore potrebbe negargli solo provando che ne subirebbe svantaggi sostanziali. Le spiegazioni della proposta elaborata dall'UFAB citano esplicitamente i possibili motivi di rifiuto. Tuttavia questi andrebbero provati in un procedimento giuridico, fatto connesso a spese non sostenibili.

Gli autori di Grenchen ritengono che dovrebbe essere presa in considerazione la concretizzazione degli svantaggi sostanziali degli interessati in termini di trasparenza e certezza del diritto. Ma invece è il contrario. L'onere della prova del locatore porta all'incertezza del diritto. È ovviamente giusto che il legislatore nel diritto di locazione abbia creato il diritto alla sublocazione. Ma negli anni ottanta non era confrontato a sublocazioni a breve termine a fini commerciali. L'espansione del diritto del locatario dalla porta di servizio dell'ordinanza sposta il carico da un solo lato e limita ulteriormente il potere discrezionale del proprietario, SVIT Svizzera si batterà con veemenza contro le pretese del Consiglio federale. ●



***IVO CATHOMEN**

Dottore in scienze economiche, Università di San Gallo (Dr. oec. HSG), è caporedattore della rivista *Immobilien*.

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



Stefano Lappe
 Fiduciario & Valutatore immobiliare (Master in valutazioni FHS)

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

☎ +41 (0)91 751 22 21

✉ info@immobiliare-sl.ch

🌐 www.immobiliare-sl.ch

Gli spazi di coworking e il diritto

La domanda di spazi di coworking continua a crescere. Di preferenza si applicano i modelli della sublocazione e del contratto di esercizio e di gestione. Di seguito verranno illustrate le possibilità di attuazione giuridica.

SERAINA KIHM*

DOMANDA CRESCENTE. Gli spazi di coworking sono un fenomeno relativamente recente, che rispecchia l'attuale trend della società: innovativa, individuale, ma anche creativa, dinamica, digitale, e il numero di freelance e lavoratori indipendenti continua ad alimentarlo. Gli spazi di coworking sono postazioni di lavoro da ufficio, affittati in modo fisso o flessibile, spesso solo anche per un periodo determinato. A seconda dell'offerta e dell'accordo, sono dotati di connessione telefonica/Internet, stampante, scrivania e ulteriori mobili. La domanda di spazi di coworking è rappresentata prevalentemente da start-up o altri gruppi professionali non vincolati a un luogo e flessibili. Di norma si tratta di categorie che non vogliono affittare intere aree adibite a ufficio, ma solo quelle che effettivamente usano e in cui possono beneficiare dell'infrastruttura e dell'arredamento già presente.

In virtù della crescente domanda, sono diverse le aziende che si sono specializzate nell'offerta di spazi di coworking. Tali aziende sono proprietarie o a loro volta conduttrici di immobili a uso commerciale. Dal punto di vista del proprietario, il modello degli spazi di coworking può essere proficuo per diverse ragioni. Citiamo, a titolo d'esempio, i rendimenti maggiori, i vincoli contrattuali più brevi, le possibilità di usi temporanei, le possibilità di utilizzo alternative (o nuove) in caso di eventuale eccesso di capacità delle classiche aree adibite a ufficio, i requisiti inferiori in termini di standard di manutenzione e finitura. Per contro, bisogna mettere in conto un maggior costo di gestione. Nella pratica sono due i modelli contrattuali predominanti: da una parte il modello della sublocazione e dall'altra il contratto di esercizio o di gestione. Di seguito illustreremo come può presentarsi nel dettaglio la struttura contrattuale di queste due varianti e dove risiedono gli ostacoli giuridici fondamentali.

APPROCCIO CON SUBLOCAZIONE. Questo approccio prevede il coinvolgimento di tre parti: il primo è il locatore (proprietario), il secondo è il conduttore (sublocatore) e gestore degli spazi di coworking e il terzo è il subconduttore e utente degli spazi di coworking.



Gli spazi di coworking sono postazioni di lavoro da ufficio, affittati in modo fisso o flessibile, spesso solo anche per un periodo determinato (foto: 123rf.com).

In correlazione all'approccio con sublocazione si pongono, in particolare, le questioni seguenti:

(a) la postazione di lavoro di coworking è un locale commerciale ai sensi dell'art. 253a CO?

(b) come si può soddisfare in modo praticabile il requisito di approvazione del locatore alla sublocazione ai sensi dell'art. 262 CO?

(c) qual è il miglior modo per affrontare il problema degli utili eccessivi da sublocazione?

(a) Possono essere oggetto di un contratto di locazione sia beni mobili che immobili (abitazioni, spazi commerciali, ecc.). In relazione agli spazi di coworking il concetto di locazione di locali è decisivo, poiché altrimenti l'oggetto locato non è soggetto alle regole in materia di salvaguardia contro gli abusi (protezione contro la disdetta e del canone d'affitto). Per locale si intende un edificio, o una parte distinta dello stesso, più o meno chiuso orizzontalmente e verticalmente, collegato con il suolo, concepito per

una durata determinata. In assenza della funzione delimitatrice, la qualifica di locale è esclusa. Fino a che punto a un'opera edile spetti la definizione di locale non dipende solo dalle caratteristiche, ma anche dal tipo di uso.

Secondo una giurisprudenza sporadica e in ragione del senso e dello scopo delle basi giuridiche, un cosiddetto «affitto Shop-in-Shop» o l'«affitto di sedie» in un salone di parrucchieri è da intendersi come affitto di un locale, nel senso di postazione di lavoro, anche se le superfici cedute non sono divise da pareti intermedie. Alla luce di ciò, una postazione di lavoro attrezzata all'interno di un'area adibita a uffici o in un locale commerciale dovrebbe rappresentare uno spazio di coworking e quindi essere soggetto alle norme in materia di protezione dagli abusi.

(b) Come constatato inizialmente, l'offerta di spazi di coworking si rivolge in particolare a persone e imprese che necessitano di una postazione di lavoro completamente attrezzata per una fa-

se iniziale o per un tempo relativamente limitato. Ne conseguono molti cambi di subconduttore. La legge (art. 262 CO) per la sublocazione richiede l'approvazione del locatore, che tuttavia può negarla solo per determinate, giuste cause. L'approvazione di norma si limita a un rapporto di sublocazione concreto, per cui una modifica o un cambio del subconduttore richiede una nuova approvazione. Poiché ciò non è praticabile per nessuna parte, sussiste la possibilità di ottenere l'approvazione del locatore in forma generale.

In alternativa il sublocatore potrebbe essere svincolato contrattualmente dal locatore a richiedere una nuova approvazione a ogni cambio di subconduttore. Infine è anche possibile che il locatore rinunci in anticipo al diritto di comunicazione della sublocazione e delle relative condizioni. In questo caso il presupposto è che vi sia una grande fiducia tra locatore e conduttore. Una chiara descrizione dello scopo nel contratto di locazione principale consente di limitare il rischio di un uso indesiderato e illegittimo dell'oggetto locato. Infatti, ai sensi dell'art. 262 cpv. 3 CO, il sublocatore è responsabile nei confronti del locatore del fatto che il subconduttore non utilizzi il bene in modo diverso da quanto stabilito dal locatore stesso. Il locatore in merito può anche sollecitare direttamen-

te il subconduttore. Il mancato rispetto di quest'obbligo, inoltre, legittima il locatore alla disdetta ordinaria o, ai sensi dell'art. 257f CO, straordinaria del rapporto di locazione principale.

(c) Il locatore può negare l'approvazione per una sublocazione, se, ad esempio, le condizioni della sublocazione sono abusive rispetto a quelle del contratto di locazione principale (art. 262 cpv. 2 lett. b CO). Questa disposizione non vige solo per i locali abitativi e commerciali, infat-

» Dal punto di vista del proprietario, il modello degli spazi di coworking può essere proficuo per diverse ragioni.»

ti trova applicazione anche per eventuali spazi di coworking non qualificati come locali commerciali. Un eventuale abuso può risultare per esempio dalla differenza della pigione tra rapporto di locazione principale e quello di sublocazione. In particolare il sublocatore non deve conseguire un eccesso di utili dalla sublocazione, pur applicando un certo supplemento rispetto alla pigione. Quale sia il limite del carattere abusivo è controver-

so e dipende dal singolo caso concreto. Solo costi supplementari sotto forma di ulteriori prestazioni o servizi forniti finanziati (incl. un moderato premio di rischio) possono essere giustificati, come ad es. l'arredamento o la messa a disposizione di mobili e infrastruttura da ufficio come stampanti, collegamenti, ecc. Secondo il Tribunale federale, è consentito l'aumento del 20% della pigione di sublocazione rispetto alla pigione principale per un'abitazione ammobiliata dal

conduttore; un utile tra il 30% e il 40% è invece abusivo. Gli spazi di coworking si contraddistinguono proprio per il fatto che il conduttore affitta un'area adibita a uffici (non o solo scarsamente rifinita), la

attrezza in modo da essere performante e la mette a disposizione di clienti alla ricerca di postazioni di lavoro (ad es. ricevimento, sala riunioni e gestione nonché promozione del confronto specialistico mediante l'offerta di eventi e manifestazioni). In questo contesto appare assolutamente opportuno e condivisibile che il fornitore di spazi di coworking si faccia saldare o retribuire le proprie prestazioni e i rischi aggiuntivi con un supplemento rispetto alla pigio-



ISS SERVIZIO CANALIZZAZIONI

Il vostro specialista per le canalizzazioni

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

ISS Servizio Canalizzazioni SA

AGNO - Strada Regina 94 - BIASCA - Via Chiasso 4
ticino@isscanalizzazioni.ch

www.isscanalizzazioni.ch

ne. Non è possibile quantificare in via definitiva l'importo di questo supplemento nel singolo caso affinché non violi l'art. 262 cpv. 2 lett. b CO. In ogni caso, seppur la divulgazione degli utili della sublocazione nonché la motivazione dimostrabile dei costi supplementari ridurrebbe decisamente il pericolo di disdetta da parte del locatore, nella pratica potrebbe trovare scarsa applicazione. Se invece il conduttore non vuole rivelare al proprio locatore la pigione da sublocazione da lui richiesta, si pone la questione se sia consentito un accordo nel contratto di locazione principale, secondo il quale il locatore concede la propria approvazione in bianco, autorizzando il sublocatore a definire liberamente l'importo della pigione da sublocazione senza dover temere una disdetta del rapporto di locazione principale per abuso. In ragione dei principi di libertà contrattuale validi a livello generale, una regola contrattuale di questo genere è certamente consentita e, riguardo

» I contratti di esercizio o di gestione sono contratti atipici, quindi contratti misti con elementi prevalentemente delle norme sul contratto di mandato, d'opera e di locazione.»

agli spazi di coworking, assolutamente sensata. Ma poiché si tratta di una rinuncia preventiva a un diritto senza conoscere il singolo caso concreto, nel dubbio si sconsiglia questa procedura.

APPROCCIO CON CONTRATTO DI ESERCIZIO O GESTIONE. Anche il modello Contratto di esercizio e gestione vede il coinvolgimento di tre parti (proprietario, gestore e utente degli spazi di coworking). Si pongono in essere, quindi, più rapporti contrattuali, ossia il contratto di esercizio tra il gestore degli spazi di coworking e il proprietario e il contratto di locazione vero e proprio tra il proprietario (come locatore) e il cliente che fruisce degli spazi di coworking (come conduttore). Tuttavia, a differenza dell'approccio con sublocazione, nel quale il proprietario riceve una pigione costante, garantita dal contratto di locazione principale con il conduttore e

gestore degli spazi di coworking, in questo caso partecipa agli utili e alle perdite legati alla gestione dell'oggetto locato come spazio di coworking dal gestore incaricato.

I contratti di esercizio e di gestione sono contratti atipici, quindi «contratti misti» con elementi prevalentemente tratti dalle norme sul contratto di mandato, d'opera e di locazione. Questi, all'interno delle limitazioni delle condizioni quadro di legge, possono essere strutturati liberamente, in virtù della libertà contrattuale vigente in Svizzera. Il volume esatto dei servizi risulta dal rapporto contrattuale concreto. È preferibile indicare le singole prestazioni in un apposito elenco. Oggetto tipico del contratto è la locazione dell'infrastruttura di lavoro e da ufficio, eventualmente con sala riunioni e conferenze, l'organizzazione della manutenzione e pulizia nonché la commercializzazione degli spazi di coworking, la messa a disposizione del sistema di prenotazione e la

fornitura di tutti i servizi, necessari a un esercizio impeccabile.

Il gestore rappresenta il proprietario nei confronti del cliente, fruitore dello spazio di coworking e di norma viene incaricato di assumere tutte le funzioni di gestione, riscossione crediti inclusa, nonché della gestione operativa correlata all'offerta degli spazi di coworking. Inoltre il gestore monitora e controlla l'uso degli spazi di coworking e informa il proprietario di eventuali avvenimenti. Deve in particolare garantire un buon riempimento e l'ottimale manutenzione delle postazioni di lavoro, nonché un servizio su misura. Il gestore, per il cliente degli spazi di coworking, funge anche da referente in caso di problemi e difficoltà.

Per l'esercizio, l'attività di gestione e la fornitura di servizi, il gestore riceve dal proprietario un indennizzo in base al risultato. Ciò può essere in funzione dei ricavi da locazione o dell'utile conseguito, e le spese possono, a seconda degli accordi, essere corrisposte a parte. Inoltre il contratto di esercizio o gestione per gli spazi di coworking conterrà ulteriori disposizioni, ad esempio in materia

di durata del contratto e disdetta, responsabilità e obblighi di manutenzione.

SINTESI. In virtù della crescente domanda di spazi di coworking, si moltiplicano le aziende che si occupano di offrire postazioni di lavoro flessibili. Di questo trend possono beneficiare a loro volta i proprietari di immobili a uso ufficio.

I due modelli di locazione di spazi di coworking più diffusi sono il modello di sublocazione (il proprietario percepisce un provento locativo costante e sicuro sulla base del rapporto di locazione principale e ha meno spese organizzative e amministrative) e il modello di contratto di esercizio o di gestione (il proprietario, in qualità di fornitore degli spazi di coworking partecipa agli utili, si assume i rischi relativi alla locazione e alla riuscita della gestione degli spazi di coworking e può ricorrere al know-how del gestore specializzato degli spazi di coworking, tuttavia è pertanto tenuto a corrispondere al gestore un indennizzo in base al risultato). Per decidere quale dei due modelli scegliere, dovrebbero essere determinanti le preferenze e la strategia d'investimento del proprietario (entrata stabile o opportunità di utili maggiori a fronte di rischi maggiori). ●



***SERAINA KIHM**

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

Le differenze che... fanno la differenza

In due recenti decisioni il Tribunale federale ha analizzato gli elementi che distinguono i contratti di locazione e di prestito, come pure le abitazioni di lusso e quelle «normali».



Secondo il Tribunale federale un'abitazione di sette locali non rientra necessariamente fra quelle di lusso (foto: 123rf.com).

CHARLES GSCHWIND*

LOCAZIONE VS PRESTITO. Il presente caso del Cantone di Ginevra ha per sfondo una complessa vertenza ereditaria tra due sorelle, che in precedenza aveva già portato a due altre decisioni del Tribunale federale (tuttavia solo parzialmente collegate a questa vicenda).

In base a un contratto di locazione stipulato nel 1984, l'opponente N AG dà in affitto alla reclamante A.X. un appartamento di 4,5 locali. Nel 1987 le parti stipulano un altro contratto di locazione che ha per oggetto un appartamento di 5,5 locali situato nello stesso edificio.

Nel 1990 nello stabile viene costruito anche un parcheggio sotterraneo (di sette piani); da quel momento la reclamante dispone di tre posti auto fissi. Alla reclamante non viene mai chiesto di versare un canone (supplementare) per l'utilizzo di questi posteggi; anche la pigione dei due appartamenti rimane invariata.

Il 1° maggio 2014 il Consiglio di amministrazione dell'opponente decide di riassegnare due dei tre posti auto della reclamante e la invita pertanto a liberarli entro quindici giorni. Sulla base di questa decisione, l'amministrazione dell'immobile disdice l'affitto di entrambi i po-

steggi per il 30 giugno 2014.

La reclamante impugna la disdetta presso il tribunale cantonale competente in materia di locazione, facendo valere in sostanza che i posti auto sono inclusi nell'affitto dell'abitazione (cfr. art. 253a cpv. 1 CO: «Le disposizioni concernenti la locazione di locali d'abitazione

Il Tribunale federale afferma l'esistenza di un nesso giuridico pertinente fra appartamenti e posti auto se questi ultimi hanno uno scopo funzionale per l'immobile principale e vengono concessi in uso e utilizzati unicamente in virtù della presenza di un contratto di locazione dell'immobile in oggetto.»

e commerciali si applicano parimenti alle cose concesse in uso con questi locali», e pertanto non possono essere oggetto di una disdetta separata. L'opponente, dal canto suo, afferma che i posti auto sono stati concessi gratuitamente in uso alla reclamante (in base alle disposizioni sul comodato, art. 305 segg. CO) e che pertanto la disdetta è valida. Le istanze cantonali danno ragione all'opponente e non entrano nel merito dell'azione del-

la reclamante (giudicando che, per mancanza del relativo contratto di locazione, non si è rivolta al tribunale competente).

Basandosi sulla sua precedente giurisprudenza, il Tribunale federale afferma l'esistenza di un nesso giuridicamente pertinente fra appartamenti e posti auto se questi ultimi hanno uno scopo funzionale per l'immobile principale e vengono concessi in uso e utilizzati unicamente in virtù della presenza di un contratto di locazione dell'immobile in oggetto. Inoltre sottolinea che le parti di entrambi i contratti di locazione devono essere le stesse. Non rivestono invece un'importanza determinante né il momento in cui il contratto viene concluso né il numero di contratti stipulati.

Secondo il Tribunale federale si tratta in primo luogo di un'interpretazione del contratto. Non potendo determinare «la reale volontà consensuale delle parti», il Tribunale federale si rifà principalmente al cosiddetto principio della fiducia.

Le istanze cantonali erano giunte alla conclusione, basandosi complessivamente su sette punti, che i posti auto non fossero oggetto del contratto di locazione: (1) i posti auto non sono parte integrante degli appartamenti, in quanto al momento della costruzione di questi ultimi non esistevano ancora. (2) La reclamante non figurava come locataria dei posti auto nella distinta delle pigioni, neppure con una nota che indicasse come il relativo canone era

incluso in quello degli appartamenti. (3) La reclamante riconosce che l'opponente aveva espresso il desiderio di non mettere in relazione i contratti di locazione degli appartamenti con i posti auto. (4) Non tutti i locatari dei posti auto sono anche locatari di appartamenti. (5) A eccezione della reclamante, tutti i locatari di posti auto corrispondono a una pigione separata. (6) Il fatto che per la disdetta l'opponente abbia utilizzato un modulo di locazione ufficia-

le non è determinante. (7) La reclamante non ha versato una pigione per l'utilizzo dei posti auto.

Dopo aver attentamente esaminato questi punti, il Tribunale federale giunge alla conclusione che unicamente il secondo è pertinente per valutare la natura giuridica della concessione dei posti auto. Le istanze precedenti non si erano accorte che il nominativo della reclamante figurava sulla distinta delle pigioni con una nota che indicava l'affitto come «incluso». Pertanto la qualifica di comodato da loro attribuita al rapporto contrattuale andava considerata arbitraria; i posti auto erano effettivamente oggetto dei contratti di locazione.

DTF 4A_186/2017 del 4 dicembre 2017

ABITAZIONE DI LUSO VS ABITAZIONE «NORMALE.» Nel secondo caso, questa volta nel Cantone di Basilea-Città, il Tribunale federale ha esaminato se era appropriato qualificare come «abitazione di lusso» ai sensi dell'articolo 253 capoverso 2 CO un appartamento di sette locali a Basilea e, in caso affermativo, se il canone richiesto per l'utilizzo dell'appartamento andava considerato «abusivo». La problematica nasce dal fatto che le disposizioni sulla protezione dalle pigioni abusive ai sensi dell'articolo 269 segg. CO non si applicano agli appartamenti di lusso.

I reclamanti, i locatari A e B, concludono con l'opponente C AG un contratto di locazione per un appartamento di sette locali a Basilea. Nel 2015 chiedono una riduzione della pigione netta in se-

guito alla riduzione del tasso ipotecario di riferimento. La locatrice respinge la richiesta affermando che la pigione è nettamente inferiore a quella media applica-

» Le disposizioni sulla protezione di pigioni abusive non si applicano agli appartamenti di lusso.»

ta nella località e nel quartiere.

Nel presente caso le istanze cantonali partono del presupposto che l'oggetto locato non possieda le caratteristiche di un appartamento di lusso, ragion per cui verificano se il canone di locazione va considerato abusivo. Il Tribunale federale ritiene che l'interpretazione del concetto «di lusso» sia da interpretare in modo restrittivo. Valutando l'impressione complessiva, che deve basarsi sull'esame delle caratteristiche dell'immobile, giunge alla conclusione che l'appartamento non può essere definito «di lusso» e che la locatrice non è riuscita a dimostrare sufficientemente perché debba essere qualificato come tale.

Secondo l'articolo 270a CO il locatario può impugnare la pigione come abusiva e richiedere che venga ridotta in concomitanza con il prossimo termine di disdetta possibile, qualora abbia motivo di supporre che il locatore, in seguito a una modifica sostanziale dei riferimenti di calcolo, in particolare una riduzione dei costi, ottenga un «reddito sproporzionato» dalla cosa locata. Secondo l'articolo

269 CO le pigioni sono abusive se servono a ottenere un reddito sproporzionato dalla cosa locata. Non sono invece abusive se rientrano nei limiti di quelli «in uso

nella località o nel quartiere» (art. 269a lett. a CO).

Secondo il Tribunale federale le pigioni in uso nel quartiere non possono essere definite sulla base di un'impressione generale; il giudice deve rifarsi ai criteri precisati all'articolo

11 OLAL e nella giurisprudenza, vale a dire statistiche ufficiali che prendono in considerazione l'evoluzione più recente delle pigioni o almeno cinque immobili che per le caratteristiche menzionate all'articolo 11 cpv. 1 OLAL (ubicazione, dimensione, attrezzatura, stato ed epoca di costruzione) sono comparabili a quello oggetto della vertenza. Per determinare la pigione usuale non sono invece ammesse perizie. Il canone abitualmente riscosso nel quartiere va stabilito sulla base di un confronto scaturito da «elementi concreti ed effettivi».

Partendo da questi (e altri) criteri il Tribunale federale accetta in parte il ricorso e rinvia il caso all'istanza precedente per una nuova decisione.

DTF 4A_291/2017 dell'11 giugno 2018



*CHARLES GSCHWIND

L'autore è avvocato presso Bär & Karrer a Zurigo ed esperto di transazioni immobiliari e diritto societario.

amministrati immobili?

per i professionisti

risparmi subito + dell'80% del lavoro

Adatto a residenze abitative di Reddito o P.P.P., residenze vacanze, residenze studentesche, centri commerciali, uffici, parcheggi con abbonamenti.

Richiedi subito la nostra dimostrazione gratuita!

anche per i privati

sostituisci subito i fogli Excel

I conguagli sono automatici con un solo click. Gli scoperti degli inquilini si vedono in tempo reale. Amministrati in modo semplice il patrimonio. Molto semplice da imparare.

tel. 091 9500780
www.immoware.swiss



sconti per associati SVIT



Abitazione come casa di cura

In due recenti sentenze il Tribunale federale si è occupato di un contratto di superficie e un regolamento sulla proprietà per piani, interpretandoli secondo criteri generali.

CHARLES GSCHWIND*

RIVERSIONE PIÙ CARA CON IL DIRITTO DI SUPERFICIE. Oggetto e contesto del qui citato caso verificatosi a Zurigo è una controversia legata alla riversione di un diritto di superficie. In base a questo diritto un proprietario può edificare e mantenere una costruzione sul suo fondo, sopra o sotto la superficie del suolo (art. 779 cpv. 1 CC); in parole povere la proprietà dell'edificio viene separata da quella del fondo. All'estinzione del diritto di superficie, le costruzioni sono devolute al proprietario del fondo, di cui diventano parti costitutive (cos. riversione; cfr. art. 779c CC). Nel presente caso, il titolare (ricorrente) è iscritto nel registro fondiario come proprietario unico di un diritto di superficie «per un edificio adibito ad autofficina e un autosilo». Il fondo in oggetto appartiene a un'associazione comunale (opponente) che gestisce un impianto di purificazione sul fondo confinante.

Il contratto originario sul diritto di superficie risalente al 1979 e una modifica del 1994 prevedono che alla sua scadenza le costruzioni esistenti, qualora non venga richiesto lo smantellamento integrale o parziale a carico del titolare del diritto di superficie, siano devolute senza indennità e che tale accordo sia riportato nel registro fondiario. Cosa che effettivamente avviene. Il diritto di superficie passa più volte di titolare e viene esteso da 1004m² a 2908 m². Se l'accordo sulla riversione si riferisca unicamente al nuovo fondo, nel frattempo estesosi, o solo alla parte originaria, non viene regolamentato espressamente. Anche nel 2005, quando il diritto di superficie è prolungato per l'ultima volta, le parti tralasciano di definire questo punto.

Nel 2013 il ricorrente chiede di stabilire che l'accordo riguardi unicamente la superficie originaria (più piccola) e che sulla parte rimanente vadano applicate le disposizioni di legge. L'aspetto è rilevante (e molto importante per il valore di rivendita del diritto di superficie), in quanto secondo l'articolo 779d CC il proprietario del fondo deve versare al titolare del diritto un'«equa indennità» per le costruzioni devolute, mentre in base all'accordo contestato non solo non è tenuto a pagare nulla, ma può richiedere anche che le costruzioni esistenti siano smantellate a spese del titolare del diritto di

superficie. In sede antecedente la prima istanza, il valore litigioso è quantificato a 6 milioni di franchi. Entrambi i tribunali di prima istanza tutelano il punto di vista dell'opponente, secondo cui le parti avrebbero concordato di estendere la regolamentazione sulla riversione all'intero fondo, affermazione contro la quale il titolare del diritto di superficie inoltra ricorso. Analogamente ai tribunali di prima istanza, anche il Tribunale federale è del parere che si tratti in primo luogo di un problema di interpretazione del contratto, il cui contenuto è determinato dalla concorde volontà dei contraenti (art. 18 cpv. 1 CO). «Se [come in questo caso] l'effettiva volontà concordante delle parti non può essere provata, per determinare quella presunta le dichiarazioni delle parti vanno interpretate secondo il principio della fiducia nel modo in cui avrebbero potuto e dovuto essere capite, stando a come furono formulate e all'insieme delle circostanze».

Secondo il Tribunale federale è necessario partire «dal tenore delle dichiarazioni, le quali tuttavia non vanno valutate isolatamente, bensì partendo dalla struttura concreta del loro significato». Determinante è pertanto «l'obiettivo perseguito dal dichiarante di regolamentare l'aspetto in questione così come il destinatario della dichiarazione avrebbe potuto e dovuto capire in buona fede». In questo contesto il Tribunale federale ritiene che il testo del contratto oggetto di contestazione si limiti all'estensione della superficie, al prolungamento della durata del diritto di superficie e alla modifica del rispettivo canone e non contenga nessuna regolamentazione speciale sulla riversione. Il fatto che in relazione al prolungamento del diritto di superficie le disposizioni sulla riversione fossero state menzionate, senza stabilire che regolamentazione concordata e normativa di legge venissero applicate parallelamente, è interpretato dal Tribunale federale, analogamente all'istanza preliminare, come indizio che le parti non avessero intenzione di modificare la regolamentazione unitaria sulla riversione così come era stata registrata. Per analogia il Tribunale federale parte dal presupposto, in riferimento allo scopo della regolamentazione, che in qualità di ente di diritto pubblico gestore di un impianto di purifi-



cazione l'opponente non abbia avuto presumibilmente l'intenzione di acquistare o rilevare un'autofficina. Dichiarazioni di testimoni in sede di prima istanza confermerebbero la sua posizione, secondo cui le parti contrattuali avrebbero effettivamente voluto, di comune intesa, che alla scadenza del diritto di superficie l'appellante demolisse a sue spese le costruzioni o che queste venissero devolute senza indennità all'opponente.

In base a questi motivi il Tribunale federale giunge alla conclusione che la regolamentazione sulla riversione riportata nel registro fondiario si riferiva all'intero fondo oggetto del diritto di superficie e che pertanto il ricorso va respinto.

DTF 5A_178/2017 del 12 gennaio 2018

UNA STRUTTURA DI CURA PER LOCATARIO? Teatro di questo secondo caso di Zurigo è la costruzione di quattro case adiacenti che costituiscono una comunità di proprietari per piani. L'appellante è il proprietario di due unità di piano in uno degli immobili, che insieme formano un appartamento di 8,5 locali.

Con contratto del 13 maggio 2014 l'appellante affitta l'appartamento a una società che vuole adibirlo a struttura di assistenza per anziani. Nel corso dell'assemblea dei proprietari per piani del 2

settembre 2014 viene deciso a grande maggioranza di non destinare ad altro uso l'appartamento dell'appellante. Questi viene pertanto invitato a disdire il contratto di locazione e l'amministrazione autorizzata ad adire se necessario le vie legali.

Con azione del 5 febbraio 2015, l'appellante chiede al tribunale di prima istanza di annullare la decisione. Sia il tribunale di prima che di seconda istanza respingono l'azione e il caso approda sino al Tribunale federale. In base alle constatazioni di fatto della sentenza impugnata, gli appartamenti sono destinati, secondo il regolamento della proprietà per piani, unicamente a scopi abitativi. Autorizzata è l'installazione di un ufficio senza ricezione clienti, ma in nessun caso sono ammesse attività che generino odori sgradevoli o rumori eccessivi. Nel presente caso la domanda se la destinazione dell'appartamento alla cura e all'assistenza di persone anziane sia compatibile con l'utilizzo prescritto dal regolamento è controversa. Il Tribunale federale chiarisce innanzitutto che i comproprietari hanno in linea di massima la facoltà di amministrare, godere e sistemare i loro locali (art. 712a cpv. 2 CC). Questa facoltà viene supposta, ma può essere limitata dalla legge, dal regolamento della comunità o da accordi

con terzi, in particolare laddove ampliamento, ristrutturazione o utilizzo di parti soggette a diritto esclusivo riguardino destinazione o modalità dell'immobile comunitario.

L'interpretazione del regolamento si basa sul principio della fiducia. Va quindi stabilito «in che modo la disposizione regolamentaria in discussione poteva e doveva essere capita in buona fede alla luce del contesto generale». Secondo il Tribunale federale non è rilevante se l'appartamento sia utilizzato dal proprietario per piani o, come in questo caso, da terzi. Va invece esaminata la compatibilità tra utilizzo concreto e regolamento. È vero che la permanenza nell'appartamento, vista dalla prospettiva delle singole persone da assistere, equivale ad abitarlo. Valutando tuttavia la situazione dal punto di vista della comunità di proprietari per piani, lo stesso non si può affermare per un'attività di assistenza professionale, che esula dai canoni di uso abitativo della proprietà per piani, in quanto ospitare terzi rappresenta una forma di utilizzo differente.

Il Tribunale federale ritiene infine che l'uso di un appartamento tradizionale e di una struttura di assistenza siano diversi anche sotto il profilo del diritto contrattuale. Mentre il primo rientra tipicamente in un contratto di locazione, il secondo prevede la firma di «un contratto di

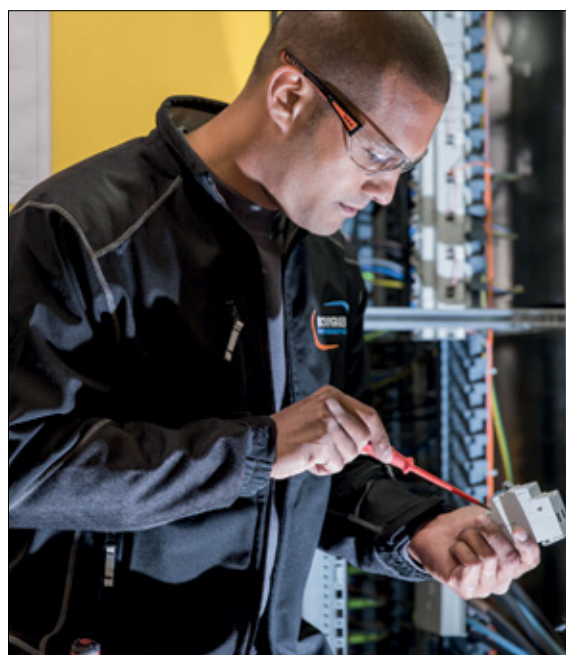
assistenza», quindi innominato, nel quale sono presenti elementi del diritto di locazione, ma nettamente meno rilevanti degli aspetti di cura e assistenza. Il Tribunale federale conclude pertanto che (in ogni caso in un'abitazione destinata solo a tale scopo) la gestione di una struttura di cura non è compatibile, secondo un'interpretazione basata sul principio della fiducia, con la finalità prevista dal regolamento per tutti gli appartamenti, e rappresenta pertanto un utilizzo non ammesso, per cui la decisione impugnata va tutelata. ●

DTF 5A_521/2017 del 27 novembre 2017



***CHARLES GSCHWIND**

L'autore è avvocato presso Bär & Karrer a Zurigo ed esperto di transazioni immobiliari e diritto societario.



Nuovo nome. Stessa qualità.

Manteniamo il primato nell'impiantistica per edifici.

Alpiq InTec si chiama ora Bouygues Energies & Services InTec

Elettro | Tecnica del freddo | ICT Services | Security & Automation
Riscaldamento, Ventilazione, Climatizzazione, Sanitari | Technical Services

Le nostre sedi: Rivera, Bodio, Locarno, Mendrisio

Bouygues E&S InTec Svizzera SA
Tel. +41 58 261 00 00
info.intec.ticino@bouygues-es.com
bouygues-es-intec.ch



1,9 MIO DI UNIQUE USER

Pubbligate i vostri annunci sul sito sul quale la maggior parte degli svizzeri cerca una nuova casa. Con oltre 1,9 milioni di Unique User* al mese e più di 100'000 annunci immobiliari, homegate.ch è il più grande portale immobiliare in Svizzera e uno dei siti web svizzeri più visitati in assoluto.

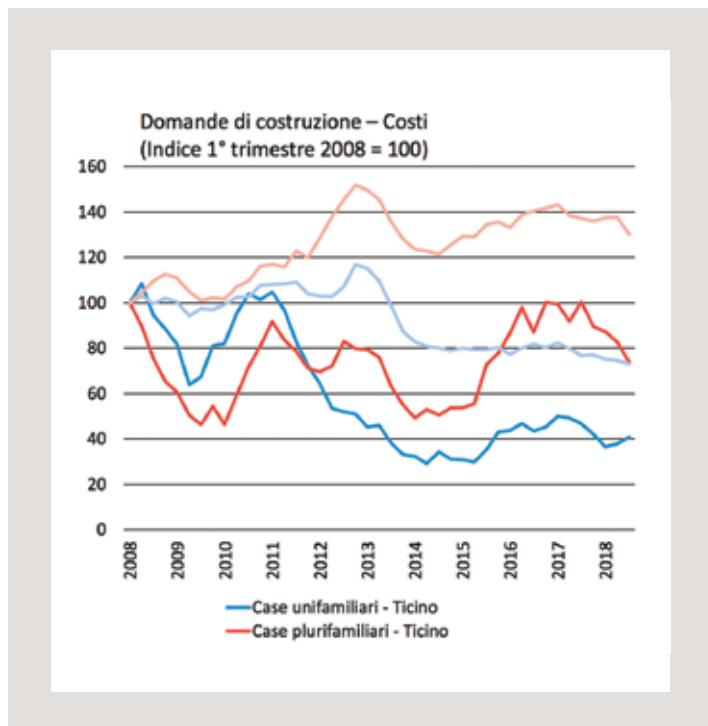
* Fonte: NET-Metrix-Profile 2017-2

X homegate.ch

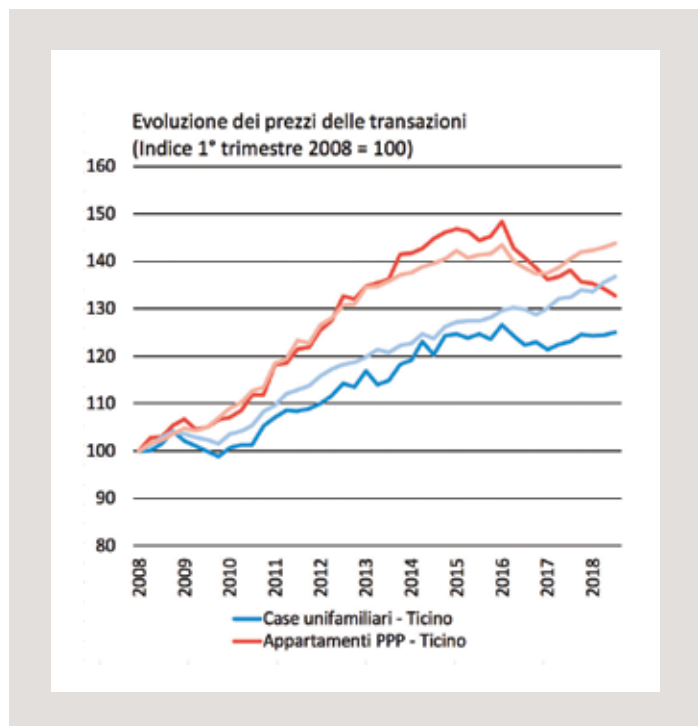
TROVA LA TUA
CASA

Migliora l'offerta tra assorbimento e crescita economica

Il flash di Wüest Partner sul mercato immobiliare ticinese in esclusiva per i lettori di Immobilia Ticino, con i dati aggiornati al secondo trimestre 2018.



Fonte: Baublatt Info-Dienst; Wüest Partner



Fonte: Wüest Partner, 2° tr. 2018

GIOVANNI BRANCA •

Sotto l'effetto di un contesto economico positivo, la Svizzera continua ad investire nell'immobiliare con una crescita del volume totale degli investimenti nel 2018 pari all'1.1% a ca. 50 miliardi di franchi. A corto termine non sono previsti sensibili cambiamenti di rotta, alla luce dei bassi tassi d'interesse e di alternative di investimento ancora poco attrattive.

ALLOGGI IN LOCAZIONE: ATTESA UN'ULTERIORE RIDUZIONE DEI CANONI. I canoni medi dell'offerta si sono ridotti del 4.4% rispetto al picco al 1° sem. 2015 evidenziando una riduzione sistematica nella maggior parte delle macroregioni svizzere. Tra il 2017 e il 2018 in Ticino si registra una riduzione dei prezzi del 2.2%, superiore alla variazione media nazionale (-2.5%). L'alto livello dell'offerta e i lunghi periodi di commercializzazione portano i locatori a moderare le loro pretese. Sul breve periodo, la quota dell'offerta in eccesso dovrebbe generare un ulteriore aumento del tasso di sfritto.

ALLOGGI PROPRIETÀ: NUOVO APPREZZAMENTO,

MA TICINO IN CONTROTENDENZA. Un aumento rilevante dei tassi di interesse si fa attendere, lasciando ancora attrattive le condizioni di finanziamento di un immobile. Su scala nazionale, resta sorprendente la ripresa di crescita dei prezzi dopo il periodo di flessione del 2016. Rispetto al periodo precedente, si nota in particolare un aumento del 2.3% per le PPP e 3.3% per le case monofamiliari. In controtendenza l'evoluzione dei prezzi delle PPP in Ticino, con una diminuzione del 3.8%.

NEGOZI: NUOVE SUPERFICI E FLUTTUAZIONE ELEVATA. L'aumento dell'attrattiva degli acquisti transfrontalieri (indebolimento dell'euro rispetto al franco) e l'incremento delle cifre d'affari generate dal commercio online hanno portato a una diminuzione delle cifre d'affari dei negozi classici creando un contesto sempre più difficile per la commercializzazione delle superfici di vendita. Il numero di superfici commerciali proposte sul mercato in costante aumento (+30% rispetto al 2013) non trova riscontro nella domanda. Si osserva inoltre una fluttuazione importante dei locatori. Tale contesto genera una pressione

sul livello dei prezzi, in costante diminuzione (-9% rispetto al 2013). Sul breve termine, non si notano segnali di un cambio di tendenza, fatta eccezione per oggetti posizionati in top location.

SUPERFICI UFFICI: ATTIVITÀ DI COSTRUZIONE IN CRESCITA. I fattori della domanda sul mercato svizzero sono sempre più favorevolmente caratterizzati dalla crescita degli impieghi. Ci aspetta pertanto un'attività di costruzione dinamica anche per il 2019. Tuttavia, la situazione locativa resta difficile in ragione del numero crescente di nuove costruzioni generando una certa pressione sul livello dei prezzi.

CONCLUSIONE. Il trend favorevole dato dal contesto economico offre impulsi positivi sul mercato, sostenendo l'attività edile abitativa e delle superfici destinate ad ufficio. Rimane critico il livello di produzione delle nuove abitazioni che è generalmente superiore alle possibilità di assorbimento del mercato. Questo contesto favorisce realizzazioni o trasformazioni di qualità, funzionali a prezzi attrattivi.

Adeguamento del contratto d'appalto SIA

I progetti di costruzione sono complessi e richiedono contratti d'appalto ben concepiti. Anche se nella prassi si fa riferimento il più delle volte alla norma SIA 118, i committenti professionisti insistono sulla necessità di concordare numerose modifiche.

OLIVER RÜDLINGER* •

CONDIZIONI GENERALI. Il settore edile in Svizzera è regolato da norme di diritto privato, tra le quali spiccano per importanza quelle contrattuali della SIA. La norma SIA 118 «Condizioni generali per l'esecuzione dei lavori di costruzione» contiene i regolamenti relativi a stipula, contenuto e svolgimento di contratti per lavori di costruzione. Diventa giuridicamente vincolante come prontuario normativo solo se le parti lo menzionano quale elemento del contratto. Le parti possono dichiarare la SIA 118 applicabile in linea di massima, ma sono libere di prevedere deroghe in alcuni punti.

Nella prassi questa soluzione è molto diffusa. In particolare i committenti professionisti vi fanno ampio ricorso includendo nel contratto d'appalto condizioni generali standardizzate in cui varie disposizioni della norma SIA 118 sono modificate o dichiarate inapplicabili. Questo aspetto va tenuto in particolare considerazione in sede di stesura del contratto.

CHIARA REGOLA DELL'OPPOSIZIONE. I contratti d'appalto per lavori di costruzione sono spesso molto estesi e costituiti da vari documenti, fra i quali quello contrattuale vero e proprio riveste un'importanza centrale. Spesso vi vengono riportati solo i punti principali «più importanti», come i nominativi delle parti, la descrizione sommaria delle prestazioni e la remunerazione, mentre per regolamentazioni di più ampia portata si fa spesso riferimento a svariati allegati.

È necessario pertanto includere nel documento contrattuale una regola chiara dell'opposizione che non si limiti a elencare gli allegati contrattuali, ma definisca anche l'ordine in cui essi (o le regole che contengono) si applicano in caso di contraddizioni. Esempi di elementi contrattuali integrati sotto forma di allegati possono essere: l'elenco delle prestazioni, la descrizione dell'edificio, i piani e la norma SIA 118 ed eventuali condizioni generali del committente. Affinché le modifiche e le deroghe alla norma SIA 118 previste dalle condizioni generali siano applicabili, queste ultime devono essere obbligatoriamente elencate in ordine di priorità prima della norma SIA 118.



Le «Condizioni generali del committente» consentono di integrare sistematicamente e uniformemente in vari contratti d'appalto aggiunte, precisazioni e deroghe alla norma SIA 118 (foto: 123rf.com).

Le aggiunte, i chiarimenti e le deroghe alla norma SIA 118 apportati nelle condizioni generali del committente sono a volte molto ampi e riguardano i punti più diversi. Nel seguito ne illustriamo alcuni a titolo esemplificativo.

STIPULA DEL CONTRATTO. Un primo punto della regolamentazione riguarda spesso le disposizioni relative alla stipula e quindi alla conclusione del contratto d'appalto. La norma SIA 118 prevede quanto segue: il committente pubblica il bando di gara dei lavori e le imprese inoltrano le proprie offerte. Se decide di accettarne una lo comunica (spesso oralmente). Con questa aggiudicazione (orale), il contratto d'appalto si considera già concluso in modo giuridicamente vincolante. La successiva stipula scritta ha pertanto carattere unicamente probatorio.

La conclusione del contratto tramite aggiudicazione orale è insoddisfacente in quanto in quel momento il contratto scritto non è in genere ancora disponibile e spesso numerosi punti non sono ancora stati negoziati sino in fondo. Per cautelarsi da una stipula frettolosa è consigliabile includere una riserva scritta, in base alla quale il contratto d'appal-

to si considera concluso solo dopo la firma del documento contrattuale. Di conseguenza, è essenziale che le condizioni generali siano inviate alle imprese insieme alla documentazione della gara d'appalto.

RISERVA SCRITTA. Le procedure di costruzione sono complesse e non si possono pianificare interamente in anticipo. Contingenze esterne o modifiche della commessa sono solo alcune delle ragioni che possono portare ad adeguamenti, chiarimenti o aggiunte al contratto d'appalto, alla necessità di commissionare lavori aggiuntivi o di comunicare all'altra parte determinate notifiche/informazioni. In questi casi la norma SIA 118 non prevede una forma particolare. Dal punto di vista probatorio e per evitare incertezze, discussioni, conseguenze finanziarie o ritardi, è consigliabile che il committente includa nelle condizioni generali una riserva scritta. Nella prassi questa soluzione è spesso prevista in caso di: aggiunte e adeguamenti al contratto d'appalto, volontà espresse dalla direzione lavori per conto del committente, approvazione dei prezzi e dei lavori a regola, approvazione di modifiche della commessa e accettazione dell'opera.

DIFETTI IN SEDE DI ACCETTAZIONE. Una volta che l'opera è accettata si effettua un cosiddetto collaudo congiunto. La norma SIA 118 prevede la possibilità di accettare anche parti dell'opera completate. Per il committente può essere vantaggioso escluderla nelle condizioni generali. In particolare va sottolineato che, in sede di accettazione da parte del committente / della direzione lavori, i difetti individuati o manifesti sono considerati

» Le condizioni generali del committente sono molto diffuse nella prassi.»

tacitamente e irrevocabilmente approvati ai sensi della norma SIA 118 (con conseguente esonero di responsabilità dell'impresa), qualora non immediatamente segnalati.

Per il committente questa regola è particolarmente insoddisfacente e rischiosa. Le condizioni generali dovrebbero prevedere che l'approvazione di un difetto rilevato o manifesto è valida solo se il committente / la direzione lavori rinuncia esplicitamente per iscritto, nel verbale dell'esame tecnico, a farla valere.

COORDINAMENTO DELLA DECORRENZA DEI TERMINI. La norma SIA 118 prevede un periodo di due anni per segnalare i difetti (durante il quale possono essere fatti valere in qualsiasi momento) e un termine di prescrizione di cinque anni (durante il quale devono essere comunicati immediatamente una volta individuati). Questi termini iniziano a decorrere con il giorno dell'accettazione dell'opera o di una parte di essa. Se un edificio viene realizzato

secondo la procedura classica con aggiudicazioni singole vengono sottoscritti tanti contratti quante sono le singole opere. Ognuna di queste opere o parti di essa rappresenta un'opera a se stante per la quale i termini di denuncia e prescrizione iniziano a decorrere individualmente con la loro accettazione. Ciò significa che per lavori ultimati nella fase iniziale del processo di costruzione i termini possono iniziare a decorrere molto prima che l'intera opera sia completata e consegnata. Per il committente questa situazione non è soddisfacente. Pertanto si consiglia fortemente di coordinare le diverse scadenze. Nelle condizioni generali, ad esempio, può essere inserita una disposizione se-

condo cui i termini di denuncia dei difetti e di prescrizione iniziano a decorrere in modo uniforme solo con l'accettazione finale e la disponibilità a prendere in consegna l'intera opera (edificio). Spesso il termine di denuncia viene prorogato da due a cinque anni.

CONCLUSIONE. La norma SIA 118 è un insieme di regole sostanzialmente ben concepito e collaudato, che è ormai parte integrante della pratica costruttiva in Svizzera. Dal punto di vista del committente, tuttavia, vari sono gli aspetti che dovrebbero per quanto possibile essere precisati, aggiunti o modificati. A tale scopo si possono applicare le condizioni generali (standardizzate) del committente, che nel documento contrattuale vengono anteposte alla norma SIA 118. Queste condizioni andrebbero inviate all'impresa già nell'ambito del bando di gara, in particolare in relazione alle disposizioni relative alla conclusione del contratto d'appalto. ●



***OLIVER RÜDLINGER**
L'autore è avvocato presso la Bär & Karrer AG ed è specializzato in diritto edilizio e immobiliare.

Emotì: la ricarica è servita!

Lo scorso anno le principali aziende elettriche ticinesi, tra cui le AIL SA, hanno dato vita al marchio **emotì** e in questi mesi le colonnine di ricarica elettrica presenti sul nostro territorio vengono man mano sostituite con un nuovo modello all'avanguardia e dotato di migliori prestazioni. Ora è possibile avere anche a casa



un'apposita colonnina per caricare comodamente il proprio veicolo elettrico. Si tratta del modello **"Private One"**, una stazione di ricarica adatta sia per l'utilizzo pubblico sia per quello privato.

Questa stazione consente la ricarica di un veicolo alla volta e dispone di un cavo integrato compatibile con i due standard utilizzati dalle autovetture elettriche o ibride, adattandosi dunque a tutti i veicoli attualmente sul mercato.

Per maggiori informazioni potete consultare il sito www.emoti.swiss.

emotì ail

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

Quando le spese lievitano

Chi si assume le spese che sfiorano il preventivo dell'architetto? Stime errate, limiti di tolleranza e rimborso del danno da interesse negativo.



Nel settore edilizio gli sforamenti di spesa sono purtroppo all'ordine del giorno. Se e in che misura l'architetto debba risponderne dipende da numerosi fattori.

RAPHAEL BUTZ*

SPESE SUPPLEMENTARI NON CONFORMI AI TERMINI CONTRATTUALI.

Se in sede di pianificazione o direzione dei lavori, un architetto causa al committente spese inutili, per esempio assegnando incarichi a condizioni sconvenienti, commettendo errori di pianificazione o coordinando male lo svolgimento dei lavori, viola l'obbligo di diligenza previsto dal suo mandato. Se non può provare di non avere colpa, deve rispondere al committente del danno subito e rimborsare o assumere le spese inutili che ha provocato disattendendo ai propri obblighi. Lo stesso dicasi se deroga di propria iniziativa dal piano di costruzione generando costi supplementari. La responsabilità per aver causato costi supplementari non conformi ai termini contrattuali, che va valutata indi-

pendentemente da eventuali previsioni di spesa, spesso si arena in tribunale davanti a difficoltà probatorie.

PREVISIONI DI SPESA ERRATE. Diversa dalla responsabilità sin qui menzionata è quella per aver sbagliato o sfiorato il preventivo, senza che possano essere provate altre spese contrattualmente incompatibili. Questa responsabilità per falsa informazione è di grande importanza pratica. L'architetto incaricato è responsabile verso il mandante della fedele e diligente esecuzione degli affari affidatigli (art. 398 cpv. 2 CO), in cui rientra anche l'obbligo di stilare un preventivo accurato e verificare regolarmente il rispetto delle spese previste. Trattandosi tuttavia di una stima permane sempre l'incertezza. In caso di superamento della somma preventi-

vata va valutato in che misura l'architetto debba risponderne.

LIMITE DI TOLLERANZA. Nel settore dell'edilizia molti partono da un limite di tolleranza del 10%: la responsabilità dell'architetto è da escludere del tutto qualora lo sfioramento sia inferiore ad almeno il 10% della spesa generale prevista. Questa opinione va relativizzata sotto vari aspetti. Il limite di tolleranza del 10% entra in considerazione solo se le parti non hanno previsto altro, il che può avvenire anche tramite tacito accordo. L'architetto che nel suo preventivo di spesa non ha fatto riferimento al limite di tolleranza (p. es. +/- 10%), vi si può appellare unicamente qualora il committente, date le circostanze, non poteva fidarsi dell'esattezza del preventivo. Va pertanto verificato

nel singolo caso quale fiducia il committente avrebbe dovuto riporre nelle informazioni dell'architetto. La tolleranza del 10% rappresenta la regola nelle nuove costruzioni; in altri contesti (p. es. interventi di ristrutturazione o risanamento), può invece rivelarsi più opportuno fissarne una superiore. In una recente sentenza, il Tribunale d'appello del Cantone di Zurigo è partito da un limite del 15%. In particolare in sede di applicazione della norma SIA 102 (2014) bisogna valutare se si tratta di una stima di spesa allo stadio del progetto preliminare (punto 4.31; tolleranza 15%) o di un preventivo vero e proprio (punto 4.32; tolleranza 10%). Il limite del 10% va inteso pertanto semplicemente come approssimativo e verificato sulla base di circostanze concrete. Nel valutare lo sfioramento dell'importo preventivato, incluso il limite di tolleranza, vanno inoltre effettuate alcune rettifiche.

» L'architetto deve rispondere di spese supplementari non conformi ai termini contrattuali, indipendentemente dalla presenza di un preventivo.»

Non devono per esempio essere considerati i costi supplementari legati a modifiche eseguite a posteriori su indicazione del committente. L'architetto, inoltre, deve rispondere di spese supplementari non conformi ai termini contrattuali indipendentemente dal-

la presenza di un preventivo. Se e in che misura questo sia stato superato è irrilevante, e in presenza di siffatte violazioni un limite di tolleranza a priori non è applicabile.

RIMBORSO DEL DANNO DA INTERESSE NEGATIVO. La precedente giurisprudenza, secondo la quale in caso di sfioramento del preventivo il primo 10% (limite di tolleranza) era a carico del committente e il rimanente importo in linea di massima interamente dell'architetto, è superata. Tanti sono tuttavia gli operatori del mercato che continuano a farvi ostinatamente riferimento.

Dal 1993 vige invece una nuova prassi: in caso di preventivo errato l'architetto deve rimborsare al committente il cosiddetto danno da interesse negativo. E cioè: che danno ha subito il committente fidandosi del preventivo dell'architetto (più un eventuale limite di tolleranza) e agendo di conseguenza? O in altre parole: come si sarebbe comportato il committente se l'architetto gli avesse presentato un preventivo corretto e quali spese si sarebbe risparmiato adottando un ipotetico comportamento alternativo? Il committente deve rendere plausibile innanzitutto di essersi fidato dell'esattezza del preventivo e in secondo luogo che avrebbe risparmiato sapendo che era errato. Dato che questo ipotetico scenario causale non può essere provato con assoluta certezza, è sufficiente che le spie-

gazioni del committente, sulla base delle circostanze concrete, siano più che probabili. L'architetto ha la possibilità di provare il contrario. Se riesce a dimostrare che il committente, conoscendo il preventivo esatto, si sarebbe comportato allo stesso modo, il danno non sussiste e pertanto la sua responsabilità decade.

CALCOLO DEL DANNO. Nel caso in cui lo sfioramento sia consistente e il committente riesca inoltre a far valere che disponendo di informazioni esatte avrebbe per esempio evitato di costruire un annesso, scelto materiale meno costoso, rinunciato a decorazioni di lusso od optato per interventi di trasformazione più ridotti, il danno massimo su cui si basa il diritto al rimborso è pari ai risparmi mancati. Va tuttavia precisato che in genere l'opera costata di più ha un valore maggiore rispetto a una realizzata con soluzioni economiche (p. es. un'estensione ridotta). Questo valore va dedotto dal rimborso che spetta al committente, secondo la giurisprudenza del Tribunale federale, tuttavia, solo se apporta un'«utilità soggettiva».

Il Tribunale federale definisce, semplificandolo, il danno da interesse negativo dovuto a preventivo errato come «la differenza tra il valore oggettivo dell'opera e quello soggettivo del committente», il che non convince. Innanzitutto dovrebbero essere i costi di costruzione e non il valore oggettivo dell'opera il parametro su cui calcolare il danno; secondariamente non è chiaro come sia possibile quantificare l'utilità soggettiva di un'opera.

Varie dottrine propongono pertanto



VERISET
VENDITA SA
VIA MONDA 4
6528 CAMORINO
T 091 630 90 90

**DOVE SI
VIVE LA VITA**

la cucina. made in lucerna. veriset.ch

veriset

metodi di calcolo alternativi. Una di queste prevede di paragonare la situazione patrimoniale del committente a lavori realizzati (valore commerciale oggettivo dell'opera e del resto del patrimonio) con quella che presenterebbe se avesse avuto a disposizione un preventivo cor-

» Fissando un tetto di spesa non c'è spazio in linea di massima per un limite di tolleranza.»

retto e optato per soluzioni economiche (valore commerciale ipotetico dell'opera e situazione ipotetica del patrimonio rimanente).

LIMITE DI SPESA E GARANZIA SULLA SOMMA DI COSTRUZIONE. Se desidera avere un controllo per quanto possibile completo dei costi, il committente può richiedere all'architetto una garanzia a parte sulla somma di costruzione o definire un contratto di appalto totale con indennità forfettaria.

Definire un limite di spesa non offre al committente la stessa sicurezza: secondo il Tribunale federale quella della garanzia è infatti una condizione vincolante posta dal committente all'architetto di non superare i costi preventivati.

Fissando un tetto di spesa non c'è spazio in linea di massima per un limite di tolleranza: l'architetto non può quindi appellarsi alla regola del 10%.

Non appena si accorge di non essere in grado di rispettare il tetto fissato, l'architetto deve sospendere immediatamente i lavori e cercare d'intesa con il committente soluzioni per rientrare nelle spese. Ciò non significa tuttavia che, sforando, debba rispondere automaticamente di tutte le spese supplementari. In questo caso è responsabile in linea di massima solo per il danno da interesse negativo (vedi pagina precedente).



***RAPHAEL BUTZ**

L'autore è avvocato presso Vischer AG. Si occupa principalmente di gestione dei processi e risoluzione di controversie nel campo del diritto della costruzione e immobiliare.

ONLINE

GARLOC®

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

SOCIETÀ
BANCA TICA
TICINESE

www.garloc.swiss
info@garloc.swiss
Tel. 058 822 11 11

Ecco perché non possiamo restare senza gas

Intervista a Carlo Cattaneo, responsabile dell'Area Produzione e Commercio delle AIL che spiega i vantaggi del gas come vettore energetico.



Carlo Cattaneo, responsabile Area Produzione e Commercio, AIL SA.

RED. ●.....
Elettricità, acqua potabile e gas. Sono i tre principali settori nei quali operano le AIL, le Aziende industriali di Lugano. Ma oggi parliamo solo di gas naturale. Iniziamo con una breve scheda. Le AIL forniscono complessivamente gas per 1,2 miliardi di kWh coprendo l'intera fornitura di gas in Ticino. La fornitura va per il 60% a clientela finale (circa 9'000 clienti tra privati e aziende) e il rimanente ai rivenditori, quindi a Metanord, alle AMS di Stabio, alle AIM di Mendrisio e all'AGE di Chiasso. In termini di kWh per le AIL il gas supera addirittura il comparto elettrico, che però è più importante, in quanto conta 112'000 clienti.

E ora la parola a Carlo Cattaneo, responsabile Area Produzione e Commercio delle AIL.

CHE RUOLO HA E AVRÀ IL GAS NATURALE NELLA STRATEGIA CHE PORTERÀ ALLA PROGRESSIVA USCITA DELLA SVIZZERA DALL'ENERGIA NUCLEARE?

"A livello nazionale il concetto di Sektor-kopplung (accoppiamento dei settori) è un tema assolutamente attuale. La strategia energetica 2050 che vede l'uscita gra-

duale dal nucleare rispettivamente la copertura di questa minore produzione attraverso energie rinnovabili, è fonte di qualche dubbio nella sua sostenibilità se non facendo capo ad importanti volumi importati dall'estero le cui fonti di produzione sono tutt'altro che rinnovabili. In questo contesto si vede dunque sempre più necessaria la combinazione del settore elettrico e di quello del gas".

INSOMMA, PUNTARE UNICAMENTE SULLE ENERGIE RINNOVABILI È UN RISCHIO TROPPO ALTO. È CORRETTO?

"Esatto, nel settore elettrico siamo infatti confrontanti con energie rinnovabili prodotte in maniera stocastica, quindi non programmabile - come il solare o l'eolico - che quindi non sono sempre allineate con la domanda. In questo contesto una possibile soluzione non sono unicamente le batterie, bensì anche il gas che potrebbe giocare un ruolo fondamentale: trasformando l'energia elettrica rinnovabile in gas, è infatti possibile generare gas da fonte rinnovabile attraverso il processo di elettrolisi ed utilizzarlo per vari scopi, dalla mobilità a gas al riscaldamento degli stabili".

IL RISCALDAMENTO DEGLI STABILI È UNO DEI GRANDI PROBLEMI DA AFFRONTARE, SOPRATTUTTO IN VISTA DELLE NORME CHE VERRANNO INTRODOTTE NEI PROSSIMI ANNI. VOGLIAMO SPIEGARE PERCHÉ?

"L'attuale regolamento dell'utilizzo dell'energia, il cosiddetto RUEn, prevede in caso di immobili nuovi riscaldati a gas o a gasolio la necessità di una copertura parziale del fabbisogno energetico (pari al 20%) da fonte rinnovabile, come i pannelli fotovoltaici. Vi sono delle alternative, certo: per esempio importanti investimenti nell'isolazione dello stabile che garantisca una maggiore efficienza energetica. Tuttavia è chiaro che si tratta di investimenti molto onerosi. A livello federale sono quindi in atto discussioni sul ruolo del gas ed in particolare del biogas".

CHE TIPO DI DISCUSSIONI?

"A proposito del biogas si ritiene necessario riconoscerlo quale fonte rinnovabile, in modo che uno stabile riscaldato con questo vettore non abbia bisogno di ulteriori investimenti in pannelli fotovoltaici o altro".

MA IN TICINO SI ANDRÀ IN QUESTA DIREZIONE?

"Spero di sì: riteniamo importante che anche nel nostro Cantone il nuovo RUEn preveda questa possibilità, così come è già avvenuto o sta avvenendo in altri Cantoni, come Berna e Lucerna dove i RUEn o le leggi Cantionali prevedono questa possibilità".

INSOMMA, STIAMO PARLANDO DI GAS NON PIÙ COME CLASSICA ENERGIA FOSSILE, MA RINNOVABILE... È COSÌ?

"Esatto, a livello ticinese le Aziende distributrici già oggi dispongono di un'offerta di gas rinnovabile: i clienti possono infatti volontariamente scegliere una parziale fornitura di biogas, pari ad esempio al 10%".

E GIÀ CHE PARLIAMO DI RISCALDAMENTO DI STABILI, LA TECNOLOGIA OFFRE ALTRE POSSIBILITÀ?

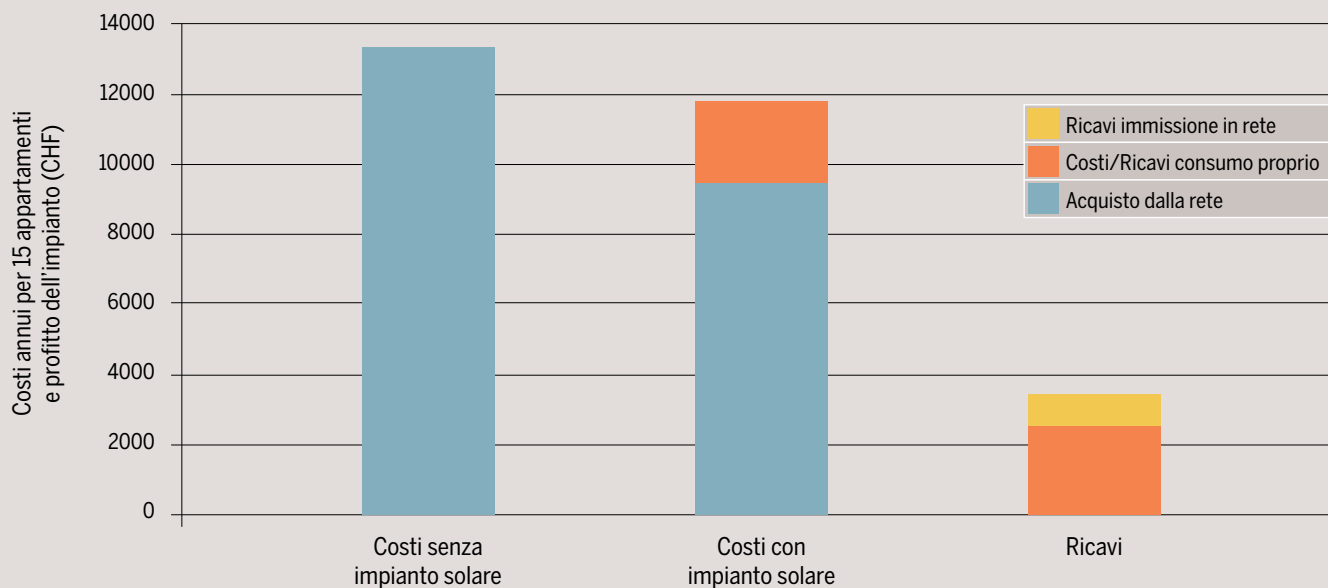
"C'è il sistema cosiddetto di cogenerazione che garantisce il calore e l'autoconsumo elettrico. Nel comprensorio delle AIL abbiamo quartieri, o singoli clienti, che fanno capo a questa tecnologia. In sostanza, viene installata una turbina alimentata a gas che genera calore ed elettricità. Si tratta dunque di una autoproduzione sul posto che il cliente potrà consumare in loco, se vogliamo un po' simile al fotovoltaico, ma maggiormente programmabile. È chiaro, ci vogliono certe condizioni per rendere economicamente sostenibile la cogenerazione: devono essere stabili di una certa dimensione o reti di teleriscaldamento o industrie... Però è un ottimo sistema e genera molta meno CO2 rispetto alla produzione dell'elettricità importata dall'estero". ●

Produrre insieme corrente elettrica

Le nuove leggi in materia di strategia energetica 2050 creano interessanti premesse per la posa di impianti fotovoltaici sugli edifici. Le collaborazioni per l'autoconsumo consentono di utilizzare la maggiore quantità possibile di vantaggiosa energia solare per il proprio stabile.

CONFRONTO DEI COSTI PER L'ENERGIA CON E SENZA CONSUMO PROPRIO (ESEMPIO FITTIZIO)

Fonte: Swissolar



DAVID STICKELBERGER*

NUOVI VANTAGGI. Oggi l'energia solare prodotta sul tetto di casa propria è più conveniente di quella acquistata dalle aziende fornitrici. E i vantaggi aumentano quanto più alto è il numero delle economie domestiche che aderiscono al consumo. In una casa plurifamiliare non vivono solo le persone che lavorano e che consumano elettricità in particolare il mattino e la sera, ma anche i pensionati che durante il giorno restano in casa, i padri che preparano il pranzo di mezzogiorno ai figli o gli indipendenti con l'ufficio fra le pareti domestiche. Così l'energia solare viene utilizzata in massima parte nel momento stesso in cui è prodotta, e non va immessa nella rete pubblica.

AUTOCONSUMO FRA PIÙ IMMOBILI. La parola magica è «comunità di autoconsumo»: dall'inizio dell'anno non solo gli appartamenti del medesimo stabile possono unirsi per sfruttare l'energia solare prodotta sul tetto di casa, bensì anche più particelle di terreno fra loro confinanti. Questo indipendentemente dal fatto che gli interessati siano essi stessi proprietari o locatari. Nel caso delle abitazioni plurifamiliari, l'Ordinanza sull'energia stabili-

sce che il costo «dell'elettricità prodotta e consumata internamente non può superare il costo del prodotto elettrico standard acquistato esternamente». Se il consumo di energia della comunità supera il limite di 100 MWh l'anno, gli associati possono acquistare energia elettrica sul mercato libero alle migliori condizioni. Questa soglia viene oltrepassata già con circa 25 nuclei, inclusa la corrente per le aree comuni. In effetti, i membri della comunità di autoconsumo devono essere annunciati all'azienda elettrica locale, ma questa ormai gestisce solo il contatore dell'allacciamento alla rete. La misurazione e i conteggi interni sono di competenza della comunità di autoconsumo. In ogni caso vi sono numerose aziende elettriche che offrono anche questa prestazione.

La legge prevede ben poche disposizioni su come la comunità di autoconsumo deve organizzarsi. Se l'oggetto locato è nuovo, i locatari possono essere obbligati a partecipare. Nel caso di rapporti di locazione già in corso, gli inquilini devono essere informati con il modulo ufficiale che, in futuro, riceveranno la fattura per il consumo di corrente elettrica non più dall'azienda bensì dal proprietario.

Considerata l'economicità dell'energia solare, non avranno certo di che opporsi. In ogni caso, un inquilino può uscire dalla comunità solo se il proprietario dello stabile non adempie i suoi obblighi o se lui stesso consuma oltre 100 MWh. Quando più proprietari si uniscono, devono stabilire chi rappresenta la comunità verso l'esterno, come avvengono i conteggi e che cosa dev'essere ancora acquistato esternamente.

CONTRIBUTO UNICO DEL 25%. Quello che finora era il principale strumento di incentivazione, ossia la remunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi (RIC), sarà ora riconosciuto solo a progetti con una prestazione superiore a 100 Kilowatt (circa 600 m²), e già annunciati prima di metà 2012. Tutti gli altri impianti saranno incentivati con una remunerazione unica, che copre il 25% dei costi d'investimento. Siccome i quasi 38 000 progetti fotovoltaici sulla lista d'attesa RIC per il pagamento della remunerazione unica sono trattati a titolo preferenziale, inizialmente i nuovi richiedenti dovranno armarsi di pazienza: i progetti fino a 100 Kilowatt ricevono il contributo dopo un paio d'anni, ma possono continua-

re ad essere realizzati senza un accordo dell'ufficio federale. Per gli impianti più grandi, il tempo di attesa all'inizio è addirittura superiore ai sei anni. In entrambi i casi, tuttavia, gli importi sono garantiti per legge, dunque per chi li realizza non vi sono rischi.

FACCIAMO DUE CALCOLI. Il modo in cui viene calcolato l'esercizio di una comunità di autoconsumo può essere spiegato con un esempio fittizio (vedere figura 1): tre nuove case plurifamiliari per un totale di

» Un investimento davvero interessante e al tempo stesso un contributo sensato per un approvvigionamento di energia sicuro, pulito e sostenibile.»

15 appartamenti in proprietà per piani sono allacciate a un impianto fotovoltaico con una potenza di 35 Kilowatt (circa 230 m²), del costo di circa 60 000 franchi. Da questa cifra va dedotto il contributo d'incentivazione di CHF 14 900 (rimunerazione unica, importi validi dal 1° aprile 2018). L'impianto genera ogni anno circa 33 000 chilowattora di energia solare. Le case sono riscaldate con una pompa

di calore, gestita in modo da funzionare il più possibile quando il sole splende e l'impianto produce energia. Nel parcheggio sono montate quattro stazioni di ricarica per veicoli elettrici.

In questo modo, nella media annua è possibile utilizzare attorno al 60% dell'energia solare al momento in cui viene prodotta e quindi risparmiare almeno 20 000 chilowattora di elettricità dalla rete, al costo di 20 centesimi. Invece di questo prezzo, per l'energia solare dal tetto di casa i condomini pagano solo 13 centesimi a kWh, ai quali vanno aggiunti i costi per la misurazione e il conteggio, pari a circa 120 franchi l'anno per appartamento. L'energia solare in eccesso viene immessa nella rete pubblica, che il gestore di rete paga 7 centesimi a kWh. L'impianto fotovoltaico fornirà per 25 anni corrente a buon prezzo e il due per cento di interesse sul capitale investito.

Concludendo: un investimento davvero interessante e al tempo stesso un contributo sensato per un approvvigionamento di energia sicuro, pulito e sostenibile. Chi fosse interessato a un proprio impianto fotovoltaico dovrebbe chiedere

la consulenza di un professionista solare certificato: www.solarprofis.ch.

CALORE DAL SOLE: L'ALTERNATIVA SOTTOVALUTATA. Con l'energia del sole si può produrre corrente ma anche calore. L'impiego di questa tecnologia è assai interessante economicamente per le case plurifamiliari esistenti, quale integrazione del riscaldamento a gasolio o a gas.

Con una superficie di un metro quadrato circa di collettori solari per abitante, si genera più o meno il 40% del fabbisogno di acqua calda. Quasi tutti i Cantoni riconoscono contributi che coprono circa il 20% dei costi. ●



***DAVID STICKELBERGER**

L'autore è il direttore di Swissolar, l'Associazione di categoria per l'energia solare che rappresenta quasi 700 affiliati.

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



Bestellformular

für ein Jahresabonnement der «immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 78.00
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 58.00

Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____
 Name / Vorname _____
 Strasse / PF _____
 PLZ / Ort _____
 Telefon _____
 E-Mail _____

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
 - weitere Adressen: CHF 39.00

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2.5% MWSt



Cura efficace delle canalizzazioni: l'approccio migliore è strutturato

Un approccio strutturato alla manutenzione delle canalizzazioni è la chiave per garantire la salute dell'impianto, ottimizzare i costi e preservare nel tempo il valore dell'immobile.

DAVIDE FERRARI*

APPROCCIO INTEGRATO: COSA SIGNIFICA. Quando si tratta della manutenzione delle canalizzazioni di un immobile accade di organizzare gli interventi in modo tutt'altro che sistematico, spesso in risposta alla necessità del momento: un intasamento o un odore sgradevole sono entrambi esempi di disagi a cui seguono azioni mirate per la risoluzione del problema. Un approccio di questo tipo, che circoscrive la manutenzione al singolo oggetto e si limita ad interventi isolati, non porta molto lontano: va a scapito della salute dell'intera infrastruttura, con ripercussioni negative anche sui costi.

Contrariamente, una conoscenza approfondita delle condizioni delle canalizzazioni e degli impianti presenti in uno stabile, permette di valutarne lo stato di usura e quindi gestire l'impianto nella sua totalità - canalizzazioni, pozzetti, installazioni speciali -, pianificare un'interventistica di manutenzione adeguata, un'equilibrata ripartizione temporale degli interventi, assicurando una cura efficace di canalizzazioni, scarichi e installazioni, ottenendo maggiori benefici operativi e minori costi nel lungo periodo.

Questo è quello che si definisce un approccio strutturato ed integrato, un modo di agire performante su tutta l'infrastruttura e per qualsiasi tipologia di immobile, sia esso commerciale, residenziale o industriale, grande o piccolo.

IPASSAGGI DA SEGUIRE. Mettere in atto un approccio di questo tipo vuol dire innanzitutto fare un'analisi iniziale dell'intera infrastruttura. È una fase fondamentale per acquisire una conoscenza approfondita e completa dello stabile: attraverso un rilievo strutturato si comprende lo scopo dell'immobile, si capiscono le utenze, si traccia l'albero delle canalizzazioni e degli scarichi di cui, spesso, chi gestisce un immobile ha in mano mappature non esattamente corrispondenti alla realtà.

A seguire, dopo un'attenta valutazione, integrando eventuali necessità di interventi correttivi, si può sviluppare un piano di manutenzione per ogni parte significativa dell'infrastruttura, ovvero definire per ciascuna la tipologia di intervento, le relative tempistiche, secondo quali frequenze e con quali costi, il tutto condividendone adeguatamente la



Un momento del workshop "Canalizzazioni: le tecniche più innovative per un'efficace cura".

portata sia tecnica che economica con il committente.

CHI SE NE PUÒ PRENDERE CARICO. ISS Servizio Canalizzazioni - unica realtà con sede e attività in Ticino nel settore della manutenzione e risanamento delle canalizzazioni in possesso della certificazione integrata per gli standard internazionali ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS 18001 - lavora secondo questo approccio. L'esperienza e la conoscenza della materia permettono all'azienda di prendersi completamente a carico la cura dell'intero impianto di canalizzazioni di uno stabile, sgravando il proprietario o chi gestisce l'immobile da attività operative e pensieri vari, come le certificazioni o la preparazione di report.

Non solo, nel caso il portfolio del cliente comprenda più immobili viene proposto lo sviluppo di una strategia di intervento su tutti gli stabili che, sulla base di una valutazione iniziale dei rischi e degli aspetti economico-finanziari, consente di distribuire gli interventi nel tempo, ottimizzandone i costi.

WORKSHOP ESCLUSIVO PER I SOCI SVIT. Giovedì 18 ottobre, presso l'H4 Hotel Arcadia

Locarno, SVIT ha proposto ai propri Soci un workshop dal titolo "Canalizzazioni: le tecniche più innovative per un'efficace cura", in collaborazione con ISS Servizio Canalizzazioni che si avvale da sempre di strumenti unici e tecnologicamente all'avanguardia.

Dopo aver descritto l'importanza dell'approccio strutturato, l'Ing. Davide Ferrari, Direttore di ISS Servizio Canalizzazioni, con il supporto di alcuni collaboratori, ha presentato, partendo da problematiche oggettive che si verificano in un immobile, alcune tecniche innovative per la cura delle canalizzazioni: tra queste la telecamera a infrarossi per identificare perdite d'acqua e la tecnica di risanamento E-Flake per intervenire in modo rapido e duraturo nella riparazione di condutture danneggiate o usurate.



*DAVIDE FERRARI

Direttore di ISS Servizio Canalizzazioni SA, Ingegnere & CAS Facility Management. Possiede una pluriennale esperienza anche nella gestione di immobili e infrastrutture complesse.

Ultima tappa del passaggio ad All IP: in Ticino, fino a marzo 2019

Swisscom sta rispettando la tabella di marcia prevista per il passaggio della telefonia di rete fissa tradizionale a IP. A conversione conclusa, Swisscom farà passare alla storia 140 anni di telefonia e darà inizio a una nuova era all'insegna di un'infrastruttura orientata al futuro.



CHRISTOPH KOCH*

La tecnologia della comunicazione si sta sviluppando a grande velocità. Dal 2013 Swisscom sta effettuando il passaggio a IP, uno standard tecnologico mondiale che le permette di utilizzare un'unica tecnologia di trasmissione per telefono, internet e TV. La telefonia di rete fissa tradizionale, infatti, non è più in grado di soddisfare le esigenze attuali della clientela. Il passaggio a IP dalla telefonia di rete fissa tradizionale è un'importante pietra miliare per la digitalizzazione della Svizzera.

LA SVIZZERA È PRONTA PER IL FUTURO DIGITALE DELLA COMUNICAZIONE.

Swisscom ha iniziato il passaggio cinque anni fa. 140 anni dopo la messa in servizio dei collegamenti analogici in Svizzera, i primi comuni comunicano interamente su IP e sono pronti per il futuro. Con il passaggio a IP i clienti beneficiano di una qualità vocale notevolmente migliorata, della visualizzazione automatica del nome e del filtro chiamate, che offre la possibilità di bloccare le chiamate pubblicitarie indesiderate. Anche la maggior parte dei clienti commerciali comunica oggi su IP. Questi clienti beneficiano di procedure più snelle, possibilità di comunicazione migliorate e una gestione dei costi semplificata.

L'AMMODERNAMENTO DEGLI IMPIANTI TECNICI È COMPITO DEGLI AMMINISTRATORI DI IMMOBILI.

Il passaggio a IP non interessa solamente il classico telefono di rete fissa, ma anche numerose altre applicazioni che comunicano attraverso la telefonia di rete fissa tradizionale. Chi dispone ad esempio di un impianto d'allarme o di un sistema domotico che comunica attraverso un collegamento telefonico analogico oppure possiede un ascensore con un telefono d'emergenza, dovrebbe contattare al più presto il produttore o il fornitore dell'impianto. In caso di immobili amministrati, è l'amministratore stesso a doversi occupare quanto prima della conversione. Per quanto riguarda la telefonia per ascensori analogica, con l'opzione per la protezione dalle interruzioni Swisscom offre un collegamento telefonico IP con router a batteria grazie a cui è possibile convertire facilmente gli ascensori a IP. Per maggiori informazioni consultare il link sottostante.

IN TICINO IL PASSAGGIO DURA FINO A MARZO 2019.

Su www.swisscom.ch/ip Swisscom ha comunicato le tempistiche per il passaggio ad All IP. Per il Ticino il passaggio si protrarrà fino al 2019. La clientela sarà opportunamente informata. Gli amministratori di immobili devono dedicare particolare attenzione agli impianti an-

cora basati sul collegamento analogico, quali telefoni per ascensori, impianti di allarme e (quando effettuano interventi di manutenzione a distanza) impianti di riscaldamento o citofoni. I fornitori di tali impianti sono in grado di verificare se e in che modo possono essere convertiti a IP. Si consiglia di provvedere al passaggio quanto prima, affinché lo stesso possa essere finalizzato per tempo.

INFORMAZIONI UTILI

Tutte le informazioni su All IP di Swisscom sono reperibili all'indirizzo www.swisscom.ch/ip

Tutte le informazioni sulla nuova offerta relativa all'opzione protezione dalle interruzioni sono consultabili all'indirizzo: www.swisscom.ch/protezione-interruzioni

Passaggio ad All IP: i clienti ricevono consigli e suggerimenti ai seguenti recapiti
Clienti privati: 0800 882 002
Hotline PMI: 0800 055 055
Grandi clienti commerciali: 0800 800 900



***CHRISTOPH KOCH**

Responsabile di tutti i servizi speciali IP di Swisscom

Rapporto annuale del presidente Giuseppe Arrigoni

Pubblichiamo qui di seguito il discorso pronunciato dal Presidente di SVIT Ticino in occasione dell'Assemblea del 24 maggio 2018.



RED. ●
Cari soci,
care colleghe, cari colleghi,
stimati ospiti e sponsor,
gentili signore, egregi signori,

sono già passati due anni dalla mia nomina a Presidente di SVIT Ticino. Una carica importante ed impegnativa ma il tempo è trascorso velocemente anche perché denso di nuove sfide e colme di tante belle soddisfazioni.

Con il comitato abbiamo lavorato intensamente per fare fronte alle sfide che il mercato immobiliare oggi sta subendo e per trovare soluzioni a favore di tutta la nostra categoria.

Il mercato delle abitazioni soffre e non

si intravede a corto termine un miglioramento della situazione. Tutti noi siamo chiamati ad investire più energie e tempo per raggiungere gli obiettivi che il cliente ci chiede. La politica non ci aiuta in questo preciso momento, considerato che un gruppo politico, assecondato dall'Associazione svizzera degli inquilini, si sta organizzando per la raccolta delle firme per una votazione popolare circa l'introduzione del formulario per una maggiore trasparenza degli affitti. Personalmente ho la netta sensazione che questa manovra politica non intenda favorire la categoria degli inquilini ma ha piuttosto un sapore di campagna elettorale della sinistra che mira a raggiungere dei successi alle prossime elezioni cantonali.

Peccato che la classe politica, una volta ancora, strumentalizza il mercato immobiliare per scopi propri, e non aiuta gli operatori del settore, come pure i proprietari a trovare soluzioni alla regolamentazione del mercato stesso.

Noi tutti siamo chiamati, quali professionisti, ad agire in modo chiaro e a non lasciarci abbagliare solo dalla conclusione del mandato, ma ad essere critici anche con chi ci affida il suo bene e questo per la trasparenza del mercato in cui operiamo.

In questi due anni ho avuto la fortuna di vedere più da vicino l'operatività dei professionisti del nostro settore e constatare che gli stessi offrono dei servizi eccellenti ai loro clienti. Tuttavia, in al-



Nella pagina precedente alcuni momenti della parte ufficiale, seguita da un interessante intervento di Marcello Foa. In alto, i nuovi soci Sabrina Vitali, Laetitia Wyss, Miguel Fernandes, Carlo Salvioni con il presidente (manca Stefano Ansaldi).

cuni casi, ho notato che il TARIFFARIO SVIT viene sempre ancora menzionato nei mandati sia di vendita che in quelli per la gestione immobiliare. Anche il nostro segretariato viene confrontato con questa tematica che non deve più essere applicata in quanto in contrasto con le norme sul cartello. Vi chiedo di non più menzionare il tariffario per il bene di tutta la nostra categoria ed in particolare della nostra associazione.

Come ben sapete anche a livello Svizzero la Presidenza è stata riorganizzata e ripresa da Andy Ingold il quale ha portato una ventata di novità all'associazione, sia nell'ambito strategico che in quello operativo. Ora tutta la parte operativa

viene diretta da Marcel Hug, CEO di SVIT Svizzera, che conosciamo da anni e che ringrazio per la partecipazione a questa serata. Il consiglio direttivo di SVIT Svizzera, rappresentato dai Presidenti delle varie sezioni, dopo intense discussioni, ha dato il via ad un nuovo "corporate design" con l'introduzione del nuovo logo SVIT che entrerà in vigore a partire da gennaio 2019.

Il nuovo sito è già in funzione e risulta più fresco e moderno, anche se piccoli adattamenti devono ancora essere applicati (lista soci).

Non dimentichiamo il prossimo appuntamento del 15 giugno nel corso del quale i delegati sono chiamati a parteci-

pare al Plenum, questo anno a Locarno. Il Presidente centrale ed il sottoscritto hanno dato una nuova impronta che sicuramente vi piacerà, per ora non vi svelo nulla di più; partecipate e poi vedrete.

Inoltre voglio anticiparvi che il tradizionale aggiornamento giuridico è stato ripreso dall'avv. Donatella Monti Lang, nostra docente ai corsi per l'attestato, coinvolgendo anche il giudice del Tribunale d'Appello, avv. Werner Walser. Ringrazio l'amica Donatella per la sua disponibilità e per aver convinto l'avv. Walser a mettersi a disposizione. Un grande onore per la nostra associazione.

In autunno è previsto un workshop con il nostro media partner dove si pre-



La serata è continuata in allegria con un ricco aperitivo sulla terrazza delle Antiche Cantine Lucchini e la cena con degustazione di prodotti del territorio. La gallery completa è disponibile sul sito www.svit-ticino.ch (Foto Garbani).

vede l'avvicinamento nel mondo affascinante della televisione e dei media in generale. Ci sarà anche la visita degli studi di Teleticino. Ringrazio già sin dora il signor Bianchi e signor Balmelli per la loro disponibilità.

Non poteva mancare il nostro apprezzato appuntamento ImmoBoat sul lago di Lugano nel mese di settembre.

Prima di concludere intendo ringraziare:

il rappresentante di SVIT Svizzera, Marcel Hug, per il suo saluto. Marcel ci ha sempre sostenuto nelle nostre attività e sono convinto che anche in futuro avremo il suo appoggio. Per la CATEF ringrazio il Presidente Gianluigi Piazzini non-

ché l'avv. Renata Galfetti per il loro lavoro a livello politico; il signor Farinelli della SSIC, sezione Ticino, partner per noi importante; l'arch. Del Fedele, Presidente OTIA, e promotore del Congresso Immobiliare; l'autorità di vigilanza sulle professioni dei fiduciari, nella persona del signor Giuseppe Colombi; il Corriere del Ticino, nostro media partner, rappresentato oggi dall'amministratore delegato signor Marcello Foa nonché dai signori Bianchi e Balmelli che rappresentano anche MediaTi Marketing SA; tutti voi, soci di SVIT Ticino, come pure i nostri partner per la vostra partecipazione sempre attiva alle nostre manifestazioni.

Un ringraziamento va anche a tutti coloro

che si impegnano per la nostra associazione come i nostri delegati e docenti. Un grazie al nostro segretariato, non solo per la buona organizzazione di questa serata, ma per tutto il lavoro che svolge a favore di tutti. Al comitato che mi ha aiutato e sostenuto parecchio in questi due anni va un ringraziamento particolare e sono contento di poter contare su colleghi così preziosi. A tutti gli sponsor presenti questa sera rivolgo un grande grazie per la loro disponibilità e generosità. Vi auguro una buona e splendida serata. ●

Giuseppe Arrigoni
Presidente SVIT Ticino

Immoboat 2018: giro del lago con sorpresa

Quasi 100 partecipanti, un tour sul lago "commentato" da due rinomati architetti, un'ottima cena con prodotti del territorio: indubbiamente una quarta edizione di successo.



Alcuni dei protagonisti dell'atteso evento di fine estate negli scatti di Foto Garbani. In alto a sinistra, gli architetti Panzeri e Wettstein con Alberto Montorfani. In basso a destra, Giovanni Frey, direttore della Boutique Les Ambassadeurs di Lugano con il presidente Giuseppe Arrigoni. La gallery completa è disponibile sul sito www.svit-ticino.ch.

RED. ●

La crociera dell'immobiliare Immoboat si è svolta quest'anno il 21 settembre, di nuovo sul Lago di Lugano. Quasi 100 i partecipanti, a testimonianza dell'interesse per questa manifestazione giunta ormai alla quarta edizione.

Durante la traversata, dopo l'aperitivo gustato sul ponte della moderna motonave San Gottardo, i due ospiti, gli architetti Attilio Panzeri e Felix Wettstein, aiutati dalle domande di una simpatica "turista per caso", hanno presentato e commentato anche criticamente alcuni aspetti del

paesaggio edificato in vista lago.

Ormai abituale, ma sorprendentemente gradita, la cena proposta da Nicola Pagnamenta al Grotto Descanso alle Cantine di Gandria, preceduta da un ricco buffet "marché degustazione" con prodotti del territorio. Il tutto accompagnato dagli ottimi vini della Cantina Agriloro, il cui proprietario, Meinrad Perler, ci ha onorati della sua presenza alla serata.

Per concludere in bellezza e con stile, prima del rientro con i taxi boat, gli immancabili sigari e whiskey.

Un sentito ringraziamento va a Home-

gate, sponsor principale e motore di questo evento sempre molto atteso, e alla Gioielleria Les Ambassadeurs di Lugano che ha offerto l'aperitivo al grotto. ●

Formazione per assistenti: un solido fondamento da cui partire

Il settore immobiliare è un settore solido e con un futuro. Offre opportunità di carriera interessanti e sicure. Per questo motivo è importante frequentare corsi di formazione e perfezionamento.



Nelle foto, i partecipanti dei corsi per Assistenti in amministrazione di stabili locativi (a sinistra; nel parco del Liceo Diocesano di Breganzona dove si svolgono alcuni corsi SVIT), e Assistenti in stime immobiliari (a destra), con i rispettivi docenti.

RED. ●

UN'OFFERTA VARIATA. Contabilità immobiliare, Amministrazione di stabili locativi, Amministrazione di proprietà per piani, Stime immobiliari e Commercializzazione: i cinque corsi SVIT per assistenti si rivolgono, da un lato, alle persone prive di esperienza nel settore che desiderano entrare nel mondo dell'amministrazione immobiliare. I corsi forniscono inoltre le conoscenze di base necessarie a chiunque decida di frequentare un corso successivo (attestato professionale o diploma). Dall'altro lato offrono agli operatori già attivi in questo campo la possibilità di ampliare le loro conoscenze con un percorso di approfondimento ottimale. Essi rappresentano inoltre la soluzione migliore per chi pianifica di rientrare nel settore dopo un prolungato periodo di inattività, aggiornando le proprie conoscenze al livello più attuale.

AMMINISTRAZIONE DI STABILI LOCATIVI. Il corso per assistenti in amministrazione di stabili locativi viene offerto ogni anno, tra gennaio e giugno, ed è ormai alla quinta edizione. Quest'anno gli esami finali, do-

po una formazione di 60 ore-lezione, sono stati superati da 15 partecipanti: Baas Sandro, Bastos Capela Aurora, Bressani Pedrola Nicole, Bullani Davide, Cervenka Elizabeth Caroline, Cipriani Claudia (miglior risultato finale), Gianettoni Selene, Lucca Ronchetti Laura, Morosoli Tania, Napoli Stefano, Ortolano Calogero, Petruzzini Antonella, Ruggeri Ernesto, Sallerni Nicola e Troisi Nicola.

VALUTAZIONE IMMOBILIARE. Viene invece proposto a cadenza biennale, la formazione per assistenti in stime immobiliari, dove i partecipanti imparano a leggere le perizie, a raccogliere e integrare i dati e a comprendere i metodi di stima più comunemente usati. Sono 10 gli studenti che hanno ottenuto il certificato SVIT, dopo un'impegnativa formazione di 60 ore-lezione: Cherep Sabrina, Colombi Isabelle, De Luigi Valentina, Giannini Dylan, Kakur Habib, Knoll Monika, Malerba Angelina (miglior risultato finale), Neodo Gianluca, Rodigari Gianpaolo e Senkal Nail.

COLLABORATORI SPECIALISTI. Valentina De Luigi e Gianpaolo Rodigari hanno ottenuto il titolo di Collaboratore SVIT in commercializzazione e valutazione immobiliare per aver superato con successo gli esami finali di entrambi i corsi. Maurizio Troisi ha invece conseguito il titolo di Collaboratore SVIT in amministrazione immobiliare dopo aver ottenuti i tre certificati dei corsi di contabilità immobiliare e amministrazione di stabili locativi e proprietà per piani. Congratulazioni! ●

I PROSSIMI CORSI

Nel 2019, SVIT Ticino proporrà come di consueto i corsi per assistenti in amministrazione di stabili locativi (gennaio) e di PPP (autunno); torneranno inoltre il corso per assistenti in commercializzazione immobiliare (gennaio) e la contabilità immobiliare (calendario in fase di pianificazione). Consultate il sito www.svit-ticino.ch per il calendario aggiornato.

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, 091 751 22 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, Immoprogramm SA, Viale Stazione 4, 6500 Bellinzona, 091 825 20 40, info@immoprogramm.ch

BELLINZONA E VALLI

Alfred Müller SA, Paganini Messimiliano, 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

Dimensione Immobiliare Sopraceneri Sagl, Pellanda Mario, Giubiasco, www.dimensioneimobiliare.ch

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

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

FFS Gestione Immobiliare, Comandini Samuele, Bellinzona,

www.ffi.ch/immobili

Fideconto gestioni immobiliari SA, Janner Michele, Bellinzona, www.fideconto.ch

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

Immoprogramm SA, Morelli Manuele, Bellinzona, www.immoprogramm.ch

Istituto di previdenza del Cantone Ticino, Ufficio gestione immobiliare, Carlo Salvioni, Bellinzona, immo.ipct.ch

Migros Ticino, Chiappini Pierfranco, St. Antonino

Multicontra SA, Canonica Moreno, Bellinzona, www.multicontra.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

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

Benz Mike, Cham/Ascona

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

Esdra Real Estate Sagl, Rocca Francesco, Muralto, www.esdraimmobiliare.ch

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

Fendoni SA, Fendoni Aldo, Ascona, www.fendoni.ch

Ferie Lago Maggiore Prozano & CO, Prozano Iris, 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

Fiduciaria RIGI Sagl, Rieder Marco, Tegna, www.fiduciariarigi.ch

Gabriela Weber & Co., Immobiliare e

fiduciaria SNC, Weber Gabriela, Losone

Huber Bettina, Locarno

Immobiliare - Lenhart SA,

Lenhart Lando, Contra

Immobiliare Colibri Sagl, Kurt Roger, Ascona

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

Immobiliare Mazzoleni SA,

Forner Cristina, Muralto, www.immo-mazzoleni.ch

Immobiliare Mazzoleni Roberto SA,

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

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

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

Vitali Sabrina, San Nazzaro

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

Wyss Studio immobiliare e consulenze, Wyss Laetitia, Losone

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 Casa Lugano SA, Manfré Antonino, Lugano,

amministrazionecasalugano.ch

Amministrazione Central Park SA, Ortelli Lorenzo, Lugano

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

Antonelli Omar, Lugano

Axim SA, 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

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

Caruso Riccardo, studio fiduciario, 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, dreieckimmo.ch

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

Fiducia & Art SA, Lugano-Viganello, 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

Foletti Immobiliare Sagl, Fernandes Miguel, Lugano, folettimobiliare.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, mantegazza.ch

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

Immobiliare Wäfler/Imfid SA, Wäfler Diethelm, Lugano

IMMOIDEA SA, Quadri Graziella, Lugano

Immofide Ticino SA, Arcuri Matteo, Maroggia, www.immofideticino.ch

Interfida SA, Succursale di Lugano, Andrea Boschetti, www.interfida.ch

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

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

Lambertini, Ernst & Partners

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

Laris Immobiliare SA, Ciriaco Massimiliano, Lugano, larisimmobiliare.ch

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

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



UN NUOVO E MODERNO LOGO



Luminati Francesco, Lugano
MARVEL Gestioni e Immobili Sagl, Garotta Marta, Lugano, www.marvelgestioni.ch
Maxima SA, Ingrams 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.mpppartners.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.puntoimmobiliaresa.ch
QS Real Estate Sagl, 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, Costanzo Patrick, Lugano, www.italysuisse.ch
SAM & Partners Immobiliare SA, Ansaldi Stefano, Lugano
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
Swiss Life - Immopulse, Tettamanti Sacha, Lugano, www.immopulse.ch
Ticino.Re SA, Ingrams Massimiliano, Lugano, www.ticinore.ch
Trachsel Fiduciaria Immobiliare SA, Trachsel Franco, Lamone, www.trachsel-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

DISTRETTO DI MENDRISIO

Arifida SA, Ponti Battista, Chiasso, www.arifida.ch
Ceppi e Co. Agenzia Immobiliare SA, Chiasso, immobiliare-ceppi.ch
Coduri Alessandro, Rancate
Corfida SA, Ciceri Gianpaolo, Novazzano, www.corfida.com
Fiduciaria & Immobiliare Casali Sagl, Casali Matteo Fiorenzo, Mendrisio, www.casaliimmobiliare.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

Il marchio SVIT è sinonimo di fiducia, sicurezza, innovazione e rappresenta il sigillo di qualità del mercato immobiliare svizzero. Per ancorare maggiormente questa immagine e rafforzare la presenza sul mercato, nel 2018 SVIT Svizzera ha commissionato una revisione completa del suo corporate design con l'obiettivo di conferire un look più fresco, moderno e coinvolgente a tutta l'associazione.

Dopo una prima fase di restyling, con nuove tonalità di colori ed elementi di design, che ha coinvolto anche sito e newsletter, è ora il momento del logo. Dal 1° gennaio 2019 SVIT Svizzera, le sezioni, la scuola, la casa editrice e tutti gli affiliati adotteranno infatti il nuovo e moderno marchio e avranno tempo fino al 30 giugno per togliere quello "vecchio" dal loro materiale grafico.

Tutti gli affiliati, nel rispetto delle disposizioni di SVIT Svizzera, sono autorizzati a utilizzare il marchio e grazie ad esso a differenziare sul mercato la loro immagine e i loro servizi, rispetto ai non associati. Il logo ufficiale SVIT è da riportare in modo chiaro e visibile su lettere, inserzioni, siti web, biglietti da visita, ecc. I soci di SVIT Ticino hanno inoltre l'opportunità di inserire gratuitamente il logo SVIT in blu nei loro annunci immobiliari su Corriere del Ticino, Tessiner Zeitung e Il Caffè!

Per informazioni è possibile rivolgersi al Marketing di SVIT Svizzera (marketing@svit.ch) o al segretariato di SVIT Ticino (svit-ticino@svit.ch).

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 2019

Assistente in commercializzazione immobiliare

Primavera 2019

Assistente in amministrazione di PPP

Autunno 2019

◉ 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 gestione immobiliare

Autunno 2019

immobilia

PUBBLICAZIONE

Edizione immobilia SVIT Ticino

TIRATURA

700 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.



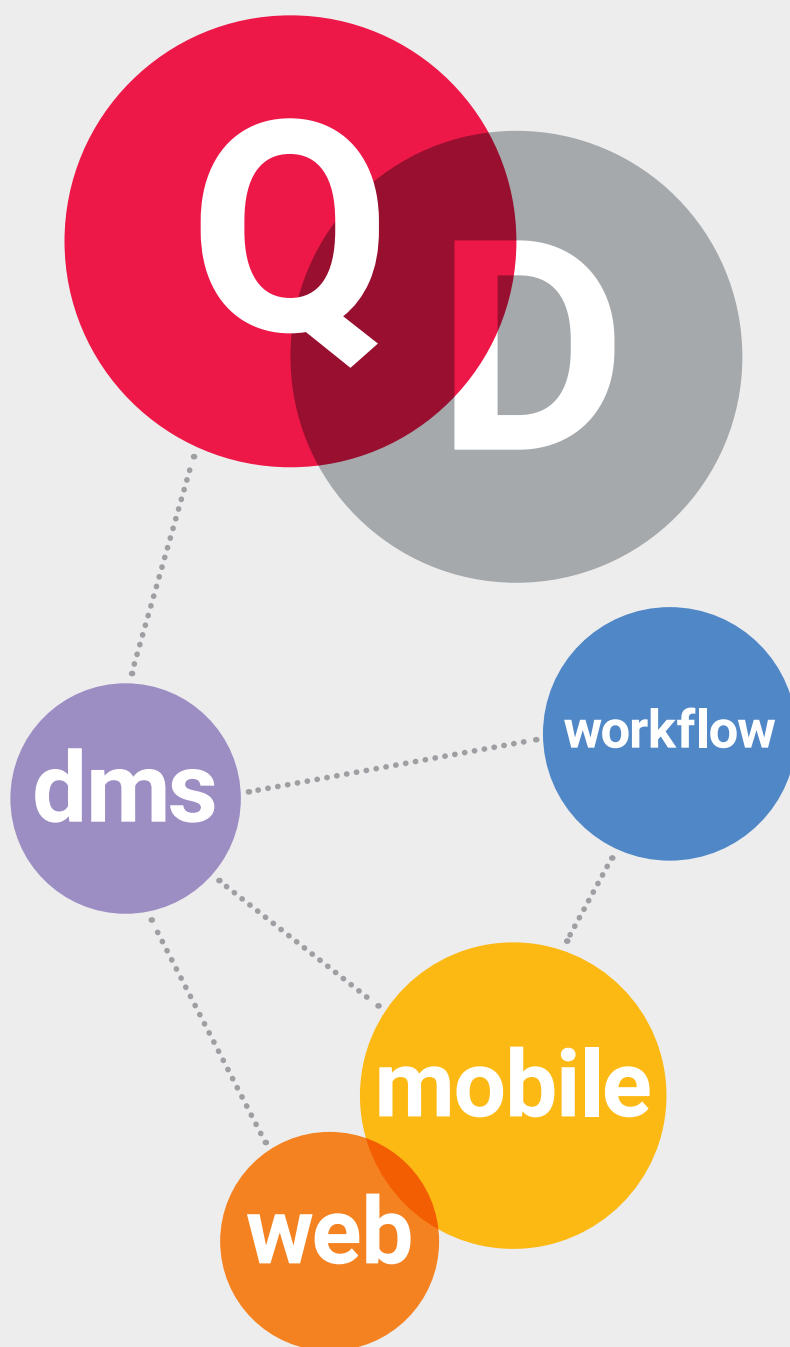
Chi sceglie un nuovo riscaldamento a gas naturale, riceve un grazie dalla natura.

www.gas-naturale.ch

gas naturale

L'energia che piace.

ail **age** **ams** **AIM** **metanord**



QuorumDigital

SOFTWARE DI GESTIONE DEI PROFESSIONISTI IMMOBILIARE

QUORUMSOFTWARE.CH

Schindler: più veloce non si può.



Riduciamo al minimo le nostre tempistiche di intervento.
Così, per esempio, in caso di blocco con persone a
bordo siamo da voi mediamente entro 30 minuti.
A prova di record!

Schindler Your First Choice



Schindler