

IMMOBILIA

«FLUSSI MIGRATORI E TASSI DI INTERESSE»

INTERVISTA
FABRIZIO
CIESLAKIEWICZ
— 4

DIRITTO
IL CONTRATTO
DI MEDIAZIONE
— 14

SVIT TICINO
ASSEMBLEA
GENERALE
— 22



**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



IL MERCATO IMMOBILIARE, LO SFITTO E I DATI STATISTICI



► Sono oramai diversi anni che continuiamo ad essere confrontati con un mercato immobiliare sotto pressione, in particolare per il grande numero di oggetti sfitti sia a livello svizzero che a livello ticinese.

Le statistiche ci forniscono certe informazioni ma curiosamente la confederazione non usa i dati rilevati dai cantoni ma si affida a quelli commissionati da Wüst Partner SA. Questo la dice lunga sulla qualità dei dati! Ma anche noi professionisti siamo chiamati a dare una mano allo Stato compilando i relativi moduli con cura e soprattutto a ritornarli al mittente!

Nella presente edizione di Immobilia il tema dello sfitto viene trattato con chiarezza sia da parte di Banca Stato come pure da Wüst Partner SA i quali ci danno alcuni interessanti spunti di riflessione per quanto concerne il futuro della nostra piazza.

Anche gli articoli successivi si rivelano di grande aiuto a tutti noi che operiamo in un mercato sempre più complesso e competitivo.

Ho letto con grande piacere l'articolo sui nostri neo diplomati che hanno raggiunto il migliore risultato a livello svizzero con un tasso di successo di oltre il 76% di promossi. Questo ci fa ben sperare per il futuro della nostra professione.

Ringrazio l'amico e membro di comitato Marco Piozzini per avere preso l'iniziativa di rivedere ed adeguare alle nuove esigenze legislative la nuova edizione de "Il Condominio" in collaborazione con CATEF Ticino e diversi soci tutti professionisti della nostra associazione.

La nuova edizione uscirà a breve e a tutti coloro che hanno contribuito a tale opera va un grande grazie per l'enorme impegno e tempo profusi ma soprattutto per l'ottimo risultato raggiunto.

Auguro a tutti i lettori una buona e splendida estate!

Giuseppe Arrigoni
Presidente SVIT Ticino



Il Fiore di Pietra sul Monte Generoso, che ha ospitato l'Assemblea annuale di SVIT Ticino.

(Foto di Simone Mengani / simonemengani.ch)

— L'INTERVISTA

- 4 FLUSSI MIGRATORI E TASSI AL MINIMO**
A colloquio con Fabrizio Cieslakiewicz, Presidente della Direzione generale di BancaStato.

— DIRITTO IMMOBILIARE

- 5 POSTA A PLUS NELLA GESTIONE IMMOBILIARE**
Quando è opportuno dal punto di vista legale l'invio al locatario mediante Posta A Plus.
- 8 QUANDO SI TRATTA DI UNA COSTRUZIONE "NON RECENTE"?**
Il TF modifica la giurisprudenza sulla PPP e precisa quella sulla contestazione della pignore iniziale.
- 11 GARANTIRSI IL TERRENO PRIMA DI INIZIARE IL PROGETTO**
Esistono diverse forme contrattuali tra cui scegliere per garantirsi la proprietà di un terreno.
- 14 COMPRAVENDITA E PROVVISORIO DEL MEDIATORE**
Il contenuto del mandato di compravendita deve essere sempre valutato attentamente per evitare spiacevoli sorprese. Il TF fissa alcuni nuovi paletti.

— ECONOMIA IMMOBILIARE

- 16 DISEQUILIBRIO IN VISTA DI UN RILANCIO DELLA DOMANDA**
Il flash di Wüst Partner SA sul mercato immobiliare ticinese con i dati aggiornati al I trimestre 2019.

— POLITICA IMMOBILIARE

- 18 RISANAMENTO ENERGETICO: TRAPPOLA DELLA POVERTÀ?**
Secondo uno studio dell'UFAB i proprietari non dovrebbero più ricaricare sulle pignore gli investimenti di un risanamento energetico.

— EDILIZIA & ABITAZIONE

- 19 INCENTIVI PER LIFT CON ELEVATA EFFICIENZA ENERGETICA**
Con il programma di incentivazione al rinnovo, la Confederazione mira ad aumentare l'efficienza energetica degli ascensori.
- 20 LO STANDARD 25 FA SPAZIO AL 5G**
La tecnologia di comunicazione mobile 2G non sarà più supportata dalla fine del 2020.
- 21 TECNICHE INNOVATIVE PER IL RINNOVO**
Se si rilevano problemi nel sistema di canalizzazioni di un edificio è cruciale agire prontamente con interventi di risanamento mirati.

— SVIT TICINO

- 22 ASSEMBLEA GENERALE 2019**
26 NUOVA GUIDA "IL CONDOMINIO"
28 ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO
30 ESAMI FEDERALI: NUOVI GESTORI
31 FORMAZIONE/IMPRESSUM

FLUSSI MIGRATORI E TASSI AL MINIMO

Quali sono le evoluzioni del mercato immobiliare ticinese e cosa occorre aspettarsi in futuro? Ne abbiamo parlato con Fabrizio Cieslakiewicz, Presidente della Direzione generale di BancaStato.

TESTO - RED

Presidente, innanzitutto una domanda sui tassi di interesse: cosa occorre aspettarsi?

In Svizzera, ormai da anni, si sta assistendo a tassi di interesse che non sono mai stati così bassi. Il nostro Paese, come ogni altro Paese, non può esulare dal contesto e dalle dinamiche internazionali, e dalle banche centrali almeno per il momento non ci si attendono rialzi dei tassi di riferimento almeno sino al 2021.

Anzi, da parte della BNS è stata anche ventilata l'ipotesi di un ulteriore taglio. Insomma, all'orizzonte non sembrano stagliarsi inversioni di tendenza.

Occorre anche considerare che sussistono rischi geopolitici – come le controversie commerciali tra USA e altre aree economiche, o la Brexit – che potrebbero esercitare pressioni sul franco e, dunque, spingere la BNS a difendere la moneta nazionale.

Negli ultimi anni i bassi tassi di interesse hanno dato notevole impulso al settore immobiliare. Quale è attualmente il suo stato di salute?

Gli anni che ci lasciamo alle spalle sono stati contraddistinti da una grande vivacità in Ticino e nel resto del Paese. Nonostante un certo rallentamento degli ultimi semestri, il valore e il numero delle transazioni restano ad alti livelli. Si è costruito – e si sta ancora costruendo – molto e dal punto di vista “dell'offerta”, dunque, la crescita è stata evidente. Tuttavia, in Ticino si nota come negli ultimi quattro anni è venuto a mancare uno dei sostegni alla domanda, vale a dire il flusso migratorio: basti pensare che nel 2013 il saldo si aggirava sulle 5'000 persone, mentre nel 2017 tale dato risultava in negativo di 232 unità. Questo elemento ha contribuito all'aumento del tasso di abitazioni vuote, che in Ticino risulta essere oltre la media nazionale.



Molti investitori, tra cui gli istituzionali come le casse pensioni, continuano a investire nel mattone poiché mancano alternative di piazzamento della liquidità considerate altrettanto sicure e redditizie.



Guardando specificatamente al Ticino, si osserva come il Mendrisiotto sia la regione con il maggiore tasso di abitazioni vuote, oltre il 3%. Le Tre Valli, invece, detengono il minore tasso, inferiore all'1%. Tutto questo, è bene ricordare, avviene in un regime di tassi negativi: ciò significa che molti investitori, tra cui gli istituzionali come le casse pensioni, continuano a investire nel mattone poiché mancano alternative di piazzamento della liquidità considerate altrettanto sicure e redditizie.

E questo, alla luce degli importanti cantieri ancora attualmente aperti, si tradurrà in un'ulteriore immissione sul mercato di unità abitative che presumibilmente farà aumentare il tasso di abitazioni vuote.

Quali effetti aspettarsi?

L'attuale situazione si è già tradotta in una correzione degli affitti e in un rallentamento della crescita dei prezzi di vendita di case e appartamenti, così come ad esempio si può evincere dagli indici Caex e Apex calcolati proprio da BancaStato per il Ticino.

Qualora la situazione non dovesse variare, e il tasso di abitazioni vuote aumentasse ancora, potremmo assistere a un'ulteriore correzione in tal senso. È la legge della domanda e dell'offerta. Gli investitori dovranno tenerne conto non solo per ciò che con-

cerne l'acquisto o la vendita di uno stabile a reddito. Ma la situazione impone loro una riflessione anche per tutto ciò che concerne la manutenzione delle abitazioni già esistenti e magari datate, diventate meno attrattive a causa della maggiore offerta presente sul mercato.

«POSTA A PLUS» NELLA GESTIONE IMMOBILIARE

▶ SITUAZIONE DI PARTENZA E PROBLEMATICHE

Da alcuni anni la Posta Svizzera offre la possibilità di inviare le missive importanti tramite Posta A Plus. Questo prodotto combina la spedizione tramite Posta A con il tracciamento elettronico della spedizione grazie al quale il mittente può consultare online, tramite «Track & Trace», informazioni relative a impartizione dell'ordine, smistamento e recapito. A tale proposito la Posta evidenzia in particolare i seguenti vantaggi: il fatto che gli invii tramite Posta A Plus possono essere recapitati il giorno lavorativo successivo alla spedizione (incluso il sabato) direttamente nella cassetta della posta o nella casella postale del destinatario. In tal modo il destinatario in caso di assenza - diversamente da quanto accade con le lettere raccomandate - non si troverà nella cassetta delle lettere o nella casella postale un (fastidioso) invito al ritiro.

Senza dubbio questo ampliamento della gamma di servizi della Posta svizzera è benvenuto e apprezzato in particolare anche perché l'invio di lettere tramite Posta A Plus costa circa la metà delle lettere raccomandate. Ma: quando è anche opportuno dal punto di vista legale l'invio al locatario, mediante Posta A Plus, di comunicazioni facenti decorrere i termini e in quali situazioni va preferito l'invio classico tramite lettera raccomandata?

TEORIA DELLA RICEZIONE RELATIVA E ASSOLUTA

Nel diritto di locazione la dottrina e la giurisprudenza distinguono tra la teoria della ricezione relativa (ovvero limitata) e la



Nel diritto di locazione la dottrina e la giurisprudenza distinguono tra la teoria della ricezione relativa (ovvero limitata) e la teoria della ricezione assoluta (illimitata).

(foto: unsplash.com)

teoria della ricezione assoluta (illimitata). Le due teorie si distinguono per il fatto che nella teoria della ricezione assoluta l'efficacia del recapito è data già quando l'invio postale in questione è giunto nella sfera di influenza o di accesso del destinatario, quindi quando tale invio postale in particolare è stato collocato nella cassetta delle lettere o nella casella postale del destinatario (o del suo rappresentante).

Al contrario, nel campo di applicazione della teoria della ricezione relativa si parla di recapito in senso giuridico (e quindi di de-

correnza degli eventuali termini) solo quando il destinatario (o il suo rappresentante) è effettivamente e personalmente venuto a conoscenza dell'invio postale in questione, oppure avrebbe potuto farlo. Infatti, al più tardi 7 giorni da quando il destinatario sarebbe potuto per la prima volta venire a conoscenza di un invio postale, si applica la cosiddetta regola dei 7 giorni in base alla quale il recapito (e quindi anche la presa di conoscenza del contenuto) dell'invio postale in questione viene considerato fittiziamente notificato il 7° giorno del termine di ritiro.

amministri 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.
Amministri in modo semplice il patrimonio.
Molto semplice da imparare.

tel. 091 9500780
www.immoware.swiss



sconti per
associati SVIT





Fin qui tutto bene. Ma quando si ricorre a quale tipo di spedizione? E quali conseguenze giuridiche ne derivano in relazione all'utilizzo da parte del locatore della Posta A Plus per le comunicazioni ai locatari? In linea di principio nel diritto di locazione si applica la teoria della ricezione assoluta, che però in due specifici casi viene superata dalla teoria della ricezione relativa: quindi 1) il sollecito del locatario da parte del locatore a causa di mancato pagamento della pigione con contemporanea minaccia di disdetta ai sensi dell'art. 257d cpv. 1 CO e 2) modifiche unilaterali del contratto di locazione a carico del locatario (quindi in particolare aumenti delle pigioni) ai sensi dell'art. 269d CO seguono la teoria della ricezione relativa. In questi casi è determinante dal punto di vista giuridico la presa di conoscenza effettiva da parte del locatario destinatario della comunicazione e non semplicemente il fatto che l'invio postale in questione sia giunto nella sfera di influenza del destinatario.

Ma determinante per cosa? La distinzione centrale tra le due teorie della ricezione si riferisce al calcolo delle scadenze, dal momento che il termine di 30 giorni per il pagamento, da parte del locatario, delle pigioni sollecitate ai sensi dell'art. 257d cpv. 1 CO o per l'impugnazione di un aumento della pigione ai sensi dell'art. 270b CO inizia a decorrere solo dopo la presa di conoscenza effettiva.



Per poter utilizzare correttamente la Posta A Plus è necessario avere compreso chiaramente le due teorie della ricezione.



Al contrario, il termine di 30 giorni per l'impugnazione della disdetta / proroga del rapporto di locazione da parte del locatario ai sensi dell'art. 273 cpv. 1 e cpv. 2 CO inizia a decorrere già con il recapito della disdetta nella sfera di influenza del locatario e quindi indipendentemente dal fatto che il locatario sia effettivamente venuto a conoscenza della disdetta oppure no.

UTILIZZO DELLA POSTA A PLUS PER ENTRAMBE LE TEORIE

Per quanto è dato sapere, non ci sono ancora decisioni del Tribunale federale determinanti, in materia di diritto civile e in particolare del diritto di locazione, che stabiliscano come debba essere gestito l'invio ovvero il recapito di spedizioni postali con la Posta A Plus. La dottrina si è invece già espressa in merito.

Nel campo di applicazione della teoria della ricezione relativa si deve quindi partire dal presupposto che anche in futuro l'invio di comunicazioni importanti, ovvero facenti decorrere i termini, innanzitutto

nell'ambito del sollecito di pigioni non pagate ai sensi dell'art. 257d cpv. 1 CO e nella notifica da parte del locatore di modifiche contrattuali unilaterali ai sensi dell'art. 269d CO continuerà ad avvenire tramite lettera raccomandata.

Infatti con la spedizione tramite Posta A Plus non è possibile provare il recapito effettivo della spedizione al locatario ovvero l'effettiva presa di conoscenza della comunicazione da parte di quest'ultimo.

L'assenza della prova, in particolare in caso di sfratto giudiziario nella procedura sommaria («Protezione giuridica nei casi chiari»), fa sì che il giudice unico ipotizzi una fattispecie illiquida e non proceda con la domanda di sfratto. Infatti se il locatore non può provare il momento dell'effettiva presa di conoscenza del sollecito con minaccia di disdetta ai sensi dell'art. 257d cpv. 1 CO da parte del locatario, il locatore non potrà a sua volta dimostrare di avere disdetto in modo giuridicamente valido il rapporto di locazione solo dopo la scadenza del corrispondente termine di 30 giorni ai sensi dell'art. 257d cpv. 2 CO.

Al contrario, nel campo di validità della teoria della ricezione assoluta - e quindi in particolare in caso di disdetta di rapporti di locazione, ma anche in caso di comunicazione dei difetti della cosa da parte del locatario (senza prescrizioni di forma) ai sensi dell'art. 257g cpv. 1 CO in combinato disposto con l'art. 259a CO al locatario ovvero al suo gestore immobiliare - ci sono ottimi motivi per inviare sempre più frequentemente tali spedizioni tramite Posta A Plus. Infatti in tal modo anche in un procedimento giudiziario - senz'altro tramite una stampa del tracciamento elettronico della spedizione tramite Track & Trace - è possibile dimostrare se e quando la spedizione sia giunta nella sfera di competenza del destinatario in modo giuridicamente valido e facente decorrere i termini. A tale proposito è importante solo il fatto che la suddetta prova del recapito venga immediatamente controllata e stampata, perché la Posta mette a disposizione il tracciamento online per un periodo limitato di 6 mesi.

INVIO FITTIZIO FACENTE DECORRERE I TERMINI ANCHE CON LA POSTA A PLUS?

Per quanto è dato sapere, a livello di tribunale della massima istanza non è ancora stato chiarito se nel caso delle spedizioni ef-

fettuate tramite Posta A Plus, come per le lettere raccomandate, si applichi la regola dei 7 giorni. Non è chiaro dunque se l'invio fittizio si applichi al più tardi il settimo giorno dal primo recapito possibile o in questo caso dal recapito effettivo, e comunque nonostante la mancanza di effettiva presa di conoscenza da parte del locatario.



Le spedizioni tramite Posta A Plus possono essere recapitate anche il sabato con decorrenza dei termini da tale giorno.



La dottrina applicabile relativa al diritto di locazione - analogamente alla regola prevista per l'invio con lettera raccomandata e conformemente alla giurisprudenza del Tribunale federale sul calcolo e la garanzia dei termini processuali - parte in ogni caso dal presupposto di un tale invio fittizio.

Va notato inoltre che il locatario in particolare può far finire il termine per l'impugnazione di una disdetta del rapporto di locazione anche nel giorno di sabato. Infatti il recapito tramite Posta A Plus, a differenza di quanto previsto per le lettere raccomandate, può avvenire anche il sabato. In altre parole, la spedizione da parte del locatore

con Posta A Plus comporta per il locatario il rischio che il locatore indichi una scadenza del termine al sabato e non al lunedì successivo come è (quasi) sempre il caso con le lettere raccomandate.

DISPOSIZIONI CONTRATTUALI RELATIVE ALLE SPEDIZIONI E POSTA A PLUS

Nel contratto di locazione viene regolarmente previsto che la disdetta del rapporto di locazione debba avvenire tramite lettera raccomandata anche se tale tipo di spedizione non è un requisito di validità previsto dalla legge. In questo caso va decisamente sconsigliato l'invio di una disdetta tramite Posta A Plus. Infatti, con riferimento all'art. 16 cpv. 1 CO, in caso di forma stabilita dal contratto si presume che il rispetto di tale riserva di forma prevista dal contratto rappresenti un requisito di validità e non un semplice requisito in ordine alla prova. In altre parole in questi casi non è sufficiente l'invio ovvero il recapito di una disdetta tramite Posta A Plus, e una tale disdetta è considerata non valida anche se il locatore può provarne il recapito nella sfera di influenza del locatario tramite Track & Trace.

SINTESI E CONCLUSIONI

• La spedizione tramite Posta A Plus di invii postali importanti, in particolare rilevanti in termini di scadenze, è opportuna e

priva di rischi dal punto di vista giuridico nel contesto del diritto di locazione nella misura in cui il recapito di tali spedizioni si orienti alla teoria della ricezione assoluta.

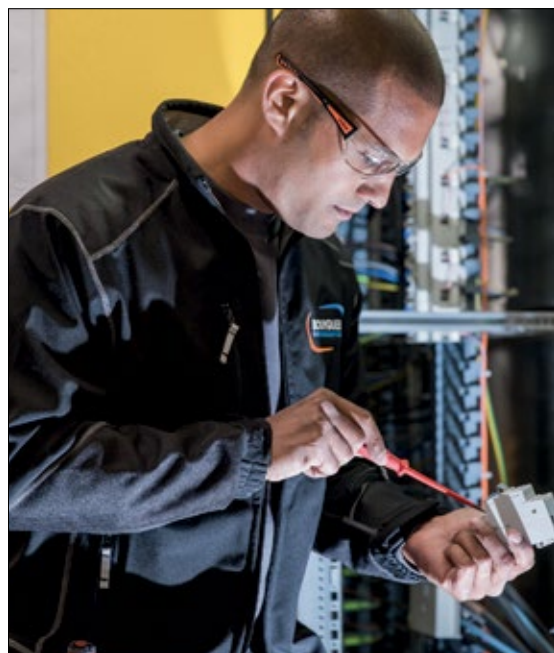
• Al contrario si consiglia una certa prudenza nella misura in cui il recapito di corrispondenza in materia di diritto di locazione ai sensi dell'art. 257d cpv. 1 CO e dell'art. 269d CO si orienti alla teoria della ricezione relativa.

• Infine occorre prevedere la riserva generale dell'abuso di diritto e delle disposizioni di forma previste dal contratto e relative alla validità della spedizione di comunicazioni rilevanti in termini del diritto di locazione. ■



***BORIS GRELL**

L'autore è avvocato (come lavoratore autonomo) a Zurigo e avvocato FSA in diritto di superficie e diritto immobiliare (www.grell-law.ch).



Capiamo gli edifici

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

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



QUANDO SI TRATTA DI UNA COSTRUZIONE “NON RECENTE”?

Recentemente, in una prima decisione, il Tribunale federale ha modificato la sua giurisprudenza su una questione centrale della proprietà per piani; in una seconda la Corte suprema ha precisato la sua giurisprudenza sulla contestazione della pigione iniziale.

TESTO - CHARLES GSCHWIND*

Un'oggetto di locazione può essere considerato come “di costruzione non recente” (v. CO 269a let. c “costruzioni recenti”) se è stato costruito o acquistato da più di 30 anni. Per il calcolo temporale si comincia a contare dalla data della costruzione o dell'ultimo acquisto dell'immobile e si termina all'inizio della locazione.

(foto: StockSnap da Pixabay)



► 1. MODIFICA DELLA GIURISPRUDENZA SULLA PROPRIETÀ PER PIANI

Nel primo caso, dal Canton Lucerna, si trattava di controversie tra una comunione di comproprietari per piani in relazione a presunti difetti in un progetto di costruzione di una nuova struttura.

La A. Sagl realizzò su un proprio fondo un insediamento residenziale con tre case plurifamiliari e impianti infrastrutturali comuni, cioè un'autorimessa. Successivamente la A. Sagl istituì la proprietà per piani, vendette su carta diverse unità di proprietà per piani e contemporaneamente stipulò con gli acquirenti un accordo definito «contratto di impresa generale».

Nel maggio 2014 la comunione dei comproprietari per piani citò in giudizio la A. Sagl chiedendo il pagamento di circa CHF 680'000 per spese legate alla correzione di difetti delle parti comuni dello stabile. In entrambe le prime istanze il Tribunale distrettuale di Lucerna e il Tribunale cantonale del Canton Lucerna accolsero ampiamente l'istanza, ma ridussero il pagamento delle spese a circa CHF 625'000.

Dinanzi al Tribunale federale la lite verteva soprattutto sulla questione se era legittimo che le prime istanze avessero riconosciuto un pagamento pari all'intero

importo necessario per la correzione dei difetti. Nella sua precedente giurisprudenza (cfr. ATF 114 II 239) il Tribunale federale in casi simili aveva riconosciuto alla comunione di comproprietari per piani solo un diritto alla riparazione pari alle quote di valore di quei comproprietari per piani che avevano ceduto le loro quote alla comunione stessa.

In concreto alla comunione dei comproprietari per piani era stato ceduto dai rispettivi comproprietari per piani circa il 65% del relativo diritto alla riparazione, per cui era stato stabilito un anticipo di circa CHF 405'000 che avrebbe coperto solo una parte delle presunte spese.

Il Tribunale federale chiarisce innanzitutto che sulla base delle disposizioni di legge la comunione di comproprietari per piani può possedere beni (art. 712l cpv. 1 CC) e nell'ambito della sua competenza in fatto di diritto patrimoniale può essere parte in causa e stare in giudizio (art. 712l cpv. 2 CC). Inoltre, il Tribunale federale, rimandando alla sua precedente giurisprudenza, afferma che la comunione dei comproprietari per piani, nel suo ambito di competenza, è autorizzata a correggere o far correggere difetti delle parti comuni e a far valere diritti di garanzia per contratti d'acquisto e d'appalto nei confronti di venditori e appaltatori.



La comunione dei comproprietari è autorizzata a correggere o far correggere difetti delle parti comuni e a far valere diritti di garanzia per contratti d'acquisto e d'appalto nei confronti di venditori e appaltatori.



Per quanto riguarda la legittimazione attiva della comunione dei comproprietari, il Tribunale federale riassume la sua precedente prassi, per cui la comunione non solo può far valere diritti di garanzia derivanti da contratti da essa stipulati, ma può anche acquisire diritti di singoli comproprietari per piani, qualora tali diritti siano cedibili (e in linea di principio i diritti alla riparazione in contratti d'appalto lo sono) e i difetti interessino le parti comuni.

Dichiarando che una tale acquisizione di diritti può avvenire solo mediante atto di disposizione autonomo, il Tribunale federale ha negato una cessione legale (in altre parole una cessione «automatica» per legge) alla comunione dei diritti di garanzia di singoli comproprietari per piani per difetti delle parti comuni. Qualora – come nel presente

caso – non siano stati ceduti da parte di singoli comproprietari per piani tutti i relativi diritti alla comunione dei comproprietari per piani, questa può far valere tali diritti solo proporzionalmente alle quote.

Con riferimento ad una precedente decisione (DTF 114 II 239), il Tribunale federale chiarisce che il diritto alla riparazione, sulla base della sua precedente giurisprudenza, è «legato alle quote [...] nel senso che il singolo proprietario nel rapporto esterno può pretendere la migliororia a titolo gratuito solo in proporzione alla sua quota e per il resto deve assumersi i costi dell'eliminazione dei difetti». La questione se e in che misura i comproprietari per piani debbano sostenere i relativi costi (in modo proporzionale alle quote) è una questione dei rapporti interni con gli altri comproprietari per piani.

Qualora la comunione dei comproprietari per piani non possa acquisire diritti per i difetti di singoli proprietari, non ha alcun diritto alla riparazione nei confronti dell'appaltatore; dovrà quindi eliminare essa stessa i difetti e porre i costi a carico dei comproprietari per piani attraverso la richiesta di contributi.

La giurisprudenza federale finora illustrata è stata oggetto di critiche da parte degli esperti, i quali in particolare ritengono che sia inaccettabile l'esito per cui l'acquirente fedele al contratto, che ha diritto a una produzione priva di difetti della pro-

prietà comune in base al suo contratto individuale d'acquisto, debba accettare limitazioni o addirittura costi aggiuntivi soltanto perché l'appaltatore ha violato il suo obbligo contrattuale ed è in debito per la fornitura di prestazioni d'opera anche verso terzi (gli altri comproprietari).



Il diritto alla riparazione della comunione dei comproprietari per piani è indivisibile.



Il Tribunale federale nel presente caso ha aderito a questa interpretazione e ha deciso che non poteva attenersi alla propria precedente giurisprudenza secondo la quale i diritti alla riparazione nei confronti dell'appaltatore potevano essere fatti valere soltanto in modo proporzionale alle quote.

Secondo il Tribunale federale «l'appaltatore che per contratto si assume l'incarico di costruire un'unità di proprietà per piani [...] ha l'obbligo di fornire un'opera priva di difetti anche per quanto riguarda le parti destinate all'uso di altri comproprietari.

Il diritto alla riparazione è indivisibile e ogni singolo comproprietario per piani può far valere i suoi diritti alla riparazione nei

confronti dell'appaltatore in modo indiviso anche quando questi diritti riguardano parti comuni di un edificio suddiviso in proprietà per piani».

La comunione dei comproprietari, quindi, in questo caso, ha validamente deliberato che l'amministrazione debba far valere i diritti per difetti nei confronti della ricorrente. Inoltre, è indiscutibile che la comunione abbia acquisito il relativo diritto alla riparazione tramite cessione.

Di conseguenza ha la legittimazione attiva a far valere il diritto indiviso alla riparazione nei confronti della A. Sagl. Sulla base di tali considerazioni, il Tribunale federale ha stabilito che alla comunione dei comproprietari di piani spettava un diritto pari a circa CHF 625'000 anziché – come sarebbe stato sulla base della sua precedente giurisprudenza – solo un diritto proporzionale alle quote di circa CHF 405'000.

TF 4A_71/2018 DEL 18 SETTEMBRE 2018
(è prevista la pubblicazione).

2. QUANDO UN OGGETTO IN LOCAZIONE SI CONSIDERA “DI COSTRUZIONE NON RECENTE”?

Nel secondo caso la questione verteva su una contestazione della pigione iniziale da parte del locatario di un appartamento a Ginevra.

Ai sensi dell'art. 270 in combinato disposto con art. 269 CO, il locatario, infatti, può



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



le entrate dalle pigioni nette deve risultare una «remunerazione adeguata» del capitale proprio investito) oppure sulla base delle «pigioni di zona e di quartiere», cioè essenzialmente basandosi su un confronto di mercato. Per il Tribunale federale in linea di principio questi due metodi non dovrebbero essere applicati contemporaneamente.



Il Tribunale federale stabilisce che un oggetto in locazione è da considerarsi «non recente» se è stato costruito o acquistato più di 30 anni prima.



Alla domanda su quale dei due metodi appena descritti debba trovare applicazione, secondo il Tribunale federale si decide a seconda che l'oggetto in locazione sia «recente» o «non recente»: nel primo caso si applica innanzitutto il calcolo della redditività lorda, mentre nel secondo caso tendenzialmente si pone in primo piano la valutazione delle pigioni di zona e di quartiere (anche se questi principi non valgono in maniera assoluta).

Nel presente caso l'istanza cantonale puntualizzò che il Tribunale federale non si era mai pronunciato esplicitamente sul-

la questione dell'età a partire dalla quale un oggetto in locazione si potesse qualificare come «non recente». Il Tribunale federale ha quindi colto l'occasione di questo caso per affrontare nel dettaglio tale questione e illustrare e precisare la propria precedente giurisprudenza.

Riassumendo, il Tribunale federale stabilisce che un oggetto in locazione è da considerarsi «non recente» se è stato costruito o acquistato più di 30 anni prima. Per il calcolo temporale si comincia a contare dalla data della costruzione o dell'ultimo acquisto dell'immobile e si termina all'inizio della locazione. ■

TF 4A_400/2017 DEL 13 SETTEMBRE 2018
(è prevista la pubblicazione).

impugnare la pigione iniziale se il locatore con essa ottiene un «reddito sproporzionato». Il controllo giudiziale della pigione avviene – semplificando molto – sulla base del calcolo della redditività dell'oggetto in locazione (sottratti tutti i costi dell'oggetto e un adeguato ammortamento dello stabile, dal-



***CHARLES GSCHWIND**

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

Un nuovo stile per il bagno



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

GARANTIRSI IL TERRENO PRIMA DI INIZIARE IL PROGETTO

Nella fase di sviluppo di un progetto, garantirsi la proprietà di un terreno è d'importanza fondamentale. Al riguardo, esistono diverse forme contrattuali tra cui scegliere, non tutte però sono parimenti vincolanti e pertanto indicate. La scelta del tipo di contratto più idoneo allo specifico caso va quindi attentamente ponderata.

TESTO - OLIVER RÜDLINGER*

Per chi deve realizzare un progetto immobiliare, il ricorso a un diritto d'acquisto finalizzato a garantirsi la proprietà del terreno spesso rappresenta l'opzione preferita.



► VINCOLARE GIURIDICAMENTE IL FONDO

Nella fase di sviluppo di un progetto immobiliare un momento di fondamentale importanza è quello della creazione di un vincolo giuridico sul fondo. Dopo aver identificato un lotto di terreno interessante ai fini della realizzazione del suo progetto, il progettista provvederà a sottoporlo a debita valutazione (Due diligence) e ad abbozzare una prima ipotesi delle strutture che dovranno essere realizzate su quel terreno e l'uso a cui dovrà essere destinato.

Prima di passare alla successiva fase di sviluppo, alla quale sono peraltro legati costi non indifferenti, e all'elaborazione di un progetto edilizio vero e proprio, è buona regola però che il progettista non tralasci di creare un vincolo giuridico su quel terreno, sottoscrivendo con il proprietario/venditore un accordo di natura contrattuale. In tal senso esistono vari tipi di contratto tra cui scegliere; non tutti però sono parimenti vincolanti e quindi idonei a consentire al progettista di riservarsi un'opzione giuridicamente vincolante sul terreno.

CONTRATTO DI RISERVAZIONE

Una prassi molto diffusa è quella di sottoscrivere un contratto di riservazione in virtù del quale le parti si impegnano rispettiva-

mente a vendere e a comprare il lotto di terreno alle condizioni indicate nell'accordo stesso. A ulteriore conferma della sua intenzione di procedere all'acquisto, spesso il compratore versa un acconto già in questa sede. La stipula di questo accordo avviene di norma per iscritto.



Per la stipula di contratti aventi per oggetto fondi, la legge prescrive imperativamente la forma dell'atto pubblico, norma che si dovrebbe applicare anche agli accordi di riservazione.



Occorre tuttavia osservare che per la stipula di contratti aventi per oggetto fondi, la legge prescrive imperativamente la forma dell'atto pubblico, norma che si dovrebbe applicare anche agli accordi di riservazione, motivo per cui un semplice contratto di riservazione scritta risulta nullo per vizio di forma.

CONTRATTO PRELIMINARE

Per avere validità formale, la prenotazione di un terreno deve avvenire sotto forma di contratto preliminare stipulato con at-

to pubblico, mediante il quale le parti si impegnano alla successiva stipula del contratto principale (contratto di compravendita del terreno) nel rispetto delle disposizioni di cui già sono stati definiti i punti fondamentali.

All'atto pratico la sottoscrizione di un contratto preliminare è cosa piuttosto rara, e si limita di solito ai casi in cui al momento della conclusione del contratto l'oggetto della compravendita non si presenta ancora nella forma prevista per la sua vendita (p. es. deve ancora essere parcellato).

Ciò che rende il contratto preliminare uno strumento poco utilizzato è il fatto che al momento della successiva stipula del contratto principale vi saranno ulteriori costi legati all'atto pubblico.

La sottoscrizione di un contratto preliminare non conferisce all'acquirente nessuna garanzia reale, non potendo essere né iscritto né annotato a registro fondiario. Di conseguenza permane il rischio che (nonostante il contratto preliminare) il proprietario del terreno concluda un valido contratto di compravendita con un terzo.

In questo caso gli unici diritti contrattualmente riconosciuti al progettista sarebbero quelli derivanti dalla violazione del contratto da parte del venditore (risarcimento del danno).

CONTRATTO DI COMPRAVENDITA (CONDIZIONATO)

L'alternativa più efficace per assicurarsi la proprietà del terreno scelto consiste nello stipulare un contratto di compravendita con atto pubblico, la cui esecuzione potrà essere immediata o rimandata a una data da concordare (iscrizione nel registro fondiario). Un'altra possibilità – cui spesso viene fatto ricorso nella fase di sviluppo di un progetto – è quella di prevedere delle condizioni sospensive da cui far dipendere l'efficacia giuridica del contratto e conseguentemente anche la sua esecuzione.

Condizioni sospensive possono essere per esempio il rilascio della licenza edilizia o la sua crescita in giudicato o addirittura l'inizio dei lavori. Se e in che misura il venditore di un terreno sia disposto ad accettare simili condizioni dipenderà in buona parte da come si svolgeranno le trattative. Con un contratto di compravendita di un terreno sottoposto a condizione sospensiva, il rischio cui è esposto il progettista risulta essere minore, in quanto il contratto di cui il terreno è oggetto acquisisce validità solo nel momento in cui si verificano le condizioni pattuite (fondamentali ai fini della realizzazione del progetto). Se ad essere differita è solo l'esecuzione del contratto (per esempio fino alla data prevista di inizio dei lavori), il progettista può quantomeno posticipare la data di investimento del suo capitale.

Anche in questo caso occorre osservare che il contratto di compravendita potrà essere iscritto al registro fondiario o annotato a giornale del registro fondiario, contestualmente al trapasso di proprietà, solo

nel momento pattuito dalle parti. Durante questo lasso di tempo nulla vieterà quindi al venditore di vendere il terreno a una terza parte a fronte di un valido contratto. L'adempimento del contratto sottoscritto con il progettista pertanto non è di fatto garantito e gli unici diritti contrattualmente riconosciutigli in caso di vendita del terreno ad un terzo sarebbero quelli derivanti dalla violazione del contratto con lui sottoscritto.

DIRITTO DI PRELAZIONE

Il diritto di prelazione rappresenta la possibilità di beneficiare di una garanzia reale, se annotato nel registro fondiario. Se nel registro fondiario viene fatta un'annotazione in tal senso, tale diritto potrà in futuro essere fatto valere anche nei confronti di un eventuale compratore terzo.

La concessione di un diritto di prelazione e la sua annotazione nel registro fondiario sono consentite per una durata massima di 25 anni. Se il prezzo d'acquisto è già stabilito si parlerà di un «diritto di prelazione limitato» che, per essere valido, richiede l'atto pubblico. Se invece viene stipulato un diritto di prelazione in cui il prezzo d'acquisto non è fissato, si parlerà di un «diritto di prelazione illimitato», valido nella semplice forma scritta.

Nel caso in cui un terzo volesse comperare il terreno oggetto del diritto di prelazione, al progettista spetterà la facoltà di esercitare il proprio diritto acquisendo la proprietà del terreno allo stesso prezzo e alle stesse condizioni previste con il terzo interessato (proposta di vendita che "fa scattare" l'esercizio del diritto di prelazione).



Grazie alla possibilità di essere oggetto di annotazione nel registro fondiario, il diritto di compera offre la garanzia di fattivo adempimento del contratto.



La condizione per poter esercitare un diritto di prelazione (sia esso limitato o illimitato) è la vendita del fondo, come pure qualsiasi altro negozio che equivalga economicamente a una vendita. Se da un lato il diritto di prelazione offre la garanzia di poter acquistare un terreno, qualora sia stato oggetto di annotazione nel registro fondiario, dall'altro il progettista non ha modo di sapere se e quando un caso di prelazione si concretizzerà ed egli potrà far valere il proprio diritto. Ai fini della realizzazione di un progetto, questo strumento si rivela quindi spesso troppo vago proprio perché non consente di programmare le proprie attività con tempi certi.

DIRITTO DI COMPERA

Per garantirsi la futura proprietà di un terreno il progettista necessita di uno strumento che sia al contempo vincolante per il proprietario del terreno e flessibile nel suo utilizzo: lo strumento migliore in questi casi è rappresentato dal diritto di compera. Questo diritto obbliga il proprietario a vendere il fondo al beneficiario del diritto al più tardi alla data stabilita nell'atto alle condizioni pattuite (dichiarazione d'esercizio). Ai fini della sua validità, il diritto di compe-

«La vendiamo a 2 milioni!» *Sicuri?*

Stime immobiliari professionali e rapide.

- Stime immobiliari
- Intermediazione
- Consulenza



+41 (0)91 751 22 21

info@immobiliare-sl.ch

www.immobiliare-sl.ch

ra deve essere stipulato nella forma dell'atto pubblico e può essere pattuito e quindi annotato nel registro fondiario per una durata massima di 10 anni.

L'annotazione nel registro fondiario permette al beneficiario di far valere il suo diritto di compera nei confronti di un eventuale terzo. Questa certezza, unita alla flessibilità di poter esercitare il proprio diritto di compera in qualunque momento entro la data limite stabilita nell'atto (per esempio nel momento in cui la concessione edilizia cresce in giudicato), rendono questo strumento estremamente interessante agli occhi del progettista. All'atto pratico, per concedere questo diritto è altrettanto frequente che i proprietari terrieri pretendano una caparra che nel momento in cui il beneficiario eserciterà il proprio diritto di compera verrà dedotta dal prezzo d'acquisto pagato.

La pratica corrente conosce anche l'istituto della pena di recesso (importo, corrispondente alla caparra, che rimane al proprietario del terreno quale indennizzo), in caso di mancato esercizio entro la data limite stabilita.

CONCLUSIONE

Sviluppare e realizzare un progetto è un'attività che comporta un impegno considerevole sia in termini di tempo che di costi. Se poi il progetto deve essere realizzato su un terreno di cui il progettista non è ancora proprietario, creare un vincolo giuridico su quel terreno per assicurarsene la futura proprietà è una fase di fondamentale importanza. Non tutte le forme contrattuali disponibili sono però idonee allo scopo.

Per chi deve realizzare un progetto immobiliare, il ricorso a un diritto di compera finalizzato a garantirsi la proprietà del terreno spesso rappresenta l'opzione preferita.

Grazie alla possibilità di essere oggetto di annotazione nel registro fondiario, il diritto di compera offre la garanzia di adempimento del contratto e contemporaneamente la flessibilità di poter esercitare il proprio diritto nell'arco di tempo pattuito. La forma più adatta per assicurarsi la futura proprietà del terreno verrà però scelta in maniera specifica per ogni singolo caso, anche e soprattutto in funzione degli interessi del venditore, della concorrenza tra i potenziali compratori del terreno e quindi del modo in cui si svolgeranno le trattative. ■



Creare un vincolo giuridico su un terreno per assicurarsene la futura proprietà è una fase di fondamentale importanza.



*OLIVER RÜDLINGER

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

Il valore della Qualità senza tempo!

- ▶ **BUCALETTERE** condominiali
100% alluminio a norma CH
- ▶ **ZERBINI** Tecnici in Alluminio
Standard e su misura

Varbox Sagl

Via Laveggio 21 - 6850 Mendrisio
Tel. 091 210 13 12 - 076 447 55 79
www.varbox.ch - info@varbox.ch



BUCALETTERE 100% Alluminio *Swiss Norm*



ZERBINI Tecnici in Alluminio

COMPRAVENDITA E PROVVIGIONE DEL MEDIATORE

L'obbligo di pagamento di una provvigione in seguito ad una compravendita è soggetto a diverse condizioni che devono necessariamente essere adempiute. Il contenuto del mandato di compravendita deve essere sempre valutato attentamente per evitare spiacevoli sorprese. Il Tribunale federale fissa alcuni nuovi paletti.

TESTO - FRANCO PEDRAZZINI*

1. IL CONTRATTO DI MEDIAZIONE

Giusta l'art. 412 cpv. 1 CO, con il contratto di mediazione il mediatore riceve il mandato di indicare l'occasione per concludere un contratto o di interporsi per la conclusione di un contratto contro pagamento di una mercede. Nel primo caso, la prestazione del mediatore si esaurisce con l'indicazione o con la presentazione al mandante del probabile contraente; nel secondo, il mediatore si interpone nelle trattative di compravendita e agisce fra il mandante e il terzo.

Gli elementi essenziali del contratto di mediazione sono il servizio richiesto dal mandante e il principio della sua onerosità. Le disposizioni del mandato propriamente detto sono in genere applicabili al contratto di mediazione.

Per stabilire se sia stato stipulato un contratto di mediazione, occorre riferirsi ai principi generali sulla conclusione del contratto ed alle norme sul mandato, cui l'art. 412 cpv. 2 CO rinvia, così che il contratto può risultare concluso sia espressamente, sia per atti concludenti. Il solo fatto di lasciare agire il mediatore non implica tuttavia necessariamente che il contratto di mediazione sia venuto in essere per atti concludenti.

L'accettazione per atti concludenti avviene in effetti solo con la consapevole tolleranza o la tacita ratifica di un'attività di mediazione. È in altre parole necessario che l'attività del mediatore sia tanto chiara da far ritenere che la mancata opposizione del mandante sia da interpretare quale volontà di concludere un mandato di mediazione. È appena il caso di ricordare che incombe al mediatore che pretende il pagamento di una provvigione, di allegare, sostanziare e provare le circostanze che permettono di constatare l'esistenza di un accordo tra le parti: è necessario che si possa dedurre che le parti si erano accordate sui punti essenziali del contratto, in particolare sul carattere oneroso dell'incarico.

2. LA PROVVIGIONE DEL MEDIATORE

Il principale obbligo del mandante consiste nel pagamento della provvigione. L'art. 413 cpv. 1 CO stabilisce che la mercede è dovuta tosto che il contratto sia concluso a seguito dell'indicazione o della interposizione del mediatore. Il regime è completato dall'art. 413 cpv. 2 e dall'art. 415 CO. In sintesi, il diritto al pagamento della provvigio-

ne è subordinato a tre condizioni, alle quali le parti possono in principio derogare:

a. È anzitutto necessario, salvo pattuizione contraria, che il mandante abbia concluso con il terzo il contratto che intendeva realizzare (in seguito: contratto principale). A tale proposito, è sufficiente un'equivalenza economica: si deve poter riconoscere che le intenzioni del mandante sono state realizzate; piccole differenze o deroghe di scarsa importanza non pregiudicano il diritto del mediatore. La condizione è da considerarsi adempiuta anche se il mandante rinuncia in modo contrario alla buona fede (art. 2 CC) alla conclusione del contratto con il terzo che gli era stato proposto. Viceversa, salvo pattuizione contraria, la condizione non è adempiuta in caso di semplice rinuncia da parte del mandante, quand'anche essa fosse dettata da puro egoismo. Per giudicare in merito, è necessario apprezzare tutte le circostanze della fattispecie. Il contratto con il terzo deve essere concluso in modo valido. Un contratto nullo o annullabile (per vizi del consenso, ecc.), così come una semplice promessa di concludere non sono sufficienti. Viceversa, il contratto non deve necessariamente essere eseguito.

b. È in seguito necessario, salvo pattuizione contraria, che esista un nesso causale tra l'attività del mediatore e la conclusione del contratto principale. Il mediatore dovrà pertanto allegare, sostanziare e provare che è stato attivo e che il suo intervento è stato coronato da successo. Certo, non è necessario che la conclusione del contratto principale sia la conseguenza immediata dell'attività fornita, così come non è necessario, affinché la condizione possa ritenersi adempiuta, comprovare un nesso causale naturale e/o adeguato.

È semmai sufficiente che la conclusione del contratto principale sia una conseguenza, anche lontana e non esclusiva, della decisione del terzo, a sua volta determinata dall'attività del mediatore. La giurisprudenza parla di nesso psicologico ("psychologischer Zusammenhang"; "lien psychologique") tra gli sforzi del mediatore e la decisione del terzo (cfr. da ultimo la sentenza del Tribunale federale 4A_334/2018 del 20 marzo 2019, cons. 4.1.). Il nesso psicologico può essere ammesso anche a distanza di tempo a contare dall'attività del mediatore ed anche dopo la fine del contratto di mediazione. Il nesso psicologico

può essere ammesso anche se è stato attivo un altro mediatore; in tal caso la condizione sarà da ritenersi non adempiuta soltanto se l'attività del primo mediatore non ha portato alcun risultato, se le trattative avviate in seguito alla sua attività sono state interrotte definitivamente e se il contratto principale è stato concluso con il terzo indicato dal primo mediatore in base a condizioni del tutto nuove.

La regola è di diritto dispositivo, nel senso che le parti possono scartare l'esigenza di un nesso causale o pattuire clausole volte ad attenuare il carattere aleatorio del contratto di mediazione. Esse possono in particolare pattuire che il mediatore avrà diritto alla sua provvigione a partire dal momento in cui il contratto sarà stato concluso, a prescindere da una propria attività. Ciò avviene spesso laddove è stata introdotta la clausola di esclusività. Il Tribunale federale è intervenuto in passato ed ancora di recente per proteggere i mandanti da possibili abusi (cfr. più sotto, cifra 3).

c. Da ultimo, è necessario che il mediatore non sia privato del suo diritto a causa di un suo comportamento abusivo. L'art. 415 CO stabilisce infatti che ove il mediatore, contrariamente ai patti, avesse agito anche nell'interesse dell'altra parte, o contrariamente alle norme della buona fede si fosse fatto promettere anche dalla medesima una ricompensa, egli non potrà pretendere dal suo mandante né la mercede né il rimborso delle spese.

3. NOVITÀ IN AMBITO DI NESSO PSICOLOGICO

Come visto sopra, le parti possono pattuire clausole per ridurre il carattere aleatorio della mediazione e per agevolare il diritto del mediatore ad ottenere la sua provvigione. Esse possono in particolare stabilire che quest'ultima è dovuta a prescindere dal nesso psicologico tra la sua attività e la conclusione del contratto principale. Per proteggere i mandanti da possibili abusi, il Tribunale federale esige che simili clausole siano limitate nella durata e che comprendano l'obbligo per il mediatore di attivarsi. Recentemente, ha stabilito che laddove il mediatore desiderasse derogare alla condizione del nesso psicologico, deve prevederlo nel contratto in modo chiaro.

Nella sentenza 4A_562/2017 del 7 maggio 2018, il Tribunale federale è stato chiamato ad esprimersi in merito alla seguen-

te - complessa - fattispecie. Con contratto di mediazione stipulato in forma scritta A ha incaricato B di reperire un acquirente per un immobile. Il contratto aveva durata determinata e prevedeva una provvigione pari al 2.10% se il prezzo fosse stato di CHF 13,5 mio e pari all'1.85% se il prezzo fosse stato inferiore. Prevedeva altresì che, entro la durata del contratto di mediazione, la provvigione era dovuta in caso di conclusione del contratto principale, senza che fosse necessario comprovare il nesso psicologico. Dopo la fine del contratto di mediazione, la provvigione era dovuta "... se l'acquirente era noto come interessato durante il rapporto di mandato" ("... wenn der Käufer während der Dauer des Auftragsverhältnis als Interessen bekannt war"). Entro la durata contrattuale, malgrado gli sforzi di B, nessun contratto principale ha potuto essere concluso. B ha trasmesso per iscritto ad A la lista di tutti gli interessati che aveva contattato in relazione all'immobile. Sulla lista figuravano in particolare C e D SA. Alcuni mesi dopo la fine del contratto di mediazione, A è riuscito a vendere l'immobile a G, al prezzo di CHF 12,0 mio. Saputo della conclusione del contratto principale, B ha trasmesso ad A la nota d'onorario con la richiesta di pagare l'importo di CHF 239'760. - (IVA all'8% compresa), pari all'1.85% del prezzo di vendita. A ha rifiutato la pretesa, obbli-

gando B a sottoporre la questione ai magistrati competenti. Il giudice di prima istanza ha accolto la petizione. Il Tribunale di seconda istanza ha confermato la sentenza, stabilendo che le parti avevano concordato il pagamento della provvigione anche dopo la fine del contratto di mediazione, subordinata a condizioni che nella fattispecie risultavano adempiute. In particolare, la circostanza secondo cui l'acquirente (G) non figurasse sulla lista non è stata ritenuta rilevante, poiché sulla medesima figurava C, membro del suo consiglio di amministrazione e di quello della D SA. B aveva fatto valere che la provvigione in relazione al contratto principale concluso dopo la fine della mediazione, era semplicemente subordinata al fatto che l'acquirente fosse stato conosciuto quale interessato nel corso della mediazione; a suo parere non era necessario provare alcun nesso psicologico.

Il Tribunale federale ha deciso diversamente ed ha stabilito, per quanto interessa in questo contesto, che chi intende derogare al diritto dispositivo (e, in particolare, all'esigenza del nesso psicologico dell'art. 412 cpv. 1 CO) deve prevedere una clausola chiara, e ciò soprattutto se la clausola viene redatta da un professionista dell'immobiliare. Alla luce della clausola stabilita per iscritto, interpretata tenendo in considerazione il contesto completo in cui

era inserita ed in applicazione del principio dell'affidamento, A poteva ragionevolmente partire dal presupposto che qualora il contratto principale fosse stato concluso dopo la fine della mediazione, la provvigione in favore del mediatore sarebbe stata dovuta soltanto se l'acquirente fosse stato reperito già in costanza del contratto di mediazione e se fosse stato dimostrato un nesso psicologico tra l'attività del mediatore e la conclusione del contratto principale.

Certo, in linea di massima il nesso psicologico è ammissibile anche se il contratto principale è concluso con un terzo che si trova in una relazione economica o personale particolarmente stretta con la persona indicata dal mediatore. Nella fattispecie, tuttavia, il nesso psicologico non ha potuto essere dimostrato.

Il ricorso di A, mandante, è stato dunque in parte accolto, con rinvio dell'incanto all'autorità giudiziaria inferiore, per nuovo giudizio.



***FRANCO PEDRAZZINI**

Avvocato e notaio, titolare di studio legale e notarile, specialista FSA in diritto della costruzione e dell'immobiliare.



Che cosa c'entra una mela con il nostro futuro energetico?

Con gazenergie, il quotidiano diventa parte del futuro energetico. Scoprite di più su gazenergie.ch

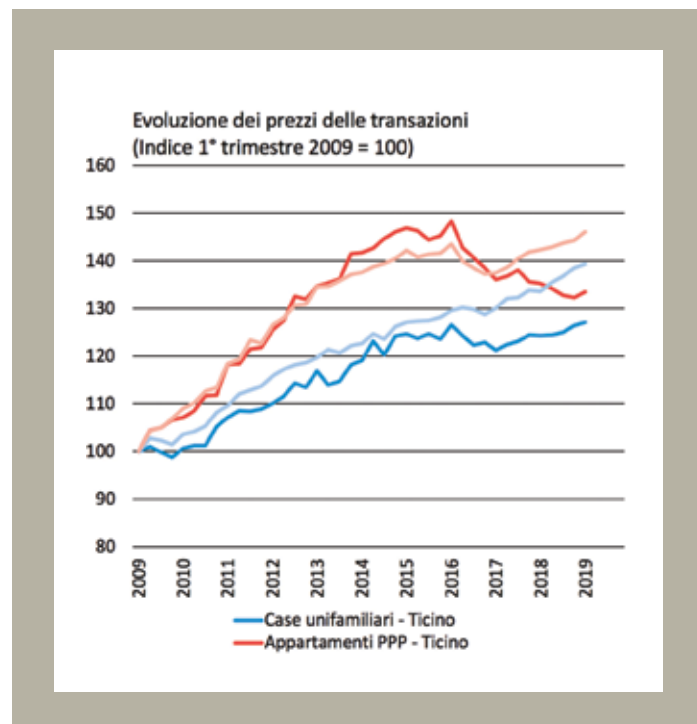
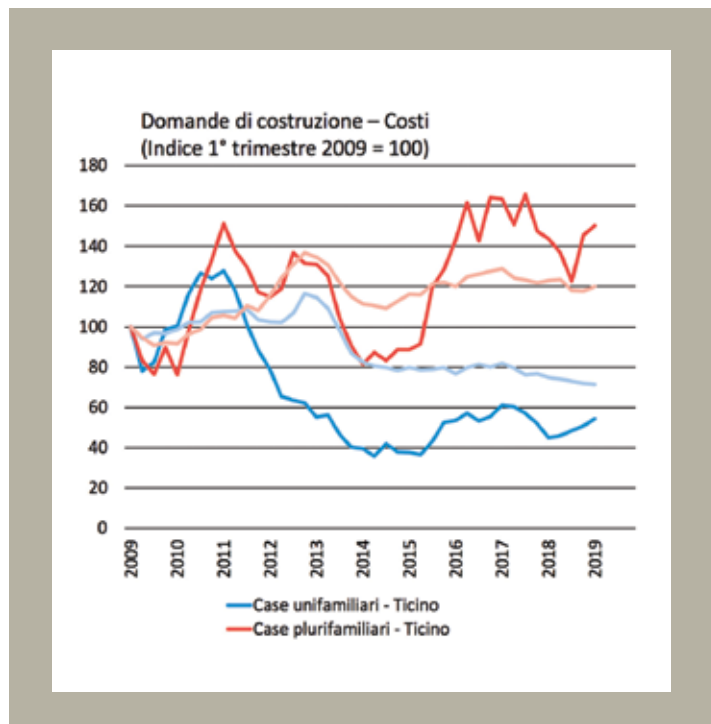
Più lo conoscete, più vi convince.



DISEQUILIBRIO IN VISTA DI UN RILANCIO DELLA DOMANDA

Il clima economico positivo dell'anno precedente risulta più moderato nel 2019 a seguito del rallentamento dell'economia registrato dal 2. semestre del 2018. Ciò fa prospettare una crescita moderata anche nei prossimi mesi, anche se segnali incoraggianti arrivano dal possibile incremento dei consumi legati alla maggiore stabilità del mercato del lavoro.

TESTO - WÜEST PARTNER SA



▶ ALLOGGI IN LOCAZIONE: PERSISTENZA DELL'ATTIVITÀ EDILE NONOSTANTE LO SFITTO

Dato il livello ancora elevato dell'attività edile, il numero di unità abitative in locazione proposte sul mercato continuerà a crescere nel 2019 senza che la domanda possa assorbire a breve termine la nuova offerta. Ci si attende un effetto diretto sulla diminuzione dei canoni locativi a livello nazionale stimata al 1.9% nel 2019 ed un incremento ulteriore dello sfitto che già oggi conta ca. 72'000 unità abitative di cui più di 4'000 in Ticino. Il mercato immobiliare svizzero accentua quindi il suo disequilibrio mostrando un'attività edile sostenuta nei nuovi alloggi che non trova ad oggi risposta nella domanda. Si intravedono segnali positivi legati al mercato del lavoro maggiormente attrattivo, in particolare per professionisti qualificati provenienti dall'estero.

ALLOGGI DI PROPRIETÀ: DOMANDA SEMPRE SOSTENUTA DAI TASSI BASSI

Nel corso del 2018 e nei primi mesi del 2019, il costo del finanziamento degli appartamenti di proprietà è ulteriormente diminuito. Questo contesto vantaggioso continuerà a sostenere la domanda di alloggi di proprietà anche nei prossimi mesi. Su scala

nazionale permane quindi una ripresa della crescita dei prezzi. Su base annua, si nota un aumento del 2.6% dei prezzi delle PPP e del 4.3% per le case monofamiliari. In controtendenza, il Ticino mostra una diminuzione dei prezzi delle PPP, rispetto al periodo precedente dell'ordine del 1.4%.

SUPERFICI UFFICI: MERCATO STABILE CON CRESCITA DEL COWORKING

Malgrado l'aumento dell'attività edile in tale segmento, l'offerta si situa allo stesso livello del 2017. Il mercato svizzero in tale segmento è nel suo insieme robusto, sostenuto dalla crescita degli impieghi nel corso degli ultimi anni che ha dato nuovo slancio alla domanda. Tuttavia, in certe regioni, come anche in alcuni grossi centri cittadini, la commercializzazione di uffici rimane difficile. La pressione sui canoni locativi in questi casi proseguirà nel 2019 con possibili segnali di miglioramento dal 2020. La domanda di spazi per uffici è sempre più legata alla condivisione di servizi e spazi (coworking). In Svizzera, questo mercato è piuttosto dinamico e registra una domanda elevata per nuove superfici.

NEGOZI: COMMERCIO TRADIZIONALE ANCORA IN ATTESA DI

NUOVE SOLUZIONI

La crescita relativa dei consumi, dei salari e dei posti di lavoro non sembra per il momento avere un effetto incisivo sulla ripresa del mercato legato al commercio tradizionale e sulle relative cifre d'affari dei negozi. Parallelamente è previsto nel 2019 un aumento degli investimenti (+2.3%) in nuovi spazi commerciali, favorendo soluzioni creative che mettano al centro il (nuovo) comportamento d'acquisto del consumatore.

CONCLUSIONE

A livello nazionale, la domanda di alloggio trova buona corrispondenza con l'offerta di appartamenti in proprietà. In disequilibrio, il mercato dell'alloggio in locazione in ragione di una sovrapproduzione che genera pressioni sui canoni locativi.

Il segmento degli uffici è caratterizzato da un mercato per lo più stabile, con una crescita di spazi coworking nella realizzazione di nuove superfici. Nel segmento del commercio non si vedono ancora concetti innovativi in grado di favorire la scelta di prodotti mirati alle nuove esigenze. Nonostante differenze regionali e settoriali accentuate, se paragonato alle alternative, l'investimento immobiliare rimane ancora attrattivo, ciò che contribuisce al mantenimento generale dei valori immobiliari. ■

2 MIO DI UNIQUE USER



Pubbligate i vostri annunci sul sito sul quale la maggior parte degli svizzeri cerca una nuova casa. Con oltre 2 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: Google Analytics

X homegate.ch

Da noi i suoi clienti
trovano la propria casa.

RISANAMENTO ENERGETICO: TRAPPOLA DELLA POVERTÀ?

UN CONFLITTO TRA OBIETTIVI POCO CONSIDERATO

La Strategia energetica 2050 della Confederazione ha tra i suoi obiettivi anche la riduzione del consumo di energia nel settore dell'edilizia. Esso andrà perseguito da un lato con l'adozione di direttive rigide per quanto concerne le nuove costruzioni e, dall'altro, con l'ottimizzazione del parco immobiliare. Queste due strade non saranno esenti da costi. Fatti due calcoli razionalmente, e nel rispetto del diritto di locazione, il proprietario ribalterà sulla pigione netta l'investimento mirato ad accrescere il valore. In un mercato degli investimenti poco redditizio come quello attuale, molti proprietari istituzionali vedono nel risanamento dei propri stabili un'alternativa all'acquisto di nuovi progetti di costruzione. Questo fa molto comodo agli strateghi dell'energia della Confederazione. In tal modo però viene messo sotto pressione il segmento dell'alloggio a buon mercato, in particolare nei centri urbani.

Uno studio compiuto per conto dell'UFAB dall'istituto «Diversità e integrazione sociale» della ZHAW Lavoro sociale ha valutato le conseguenze della Strategia energetica 2050 sui cosiddetti gruppi vulnerabili nella società. Esso presuppone che un alloggio energeticamente inefficiente e una dotazione anche inefficiente dal punto di vista energetico mettono a rischio di povertà le economie domestiche più fragili o già deprivate, mentre i costi dei risanamenti superano il bilancio familiare e portano alla perdita dell'alloggio. All'estero le ripercussioni sociali ed economiche della svolta energetica sono già seguite molto da vicino. Nel nostro Paese invece le conseguenze in termini di costi della strategia energetica sono praticamente ignorate.

I PROPRIETARI SONO I CATTIVI

Il tema è di quelli rilevanti, dato che la relazione funzionale («Trade-off») tra l'aumento delle pigioni nette legato al risanamento e la riduzione delle spese accessorie riguarda l'intera società. Agli autori manca purtroppo un concreto e oggettivo distacco scientifico. Essi sostengono ad esempio nelle premesse che gli inquilini sono notevolmente più gravati dai costi dell'alloggio rispetto ai proprietari di appartamenti, dal momento che in base alla rilevazione sul bilancio familiare «la pigione mensile media si situa a CHF 1'265 mentre gli in-

Stando a uno studio dell'Ufficio federale delle abitazioni (UFAB), i proprietari di immobili non dovrebbero più ricaricare sugli affitti gli investimenti di un risanamento energetico.

Chi si assumerebbe allora simili costi?

TESTO - IVO CATHOMEN*

teressi ipotecari ammontano a CHF 825»; tacciono però deliberatamente il fatto che i proprietari non devono assumersi unicamente gli interessi ipotecari. L'attuale politica delle sovvenzioni è discutibile nella misura in cui le economie domestiche con un reddito basso sono già oggi confrontate a oneri più elevati per i costi dell'alloggio rispetto ad altre categorie di reddito. Il tenore dell'intero studio lascia implicitamente dedurre che i locatori sono all'origine della situazione finanziaria in cui versano i gruppi vulnerabili di popolazione, e giunge poi a conclusioni a volte insostenibili. Gli autori sostengono ad esempio che i proprietari di case beneficiano ampiamente di aiuti finanziari per il risanamento degli stabili e potrebbero ricaricare sulle pigioni i relativi costi. Un'affermazione - per quanto attiene ai sussidi statali - del tutto infondata. Essi esigono che «i locatori non debbano venire a trovarsi in una situazione di eccessivo aggravio dovuto al forte aumento delle pigioni legato alle misure di risanamento, o in cui siano costretti a cercare un nuovo appartamento», e per tale ragione «devono essere valutate anche le disposizioni del diritto di locazione». È del tutto corretto che le pigioni offerte si distanziano notevolmente dalle pigioni effettive, e che questo aumenta la probabilità che vi siano economie domestiche che abitano in alloggi inadatti. Questa però è la conseguenza delle norme inadeguate del nostro diritto di locazione. Così gli autori dello studio commissionato dall'UFAB riassumono gli obiettivi della politica dell'alloggio:

- La politica dell'alloggio deve essere considerata in relazione con lo sviluppo urbano e le questioni dell'eterogeneità sociale. Le ristrutturazioni non devono avere come conseguenza che gli alloggi vantaggiosi siano a disposizione solo in zone non risanate.
- L'aumento dei costi degli alloggi dev'essere ripartito fra i locatori, i proprietari e lo Stato.
- I risanamenti energetici degli stabili devono sottostare a principi di partecipazione anche nel caso di investitori privati.
- È necessario analizzare le disposizioni del diritto di locazione in relazione con i fattori penalizzanti per i gruppi vulnerabili, sviluppando corrispondenti contromisure.

Va rammentato in questa sede che nel contesto di un ordinamento democratico i proprietari privati ed istituzionali possono senz'altro orientarsi a principi economici. Essi vi sono addirittura obbligati nel ca-

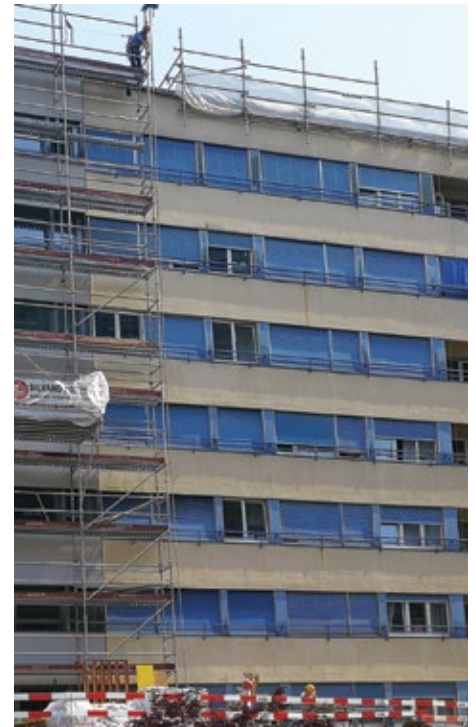


Foto di LANDS

so delle compagnie di assicurazioni e delle casse pensioni. Negare loro questo diritto vorrebbe dire sottrarre il mercato dell'alloggio all'economia di mercato.

Dà fastidio che l'UFAB finanzia e pubblichi simili analisi tendenziose con i soldi dei contribuenti.

FONTE: UFAB / Zusammenhang zwischen Einkommens- und Energiearmut sowie die Folgen energetischer Sanierungen für vulnerable Gruppen - Feb. 2019 (disponibile solo in tedesco e francese).



*IVO CATHOMEN

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

INCENTIVI PER LIFT CON ELEVATA EFFICIENZA ENERGETICA

Con il programma di incentivazione al rinnovo per il periodo 2019-21 sostenuto dall'Ufficio Federale dell'energia e dotato di oltre CHF 410'000, la Confederazione mira ad aumentare l'efficienza energetica degli ascensori sostenendo economicamente i proprietari che decidono di investire in tecnologie moderne.

TESTO - MAURO GRISONI & LUIGI BELLINI*

IL PROGRAMMA DI INCENTIVI PROELEVA

Sono oltre 180'000 gli ascensori installati in Svizzera. Tra questi, molti risalgono agli anni 60 e 70 e sono energeticamente inefficienti. Ascensori Schindler è partner tecnologico del programma denominato "ProEleva" e propone ai proprietari di impianti soluzioni che possono beneficiare delle sovvenzioni federali (es. ascensore "Schindler 6300"). Queste soluzioni aumentano l'efficienza per mezzo di:

- Macchinari e sistemi di trazione ad alta efficienza energetica. "Schindler 6300" consuma fino al 30% in meno rispetto agli ascensori convenzionali.
- Riduzione dei consumi in modalità di attesa. "Schindler 6300" consuma fino al 40% in meno in modalità stand by, rimanendo tuttavia sempre pronto per il funzionamento.
- Illuminazione LED. Tutti i tipi di illuminazione di "Schindler 6300" sono con luci a LED, con una durata di vita estremamente lunga.

SOVVENZIONI CALCOLATE SULL'EFFICIENZA?

Il contributo finanziario è tanto maggiore quanto risulta essere il miglioramento di efficienza energetico ottenuto; in altre parole più vetusto è l'impianto, maggiore è la somma sovvenzionata che può raggiungere fino ad un massimo del 30% dell'investimento totale.

Alla sovvenzione una tantum si aggiunge infine il risparmio sui costi dell'energia, che come mostrato nell'esempio sotto,



per i proprietari può raggiungere cifre importanti (oltre CHF 6'000 in dieci anni). I fondi a disposizione sono limitati, per cui se siete interessati vi invitiamo a contattarci a più presto.



***MAURO GRISONI**
079 788 04 92
mauro.grisoni@schindler.com



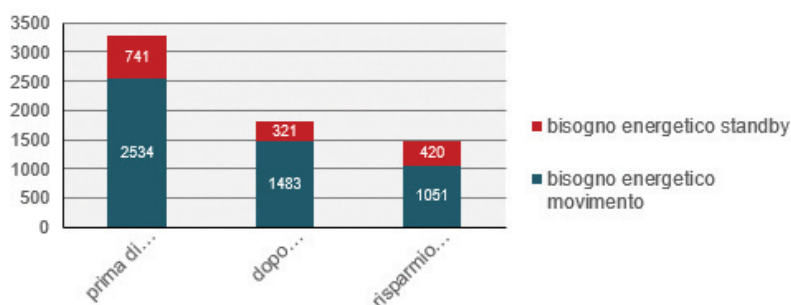
***LUIGI BELLINI**
079 686 19 22
luigi.bellini@schindler.com



Risultati dell'ottimizzazione energetica

| | | |
|---|--------------|--------------|
| Numero di ascensori | 2 | |
| Risparmio del fabbisogno per corsa | 2'102 | kWh/a |
| Risparmio del fabbisogno da fermo | 840 | kWh/a |
| Risparmio energetico complessivo | 2'943 | kWh/a |
| Risparmio energetico relativo | 45% | |

Dati in kWh/a



Commento

Il risparmio annuo si situa a CHF 0.22 x 2'943 kWh = CHF 647,46

Esempio di calcolo energetico (risparmio annuo).

LO STANDARD 2G FA SPAZIO AL 5G

La tecnologia di comunicazione mobile 2G, in uso già dal 1993, non soddisfa più i requisiti tecnici attuali e futuri. Per questo motivo, dalla fine del 2020 non sarà più supportata. Da quel momento, le frequenze e le capacità che si renderanno così disponibili saranno impiegate per le reti 4G e 5G, più efficienti e di qualità superiore

TESTO - CARLO SECCHI*



Dato che sono pronte nuove tecnologie di comunicazione mobile più efficienti, non ha senso continuare a mantenere standard obsoleti.

(Foto: Swisscom)

► TECNOLOGIA 2G ADDIO

Dal 2020 le frequenze e le capacità che si renderanno disponibili per l'abbandono del 2G saranno impiegate per le reti 4G e 5G, più efficienti e di qualità superiore. Molti sistemi sono già compatibili con i nuovi standard. Ciononostante, sarà necessario controllare in particolare le applicazioni Machine, poiché queste si basano ancora più spesso sulla tecnologia 2G. Ciò riguarda anche i proprietari di immobili.

Quando nel 1993 fu introdotta la rete mobile di seconda generazione, le necessità di un trasferimento mobile dei dati erano ancora limitate e i requisiti in fatto di qualità erano modesti. Lo standard GSM è stato presto ampliato con GPRS ed EDGE, i quali permettevano velocità di trasmissione leggermente superiori. Ma nell'era della «fame di dati» in rapida crescita e delle applicazioni mobili, anche queste tecnologie sono state da tempo superate dalle innovazioni successive quali 3G (con UMTS) e 4G (con LTE). E nel frattempo si è reso disponibile anche lo standard 5G, la prossima generazione della comunicazione mobile.

SPAZIO AI NUOVI STANDARD

Alla luce della comunicazione dati costantemente in aumento, del crescente numero di apparecchi interconnessi e delle

nuove esigenze in termini di disponibilità e qualità, tutte le frequenze e le capacità utilizzabili devono essere impiegate in maniera ottimale. Per questo motivo, Swisscom ha deciso di archiviare la tecnologia 2G. Inoltre, una frequenza della rete 3G sarà destinata a un nuovo uso.

Dato che sono pronte nuove tecnologie di comunicazione mobile più efficienti, non ha senso continuare a mantenere standard obsoleti. Questi, infatti, gravano troppo sulla larghezza di banda, disponibile in misura limitata. Le nuove generazioni della comunicazione mobile possono sfruttare le frequenze molto più proficuamente e offrire ai clienti una copertura e una larghezza di banda migliori.

Lo standard 2G fa dunque spazio alla tecnologia 4G e alla nuova rete 5G. Questo cambiamento non inciderà in alcun modo sui clienti che dispongono di apparecchi e impianti più recenti, poiché questi sono già oggi compatibili con gli standard 3G e 4G.

SOSTITUZIONE DEI VECCHI MODULI

Anche nel contesto immobiliare la tecnologia di comunicazione mobile svolge un ruolo di primo piano. I cablaggi degli edifici, gli ascensori, gli impianti di allarme e sempre più applicazioni Smart Home si intercon-

nettono oggi tramite la rete mobile e scambiano informazioni e dati tra di loro e con i sistemi di controllo. I proprietari di immobili, le cui applicazioni e i cui apparecchi sono compatibili con lo standard 3G o addirittura 4G, non devono fare nulla. Questi sistemi possono continuare a essere gestiti senza interruzioni. Le applicazioni che si avvalgono esclusivamente della rete 2G vanno invece aggiornate, il che richiede un cambiamento dei moduli di rete nell'hardware. I proprietari di immobili devono tenere presente che le applicazioni non aggiornate entro fine 2020 non funzioneranno più dopo tale scadenza. La conversione alla tecnologia 4G è possibile in qualsiasi momento.

Per poter utilizzare anche in futuro le proprie applicazioni, i proprietari di immobili con impianti e applicazioni che funzionano con lo standard 2G o 3G dovrebbero mettersi in contatto al più presto con i venditori o gli installatori degli apparecchi: questi possono infatti chiarire se le applicazioni sono compatibili con gli standard più recenti o se devono essere aggiornate.



*CARLO SECCHI

Swisscom (Svizzera) SA
Sales Director South | VP
Enterprise Sales & Services.

TECNICHE INNOVATIVE PER IL RISANAMENTO

I PASSI PER LA GESTIONE EFFICIENTE DELL'IMMOBILE

La direttiva VSA (Associazione svizzera dei professionisti della protezione delle acque) del 2002 "Prove di tenuta per impianti di evacuazione di acque di scarico" fissa chiaramente nella legge le responsabilità del proprietario dell'impianto di evacuazione delle acque di scarico con riferimento al rispetto delle esigenze costruttive per la protezione delle acque. Ma se la legge gioca un ruolo fondamentale nell'attribuzione a ciascuno del proprio ruolo nella partita della tutela dell'ambiente, è altresì importante ricordare come la cura delle canalizzazioni e degli impianti di scarico sia anche un aspetto "economico" di non poco conto per chi vuole gestire in modo efficiente uno stabile. Questo significa in primis verificare lo stato e la funzionalità degli impianti mediante ispezioni televisive e prove di tenuta, nonché attivarsi con le necessarie misure di manutenzione o risanamento in quelle infrastrutture che rivelano specifiche problematiche.

PERCHÉ GIOCARE D'ANTICIPO?

Tra le conseguenze che una scarsa cura delle canalizzazioni può avere, vi sono la rottura delle tubature con fuoriuscita di acqua che provoca infiltrazioni nella muratura, oppure la crescita di radici che restringono le tubature al punto tale da causare, in concomitanza di precipitazioni abbondanti, dispersioni di liquami nelle falde acquifere. Per evitare che il problema riscontrato peggiori, causando per esempio disagi agli inquilini, carenze igieniche come pure danni rilevanti all'edificio e all'ambiente, è importante un agire tempestivo, unitamente alla capacità di identificare la modalità giusta con cui intervenire.

L'IMPORTANZA DELLA SCELTA IDONEA

Un'opera di riparazione di condutture danneggiate deve essere valutata con attenzione per implementare la tecnica migliore in grado di garantire la completa risoluzione del problema. La tecnologia ha fatto in questo senso passi da gigante, mettendo a disposizione soluzioni, robotizzate e non, che consentono di risanare conduttore usurate in tempi molto rapidi, senza scavi né demolizioni, con il minor disagio possibile all'utente ed un risparmio considerevole in termini di costi.



Qualora si rilevino problematiche nel sistema di canalizzazioni di un edificio, agire prontamente con interventi di risanamento mirati è cruciale. Obiettivo: garantire il funzionamento dell'infrastruttura interessata con conseguente preservazione del valore dell'edificio nel tempo.

TESTO - DAVIDE FERRARI*



TECNICHE ALL'AVANGUARDIA

Tra le tecniche dispiegate vi sono, per esempio, quella a spruzzo utilizzata in presenza di vasti danni che si ripetono per risanare lunghi tratti senza disturbare residenti e attività commerciali; la tecnica per il risanamento di canalizzazioni di diametro da 100 a 300 mm con guaina impregnata con resina epossidica che permette di realizzare un nuovo tubo interno che ripristina le funzioni iniziali della tubazione danneggiata; i manicotti in acciaio nel caso di riparazioni puntuali. Nei casi più complessi la combinazione di diverse tecniche determina l'effettiva risoluzione della problematica. Qualsiasi sia il metodo impiegato l'obiettivo è la conservazione delle canalizzazioni in buono stato affinché mantengano la loro efficienza idraulica, garantendo così la salvaguardia dell'ambiente.

RISULTATI CON IL PARTNER GIUSTO

Affinché questo interessante cocktail di tecniche per il risanamento di condutture danneggiate sia davvero efficace è essenziale che a prepararlo sia un partner qualificato. ISS Servizio Canalizzazioni è in grado di supportare i gestori di immobili privati e non, nel controllo e nella manutenzione degli impianti e negli interventi mirati di risa-

namento su canalizzazioni di tutte le dimensioni. In stretto contatto col cliente, effettua accurate valutazioni dei rischi e degli aspetti economico-finanziari con l'intento di ottimizzare i costi, arrecare il minor disagio possibile agli inquilini e garantire il prolungamento della vita degli impianti in un'ottica di preservazione del valore dell'immobile nel tempo.

SAVE THE DATE! GIOVEDÌ 29 AGOSTO

Interessati a scoprire da vicino le tecniche e le soluzioni per le canalizzazioni?

SVIT Ticino, in collaborazione con ISS Servizio Canalizzazioni, vi invita ad un workshop sul tema.

Dettagli a seguire.



*DAVIDE FERRARI

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

IL FIORE DI PIETRA SBOCCIA PER SVIT TICINO

Più di cento i partecipanti all'assemblea annuale che si è svolta sulle cime del Mendrisiotto a 1'700 metri di altitudine.

TESTO - MO

► SVIT Ticino è conosciuta per la particolare attenzione nella scelta delle localizzazioni dei propri eventi, in particolare per l'assemblea annuale. Una attenzione al nostro territorio dove la bellezza della natura incontra in modi inconsueti i segni più interessanti del cosiddetto patrimonio costruito.

Quest'anno la selezione ha premiato il magnifico parco del Generoso, salita e discesa rigorosamente in treno, e il panorama scenografico dal Fiore di pietra di Mario Botta. Forse proprio per permettere ai partecipanti di godere della selvaggia bellezza di questo luogo l'assemblea non prevedeva momenti aggiuntivi particolari. Dopo i saluti di rito di Ivo Cathomen, apprezzato rappresentante di SVIT Svizzera, amico sempre interessato e attento alle esigenze di SVIT Ticino, le trattande all'ordine del giorno si sono succedute senza intoppi. La nostra associazione ha accolto sette nuovi membri, tre dei quali già al beneficio dell'attestato federale di gestore o intermediario immobiliare.

Questo riscontro di qualità è il segno che la nostra associazione vuole lanciare quale sfida al futuro, secondo il forte monito del presidente, che lo ha richiamato nel suo apprezzato discorso. Nello stesso anno quattro associati hanno lasciato l'associazione per ritiro dalla professione o cambiamento di ambito professionale.



AIL supporta i **raggruppamenti ai fini del Consumo Proprio** che producono energia solare, con una soluzione che permette di visualizzare i dati di consumo e facilita la fatturazione interna in modo equo e trasparente. Affidandoci la gestione del raggruppamento, vi liberate di tutti gli oneri amministrativi. Per maggiori informazioni scrivete a info@ail.ch oppure visitate il nostro sito www.ail.ch

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



Il Presidente posa con i nuovi affiliati presenti al Monte Generoso.

A sinistra, i membri delle nuove commissioni LAFE.

Sotto, il saluto a Werner Leuzinger che lascia Comitato e Commissione esami.



Poi il ringraziamento e il saluto a Werner Leuzinger, che dopo tanti anni di segretariato SVIT, è passato quale rappresentante del Ticino nella Commissione federale Cepsei per la preparazione e lo svolgimento degli esami per gli attestati federali.

Werner lascia Comitato e Commissione esami per tornare a seguire, solo a tempo parziale (dice lui...) l'andamento della sua ditta, già consegnata nelle mani della generazione successiva.

Ha fatto seguito la presentazione dei conti e del rapporto di revisione, unanimemente approvati, la riconferma del revisore Daniele Marazza per un nuovo anno, e infine le nomine dei (molti) delegati allo SVIT Plenum, l'assemblea generale di SVIT Svizzera che si terrà quest'anno sulle rive del Lago dei Quattro Cantoni, a Lucerna il prossimo 14 giugno. La nostra è una delle organizzazioni regionali più numerose (forse la terza, dopo Zurigo e Berna) e merita una rappresentanza di rispetto nell'ambito del Plenum, dove saremo presenti con ben 14 delegati.

Dopo le formalità, e prima dell'ottima cena, con portate di assaggi creativi e di alta qualità, secondo la nuova formula dello standing dinner "anche seduto", tutti sul tetto del Fiore per la foto di rito, mentre i raggi del sole dietro le nuvole ci regalavano un momento di pura poesia e un jet di passaggio salutava con un improvvisato "inchino" ondeggiando le ali nel freddo tramonto della sera. ■



I NUOVI SOCI ACCOLTI DALL'ASSEMBLEA

- Lucia Cacciuttolo, Sant'Antonino
- Stefano Specht, Locarno
- Amministrazione Casa Lugano SA, Lugano (Antonino Manfrè)
- Dimensione Immobiliare Sopraceneri Sagl, Giubiasco (Gianpaolo Rodigari)
- Gestione Immobiliare per Istituzionali SA, Lugano (Fabrizio Zaniol)
- PG Assicura SA, Bellinzona (Paolo Gadoni)
- Immovera Finanz SA, Locarno (Marianna Tremaliti)

SVIT Ticino conta oggi 146 affiliati.





Nelle foto di Simone Mengani alcuni momenti della serata in vetta al Monte Generoso.

RAPPORTO DEL PRESIDENTE GIUSEPPE ARRIGONI

► Cari soci, cari colleghi, stimati ospiti e sponsor, gentili signore, egregi signori, mi ritrovo oggi davanti ad una sala colma e questo mi rende particolarmente orgoglioso in quanto la vostra presenza rispecchia il buon lavoro effettuato durante l'ultimo anno a favore dell'economia immobiliare. Assieme al comitato abbiamo lavorato per tutti i nostri soci in una situazione di mercato molto particolare. Ora un membro di comitato, Werner Leuzinger, ha deciso di smettere per motivi professionali.

Caro Werner, come già comunicato in occasione della festa dei neodiplomati ti ringrazio di cuore per tutto quello che hai fatto per noi e la nostra associazione. Ho avuto la fortuna di conoscerti quando sono entrato quale membro di comitato nel 2010 e hai sempre dimostrato di essere una persona pragmatica, anche se di poche parole. Il tuo contributo è sempre stato importante per noi. Mi hai dato un grande aiuto quale Presidente e per questo ti ringrazio. Il tuo ruolo nella commissione esami è stato fondamentale, hai sempre difeso i nostri interessi a favore dell'insegnamento. Mi mancherai ma sono sicuro che ti rivedrò ad ogni nostra manifestazione.

Il nostro lavoro è anche stato apprezzato dalla classe politica ed ha portato a diversi contatti con la divisione della giustizia in particolare per la riorganizzazione delle commissioni regionali in materia LA FE. Per la prima volta otto nostri soci fanno parte delle varie commissioni: Marzio Mazzoleni e Alberto Montorfani (Luganese), Manuele Morelli e Marco Manzolini (Bellinzona e Tre Valli), Marco Piozzini e Bettina Huber (Lo-

carno e Vallemaggia), Antonio Canavesi e Susanna Ziliotto (Mendrisio).

Ringrazio tutti voi per la vostra disponibilità in questo compito di grande responsabilità.

Come già comunicato l'anno precedente SVIT Svizzera ha introdotto a partire da gennaio 2019 il nuovo corporate design con l'applicazione del nuovo logo. Abbiamo già contattato il nostro media partner MediaTi Marketing, a vostra disposizione per gli annunci sui media. Ringrazio i responsabili signori Bianchi e Balmelli per la loro simpatica e professionale collaborazione.

Chi non avesse ancora provveduto a cambiare il logo, ad esempio sulla carta da lettere, ha tempo fino al 30 giugno 2019 per farlo.

Mi permetto brevemente di fare una riflessione sulla situazione del mercato immobiliare ticinese. Come voi ben sapete oggi lo sfitto ci rende il lavoro molto più difficile. Quello che solo tre anni fa ci sembrava un fenomeno passeggero, oggi risulta essere un trend e questo preoccupa. La grande pressione da parte dei nostri clienti ci porta a trovare delle soluzioni che mai si pensava di dover introdurre. Oggi non basta più offrire ad esempio una mensilità gratuita, partecipare ai costi di trasloco, consegnare buoni per il teatro se il contratto viene firmato per una durata di due anni, ecc. Noto che alcuni proprietari, spinti dalla pressione del mercato, sono disposti ad assumersi il pieno rischio offrendo la possibilità al conduttore di non dover più versare il deposito di garanzia, di non pagare le spese accessorie per il primo anno e accettare le proposte di affitto da parte dell'inquilino pur di locare l'oggetto. Queste prassi sono sicuramente vincenti ma a lungo andare mettono a rischio non solo la

redditività dell'immobile ma anche il proprietario stesso. Non cadiamo nella trappola e rimaniamo professionali puntando sulla qualità dell'oggetto a noi affidato. Il nostro compito è anche di fare capire al cliente che il bene va mantenuto in buono stato sia che si tratti di locazione o di vendita. Solo con la qualità possiamo vincere le sfide di domani.

Per rimanere competitivi non dimentichiamo i nostri prossimi appuntamenti formativi che vi illustreremo alla fine nelle varie ed eventuali.

Prima di concludere intendo ringraziare il rappresentante di SVIT Svizzera, Ivo Cathomen per il suo intervento. Apprezzo molto la sua partecipazione.

Per la CATEF ringrazio l'avv. Lara D'Alessio; l'arch. Franco Vögeli, Presidente centrale CSEA, il Gruppo Corriere del Ticino, nostro media partner, rappresentato dai signori Bianchi e Balmelli.

Tutti voi, soci di SVIT Ticino come pure i nostri partner per la 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, per la buona organizzazione di questa serata. Al comitato che mi ha aiutato e sostenuto parecchio va un ringraziamento particolare.

A tutti gli sponsor presenti questa sera va un grande grazie per la loro disponibilità e generosità.

Vi auguro una buona e splendida serata in questa magnifica cornice.

Giuseppe Arrigoni
Presidente SVIT Ticino

GRAZIE PER IL SOSTEGNO

 **BancaStato**

 **SERVIZIO CANALIZZAZIONI**


Schindler


TECNOTETTO


Il più grande portale immobiliare in Svizzera


gaz energie

MEDIA PARTNERS:


**CORRIERE
DEL TICINO**


**EXTRA
SETTE**


ilcaffè


**Tessiner
Zeitung**

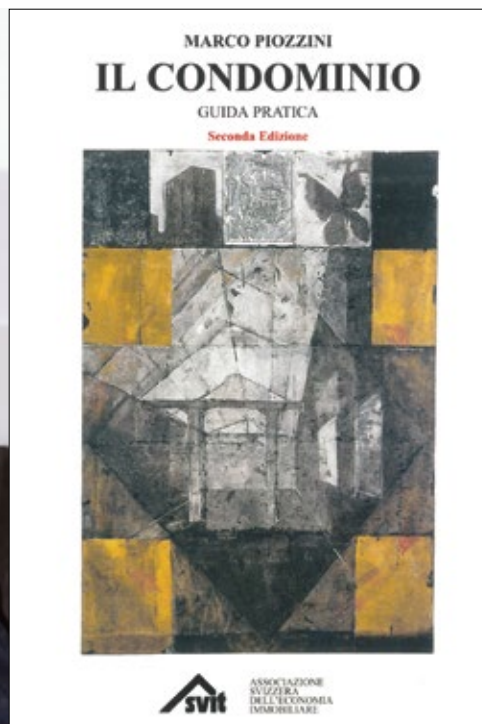
“IL CONDOMINIO”: NUOVA EDIZIONE IN ARRIVO

Dopo una lunga gestazione è in dirittura d'arrivo la nuova edizione de “Il Condominio, Guida pratica”. Frutto di un intenso lavoro di gruppo che ripropone e rilancia la comprensione dell'istituto condominiale alla luce della pratica e della più recente giurisprudenza. Ne abbiamo parlato con due membri del team redazionale.

TESTO - RED

Marco Piozzini, autore della prima edizione de *Il Condominio*, che con l'avv. Franco Pedrazzini (pagina a fianco),

Alberto Montorfani e Romina D'Antoni hanno lavorato all'aggiornamento della guida che uscirà nei prossimi mesi.



Marco Piozzini, la prima edizione risale al 1998. Cosa è cambiato in questi 20 anni nella Proprietà per piani, dal punto di vista di un amministratore?

Se mi è concessa una battuta direi che io stesso sono cambiato, come persona, come amministratore di PPP e rappresentante di Comunioni dei Comproprietari di immobili sottoposti al regime della PPP... oltre un migliaio di assemblee condominiali e un campionario di problemi e situazioni da gestire e risolvere lasciano un bagaglio di esperienze interessanti e spesso anche arricchenti. Battute a parte rispondo al quesito posto. La prima edizione della guida pratica “Il Condominio” era nata quasi per caso, quale naturale conseguenza del lavoro svolto (all'inizio degli anni Novanta) per la preparazione della documentazione didattica per i primi corsi per amministratori organizzati da SVIT Ticino in italiano e per la necessità di valorizzare il materiale elaborato.

All'epoca non vi erano pubblicazioni in italiano dedicate al Condominio utili alla realtà svizzera e l'obiettivo della prima stesura era la raccolta delle nozioni di base per gli addetti ai lavori, soci SVIT in primis, ma anche per le persone di lingua italiana, all'epoca ancora poche, che si stavano interessando a questa forma di proprietà.

In questi vent'anni molto è cambiato, la PPP ha riscontrato un successo enorme e inevitabilmente l'amministratore ha dovuto “specializzarsi” e offrire servizi che vanno ben oltre la semplice gestione amministrativa e gestione tecnica del Condominio.

L'amministrazione professionale è divenuta indispensabile anche per piccole PPP.

Sempre più spesso l'amministratore deve mediare situazioni conflittuali nell'interesse della comunione ed evitare/contenere inutili contenziosi tra comproprietari e la comunione, conflitti che sovente non giovano a nessuno e danneggiano l'armonia della comunione stessa.

L'invecchiamento del parco immobiliare (alcuni condomini hanno superato i cinquant'anni e necessitano di importanti opere di risanamento), l'efficienza energetica, l'eterogeneità dei comproprietari, le differenti origini culturali e linguistiche, le disposizioni legali, pongono nuovi problemi, sfide e quesiti ai quali l'amministratore professionista deve rispondere con competenza.

Questi aspetti oltre alla complessità delle norme giuridiche hanno indotto la formazione di un gruppo di lavoro multidisciplinare composto da amministratori, giuristi ed esperti dell'economia fondiaria.

La nuova edizione è il frutto del lavoro di questo gruppo.

La seconda edizione (2004) è ancora molto usata dagli amministratori come strumento di lavoro, ma anche dai singoli comproprietari. Quale sarà il taglio di questa nuova edizione? A chi sarà rivolta?

Infatti la seconda edizione è ancora utilizzata e richiesta da nuovi comproprietari e persone che si avvicinano alla PPP.

Ritengo che gli amministratori da anni abbiano incrementato le proprie competenze, grazie anche ai corsi e seminari organizzati da SVIT Ticino e pertanto da tempo vi sia l'esigenza di disporre di un nuovo testo di riferimento completo e aggiornato.

La nuova edizione sarà, come le altre, un testo facilmente consultabile sia per professionisti, amministratori, promotori e addetti ai lavori sia per i comproprietari e coloro che intendono avvicinarsi a questa interessante forma di proprietà. I professionisti vi troveranno non solo utili nozioni e conferme ma anche puntuali riferimenti e indicazioni inerenti le modifiche legislative, la revisione del CCS, il nuovo Codice di diritto processuale civile svizzero (CPC), aspetti fiscali e molto altro. L'obiettivo dichiarato della prima edizione era quello di promuovere e far conoscere le peculiarità del Condominio. Quello di questa edizione è assai più arduo da raggiungere. Il giornalista italiano Massimo Gramellini

in un suo articolo ha definito “l’assemblea di condominio – luogo tra i più ottusi ed effe-
rati dell’umanità ...” riferendosi ad una real-
tà, quella Italiana, molto differente dalla no-
stra. Ritengo che competenza ed esperienza
dell’amministratore possano e debbano aiu-
tare le Comunioni dei Comproprietari a for-
mare decisioni in armonia. Il compito risulta
più agevole se le Comunioni sono composte
da comproprietari che conoscono le nozion-
i di base che regolano la PPP.

Mi auguro che la nuova edizione costitu-
isca un aiuto concreto in tal senso e si pos-
sa smentire con i fatti quanto affermato dal
giornalista italiano.

Vorrei rivolgere un ringraziamento ai col-
leghi del gruppo di lavoro e coautori Romina
D’Antoni, Alberto Montorfani e l’avv. Franco
Pedrazzini, a tutti coloro che direttamente
e indirettamente hanno collaborato alla re-
alizzazione della nuova edizione e agli edi-
tori SVIT e Catef che hanno riunito le forze
agevolandone la pubblicazione. Infine vor-
rei esprimere un affettuoso ricordo del caro
amico avv. Gianmaria Mosca che con entu-
siasmo ha collaborato nel gruppo di lavoro
fino all’improvvisa e prematura dipartita.
Grazie Gianmaria.

**Avv. Franco Pedrazzini, nella pre-
parazione di questa nuova edizio-
ne la SVIT ha voluto anche uno
sguardo più approfondito sul dirit-
to della PPP. Il condominio è di-
venuto più litigioso?**

Sono certo parecchie le procedure pro-
mosse entro i termini di legge per contestare
l’una o l’altra delibera assembleare. Ciò può
essere dovuto all’elevato numero di unità
condominiali, alla densificazione delle co-
struzioni, all’accresciuta sensibilità delle
persone, alla vieppiù marcata attenzione dei
condomini circa il riparto delle spese con-
dominiali, o all’uso talvolta sfacciato di unità
abitative per scopi che esulano da quelli sta-
biliti per contratto o per regolamento, ecc.

D’altro canto, salvo situazioni particola-
ri, il giudice conciliatore riesce spesso a de-
stare precocemente un procedimento lun-
go e tortuoso.

La nuova edizione de “Il Condominio” ap-
profondisce parecchi aspetti giuridici della
proprietà per piani. Le modifiche legislative
entrate in vigore il 1° gennaio 2012 hanno ri-
guardato alcuni aspetti minori delle dispo-
sizioni legali. D’altro canto, nell’ultimo decen-
nio, complici anche il crescente numero di



unità condominiali, la letteratura pubblica-
ta in occasione del cinquantesimo anniver-
sario delle disposizioni legali di base e anche
alcuni fenomeni economico-sociali che im-
pattano in modo evidente sul regime della
proprietà per piani (si pensi ad Airbnb e alle
altre piattaforme digitali) è parso opportu-
no svolgere alcuni approfondimenti e, come
detto, illustrare il tutto mantenendo lo stile
divulgativo che ha contraddistinto le edizio-
ni precedenti.

Lo sforzo è stato fatto in buona sostanza
anche per informare adeguatamente i com-
proprietari, evitando che essi, anziché lan-
ciarsi in procedimenti giudiziari privi di ef-
ficacia, scelgano di convincere gli organi
preposti a deliberare nel senso da essi vo-
luto.



**La nuova edizione sarà, come le
altre, un testo facilmente consul-
tabile sia per professionisti,
amministratori, promotori e addetti
ai lavori sia per i comproprietari
e coloro che intendono avvicinarsi
a questa interessante forma di
proprietà.**



**Come pensa che il nuovo manuale
possa servire in particolare a pro-
fessionisti e profani per le sfide
che il condominio deve affrontare
nel futuro?**

Il testo è frutto di un lavoro svolto pro-
prio per tentare di fornire anzitutto ai com-
proprietari per piani le informazioni di ba-
se di cui è giusto disporre per destreggiarsi
al meglio nel loro ruolo di membri attivi di
una comunione di comproprietari.

Il libro è però indirizzato anche ai pro-
fessionisti, nel senso che esso si prefigge di
costituire uno strumento volto ad agevo-
lare l’ottenimento di risposte immediate e
pratiche ai quesiti più frequenti. Ovvio che
il testo non ha la pretesa di sostituirsi al-
la dottrina in materia: per ulteriori appro-
fondimenti sono state fornite alcune indi-
cazioni bibliografiche che possono essere
senz’altro utili. ■

ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

www.svit-ticino.ch

COMITATO SVIT TICINO

PRESIDENTE

Giuseppe Arrigoni

GERFid Immobiliare Sagl, Via Giuseppe Curti 5, Lugano, 091 923 85 85, g.arrigoni@gerfidimmobiliare.ch

VICE-PRESIDENTE

Bettina Huber

Immobiliare Marazza Sagl, via San Gottardo 129, Minusio, 091 730 12 17, bhuber@marazza.ch

SEGRETARIO

Alberto Montorfani

AM Consulenze Sagl, Via Carducci 4, Lugano, 079 240 35 81, alberto.montorfani@amconsulenze.ch

CASSIERE

Marco Pozzini

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

MEMBRO

Edda Bruni-Fasani

Leso, Mesocco, 091 835 90 55, eddabruni@gmail.com

MEMBRO

Antonio Canavesi

Barinvest SA, via Cantonale 19, Lugano, 091 913 70 90, antoniocanavesi@barinvest.ch

MEMBRO

Stefano Lappe

Immobiliare SL SA, via Ospedale 10, Locarno, 091 751 22 21, info@immobiliare-sl.ch

MEMBRO

Manuele Morelli

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

BELLINZONA E VALLI

Agogestioni Sagl

Cacciuttolo Lucia, Sant'Antonino

Alfred Müller SA

Paganini Massimiliano, Camorino, www.alfred-mueller.ch

Bruni Fasani Edda

Mesocco

Bruschi Mediazioni Sagl

Bassi Fabio, Giubiasco

Confinanz SA

Passardi Roberta, Giubiasco, www.confinanz.com

Consulca SA

Pulici Mirco, Bellinzona, www.consulca.ch

Darani Nicola

Chironico

Dimensione Immobiliare

Sopraceneri Sagl

Pellanda Mario, Giubiasco, www.dimensioneimmobiliare.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.ffs.ch/immobili

Fideconto gestioni immobiliari SA

Janner Michele, Bellinzona, www.fideconto.ch

Galli Immobiliare SA

Galli Fabiana, 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, www.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

PG Assicura SA

Gadoni Paolo, Bellinzona, www.pgassicura.ch

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-immo.ch

Esedra Real Estate Sagl

Rocca Francesco, Muralto, www.esedraimmobiliare.ch

EV Ascona Top Real

Estates AG, Frigo Peter, Ascona, www.engelvoelkers.com

Fendoni SA

Fendoni Aldo, Ascona, www.fendoni.ch

Ferie Lago Maggiore

Prograno 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 Nodioli & Co.

Nodioli Claudio, Solduno, www.nodioli.ch

Immobiliare Colibri Sagl

Kurt Roger, Ascona

Immobiliare SL SA

Lappe Stefano, Locarno, www.immobiliare-sl.ch

Immoloretan Sagl

Loretan Güdel Monika, Brissago, www.immoloretan.com

Immovera Finanz SA

Tremaliti Marianna, Locarno, www.immoverafinanz.ch

Marcollo Franco Pietro

Locarno

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

Specht Stefano

Ascona

Vitali Sabrina

San Nazzaro

Wildi Immobiliare

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

Wyss & Partner Studio immobiliare e consulenze

Wyss Laetitia, Minusio, www.wyss-consulenze.ch

DISTRETTO DI LUGANO

Abete Rosso SA

Labianca Filippo, Lugano

Agenzia Immobiliare Ceresio SA

Muri Manuela, 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-Pazzallo

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

Colombo Diego, 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

Pult Nicola, Lugano,
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

Lugano, folettimobiliare.ch

Fontana Sotheby's International Realty

Righetti Gianluca, Lugano,
www.fontanasothebysrealty.ch

GERFid Immobiliare Sagl

Arrigoni Giuseppe, Lugano

Gipi Gestione Immobiliare per Istituzionali SA

Zaniol Fabrizio, Lugano,
www.gi-pi.ch

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/Imafid SA, Wäfler Diethelm, Lugano

Immoidea SA

Quadri Graziella, Lugano

Immolife Ticino SA

Arcuri Matteo, Maroggia,
www.immolifeticino.ch

Interfida SA

Andrea Boschetti,
www.interfida.ch

Kaiser & Partners Real Estate SA,

Kaiser Thomas, Lugano,
www.kp.immo

L'idea 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

Luminati Francesco, Lugano

Marvel Gestioni e Immobili

Sagl, Garotta Marta, Lugano,
www.marvelgestioni.ch

Maxima SA

Ingrami Massimiliano, Lugano,
www.maxima.swiss

MC Consulenze Sagl

Mari Christian, Rivera

Medat Fiduciaria SA

Kaufmann Kevin, Lugano,
www.medat.ch

MG Fiduciaria Immobiliare

Sagl, Mastroddi Giovanni, Lugano,
www.mgimmobiliare.ch

MPP Fiduciaria SA

Pedretti Tito, Lugano,
www.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

Lugano, www.privera.ch

Puntoimmobiliare SA

Campopiano Orlando, Lugano,
www.puntoimmobiliare.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

Russian-Suisse Immobiliare Sagl, Costanzo Patrick,
Lugano, www.italsuisse.ch

Società Fiduciaria e Consulenza SA,

Robbiani Andrea,
Lugano, www.sfconsulenza.ch

Studio fiduciario immobiliare SA,

Ruggeri Dr. Pier Luigi,
Lugano, www.sfi-fiduciaria.ch

Studio Immobiliare Ticino

Sagl, Gatto Sabina, Lugano,
www.sitimobiliare.ch

Swiss Global Estate AG

Lugano, swissglobalestate.com

TG Real Estate Sagl,

Ansaldi Stefano, Lugano,
www.tgrealestate.ch

Ticino.Re SA,

Ingrami Massimiliano,
Lugano, www.ticinore.ch

Trachsel Fiduciaria Immobiliare SA,

Trachsel Franco,
Lamone, www.trachsel-immo.ch

Tradefidam SA

Arrigoni Giuseppe, 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-ceppei.ch

Coduri Alessandro, Rancate

Corfida SA

Ciceri Gianpaolo, Novazzano,
www.corfida.com

Fiduciaria & Immobiliare Casali Sagl, Mendrisio,
Casali Matteo Fiorenzo,
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

NUOVI GESTORI DIPLOMATI: IL TICINO FA MEGLIO DI TUTTI

Con un tasso di promossi del 76% agli esami di febbraio, il Ticino ottiene il miglior risultato a livello svizzero.

Miglior media finale per Claudio Foglia.

TESTO - SONJA STOFFEL



I nuovi gestori con attestato federale posano per la foto di rito con Giuseppe Arrigoni e Werner Leuzinger.

► Organizzata dalla Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera (CEPSEI) si è tenuta il 13 maggio scorso presso il suggestivo Ristorante Capo San Martino di Lugano - Paradiso, la cerimonia di consegna delle note (ed in seguito degli attestati federali) ai nuovi esperti in gestione immobiliare:

Böni Simone Peter, Bontempi Barbara, Brignoni Romina, Buzzini Eleonora, Candolfi Eros, Conti Ilaria, Foglia Claudio (che ha ottenuto la miglior media finale), Galfetti Riccardo, Garic Marija, Guidotti Nicolò, Herrandiz Gil Jessica Victoria, Maffi Stefano, Persico Nicole, Petralia Federica, Pianca Davide, Vabanesi Samantha.

Gli esami federali si sono svolti nei mesi di febbraio e marzo 2019. Possiamo vantarci che quest'anno il Ticino ha superato con un largo margine la percentuale di promossi a livello federale con un tasso di successo del 76.19 %.

Con nostra soddisfazione alla festa erano presenti, oltre ad alcuni insegnanti del corso di preparazione agli esami federali, anche diversi esperti esaminatori CEPSEI, il presidente di SVIT Ticino Giuseppe Arrigoni, il direttore dei corsi Alberto Montorfani, la presidente della Commissione svizzera degli esami di gestione immobiliare, Andrea Huber, e la responsabile del se-

gretariato a livello federale, la signora Christine FÜRST.

Gli attestati sono stati consegnati dal membro della commissione d'esami Werner Leuzinger il quale, dopo diversi anni in seno alla commissione, ha deciso di lasciare l'incarico. Cogliamo l'occasione per ringraziare Werner per la dedizione e l'ottimo lavoro svolto.

La CEPSEI si complimenta con i neodiplomati e augura loro il pieno successo nelle loro attività future. ■



CORSI SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL



CORSO 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

ASSISTENTE IN AMMINISTRAZIONE DI PPP

Autunno 2019

ASSISTENTE IN AMMINISTRAZIONE DI STABILI LOCATIVI

Primavera 2020

ASSISTENTE IN VALUTAZIONE IMMOBILIARE

Primavera 2020

ASSISTENTE IN CONTABILITÀ IMMOBILIARE

Da definire

CORSO 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

ATTESTATO FEDERALE IN GESTIONE IMMOBILIARE

Autunno 2019 (iscrizioni aperte)

IMPRESSUM

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
alberto.montorfani@amconsulenze.ch

REDAZIONE

Laura Panzeri Cometta
SVIT Ticino
Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso
Tel. 091 921 10 73
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.

GAMINGGGGG.

Il 5G perfezionerà ben presto la miglior rete.
Per nuove e sbalorditive dimensioni della realtà.
swisscom.ch/5G

Miglior rete mobile della Svizzera (3G/4G), vincitore del test di rete mobile Connect 3/2019

swisscom

Miele



Otteniamo i tempi migliori: lavare e asciugare in parallelo in meno di un'ora

Con la breve durata dei programmi, le asciugatrici dei Piccoli Giganti non hanno nulla da invidiare alle lavatrici. Dopo soli 59 minuti, la biancheria perfettamente asciugata può essere prelevata. In questo modo sono possibili più lavaggi in un giorno.

Miele. Immer Besser.

