

MARKETING  
IMMOBILIARE  
LA SITUAZIONE  
IN TICINO

— 6

IVA  
IMPOSIZIONE  
VOLONTARIA

— 8

DIGITALIZZAZIONE  
SOFTWARE PER  
L'IMMOBILIARE

— 12

MINERGIE  
ATTENZIONE  
AI FAKE LABEL

— 20



«MINERGIE: DIFFIDATE  
DALLE IMITAZIONI»



Vivi **il tuo Ticino**

**BancaStato** ti premia.  
Sostieni con noi **il tuo Ticino!**

Scegli di essere cliente della **Banca dei ticinesi**, con i Pacchetti BancaStato ricevi uno **sconto del 40%** sul tuo soggiorno in Ticino e un **buono di CHF 50** su una cena in Ticino.  
Scopri di più su [bancastato.ch/viviiltuoticino](https://bancastato.ch/viviiltuoticino)

 **BancaStato**

## LA FASE DELLA RIPARTENZA POST COVID



► Nel 1° numero di Immobilia mi ero chinato sulla questione Covid-19 che ci ha tenuti tutti in una morsa di confinamento, incertezze e rinunce alla nostra libertà individuale. Ora abbiamo lasciato alle spalle la fase più critica, ma non dobbiamo abbassare la guardia in quanto il virus non è ancora debellato.

Ho letto qui con interesse alcuni articoli che trattano la fase post covid, in particolare l'analisi di mercato di Wüest Partner dove si legge che la proprietà residenziale gode di un timido rilancio.

Il confinamento ha fatto riflettere su come vivere la propria abitazione e che le superfici commerciali dovranno avere un riguardo particolare perché i loro conduttori hanno sofferto maggiormente le conseguenze della chiusura.

Anche gli articoli sulla sanificazione degli ambienti, impianti di ventilazione e climatizzazione, rientrano nel contesto e mi auguro che, quali gestori responsabili, prenderemo in considerazione questa possibilità per la sicurezza personale e dei nostri clienti.

Molto interessante l'articolo del nostro socio Andrea Bellomo sul marketing immobiliare in Ticino. La tecnologia ci permette di effettuare il lavoro amministrativo, e non solo, in ogni luogo del mondo. Come giustamente fa notare il nostro socio, la digitalizzazione non potrà mai sostituire la creatività dell'uomo e l'empatia che i rapporti umani generano.

Da parte mia intendo ringraziare tutti i soci per il grande lavoro svolto durante i mesi difficili della chiusura forzata, per il serio lavoro svolto ed in particolare per avere trovato con i loro clienti soluzioni pragmatiche a favore dei conduttori e non.

Questo ha permesso di evitare tante pratiche giuridiche negli uffici di conciliazione oppure nelle Preture, nonché sostenere l'economia ticinese garantendo ai commercianti ancora un futuro sereno.

Vi auguro una buona, rilassante e soprattutto sana estate. ■

Giuseppe Arrigoni  
Presidente SVIT Ticino



Casa MiMa Cugnasco  
Romerio & Lepori Architetti

Edificio certificato Minergie TI-055-P

(Foto di Viola Barberis)

### — MARKETING IMMOBILIARE

#### 4 CREATIVITÀ E IMMOBILIARE: UN CONNUBIO POSSIBILE?

La creatività può contribuire molto al successo di un immobile.

#### 6 MARKETING IMMOBILIARE IN TICINO

Stato dell'arte, riflessioni e sviluppi futuri.

### — DIRITTO IMMOBILIARE

#### 8 IMPOSIZIONE VOLONTARIA TACITA

Dal 2018 non è più necessario indicare l'imposta sulla fattura in caso d'imposizione volontaria. È sufficiente la relativa dichiarazione in sede di conteggio.

#### 10 CONTRIBUTI FEDERALI PER FORMAZIONI CONTINUE

Qualora un'azienda decida di finanziare al proprio dipendente parte dei costi della formazione continua si pone la domanda se può far valere la deduzione dell'imposta precedente.

### — PROFESSIONE IMMOBILIARE

#### 12 DIGITALIZZAZIONE: UN NUOVO MODO DI PENSARE ALLA GESTIONE IMMOBILIARE

Una guida alla valutazione dei software di gestione immobiliare/il primo contributo.

#### 15 IMMOWARE VER.27

#### 16 ISAWIN GESTIONE IMMOBILIARE

### — ECONOMIA IMMOBILIARE

#### 17 IMPATTO DELLA CRISI COVID-19 SULL'ECONOMIA SVIZZERA

Le misure adottate contro la diffusione del coronavirus hanno già lasciato il segno. L'analisi di Wüest Partner SA.

### — EDILIZIA & ABITAZIONE

#### 18 SMART COMMUNITY: ENERGIA UNO PER UNO, BENEFICIO PER TUTTI

Intervista a Giovanna Bevilacqua, Product Manager di AIL SA.

#### 20 MINERGIE: DIFFIDATE DALLE IMITAZIONI

Abbiamo vagliato i maggiori portali di annunci immobiliari e sono emerse diverse "sorprese". È utile fare chiarezza per sostenere chi ha puntato su Minergie.

#### 22 FACILY MANAGEMENT: SANIFICAZIONE DEGLI AMBIENTI CHIUSI

Bouygues Energies & Services: know-how nell'impiantistica per edifici e nel FM.

#### 24 CANALIZZAZIONI: DISPONIBILITÀ, RIGORE E FLESSIBILITÀ

Covid-19: il settore della manutenzione e del risanamento delle canalizzazioni ripensa ai propri processi.

### — SVIT TICINO

#### 25 I NUOVI SOCI

#### 28 ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

#### 30 IMPRESSUM



# CREATIVITÀ E IMMOBILIARE: UN CONNUBIO POSSIBILE?

All'economia immobiliare non si riconoscono certo grandi doti creative. Proprio per questo la creatività può contribuire molto al successo di un immobile.

TESTO - ROMAN H. BOLLIGER\*

Promuovete i collaboratori originali e premiate le proposte non convenzionali.

(foto: ZVG)



## ▶ LA CREATIVITÀ STIMOLA LA COMPETITIVITÀ

Nel mondo la creatività gode di ottima reputazione. Con le persone creative si sta volentieri perché sono originali, fonte di ispirazione e divertenti.

Collaboratori creativi sono preziosi in quanto intravedono nuove vie, non si abbattano di fronte alle sfide e con il loro modo di fare inusuale concorrono in misura elevata al successo imprenditoriale. A loro volta, le aziende creative si distanziano dalla concorrenza e mostrano di regola un grado di competitività più elevato degli operatori economici convenzionali.



All'origine di ogni soluzione creativa vi è l'ispirazione umana.



## CHE COSA LEGA LA CREATIVITÀ AL RAMO IMMOBILIARE?

Per l'architetto romano Marco Vitruvio, l'architettura deve rispondere a tre scopi fondamentali, che valgono anche per l'immobiliare: firmitatis (solidità), utilitatis (utilità) e venustatis (bellezza).

Una delle più comuni definizioni di creatività è quella formulata dai due psicologi americani Runco e Jaeger. Per loro la creatività consiste nella capacità di realizzare qualcosa di nuovo o di originale, che sia anche utile o utilizzabile<sup>1</sup>. Evidentemente esiste dunque un legame tra creatività, vantaggio e successo di un immobile.

Prove di questa teoria si trovano nella pratica immobiliare quando attraverso l'impiego di tecnologie innovative vengono attuate soluzioni nuove e creative, in grado di accrescere i vantaggi e quindi il valore di uno stabile. Fornisce esempi illustrativi anche il panorama delle PropTech<sup>2</sup> (Property + Technology) con le loro proposte di sviluppo, pianificazione e realizzazione (la cosiddetta ConTech, Construction Technology) o per la commercializzazione, l'utilizzo e il management (ReTech, Real Estate Technology). Nonostante l'importante influsso della tecnologia, all'origine di ogni proptech di successo vi è sempre un'idea creativa nata da un cervello umano, solitamente quello dell'iniziatore o del fondatore. Che poi nell'universo immobiliare la creatività possa dare ottimi risultati anche senza l'ausilio della tecnologia lo dimostrano concetti innovativi quali il coworking o il micro-living, nuovi modelli di finanziamento come il crowdfunding o il branding immobiliare creativo.



Che nell'universo immobiliare la creatività possa dare ottimi risultati anche senza l'ausilio della tecnologia lo dimostrano concetti innovativi quali il coworking o il micro-living.



Il fattore decisivo, per tutte queste soluzioni, è che siano tanto originali quanto vantaggiose.

## LA CREATIVITÀ È FATTIBILE

La strada verso una maggiore creatività passa sempre dall'uomo. Anche le tecnologie più avanzate quali ad esempio l'intelligenza artificiale sono ancora ben lontane dall'originalità e dall'ingegnosità di una mente creativa. Chi cerca collaboratori creativi per la propria azienda deve concentrarsi sul recruiting.

Aniché puntare sul sicuro e accontentarsi di candidature mediocri e poco singolari, si dovrebbero piuttosto valutare anche carriere inabituali e parlare con candidati inconsueti. Un'azienda che si vuole creativa deve darsi un'organizzazione che favorisca la creatività.

È necessario inoltre raggruppare compe-

tenze ed esperienze diversificate, come avviene per esempio nell'ambito di team interattivi. Occorre altresì promuovere il pensiero "out of the box" e premiare chi la pensa al di fuori dei soliti schemi. Chi cerca soluzioni creative deve istituzionalizzare il servizio delle proposte, al quale far giungere in modo mirato i suggerimenti non convenzionali.

Anche la collaborazione con esperti esterni all'azienda può essere una scelta utile a promuovere la creatività.

### INCENTIVARE LA CREATIVITÀ DEL SINGOLO

Oggi la creatività viene spesso confusa con il fatto di indossare le sneakers abbinate a giacca e cravatta, portare una barba trascurata o darsi a passatempi stravaganti. Invece di soffermarvi all'esteriorità dovrete mostrare coraggio e abbandonare le strade già battute.

Sollevate lo sguardo e prendete spunto dagli esempi vincenti del proprio o di altri settori. Il principio valido per il ramo del design "form follows function" potrebbe così ispirare creativamente anche l'uno o l'altro dei professionisti dell'immobiliare.

Sfruttate lo spazio libero creativo dato dagli innovativi modelli di lavoro quali il coworking, oppure stabilite luoghi creativi del tutto personali, magari sulla montagna che più amate o in un certo punto sulla riva di un lago.

### LASCIATEVI ISPIRARE!

C'è qualcosa che dovrete assolutamente seguire sulla via verso una maggiore creatività: approfittare di ogni occasione per lasciarsi ispirare! In effetti, il più delle volte lo spunto determinante per un'idea creativa giunge dall'esterno.

Si può trovare ispirazione anche nell'ambito di colloqui con persone interessanti, leggendo buoni libri o pubblicazioni oppure frequentando manifestazioni o congressi.

Godetevi di tanto in tanto una giornata dedicata all'ispirazione e rinvigore il vostro lavoro con idee creative! ■

<sup>1</sup>Mark A. Runco, Garret J. Jaeger: "The standard definition of creativity". In: Creativity Research Journal. Fascicolo 24, N° 1, 1° gennaio 2012

<sup>2</sup>Si veda: Rete d'innovazione SwissPropTech, [swissproptech.ch](http://swissproptech.ch)



#### \*ROMAN H. BOLLIGER

L'autore gestisce le piattaforme Swiss Circle, alaCasa.ch, Swiss PropTech e cura l'organizzazione di mostre, congressi ed eventi.



## 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](mailto:info.intec.ticino@bouygues-es.com)  
[bouygues-es-intec.ch](http://bouygues-es-intec.ch)



# MARKETING IMMOBILIARE IN TICINO

Stato dell'arte, riflessioni e sviluppi futuri.

TESTO - ANDREA BELLOMO\*



Il consumatore odierno passa più tempo che mai su internet e sui social media, pertanto è proprio su questi canali che bisogna fare marketing, sfruttando al meglio questi nuovi strumenti. È questa la sfida del futuro per chi si occupa di commercializzazione di immobili.

(foto: Pixelkult/Pixabay)

► Nella commercializzazione di immobili, dove la domanda incontra l'offerta, il ruolo del marketing immobiliare è sempre più importante.

Questa importanza viene accentuata ulteriormente in tempi di elevata concorrenza, dove vi è più offerta che domanda (buyer's market), ed in tempi difficili e incerti come quelli "post covid", dove il processo naturale di digitalizzazione delle imprese viene forzatamente accelerato.

Partiamo da una delle possibili definizioni di marketing: secondo l'American Marketing Association (2017), è "l'attività e l'insieme dei processi necessari per creare, comunicare, condividere e scambiare offerte che abbiano valore per clienti, soci e la società in generale." Quindi tutte le attività che in qualche modo catalizzano il processo di scambio tra domanda e offerta.

Nel mondo immobiliare queste attività si dividono in due target essenziali, chi cerca un immobile e chi offre un immobile.

Il commercializzatore è una figura chiave che sta in mezzo a questi due mondi e ne armonizza l'incontro.

Per farlo, oltre alle abilità negoziali ed expertise, utilizza diversi strumenti che si possono dividere tra "online" (dipendenti da internet e dalle nuove tecnologie) e "offline".

## STATO DELL'ARTE ED EVOLUZIONE IN TICINO

Nel nostro cantone i professionisti immobiliari in generale si stanno aggiornando all'utilizzo dei nuovi strumenti a disposizione, vi è una transizione in corso.

Questo processo è inevitabile ed è causato da un maggior utilizzo da parte degli utenti delle nuove tecnologie, una concorrenza più vivace, e l'arrivo sul mercato di professionisti di marketing e comunicazione che possono aiutare le immobiliari a comprendere ed utilizzare questi nuovi strumenti. Una volta, per far conoscere il proprio portafoglio oggetti, la facevano da padrone gli annunci su carta stampata.

Oggi, anche se si utilizzano ancora strumenti "offline" (fiere, open-house, riviste, cartelloni, ecc.), la tendenza è tutta digitale (portali di ricerca e confronto, siti web, app, ecc.). Questa digitalizzazione del marketing è un fenomeno che segue da una parte, l'avvento di nuove tecnologie accessibili a tutti anche a costi ridotti, dall'altra una tendenza del consumatore stesso all'uso di questi nuovi media.

## DIGITALIZZAZIONE E MARKETING: DA OFFLINE A ONLINE

In cinque anni l'utilizzo di Internet nelle economie domestiche svizzere è aumen-

tato di circa il 10 % e si situa al 93 %. Nella classe di età compresa tra i 15 e i 55 anni raggiunge persino il 100 %. Otto persone su dieci si connettono a Internet tramite i loro dispositivi mobili, mentre due anni fa lo faceva solo una persona su quattro (Rilevamento dell'Ufficio federale di statistica in merito all'utilizzo di Internet nelle economie domestiche svizzere nel 2019).

I recenti avvenimenti legati al Covid-19 hanno verosimilmente accelerato questo fenomeno, perché obbligato le persone ad isolarsi, rimanere a casa, avere più tempo libero, e di conseguenza passare più tempo sul web.

## CAMBIA IL CONSUMATORE: PIÙ ESPERTO, INDIPENDENTE, IMPAZIENTE

L'evoluzione delle tecnologie ha fatto evolvere anche il consumatore: chi cerca casa oggi con pochi click è in grado di trovare tutte le informazioni di cui ha bisogno, confrontare, esplorare, scegliere. Internet, per la sua natura trasparente e democratica, ha portato ad un crescente "consumer empowerment" (emancipazione del consumatore).

Il consumatore è più informato e lo è in tempo reale, vuole scegliere da solo i contenuti di suo interesse e li vuole subito.



Nel caso immobiliare questo si manifesta con l'utilizzo di portali immobiliari, portali di confronto prezzi, recensioni di servizio, visite virtuali agli immobili. In altri paesi (USA) ad esempio portali come Zillow o Trulia forniscono qualsiasi informazione, addirittura l'evoluzione prezzi e del mercato nell'area circostante, informazioni sulle scuole, servizi, visita virtuale esterna ed interna, ecc.

L'utente finale diventa più indipendente e attento a ciò che gli viene proposto.

### NUOVI STRUMENTI, RUOLI E MODI DI FARE MARKETING

Il consumatore cambia e dunque il commercializzatore di immobili deve cambiare modo di approcciarlo, da "product-oriented" a "consumer-oriented", da "interruption-marketing" (ad es. chiamate a freddo) a "permission-marketing" e "content-marketing". Tradotto significa fornire al cliente informazioni pertinenti, complete, immediate e trasparenti. Creare contenuti interessanti ed utili per chi cerca, per "essere trovati" dagli utenti. Questa è la sfida del futuro per chi si occupa di marketing immobiliare.

L'utente passa molto tempo su internet, sui social media, mobile, ecc. e pertanto è proprio su questi canali che bisogna fare marketing, utilizzando al meglio questi nuovi strumenti. Di seguito ne cito alcuni: sito web aziendale, portali immobiliari, SEM, SEO, Google Adwords, Remarketing, Retargeting, Blogs, Social media marketing (organico e a pagamento) nello specifico Facebook, Instagram, Google my Business, LinkedIn, Youtube, abbonamenti di ricerca

immobili, CRM, property match, chatbots, lead generation, sales funnels, newsletter selettive e molti altri ancora.

Si può anche essere più creativi, facendo di necessità virtù: ad esempio il Covid-19, imponendo il divieto di incontrarsi, ha portato altre idee come organizzare "visite virtuali" in videochiamata, open-house virtuali, oppure visite degli immobili in 3D.

### SVILUPPI FUTURI: IMMOBILIARE E REALTÀ AUMENTATA

La prossima grande sfida nel marketing immobiliare sarà relativa alla realtà aumentata (augmented reality), che in sostanza aggiunge informazioni a spazi reali tramite l'ausilio di strumenti digitali.

Ad esempio si potranno vedere in tempo reale informazioni di immobili in vendita o i render di come saranno le nuove costruzioni, o ancora proposte di arredo degli interni, semplicemente osservando lo spazio dove gli immobili sono situati attraverso le lenti dello smartphone o di appositi "smartglasses".

### CONCLUSIONI: LE TECNOLOGIE SOSTITUISCONO LA CONSULENZA?

Sembrirebbe che internet sostituisca il lavoro di consulenza, ma non è così.

Cambiano e si evolvono gli strumenti, ma l'importanza dei rapporti umani, della consulenza rimane uguale anzi più forte che mai.

Per potere orientare ed aiutare il cliente in questa giungla di nuovi strumenti è fondamentale il ruolo di commercializzatore immobiliare, il quale capisce le esigenze da una parte e dall'altra, coordina il marketing e sceglie gli strumenti più idonei in base al caso, portando a termine gli obiettivi di en-

trambe le parti. Questo perché il mondo immobiliare è complesso ed interdisciplinare ed è impensabile che un privato possa "fare tutto da solo": dovrebbe interpellare diversi esperti esterni, coordinare, gestire, con relativi tempi e costi incerti.

Una casa si vende o si acquista pochissime volte nella vita: avvalersi di un professionista significa avvalersi di qualcuno che ha coordinato ed assistito decine di transazioni, acquisendo l'esperienza necessaria ad evitare spiacevoli imprevisti e per gestire al meglio il processo di acquisto (o affitto) di un immobile.

Andiamo verso una convergenza in cui il digitale permea tutti i settori della società, è una tendenza ormai generale. Ma ci sono cose che le macchine non potranno mai sostituire: la creatività, l'empatia, la leadership, la capacità di capire le esigenze, emozioni e motivazioni delle persone, tutte qualità fondamentali quando si compra, affitta o si vende casa. ■



#### \*ANDREA BELLOMO

Lavora presso New Trends SA. Ha conseguito un bachelor in comunicazione informatica, un master in marketing USI e l'attestato prof. fed. in Commerc. immobiliare.

dimentica lo stress

da 27 anni  
miglioriamo il lavoro  
di chi amministra  
immobili

  
www.immoware.swiss  
091 950 07 80

  
SCAN ME

# IMPOSIZIONE VOLONTARIA TACITA

Dal 2018 non è più necessario indicare l'imposta sulla fattura in caso d'imposizione volontaria. È sufficiente la relativa dichiarazione in sede di conteggio periodico dell'IVA o di riconciliazione annuale.

TESTO - KARIN MERKLI E PATRICK LOOSLI\*

## OPZIONE TACITA E OPZIONE ESPLICITA

Le aziende tassate hanno la possibilità di rendere volontariamente imponibili alcune prestazioni escluse da imposta ai sensi dell'articolo 21 capoverso 2 LIVA. Questa possibilità di scelta è chiamata opzione. Vi rientrano per esempio locazione o affitto di fondi, vendita di fondi e ordinazione di diritti reali su fondi (per esempio, concessione di diritti di condotta o di passaggio). Non si può optare per l'imposizione se la prestazione o il terreno sono utilizzati dal destinatario, o devono esserlo, esclusivamente per scopi abitativi<sup>1</sup>.

Nel caso di tutte le altre cifre d'affari escluse da imposta per cui si vuole esercitare l'opzione, e pertanto anche per le forniture di immobili non destinate esclusivamente a scopo abitativo, ma anche commerciale, l'opzione non è soggetta a restrizioni.

Se la si esercita, si applica di regola l'aliquota normale del 7,7%. Ne consegue la possibilità di far valere l'imposta precedente pagata su spese e investimenti. Nel ramo immobiliare l'opzione si sceglie in particolare:

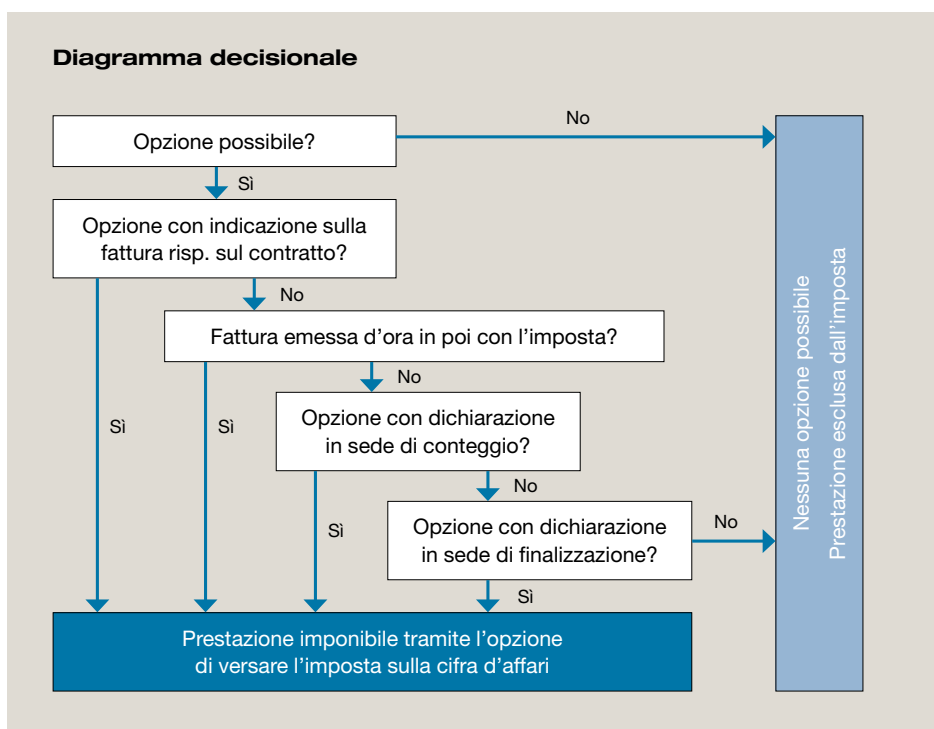
- per evitare una tassa occulta (dato che l'imposta precedente, non deducibile, viene trasferita tacitamente a carico di terzi);
- per la difficoltà di determinare la deducibilità/non deducibilità dell'imposta precedente nel caso di persone imponibili che ottengono ricavi con o senza diritto di dedurre l'imposta precedente (utilizzazione mista);
- per evitare cambiamenti di utilizzazione;
- quando i beneficiari delle prestazioni sono persone imponibili (che hanno diritto alla deduzione dell'imposta precedente).



**Idealmente viene concordato il valore della prestazione senza eventuali imposte in modo da poter fatturare in più l'IVA in caso di opzione.**



Il diritto all'opzione è esercitato in genere indicando l'IVA su fatture e contratti<sup>2</sup>. Idealmente viene concordato il valore della prestazione senza eventuali imposte in modo da poter fatturare in più l'IVA in caso di opzione; per l'affitto di fondi o parti di essi si utilizza a tale scopo il modulo di loca-



zione ufficiale. Se si rinuncia alla clausola, il prezzo pattuito include in genere (secondo il diritto civile) l'IVA e la scelta dell'opzione riduce l'introito di chi eroga la prestazione. Qualora né sulla fattura né sul contratto si faccia riferimento all'IVA, l'opzione può essere indicata anche tramite dichiarazione in sede di conteggio periodico dell'IVA o di riconciliazione annuale (finalizzazione). La dichiarazione effettuata alle cifre 200 e 205 del rendiconto IVA e il pagamento dell'imposta sono sufficienti.

Questa procedura, cosiddetta dell'opzione "tacita", non è visibile al destinatario della prestazione. Se questi è una persona imponibile si raccomanda l'opzione "esplicita", in cui l'imposta viene indicata sulla fattura o sul contratto e che gli consente di dedurre come imposta precedente quella trasferita a suo carico con l'applicazione del metodo di rendiconto effettivo.

Se si rinuncia all'opzione dopo averla esercitata in passato e aver fatto valere imposte precedenti sugli investimenti, si verifica una modifica di utilizzazione. Il diritto alla deduzione dell'imposta precedente si estingue. L'imposta precedente fatta valere sugli investimenti deve essere rimborsata proporzionalmente tenendo conto del valore attuale<sup>3</sup>.

Calcolare le conseguenze fiscali dei cam-

bamenti di utilizzazione è oneroso e spesso la sua complessità viene sottovalutata.

## ESEMPIO CONCRETO

La Immo AG possiede un immobile commerciale con 30 locali, 29 dei quali locati con opzione e uno (inizialmente anch'esso con opzione) sfitto da lungo tempo nonostante le intense ricerche per trovare dei locatari. A questo locale si interessa un medico che vorrebbe aprirvi il proprio studio. Il medico non ha tuttavia intenzione di pagare l'IVA sulla pigione, vale a dire non vuole che l'IVA venga indicata sul contratto di locazione. In linea di massima la locazione di locali è esclusa da imposta (art. 21 cpv. 2 cifra 21 LIVA). La condizione è che i locali siano destinati a uso esclusivo del conduttore, condizione che, nel presente caso, è soddisfatta.

Qualora i locali non vengano destinati esclusivamente a scopi abitativi, si può esercitare l'opzione. In questo caso, all'imposta si applica l'aliquota normale. Ne consegue che la Immo AG dovrebbe pagare l'imposta sulla cifra d'affari, ma in contropartita potrebbe far valere tutte le imposte precedenti connesse con l'edificio.

Per questo locale riscuoterebbe pertanto una pigione IVA esclusa - dato che il medico non vuole che venga indicata - e sarebbe costretta, in seguito a utilizzazione mista, a



operare una rettifica proporzionale dell'imposta precedente sulle spese effettuate in relazione all'immobile commerciale. Ciò significa che l'imposta precedente dovrebbe essere ripartita per quanto possibile sui singoli locali, generando un lavoro amministrativo supplementare. La Immo AG non potrebbe altresì chiedere il rimborso integrale dell'imposta precedente relativa all'amministrazione dell'immobile, in quanto una parte riguarda anche il locale attualmente sfitto. Inoltre dovrebbe restituire proporzionalmente (cioè per questo locale) le imposte precedenti fatte valere sugli investimenti tenendo conto del valore attuale.

L'unica possibilità per "aggirare" la situazione è l'opzione "tacita", in base alla quale la Immo AG paga le imposte sugli introiti locativi, le versa cioè secondo l'aliquota normale all'AFC, e può far valere integralmente tutte quelle precedenti relative all'immobile commerciale. Il vantaggio non si sostanzia in minori imposte, bensì in una gestione amministrativa più snella e nella possibilità di evitare sia la rettifica dell'imposta precedente in seguito a utilizzazione mista sia un cambiamento di utilizzazione, che implicherebbe anch'esso una rettifica.

## CONCLUSIONE

La persona soggetta a imposta non deve più decidere al momento di erogare la prestazione se vuole optare o meno per l'esclu-

sione da imposta. Può decidere in un secondo tempo, per esempio dopo aver preso atto delle cifre del conto annuale, se vuole ottimizzare ulteriormente le prestazioni erogate. Il diritto all'opzione deve essere esercitato al più tardi 180 giorni dopo la conclusione dell'anno di esercizio, ai quali vanno ad aggiungersi altri 60 giorni di termine d'inoltro nell'ambito della finalizzazione. Successivamente il diritto decade e un'opzione retroattiva non è più possibile.

Nel caso di un oggetto locato prima con opzione e successivamente senza devono eventualmente essere operate rettifiche dell'imposta precedente in seguito a cambiamento di utilizzazione. ■

<sup>1</sup>LIVA ART. 22 CPV. 2 LETT. B

<sup>2</sup>LIVA ART. 22 CPV. 1

<sup>3</sup>In caso di oggetti immobili viene calcolato con un ammortamento del 5%.



**Il diritto all'opzione deve essere esercitato al più tardi 180 giorni dopo la conclusione dell'anno di esercizio, ai quali vanno ad aggiungersi altri 60 giorni di termine d'inoltro nell'ambito della finalizzazione.**



### \*KARIN MERKLI

L'autrice ha conseguito un master SUP in imposta sul valore aggiunto / LL.M. VAT e lavora presso la fiduciaria Von Graffenried AG come consulente IVA.



### \*PATRICK LOOSLI

L'autore ha conseguito un master SUP in imposta sul valore aggiunto / LL.M. VAT e lavora presso la fiduciaria Von Graffenried AG come consulente IVA.



## Con voi verso un futuro sostenibile

**ailSolar Cloud** è la soluzione «senza pensieri» per il vostro impianto fotovoltaico. Noi finanziamo, progettiamo, installiamo e ci occupiamo della manutenzione dell'impianto per 20 anni; voi beneficiate sempre di tutta l'energia elettrica prodotta! Infatti, se di solito solo il 35% dell'energia fotovoltaica generata viene usata dall'abitazione, grazie al "cloud" delle AIL, l'elettricità prodotta in eccesso durante le ore di sole viene immagazzinata e poi restituita quando serve di più (alla sera, di notte, durante l'inverno...).



Aziende Industriali di Lugano (AIL) SA • CP 5131, 6901 Lugano • Centro operativo: Via Industria 2, 6933 Muzzano • Tel. 058 470 70 70 • [www.ail.ch](http://www.ail.ch) • [info@ail.ch](mailto:info@ail.ch)

# CONTRIBUTI FEDERALI PER FORMAZIONI CONTINUE

Qualora un'azienda decida di finanziare al proprio personale parte dei costi della formazione continua si pone la domanda se può far valere la deduzione dell'imposta precedente.

TESTO - KARIN MERKLI E PATRICK LOOSLI\*



Probabilmente la possibilità di dedurre l'imposta precedente non viene ancora sfruttata sistematicamente.

(foto: Simone Mengani)

## ▶ CONTESTO

Miriam Senn lavora come collaboratrice specializzata alla Fiduciaria SA. Ha frequentato presso la Formazione Continua SA il corso di preparazione all'esame di specialista in gestione immobiliare con attestato professionale federale. Le tasse del corso, inclusa l'imposta sul valore aggiunto (IVA), le sono state fatturate all'indirizzo privato.

Dato che Miriam Senn può mettere a frutto quanto ha appreso direttamente sul lavoro, la Fiduciaria SA assume il 50% delle spese di formazione. Miriam Senn inoltre il conteggio spese con il 50% delle tasse di corso fatturate alla Fiduciaria SA che le rimborserà con il pagamento del salario.

Da gennaio 2018 chi assolve corsi preparatori a un esame federale riceve un contributo finanziario dalla Confederazione. I partecipanti possono farne richiesta. Devono esibire le fatture dei corsi frequentati e la conferma della commissione d'esame che attesti l'assolvimento dell'esame federale.

Per ottenere il contributo, le fatture devono essere intestate ai partecipanti al corso (deve trattarsi di privati).

Se la fattura è rilasciata a nome di un'azienda, la Confederazione non concede la sovvenzione.

Se un'azienda intende concedere un sostegno finanziario al proprio personale per la formazione continua è opportuno che faccia intestare la fattura spese al collaboratore (privato).

Dopo aver pagato la fattura il collaboratore può richiedere il rimborso dei costi di formazione continua all'azienda tramite il conteggio spese. Se alla fine della formazione la persona sostiene l'esame federale può richiedere il rimborso (è sufficiente sostenere l'esame, non superarlo).

L'azienda contabilizza la partecipazione ai costi come uscita e se le fatture dell'istituto di formazione continua sono comprensive dell'imposta sul valore aggiunto fa valere la deduzione dell'imposta precedente.

## CONSIDERAZIONI DAL PUNTO DI VISTA DELL'IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO

In linea di massima le prestazioni nell'ambito della formazione sono escluse da imposta (art. 21 cpv. 2 cifra 11 LIVA). In base all'articolo 22 LIVA le prestazioni sono tuttavia facoltativamente assoggettabili.

Questa disposizione è a vantaggio di chi fornisce la prestazione, consentendogli di far valere la deduzione dell'imposta precedente. La Formazione Continua SA rilascia pertanto una fattura comprensiva di IVA.



**L'azienda contabilizza la partecipazione ai costi come uscita e se le fatture dell'istituto di formazione continua sono comprensive dell'imposta sul valore aggiunto fa valere la deduzione dell'imposta precedente.**



Il versamento di contributi per gli esami federali è considerato un sussidio ai sensi dell'articolo 18 capoverso 2 lettera a LIVA. Miriam Senn non è registrata come soggetto fiscale e questa entrata non comporta un assoggettamento obbligatorio all'imposta (art. 10 LIVA); per lei, pertanto, non vi sono conseguenze sul piano dell'IVA.

Dal punto di vista di chi fruisce della prestazione, la deduzione dell'imposta precedente è giustificata se sono soddisfatti i criteri di cui all'articolo 28 LIVA: le spese devono essere avvenute nell'ambito dell'attività imprenditoriale (art. 28 cpv. 1 LIVA) e si deve poter comprovare di aver versato l'imposta precedente (art. 28 cpv. 3 LIVA).

Se queste due premesse sussistono, l'azienda può dedurre l'imposta precedente dalle spese fatturate nel quadro della sua attività imprenditoriale.



Nel presente caso la fattura non è intestata all'azienda, bensì a una collaboratrice (quindi a un privato).

Occorre pertanto chiarire se dal punto di vista della Fiduciaria SA è imprenditorialmente motivata. Ai sensi dell'articolo 81 capoverso 3 LIVA si applica il principio del libero apprezzamento, in base al quale anche una fattura intestata a un collaboratore vale come emessa nel quadro della sua attività imprenditoriale.

## CONCLUSIONE

L'AFC è a conoscenza delle nuove modalità di erogazione dei contributi per gli esami federali e le ha già integrate nella pubblicazione Info IVA 08 Quote private (tema Destinatari del certificato di salario, punto 3.6), in cui l'ammissibilità della deduzione dell'imposta precedente da tali spese è esplicitamente menzionata. La Fiduciaria SA può pertanto far valere sulla sua partecipazione ai costi l'imposta precedente in base all'importo versato.

Se l'accordo sulla formazione continua non viene rispettato, perché ad esempio

Miriam Senn la interrompe e deve quindi rimborsare alla Fiduciaria SA le spese da questa precedentemente assunte, l'azienda può considerare questa entrata neutra dal punto di vista dell'imposta preventiva (non imponibile). In simili casi non è neppure necessario rettificare la deduzione dell'impo-

sta precedente effettuata a suo tempo.

Il contributo federale (sussidio) ricevuto direttamente da Miriam Senn per l'esame di formazione professionale superiore non ha alcun influsso sull'assunzione delle spese da parte della Fiduciaria SA. ■



### \*KARIN MERKLI

L'autrice ha conseguito un master SUP in imposta sul valore aggiunto / LL.M. VAT e lavora presso la fiduciaria Von Graffenried AG come consulente IVA.



### \*PATRICK LOOSLI

L'autore ha conseguito un master SUP in imposta sul valore aggiunto / LL.M. VAT e lavora presso la fiduciaria Von Graffenried AG come consulente IVA.



## ISS SERVIZIO CANALIZZAZIONI

### Il vostro specialista per le canalizzazioni

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

#### ISS Servizio Canalizzazioni SA

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

[www.isscanalizzazioni.ch](http://www.isscanalizzazioni.ch)

# UN NUOVO MODO DI PENSARE ALLA GE- STIONE IMMOBILIARE

Anche se l'informatica è da tempo alleata dei gestori immobiliari, i confini della digitalizzazione si spingono sempre più in avanti, suggerendo un nuovo modo di concepire e gestire i processi lavorativi.

Una piccola guida alla valutazione dei software di gestione immobiliare.

TESTO - ALBERTO MONTORFANI\*

La gestione di immobili sarebbe oggi impensabile senza l'aiuto di un software o anche solo di un semplice foglio di calcolo.



## ► DIGITALIZZAZIONE E GESTIONE IMMOBILIARE

Il Congresso Immobiliare del 6 febbraio scorso "Forma mentis - Immobiliare e sfida digitale" ha messo in evidenza quanto sia avanzata la possibilità di digitalizzazione dei processi lavorativi e gestionali nelle professioni del settore immobiliare.

La digitalizzazione non riguarda però solo le ultime novità tecnologiche e informatiche, di cui spesso ci si trova a parlare solo per sentito dire o perché sembra essere di moda. La digitalizzazione è un processo già in atto da tempo e le cui ultime emergenze mettono in evidenza due necessità che l'avvento dell'informatizzazione ha posto con maggiore urgenza: la conoscenza dei processi lavorativi e la sinergia fra le professioni.

Sull'onda di questa constatazione Immobilia propone, a partire da questo numero, una serie di contributi sul tema, insieme con presentazioni di software gestionali dedicati alla gestione immobiliare.

Vorremmo, con questa iniziativa, fare il punto alla situazione dei prodotti informatici utilizzati in Ticino per la gestione immobiliare, e nello stesso tempo proporre una lettura delle modalità con cui si svolge il lavoro dei gestori immobiliari in un'ottica di migliore efficienza e qualità del servizio.

## LA DIGITALIZZAZIONE È DI CASA

La gestione di immobili, in particolare di immobili locativi, sarebbe oggi impensabile senza l'aiuto di un software di contabilità, di gestione o anche solo di un semplice foglio di calcolo. Da diversi decenni esistono, anche sul mercato ticinese, buoni programmi di contabilità e gestione immobiliare. Insieme a questi prodotti, grazie alla crescita numerica e in potenza delle applicazioni digitali, il gestore immobiliare dispone di strumenti sempre più sofisticati e complessi, che permetterebbero, almeno sulla carta, di semplificare, fluidificare e accelerare sensibilmente il suo lavoro. Sulla carta, però.

Spesso le promesse e le aspettative suscitate dall'informatica sono deluse dall'alto grado di complessità degli applicativi, dal lungo tempo necessario per acquisire anche solo una semplice familiarità con i loro meccanismi di funzionamento e dai risultati limitati in quanto a stampe di lettere, formulari o tabelle informative, che risultano lacunose quanto a qualità e chiarezza di contenuti.

Inoltre, questi prodotti informatici, salvo qualche rara eccezione, sono acquistabili unicamente in blocco, con investimenti relativamente importanti già per l'acquisto delle licenze, senza contare gli adatta-

menti necessari al proprio sistema informatico in termini di hardware e software, la formazione, il supporto tecnico e l'aggiornamento.



**Immobilia propone, a partire da questo numero, una serie di contributi sul tema, con presentazioni di software gestionali dedicati alla gestione immobiliare.**



Infine, un sistema informatico di gestione dovrebbe essere un semplice strumento e non, come talvolta capita, un impegno sproporzionato di risorse e di tempo, che lega di fatto l'utente al fornitore condizionando ogni aspetto del lavoro, ottenendo però più spesso risultati insoddisfacenti, costi sproporzionati e parecchia frustrazione.

## PREMESSA: IL SOFTWARE NON È UNA BACCHETTA MAGICA

All'origine di queste aspettative non soddisfatte c'è certamente anche una lacuna nell'atteggiamento di chi si avvicina al mondo dei prodotti informatici sperando di ottenere la soluzione ai propri problemi gestionali come per un colpo di bacchetta magica.



## CARATTERISTICHE DELLA GESTIONE IMMOBILIARE LOCATIVA

### 1. PROCESSI DI GESTIONE - Esempi processi di gestione e descrizione

Mandato di gestione immobiliare	<ul style="list-style-type: none"><li>• apertura/modifica/chiusura del mandato</li></ul>
Interventi di manutenzione	<ul style="list-style-type: none"><li>• gestione interventi di manutenzione</li><li>• delibera e controllo lavori</li></ul>
Contabilità e pagamenti	<ul style="list-style-type: none"><li>• elaborazione fatture artigiani e fornitori</li><li>• pagamento fatture e aggiornamento contabile</li><li>• incasso conduttori e aggiornamento contabile</li></ul>
Gestione dei rapporti locativi	<ul style="list-style-type: none"><li>• disdetta/uscita conduttore</li><li>• gestione e promozione disponibilità locative</li><li>• nuova locazione/rilocazione</li><li>• contratto locazione/entrata conduttore</li></ul>

In realtà lo strumento informatico, qualunque esso sia, è un prodotto molto complesso, potente ma talvolta fragile, che necessita di un contesto e di premesse di base ben chiare per esprimere al meglio le proprie potenzialità. Fra queste premesse, da una parte la conoscenza dettagliata del modo in cui viene svolto il lavoro che si vuole informatizzare, dall'altra la chiarezza di quello che un sistema informatico può offrire e di quello che non potrà mai.

Infatti, un sistema informatico aiuta nello svolgimento di compiti organizzati del lavoro di ufficio, ma non organizza un lavoro disorganizzato. La disorganizzazione, anche se informatizzata, resta tale. Un sistema informatico si basa normalmente su una struttura di automatismi digitali, il programma vero e proprio, e su una organizzazione dei dati gestiti, la banca dati. L'utente spesso non distingue le due cose, ma si tratta di aspetti diversi del sistema.

Dati lacunosi o errati, consegnati al più perfetto e coerente programma, non produrranno altro che nuovi dati lacunosi e errati, creando ulteriori problemi invece di risolverli.

Proviamo a definire i passi principali da affrontare per valutare l'adeguatezza di un sistema di gestione digitale alle esigenze della gestione immobiliare.

#### 1. IL PROCESSO: DESCRIVERE E COMPRENDERE IL PROPRIO LAVORO

Il punto di partenza per il giudizio sull'adeguatezza di un sistema informatico è il

suo scopo. Un sistema informatico di gestione immobiliare deve innanzitutto essere adeguato alla gestione immobiliare come attività generica, ma anche come compiti specifici dell'azienda che lo necessita. Occorre perciò prima di tutto comprendere (e saper descrivere) il funzionamento dell'azienda nel modo in cui si svolgono (o si dovrebbero svolgere) i suoi compiti principali.



**Dati lacunosi o errati, consegnati al più perfetto e coerente programma, non produrranno altro che nuovi dati lacunosi e errati.**



Non importa quanto piccola o grande sia l'azienda, l'unità o il reparto: anche una persona sola, se vuole svolgere un lavoro in modo più efficiente con l'ausilio di uno strumento informatico, non potrà esimersi dal comprendere e saper descrivere nel dettaglio il compito che le spetta. Solo a questa condizione sarà in grado di giudicare se il sistema informatico con cui intende svolgere quel compito sia adeguato ed efficace.

Questa fase di comprensione del proprio lavoro sfocia di regola nella definizione e descrizione di processi lavorativi, definiti come compiti o insieme di attività che l'azienda svolge per raggiungere uno scopo (parziale o totale) contenuto nel proprio mandato. L'insieme dei processi che l'azienda sceglie di definire e descrivere compone

il quadro del proprio sistema dei processi aziendali, e rappresenta il know-how specifico dell'azienda stessa. Non si tratta di un compito semplice né di breve durata. Non è chiaramente possibile né utile definire tutte le attività aziendali in forma di processo, ci si limiterà però a quelle più importanti, decisive per la buona riuscita del servizio che l'azienda rende alla propria clientela.

Ogni processo che l'azienda decide di definire deve esprimere in modo chiaro, schematico e sistematico i compiti che esso contiene, come devono essere svolti, da chi e con quali strumenti, e infine con quale risultato. Ogni processo è dunque composto da singole attività o moduli.

#### 2. I MODULI: I MATTONI DEL PROCESSO

Definiti i processi come sequenze di lavoro ordinate e orientate allo scopo del servizio che l'azienda svolge, occorre in una seconda fase compilare per ogni singolo processo i moduli (o attività) che lo compongono. Ogni modulo è come il mattone di una casa in costruzione. La casa - l'azienda - è composta da singoli locali - i processi - che a loro volta sono costruiti con mattoni - i moduli. Ragionando in questo modo si cercherà di seguire una logica di descrizione dei moduli coerenti con il processo in cui sono contenuti, ma anche seguendo il loro orientamento agli scopi aziendali.

Non smarrire lo scopo generale nell'uso del sistema dei processi evita il rischio di perdersi in troppi dettagli inutili o improduttivi, o dimenticare passaggi importanti e

## 2. FUNZIONALITÀ SPECIFICHE (MODULI) - Componenti dei processi definiti

Piano dei conti	• generazione piano dei conti standard adattabile
Abbonamenti di servizio	• gestione portafoglio abbonamenti/artigiani
Assicurazioni	• gestione portafoglio polizze/broker
Sinistri	• gestione dossier sinistri
Richiami	• gestione scadenze e procedura richiami e diffide
Richieste di intervento/Ordini lavori	• gestione ordini e scadenze
Fatture fornitori	• gestione fatture/controllo e pagamento
IVA	• gestione iva immobiliare: parcheggi, opzione iva
Incassi e pagamenti	• incassi e pagamenti ebanking e contabilizzazione
Emissione e incasso dovuto	• emissione richieste di pagamento e incasso
Conteggi spese accessorie Loc	• allestimento conteggio spese e incasso conguaglio
Contratti di locazione	• preparazione e redazione contratti di locazione
Interessati locativi	• gestione contatti e interessati alla locazione
Garanzie locative	• gestione depositi, garanzie e fidejussioni
Disdetta / Ripresa / Consegna	• gestione documenti e scadenze

decisivi per la riuscita del servizio. Anche la composizione dei processi con i singoli moduli non è un lavoro breve o semplice.

Impone pazienza, disciplina e coinvolgimento delle risorse aziendali, suscitando spesso discussioni o dibattiti sul come si voglia o si debba svolgere una certa attività, quando l'attività abbia effettivamente inizio, chi la debba svolgere e chi controllarla e come determinarne la fine, e cosa ne segue.

È un lavoro che risulta però imprescindibile per poter affrontare con strumenti ade-

guati, metodo ed efficacia, il dialogo con i fornitori di sistemi di gestione informatica, volendo veramente valutare l'adeguatezza delle soluzioni proposte nell'ottica dell'efficienza e dell'utilità per l'azienda. ■



### \*ALBERTO MONTORFANI

Fiduciario immobiliare e commercialista, Titolare della AM Consulenze Sagl, Lugano.

### IL PROSSIMO CONTRIBUTO

Nell'edizione autunnale di *immobilia* proseguiremo il percorso di analisi e presentazione di software per la gestione immobiliare. Ci concentreremo sugli aspetti più tecnici dei prodotti informatici e ne valuteremo le opportunità in relazione alla loro interazione con l'ambiente e gli strumenti tecnologici di miglioramento della produttività del lavoro.

«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



# MIGLIORIAMO IL LAVORO DI CHI AMMINISTRA IMMOBILI

► Da 32 anni sul mercato, oggi stiamo per rilasciare la nuova versione 27 di IMMOWARE, che uscirà nel secondo semestre 2020, con tutta la serie di nuove funzionalità che abbiamo sviluppato negli ultimi 10 mesi.

## L'ESPERIENZA NON È DA SOTTOVALUTARE!

IMMOWARE ha ben 27 anni di esperienza nella gestione immobiliare di Reddito e PPP e viene costantemente e continuamente sviluppato in Ticino da STUDIOSOFT. Integriamo costantemente nuove funzionalità ed automatismi.



**Chi amministra stabili è alla ricerca costante di alleggerire al massimo il lavoro e i costi, mantenendo sicurezza e precisione.**

**La soluzione è quindi automatizzata! Come?**



Più di 60'000 unità immobiliari sono già amministrate con IMMOWARE in Ticino e Grigioni, e questo numero è in continua crescita.

Ogni attività che di norma viene eseguita con processi e attività manuali, con IMMOWARE è automatizzata al massimo con semplici click del mouse.

**PRINCIPALI FUNZIONALITÀ VER.27** IMMOWARE, nella nuova versione 27, ha i seguenti automatismi potenziati:

- l'addebito affitti secondo diverse scadenze anche particolari
- la ripartizione degli acconti PPP secondo le diverse chiavi di ripartizione
- l'addebito acconti PPP ai proprietari con aggiunta o detrazione del saldo anno precedente
- la generazione automatica dei conguagli spese con la ripartizione delle spese attraverso qualsiasi chiave per singola spesa
- la ripartizione del riscaldamento secondo regole CISE con contatori e ripartitori
- l'addebito dei conguagli spese agli inquilini o proprietari
- la registrazione automatica degli incassi degli affitti, degli acconti spese, dei conguagli spese e degli acconti sui fondi di rinnovamento o straordinari

- la generazione automatica dei richiami e delle diffide con archiviazione storica e scadenziario delle medesime
- la generazione automatica della contabilità finanziaria completa con confronti anche di anni contabili e con sistema consolidato e/o a centro di costo
- la generazione dei pagamenti delle fatture con invio all'istituto di credito
- la stampa delle Polizze PVR e Polizze QR
- la lettura dei file bancari degli incassi con sistema V11 e sistema ISO20022 a scelta
- collegamento a file esterni (pdf, Word, Excel, immagini, ecc.) presenti sui vostri sistemi e collegabili a qualunque registrazione contabile o di spesa.
- registrazione dei lavori di qualsiasi ordine e tipo sugli immobili o sulle singole unità immobiliari, con tracciatura di importi preventivati e consuntivati
- analisi di redditività degli immobili
- statistiche degli incassi
- stati locativi attuali e storici
- stato sfitti e ricerca secondo parametri immobiliari quali ad esempio: piano, locali, metratura, ecc.
- verbale check-in check-out immobile.

## USO GEOESTESO

IMMOWARE, oltre ad essere attivato su sistemi del cliente in modalità anche multi utente, può essere attivato su sistemi Cloud, ed essere accessibile da qualsiasi parte del globo.

## INTERFACCIA FULL TOUCH

Dopo un anno di lavoro sulla reingegnerizzazione grafica, la versione 27 permette l'utilizzo di IMMOWARE tramite qualsiasi schermo touch.

## WEBAPPLICATION PER INQUILINI E PROPRIETARI PPP

La versione 27 si collega a MYIMMOWARE, la nostra soluzione web-based che permette a inquilini o proprietari PPP di visionare via web 24 ore su 24 l'ultimo conguaglio spese, le spese di gestione, gli acconti da versare, il preventivo di gestione, il bilancio della PPP, ecc.

Le funzionalità di base si MYIMMOWARE possono essere estese a richieste ad-hoc del cliente.

## SUPPORTO E HELPDESK

Particolare attenzione abbiamo sempre rivolto al supporto su IMMOWARE. I no-

Siamo presenti dal 1988 sul mercato ticinese come STUDIOSOFT e abbiamo sempre sviluppato software. Nel tempo abbiamo integrato molteplici settori PMI e ci siamo specializzati in alcuni settori verticali come quello della gestione immobiliare integrata con il software IMMOWARE.

TESTO - ALESSANDRA TAIANA\*

stri clienti possono contare su un supporto sempre attento alle richieste, con attese minime e con risposte a brevissimo termine.

I clienti sono anche attentamente ascoltati sui suggerimenti di funzionalità per le versioni future.

Offriamo anche contratti di supporto 7 giorni su 7.

## QUANTO SI RISPARMIA?

Una soluzione IMMOWARE completa in uso ad un gestore immobiliare oggi comporta un impegno di formazione di sole 3 ore per essere già operativi. Dall'utilizzo di IMMOWARE si può arrivare a risparmiare anche il 90% del tempo lavoro, che si traduce in un considerevole e importante risparmio di denaro.

Agli associati SVIT riserviamo prezzi e condizioni agevolate.

## MODALITÀ DI FORNITURA

IMMOWARE viene fornito in acquisto, in leasing o a noleggio. ■

### Contatti

Studiosoft Sagl  
Corso San Gottardo 73  
6830 Chiasso

Tel. 091 950 07 80  
info@studiosoft.ch

www.immoware.swiss



### \*ALESSANDRO TAIANA

A 13 anni sviluppa il suo primo software. Da 27 segue direttamente il progetto IMMOWARE. La sua missione? Offrire soluzioni che generano benefici ai clienti!

# SISTEMI INFORMATIVI SU MISURA AZIENDA- LE

## ► FIDUCIARI E SOCIOSANITARI

Fin dall'inizio si delineano due principali ambiti di proposta del gestionale di Sisma: il settore delle fiduciarie ed immobiliari e il comparto sociosanitario.

La suite proposta da SISMA per il proprio mercato di riferimento viene denominata dapprima "ISAFlex", successivamente "ISAWin business software".

Conseguendo diversi importanti risultati si arriva ad oggi, dopo oltre trent'anni di attività, ad avere quasi trecento clienti e 11 dipendenti diretti.

## ISAWIN GESTIONE IMMOBILIARE

Nell'ambito immobiliare, la nostra proposta specifica per il settore viene denominata "ISAWin Gestione Immobiliare"; una soluzione applicativa che ha diverse, molteplici e specifiche funzionalità, adibite alla gestione dei processi e dei dati inerenti l'amministrazione di Stabili di Reddito e Proprietà per Piani.

"ISAWin Gestione Immobiliare" è un sistema strutturato, multilingua e multivaluta, composto da diversi moduli: contabilità finanziaria, contabilità debitori, contabilità creditori e da un modulo specifico di gestione immobiliare: l'applicazione software è accessibile in locale e in remoto tramite diversi profili (utente, inquilino, proprietario). All'anagrafica dello stabile si possono allegare diversi tipi di immagini. Inoltre, è possibile interfacciarsi a siti WEB che permettano la pubblicazione di annunci di locazioni

Il modulo di contabilità finanziaria può essere utilizzato, oltre che per la gestione Immobiliare, anche per la normale gestione fiduciaria dei propri clienti.

Il modulo di contabilità debitori permette di gestire puntualmente le locazioni tenendo sotto controllo i pagamenti delle pignoni, evidenziando ritardi e generando solleciti.

Il modulo di contabilità creditori permette di registrare tutti i costi ordinari e straordinari degli immobili inerenti utenze, artigiani, custodi, ecc. sia per singolo condominio che per raggruppamenti di stabili. È inoltre possibile gestire per mezzo PC PAD il "verbale di constatazione".

## ISAWIN GESTIONE SEGNALAZIONI

In aggiunta, il modulo "ISAWin gestione Segnalazioni" viene introdotto per sovrintendere tutte le richieste di intervento o ri-

SISMA (Sistemi Informativi Su Misura Aziendale) INFORMATICA SA nasce nel 1987, come società di consulenza e servizi per l'impresa in ambito informatico e gestionale.

TESTO - MATTEO PASTORI\*



parazione che coinvolgono artigiani terzi, con un controllo puntuale degli importi di intervento, delle tempistiche di risposta, esecuzione e chiusura delle attività.

## ISAWIN GESTIONE CESPITI

Un successivo modulo, denominato "ISAWin gestione Cespiti", permette di amministrare in maniera esaustiva e completa i diversi beni ed apparecchiature ammortizzabili.

## ISAWIN BUSINESS PLAN

Un ulteriore modulo, "ISAWin Business Plan", viene realizzato per consentire l'impostazione e la pianificazione di progetti immobiliari, governando i budget necessari e le diverse linee di finanziamento.

## GESTIONE DOCUMENTALE DIGITALE

ISAWIN è interfacciabile e perfettamente integrabile con l'applicazione di Document Management, "DOCUWARE".

## ISASmart

In ultima istanza, SISMA, attenta alle evoluzioni tecnologiche riguardanti i diversi strumenti di sviluppo ed ingegnerizzazione del software, nell'ottica di poter promuovere nel proprio mercato di riferimento

applicazioni software sempre più intuitive, semplici, potenti e complete, ha messo in cantiere lo sviluppo della nuova versione della propria suite gestionale che denominerà "ISASmart".

Uno dei primi moduli della nuova release che verrà proposto sarà quello dei SALARI; per questo componente applicativo, SISMA è stata scelta come progetto pilota per l'implementazione della nuova certificazione Swissdec 5.0 dall'ente coordinatore di certificazione Swissdec.

Siamo a disposizione di tutti coloro vogliono approfondire le tematiche trattate, saremo lieti di approfondire ogni argomento. ■

### Contatti e informazioni:

Sisma Informatica SA  
Via ai Molini 15, CH-6817 Maroggia  
www.sisma.ch

Responsabile vendite: sig. Matteo Pastori  
+41 91 993 27 21  
matteo@sisma.ch



### \*MATTEO PASTORI

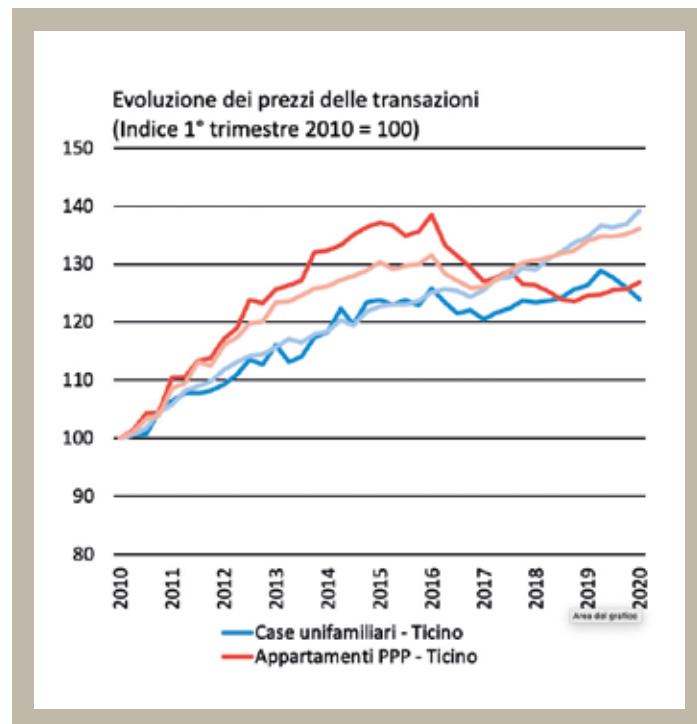
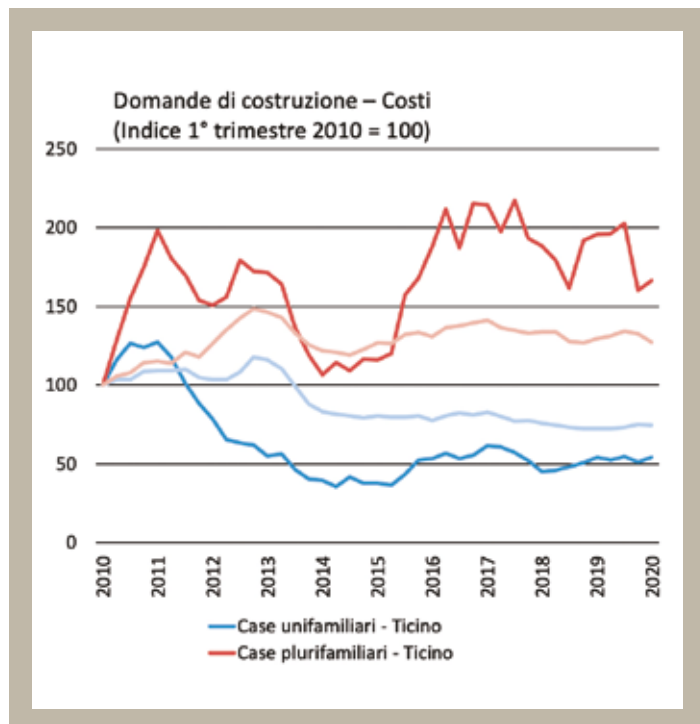
Dopo gli studi in Informatica si occupa da oltre 30 anni, di cui 20 in Ticino, di analizzare, definire e proporre soluzioni gestionali per le aziende e le imprese.



# IMPATTO DELLA CRISI COVID-19 SULL'ECONOMIA SVIZZERA

Le misure adottate contro la diffusione del coronavirus hanno già lasciato il segno nell'economia svizzera. Oltre 156'000 anni-lavoro non sono stati svolti dal 17 marzo al 2 giugno 2020. È così mancata la creazione di un valore aggiunto pari a oltre 30 miliardi di franchi. Ciò corrisponde a circa il 4% del prodotto interno lordo dell'anno scorso.

TESTO - WÜEST PARTNER SA



► La somma dei canoni per superfici commerciali la cui attività è stata limitata nel periodo dal 17 marzo al 2 giugno ammonta a oltre 1 miliardo di franchi.

Nei Cantoni Grigioni (16%), Vallese (15%), Ticino (14%), Jura (14%), Appenzello Interno (14%) e Obvaldo (14%) la percentuale di posti di lavoro direttamente interessati dalle misure restrittive è stata la più elevata.

L'impatto maggiore è stato sull'industria alberghiera, sulla ristorazione, sull'industria dell'intrattenimento e sul commercio al dettaglio.

Si tratta di quattro settori caratterizzati da una creazione di valore aggiunto pro capite tendenzialmente bassa.

## MERCATO EDILE

Durante l'anno in corso il mercato edile svizzero subirà probabilmente un temporaneo rallentamento.

Il calo delle nuove licenze edilizie delinatosi durante il 2019, era già indicatore di minori investimenti edili durante questo 2020.

Le incertezze economiche rischiano ora di provocare ulteriori ritardi nei progetti ed eventuali sospensioni. Le restrizioni sui cantieri da parte delle autorità rappresentano un ulteriore ostacolo e rallentamento.

## APPARTAMENTI IN LOCAZIONE

All'inizio del 2020 il mercato svizzero degli alloggi in locazione era fondamentalmente in buona salute. Sebbene gli affitti siano recentemente aumentati, l'attività edile aveva dato segnali di rallentamento già prima dello scoppio della pandemia.

Oltre a ciò, l'ulteriore calo della domanda sta avendo degli effetti anche sull'offerta, che non sarà però sufficiente a frenare la diminuzione degli affitti.

## PROPRIETÀ

La proprietà residenziale continua a godere di grande popolarità in Svizzera e la crisi del coronavirus non cambierà radicalmente la situazione. Al contrario, la preferenza per un'abitazione di alta qualità e la volontà di possedere le proprie quattro mura, potrebbe addirittura rafforzarsi in questo periodo.

A breve termine, le turbolenze economiche potrebbero limitare le opportunità di acquisto di immobili residenziali.

Questo perché le fasce di reddito più elevate, di centrale importanza per la proprietà, potrebbero dover far fronte a una temporanea diminuzione dei redditi oltre che a una diminuzione della sostanza investita.

Ciò porterebbe ad un temporaneo calo della domanda ed una conseguente pressio-

ne sui prezzi di appartamenti in PPP e case unifamiliari.

## SUPERFICI COMMERCIALI

Ora più che mai, le superfici commerciali devono essere considerate in maniera differenziata: la pandemia colpisce infatti i diversi settori in maniera diversa. Singoli settori come l'industria alberghiera e la ristorazione sono colpiti duramente, mentre altri settori come la logistica o parti dell'industria farmaceutica beneficiano addirittura della crisi. Nel complesso, a breve termine la sfida è importante. Un indebolimento dell'economia con una possibile riduzione dei fatturati rischia, con poche eccezioni, di impattare negativamente sui mercati delle superfici commerciali. ■

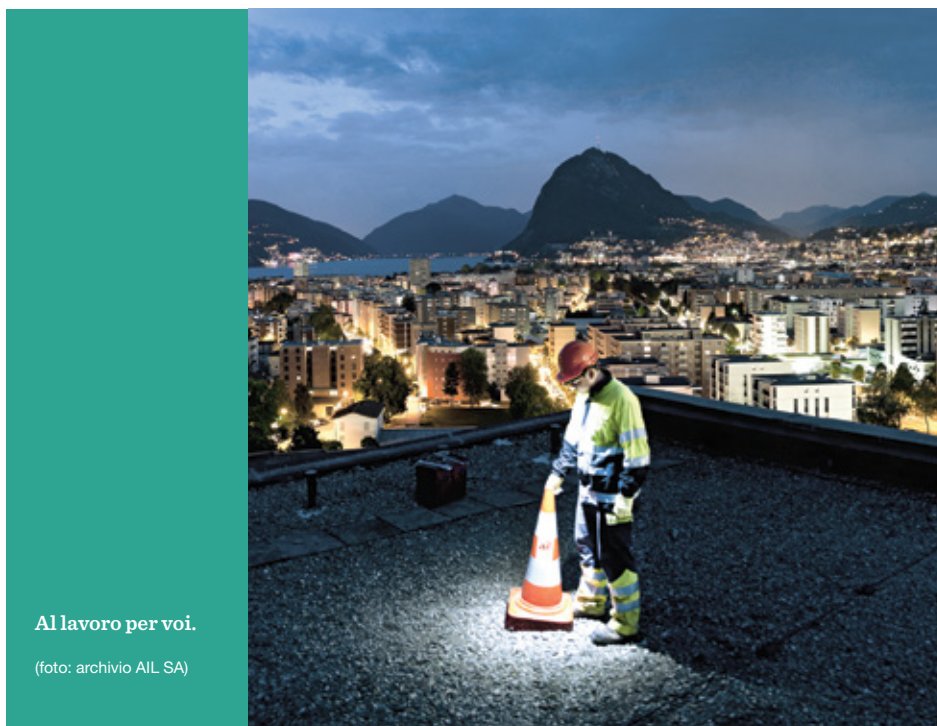


Questo rapporto di mercato si basa sulle banche dati di Wüest Partner SA, nonché sulle seguenti fonti di dati: Baublatt Info Service, UST, SECO, BNS e tradingeconomics.com. Questo rapporto di mercato è stato allestito da Wüest Partner con la massima cura ed è destinato solo ad una panoramica generale del mercato. Wüest Partner non si assume alcuna responsabilità per i dati e le informazioni, in particolare per la loro completezza, accuratezza e attualità. Si esclude qualsiasi responsabilità al riguardo. Data di pubblicazione: 2 giugno 2020

# SMART COMMUNITY: ENERGIA UNO PER UNO, BENEFICIO PER TUTTI!

Community solari... Autoconsumo... Autarchia...  
Giovanna Bevilacqua, Product Manager di AIL SA  
ci aiuta a fare chiarezza su questi e altri termini  
non sempre di facile comprensione.

TESTO - RED / AIL



## Come funziona la trafila per l'ottenimento del sussidio per l'impianto solare connesso con l'impegno delle aziende al riacquisto dell'energia.

Gli impianti fotovoltaici sono promossi attivamente da Confederazione e Cantone - e, dove il regolamento lo prevede, anche dai Comuni - per il tramite di incentivi finanziari a copertura parziale dei costi di realizzazione.

A livello federale le possibilità di sussidio cambiano a dipendenza della dimensione (potenza) dell'impianto fotovoltaico. Nella maggior parte dei casi, per potenze fino a 50 MW, è previsto un contributo unico pari a circa il 30% dell'investimento iniziale. Tale contributo è a sua volta declinato in Remunerazione Unica Piccoli (RUP), applicata ad impianti con potenza fino a 100 kW (ca. 600 m<sup>2</sup> di superficie utile) e versata entro 2 anni dalla data di messa in funzione dell'impianto, e Remunerazione Unica Grandi (RUG), applicata ad impianti nella fascia 100 kW - 50 MW e versato entro 6 anni dalla data di messa in funzione.

In entrambi i casi, per l'ottenimento del sussidio è necessario, a termine dell'installazione, registrare il proprio progetto sul sito [www.pronovo.ch](http://www.pronovo.ch) seguendo una procedura guidata. Essendo richiesta una documentazione tecnica completa e le foto di dettaglio delle varie fasi di esecuzione è buona norma affidare l'espletamento delle formalità burocratiche direttamente agli specialisti che si sono occupati dei lavori di realizzazione dell'impianto fotovoltaico.

A livello di Cantone Ticino, con l'entrata in vigore il 1° gennaio 2018 del nuovo Regolamento del Fondo per le Energie Rinnovabili (RFER), gli incentivi sono stati allineati alla politica federale e, pertanto, gli impianti fotovoltaici con potenza fino a 100 kW hanno diritto ad una remunerazione unica pari a 1/3 di quella riconosciuta dalla Confederazione.

Per la richiesta di incentivo - anche in questo caso sarebbe auspicabile che il processo fosse seguito direttamente da uno specialista - occorre inoltrare una notifica preliminare (usando l'apposito formulario online) prima dell'inizio dei lavori e poi, entro 3 mesi dalla data di allacciamento dell'impianto fotovoltaico alla rete elettrica, completare la richiesta con la notifica di messa in esercizio.

I progetti sussidiati dal Cantone, secon-

Al lavoro per voi.

(foto: archivio AIL SA)

## ► Il termine di "autoconsumo" non è sempre chiaro.

**È l'energia dell'impianto che viene direttamente impiegata per l'immobile oppure è semplicemente il calcolo della differenza fra la produzione immessa in rete e l'acquisto dell'immobile dalla rete?**

Quando si considera un impianto fotovoltaico destinato a fornire energia ad un'abitazione, una scuola, uno stabile commerciale o un qualsiasi altro utilizzatore di elettricità è importante comprendere il significato di due termini spesso tra loro confusi: grado di autoconsumo e grado di autarchia.

L'autoconsumo rappresenta la quantità di energia solare che si utilizza in modo "naturale", cioè consumata direttamente ogni volta che un utilizzatore viene acceso mentre il sole splende e l'impianto fotovoltaico produce.

Da un punto di vista matematico si esprime - in percentuale (%) - come il rapporto tra l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico che viene consumata istantaneamente e l'energia prodotta in totale.

L'autarchia dice invece quanta energia si è in grado di fornire con l'impianto fotovoltaico alla propria utenza senza quindi doverla acquistare dalla rete elettrica.

Anche in questo caso è calcolata - in percentuale (%) - come rapporto tra l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico che viene consumata istantaneamente e la totalità del fabbisogno elettrico dell'immobile.

In sintesi, il primo parametro esprime "quanto si sfrutta" un impianto fotovoltaico ed ha quindi una connotazione più prettamente economica (maggiore è l'autoconsumo, minore saranno le spese per l'acquisto dell'energia elettrica e quindi più velocemente si ammortizzerà l'investimento iniziale grazie al risparmio conseguito) mentre il secondo "quanta indipendenza" garantisce un impianto fotovoltaico e deve pertanto essere letto più in un'ottica di sostenibilità ambientale (maggiore è il grado di autarchia minore sarà la dipendenza dell'immobile da fonti energetiche tradizionali).

Volendo fare un esempio, si consideri un'abitazione monofamiliare con un fabbisogno di elettricità medio annuo pari a 7'000 kWh che installa un impianto fotovoltaico con un potenziale di produzione di 5'000 kWh all'anno e che è in grado di consumare direttamente 2'000 kWh dell'energia prodotta; in questo caso il grado di autoconsumo sarà 2'000 kWh / 5'000 kWh = 40% mentre il grado di autarchia sarà 2'000 kWh / 7'000 kWh = 28%.



do quanto previsto all'art. 21 del RFER, sono vincolati alla vendita dell'energia elettrica prodotta (al netto di ciò che è autoconsumato dall'immobile) e delle relative garanzie d'origine all'Azienda Elettrica Ticinese che la ritira a prezzo di mercato. Il contratto di vendita sottoscritto dal proprietario deve essere allegato all'incarto di notifica.

Per il riconoscimento delle garanzie d'origine, l'impianto fotovoltaico deve essere registrato e certificato dal gestore di rete locale (con costi a carico del proprietario) presso il sistema svizzero delle GO di Pronovo SA.

Rinunciando al Contributo Unico Cantonale il proprietario dell'immobile può rivedere la propria energia elettrica prodotta in esubero, e le relative garanzie d'origine, direttamente al gestore di rete locale.

### **E come funziona con i contatori? Cosa misurano, chi li installa e quanto costano?**

Per poter misurare l'energia elettrica consumata da un immobile o prodotta da un impianto fotovoltaico è necessario misurare la corrente assorbita e la tensione. Moltiplicando la tensione per la corrente si ha un valore che indica la potenza (kW); questa integrata nel tempo si chiama energia (kWh).

Gli strumenti che misurano correnti, tensioni, potenze ed energia si chiamano contatori di energia.

Quando nasce l'esigenza di misurare l'energia allo scopo di commercializzarla è imperativo che il contatore sia provvisto di opportuni certificati di omologazione e taratura conformemente alle direttive concernenti gli strumenti di misurazione dell'energia e della potenza elettriche (OSMisE), questo allo scopo di garantire la correttezza e l'affidabilità delle misurazioni e contestualmente di tutelare la sicurezza delle persone e dell'ambiente.

Per immobili dove si decide di installare un impianto fotovoltaico a beneficio di un unico utilizzatore (per esempio una casa monofamiliare o gli spazi comuni di una residenza plurifamiliare) lo schema di posa dei contatori, e le relative responsabilità, sono abbastanza semplificate. È richiesta infatti l'installazione di un contatore di misura bidirezionale, cioè in grado di misurare contemporaneamente i flussi energetici sia dalla rete elettrica verso l'immobile (prelievo) che dall'immobile verso la rete

(immissione) e, solo per impianti fotovoltaici con potenza superiore a 30 kW, un ulteriore contatore di misura della produzione totale. Poiché la funzione di tali contatori è quella di permettere il conteggio e la corretta fatturazione dell'energia consumata, prodotta e venduta, la responsabilità e i costi di installazione sono interamente a carico del gestore di rete locale.



**Nelle Community solari (RCP) il proprietario dell'immobile è responsabile per la misura del consumo e la fatturazione interna.**



Nell'ambito invece delle Community solari (RCP) le norme di settore stabiliscono un confine netto tra ciò che è "fuori" dalla Community e ciò che è "dentro" e il limite fisico è identificato dal punto di raccordo tra l'immobile (o gli immobili) e la rete elettrica. In tale contesto il gestore di rete mantiene le sue responsabilità per ciò che attiene la posa e la gestione del contatore bidirezionale principale - cioè "fuori" dalla Community - e del contatore di produzione quando applicabile, mentre il proprietario dell'immobile - o i proprietari - è responsabile per la misura del consumo e la fatturazione interna alla Community. Nasce quindi un obbligo per il proprietario, che a questo punto assume la funzione vera e propria di azienda elettrica nei confronti dei propri inquilini, di provvedere a proprie spese all'installazione di contatori di misura secondari - cioè "dentro" la Community - opportunamente certificati e tarati ogni 10 anni nel rispetto delle direttive OSMisE.

In commercio esistono una varietà di prodotti più o meno sofisticati con costi che variano da un minimo di 200 franchi a 600+ franchi a cui bisognerà aggiungere le spese di installazione e configurazione; esistono poi soluzioni "in abbonamento" offerte in genere dagli stessi gestori di rete - e ne è un esempio il nostro prodotto SmartCommunity - che prevedono il noleggio degli apparecchi di misura unitamente ad un servizio di gestione per l'amministrazione interna alla Community.

Tale alternativa, rispetto alla soluzione in proprio, ha il grosso vantaggio di trasferire parte del rischio direttamente sul fornitore del servizio che si assume la responsabilità

di garantire la conformità della misura del consumo anche sul lungo periodo.

### **Una Smart Community può essere applicata anche a un condominio in proprietà per piani (dove ogni appartamento è di un diverso proprietario) e un singolo comproprietario può decidere di non aderire?**

La Community solare è applicabile in tutti i casi, sia che si tratti di una proprietà per piani sia che si tratti di un immobile a reddito ed indipendentemente dal numero di partecipanti (membri). Ciò che cambia è il processo che porta alla decisione.

Nel caso di un immobile a reddito, il proprietario decide in maniera autonoma sulla realizzazione o meno della Community solare e, successivamente, se non ci sono ancora contratti d'affitto attivi, procede con la costituzione della Community con tutte le utenze dell'immobile inserendo le condizioni e le modalità di fornitura dell'energia elettrica direttamente nel contratto d'affitto.

Se al contrario esistono già dei contratti d'affitto il proprietario deve, per prima cosa, informare gli inquilini e raccogliere le adesioni e poi, in un secondo momento, può procedere con la costituzione della Community solo con le utenze che hanno deciso di farne parte. Per completezza dovrebbe essere infine stipulato un addendum al contratto d'affitto in cui vengono esplicitate le condizioni e le modalità di fornitura dell'energia elettrica.

Nel caso di una proprietà per piani valgono, per analogia, le regole di un immobile a reddito con contratti di affitto attivi. La comunione dei proprietari decide sull'opportunità di costituire una Community facendo capo al proprio regolamento condominiale, nomina un "Gestore", che sarà poi il riferimento unico nei confronti del gestore di rete, e procede con la costituzione della stessa includendo solo le utenze che sono interessate a farne parte.

Importante - soprattutto in questo secondo caso - è però non dimenticare che la Community può essere sì ampliata o ridotta (entrata/uscita di un membro) in qualsiasi momento ma ogni modifica comporta un aggiornamento (e quindi un ulteriore costo a carico della Community stessa) dello schema di posa dei contatori di misura; un'analisi iniziale ben ponderata della situazione è da preferire rispetto a decisioni impulsive ed affrettate che rischiano di creare spiacevoli malumori. ■

## DIFFIDATE DALLE IMITAZIONI!

Chi investe i propri capitali desidera che il proprio acquisto sia di qualità.

Abbiamo vagliato i maggiori portali di annunci immobiliari e sono emerse diverse “sorprese”. Per questo motivo abbiamo ritenuto utile fare chiarezza per sostenere chi ha puntato su Minergie per il proprio investimento.

TESTO - SERENA PORZIO\*



### ▶ INNANZITUTTO QUALI SONO I VANTAGGI PER IL COMMITTENTE CHE INVESTE IN UN PROGETTO TARGATO MINERGIE?

- Vantaggio economico tramite l'accesso a incentivi diretti e indiretti, condizioni di finanziamento agevolate, aumento del valore immobiliare e maggiore attrattività del bene locato.
- Sicurezza in termini di qualità per il proprio investimento, attraverso il processo in tre fasi della garanzia di qualità Minergie.

- Semplificazione dell'intero processo di progettazione e costruzione, in quanto la certificazione Minergie sostituisce la verifica energetica per la licenza edilizia (in Ticino e molti altri Cantoni) e accompagna committenza e progettisti durante il processo edilizio.

### QUALI SONO I TREND

Negli ultimi anni il tema del risparmio energetico e della sostenibilità stanno prendendo sempre più piede e lo dimostrano anche i dati che emergono dai principali moto-

ri di ricerca. Il solo termine “sostenibilità” nelle ricerche su Google in Svizzera è in netta ascesa.

I dati in merito alle ricerche su internet sono un primo indicatore del fatto che il tema della sostenibilità sia sempre più sentito dalla popolazione.

Sicuramente la ricerca non è solo legata alla questione della propria abitazione, il discorso è indubbiamente più ampio. Tuttavia, tutti sappiamo quanto per ognuno di noi la casa sia il nostro rifugio, quindi è ipotizzabile che per molte persone, que-



I numeri rappresentano l'interesse di ricerca rispetto al punto più alto del grafico in relazione alla regione e al periodo indicati. Il valore 100 indica la maggiore frequenza. Un punteggio pari a 0, invece, indica che non sono stati rilevati dati sufficienti di ricerca.

sta ricerca della sostenibilità possa essere correlata anche al volersi sentire al sicuro e stare bene a casa.

### **“NON È TUTTO ORO CIÒ CHE LUCCICA” E A VOLTE NON TUTTI SI PROFILANO SUL TEMA DELLA SOSTENIBILITÀ E LA QUALITÀ IN MODO CORRETTO**

Facendo un controllo incrociato tra gli annunci immobiliari che citano Minergie e la banca dati ufficiale degli edifici certificati, si riscontrano diverse situazioni di abuso del marchio Minergie, perché si riferiscono a immobili non certificati.

È interessante constatare che il marchio Minergie venga considerato uno strumento per profilare il proprio immobile, associandolo a efficienza energetica e qualità.

Tuttavia, Minergie è un marchio supportato dal mondo economico, dai Cantoni e dalla Confederazione e protetto contro l'uso improprio.

Solo un edificio effettivamente certificato acquisisce a pieno titolo il diritto di fregiarsi con tale marchio.

Dunque, al fine di sostenere chi promuove, acquista, affitta o costruisce un edificio certificato Minergie, ecco alcune semplici regole per profilarsi nella maniera corretta o evitare brutte sorprese:

1. Se l'edificio è effettivamente certificato secondo gli standard Minergie, è necessario inserire sempre nell'annuncio il numero di certificazione (ad es. TI-001).
2. Se l'edificio non ha ottenuto un numero di certificazione (quindi non ha ottenuto nemmeno il certificato provvisorio, corrispondente alla validazione del progetto) non è permesso citare Minergie nell'annuncio.
3. In caso di dubbio, verificare se l'edificio è certificato a titolo provvisorio o definitivo, consultando la lista edifici Minergie ufficiale [www.minergie.ch/it/edifici/lista-edifici/](http://www.minergie.ch/it/edifici/lista-edifici/) oppure contattando il Centro di certificazione cantonale alla mail: [certificazione@minergie.ch](mailto:certificazione@minergie.ch).



**Solo un edificio effettivamente certificato acquisisce a pieno titolo il diritto di fregiarsi con tale marchio.**



Affinché un edificio Minergie possa fregiarsi dell'omonimo marchio, infatti, deve essere verificato e certificato dal Centro di certificazione Minergie cantonale. Solo in questo modo vi è la garanzia che ciò che viene dichiarato come Minergie lo sia veramente.

L'esperienza dimostra che spesso gli edifici senza una certificazione non soddisfano in realtà i requisiti di qualità ed efficienza energetica di Minergie.

In conclusione, certificare la qualità energetica e dell'abitare, tramite un processo neutrale e univoco come quello Minergie, offre un vantaggio indubbio a tutte le parti coinvolte nella compra-vendita e gestione di un edificio. ■



#### **\*SERENA PORZIO**

Dipl. Specialista Turistico SSS alla Internationale Schule für Touristik di Zurigo. Dal 2017 resp. comunicazione per TicinoEnergia e l'Agenzia Minergie della Svizzera Italiana.

#### **TICINOENERGIA**

Nata su iniziativa della Repubblica e del Cantone Ticino, l'Associazione TicinoEnergia ha l'obiettivo di sostenere con misure concrete la politica energetica cantonale, operando negli ambiti efficienza energetica, energie rinnovabili e mobilità sostenibile in collaborazione con gli attori presenti sul territorio.

Il Cantone ha affidato a TicinoEnergia il compito di informare gratuitamente professionisti, aziende, cittadini e enti pubblici circa le varie possibilità di incentivi e deduzioni.

Grazie al supporto del Cantone, l'Associazione TicinoEnergia offre una prima consulenza orientativa neutrale e gratuita.

TicinoEnergia rappresenta inoltre in Ticino diverse organizzazioni, atte a qualificare l'efficienza, la sostenibilità e la qualità in ambito edilizio.

TicinoEnergia è Centro di Certificazione Minergie per il Canton Ticino e Agenzia Minergie per la Svizzera italiana.

Il Centro di Certificazione Minergie verifica e certifica edifici energeticamente efficienti, con un comfort e qualità elevati e con alto mantenimento del valore nel tempo.

L'Agenzia della Svizzera italiana promuove Minergie tramite formazione, eventi locali e pubblicazioni.

#### **Contatti:**

Associazione TicinoEnergia  
Ca' bianca, Via San Giovanni 10, 6500 Bellinzona  
[segretariato@ticinoenergia.ch](mailto:segretariato@ticinoenergia.ch)  
tel. 091 290 88 10

# MINERGIE®

Questo edificio è certificato secondo lo standard

## MINERGIE®

Lo standard è riconosciuto dall'Associazione Minergie, dai Cantoni, dal mondo economico e dall'Ufficio federale dell'energia.

Numero di certificazione

TI-523

Centro Ticino  
Ufficio dell'aria, del clima e  
delle energie rinnovabili

**Targhetta ufficiale che attesta la certificazione Minergie dell'edificio, con relativo numero di certificazione.**



# SANIFICAZIONI DEGLI AMBIENTI CHIUSI

Bouygues Energies & Services: know-how nell'impiantistica per edifici e nel Facility Management.

TESTO - FLAVIO UGAZZI\*



Una pulizia profonda degli spazi chiusi e degli impianti di ventilazione riduce significativamente il rischio di contagio e la propagazione di virus e batteri.

▶ Trascorriamo gran parte del nostro tempo in ambienti chiusi, come appartamenti, uffici, locali e negozi. Se gli impianti di condizionamento non sono puliti, possono veicolare microorganismi dannosi, generando anche allergie e contagi di malattie.

Ogni azienda è tenuta a tutelare la salute e la sicurezza di tutte le persone in azienda (collaboratori, fornitori e clienti) sia all'interno dei loro stabili che all'esterno.

A seguito della situazione causata dalla pandemia Covid-19, la Segreteria di Stato dell'economia SECO ha imposto a tutte le imprese dei provvedimenti di protezione particolari al fine di evitare un possibile contagio da nuovo Coronavirus e garantire la salubrità dell'ambiente di lavoro.

## L'ARIA CONDIZIONATA IN UFFICIO O ANCHE A CASA PUÒ ESSERE VEICOLO DI CONTAGIO?

Con l'arrivo del caldo e i condizionatori che tornano a funzionare, sorge la preoccupazione riguardo la possibilità che questi ricicli d'aria possano fungere da diffusori di virus e batteri. Quando noi respiriamo, quando noi parliamo, tossiamo o starnutiamo, emettiamo un invisibile moltitudine di particelle dalle dimensioni variabili, che sono un vero e proprio veicolo di diffusione per agenti patogeni, quali batteri e virus. Mentre

le goccioline di dimensioni più grandi cadono a terra dopo aver percorso una breve distanza, quelle più piccole tendono a disidratarsi rimanendo quindi sospese nell'aria per un certo periodo di tempo andando a coprire distanze maggiori. Se abbiamo un flusso d'aria attivo, queste goccioline possono spostarsi in più direzioni e propagarsi su aree molto più estese, raggiungendo così un numero maggiore di persone e di superfici.

Pertanto una pulizia profonda degli spazi chiusi e degli impianti di ventilazione riduce significativamente il rischio di contagio e la propagazione di virus e batteri.

## UNA PROTEZIONE ATTIVA PER I VOSTRI CLIENTI E COLLABORATORI

Come da direttive per la gestione dell'emergenza del coronavirus COVID-19, utilizziamo appositi prodotti con presidio medico chirurgico per sanificare locali e uffici. Il trattamento prevede l'igienizzazione mirata di tutte le superfici, inclusi pavimenti e pareti. Tutti i nostri prodotti sono ecologici e antiallergici. Inoltre siamo specializzati nella sanificazione degli ambienti sterili.

I nostri trattamenti dell'aria comprendono una serie di analisi e operazioni di pulizia, verifica e di manutenzione di impianti e condotti, volte a garantire una buona qua-

lità dell'aria. Il nostro metodo di intervento impiega una tecnologia altamente sofisticata e all'avanguardia che rispetta il protocollo NADCA<sup>1</sup>. Infatti, siamo autorizzati a rilasciare l'attestato di sicurezza riconosciuto a livello internazionale.

Grazie all'esperienza pluriennale negli interventi e ai migliori prodotti impiegati, Bouygues Energies & Services garantisce l'osservanza dei protocolli operativi AIIISA/NADCA<sup>2</sup> e di conseguenza i più alti standard di qualità.

### SIAMO IL VOSTRO PARTNER IDEALE

Bouygues Energies & Services è un'impresa radicata localmente che opera a livello internazionale. Sia per il mantenimento del valore dei vostri immobili, sia per impianti elettrici, ventilazione, climatizzazione, riscaldamento e sanitari come pure un'offerta speciale per la produzione di energie pulite (pannelli solari, termopompe, ecc.). Siamo presenti a livello svizzero in ogni Cantone e in Ticino contiamo sulla collaborazione di oltre 500 collaboratrici e collaboratori. Le sedi sono ubicate a Rivera, Manno, Mendrisio, Mezzovico, Locarno, Bellinzona e Bodio.

### Contatti:

Bouygues E&S Svizzera SA  
Via Violino 1  
6928 Manno - Svizzera  
+41 58 800 41 50  
ticino.ch@bouygues-es.com

<sup>1</sup>National Air Duct Cleaners Association

<sup>2</sup>Associazione italiana igienisti sistemi aeraulici/National Air Duct Cleaners Association



### \*FLAVIO UGAZZI

Direttore Svizzera Italiana  
Bouygues Energies & Services  
Svizzera SA, Manno

# IMMOBILIARE POST COVID

IL FUTURO È INCERTO, MA NON SIETE SOLI.



concept by n3c.ch

Siamo coscienti dell'importanza del settore immobiliare per la nostra economia e la coesione sociale. Abbiamo lavorato con le associazioni professionali proponendo alle istanze cantonali e federali strategie concrete per meglio gestire questo momento.

Siamo pronti ad accompagnarvi attraverso le difficoltà che incontreremo nei prossimi tempi. Vi accogliamo fin da subito per valutare con voi le migliori opportunità per l'acquisto e la vendita delle vostre case.

Vi proponiamo le migliori soluzioni per le vostre necessità di gestione di stabili locativi e condomini.

Ringraziamo tutti i nostri clienti e partner, e le associazioni professionali a noi vicine, per l'energia, l'impegno e la creatività dimostrati in questi tempi particolari. Andiamo con fiducia con voi verso il futuro!



## 80 ANNI DI COMPETENZA, SERIETÀ E AFFIDABILITÀ

Con più di 150 soci, SVIT Ticino rappresenta dal 1941 una parte importante dell'economia immobiliare del Cantone. I nostri membri si occupano di gestione e commercializzazione di immobili e sono tutti titolari di un'autorizzazione cantonale di fiduciario immobiliare che è sinonimo di etica, competenza e professionalità.

Consultate qui la lista dei soci



Gli specialisti dell'immobiliare  
Sempre al vostro fianco

SVIT - Associazione Svizzera  
dell'Economia Immobiliare  
Corso S. Gottardo 89,  
6830 Chiasso  
Tel. 091 921 10 73  
svit-ticino.ch, svit-ticino@svit.ch

# DISPONIBILITÀ, RIGORE E FLESSIBILITÀ

Con il Covid-19 anche il settore della manutenzione e del risanamento delle canalizzazioni ha ripensato i propri processi per garantire la salute e la sicurezza a collaboratori e clienti e la massima disponibilità operativa nel tempo.

TESTO - **DAVIDE FERRARI\***

Nelle foto, due addetti alla manutenzione delle canalizzazioni, in servizio presso uno stabile abitativo, operano in completa sicurezza grazie alla messa in atto di precise misure igieniche e comportamentali.



## ▶ SICUREZZA CON RIGORE E FLESSIBILITÀ

L'emergenza sanitaria ha messo alla prova tutta la società civile che si è confrontata con una situazione senza precedenti e i cui effetti sono tutt'ora percettibili. In nome della salute delle persone, sono state ripensate le modalità di interazione fra gli individui così come i processi lavorativi dei vari comparti economici. Nessuna eccezione per il settore della manutenzione e del risanamento delle canalizzazioni che, per adeguarsi alla situazione, ha fatto proprio un approccio al lavoro in cui il rigore garantisce la scrupolosa osservanza delle norme igienico-comportamentali e la flessibilità porta ad un rapido adattamento di protocolli e procedure all'insorgere di nuove esigenze, assicurando così la continuità operativa sul mercato.

## ATTENZIONE MASSIMA IN AZIENDA ...

Esempio concreto arriva dalla ISS Servizio Canalizzazioni che già ad Agno, nella sede principale, tutela i propri collaboratori mettendo in atto misure e procedure la cui conformità è stata attestata dalla SUVA. In linea con i provvedimenti indicati dalla Confederazione, in azienda hanno luogo, per esempio, la misurazione giornaliera della

temperatura corporea dei dipendenti e misure di distanziamento sociale. Ogni collaboratore, inoltre, è stato approfonditamente formato su come comportarsi sul posto di lavoro, sull'utilizzo dei dispositivi di protezione individuale, sulle procedure da seguire ed i prodotti da utilizzare. Un'attività di sensibilizzazione che prosegue ancora oggi per mantenere alta l'attenzione sul rispetto delle norme igieniche e comportamentali. Tra queste, l'obbligo delle squadre di collaboratori di indossare mascherine sui veicoli aziendali, che sono pure tutti dotati di sistemi per l'igienizzazione delle mani.

## ...E DAL CLIENTE

Le misure di igiene e sicurezza vengono osservate anche e soprattutto presso i clienti, nel caso di interventi all'interno di stabili abitativi e commerciali, dove più spesso avviene il contatto diretto tra le persone. Oltre al distanziamento sociale, rimane d'obbligo per gli addetti del settore indossare mascherine di protezione del tipo FFP2 - prescritte da SUVA per garantire la distanza sociale tra i professionisti all'interno degli abitacoli dei veicoli-, tuta e guanti monouso nonché occhiali di sicurezza durante tutto il periodo dell'intervento. Non solo, al termine del servizio lo stesso operatore si occupa di igienizzare tutte le superfici e/o gli oggetti con cui è

entrato in contatto nonché gli attrezzi utilizzati durante il lavoro.

## PRIORITÀ A MANUTENZIONE E RISANAMENTO

Come si nota il settore ha messo in atto misure e procedure adeguate a garantire in maniera prioritaria la salute delle persone e, di riflesso, la massima disponibilità operativa nel tempo. Questo è importante per proprietari e gestori di immobili che possono così continuare ad occuparsi della salute dei propri stabili sapendo che qualsiasi intervento potrà essere sempre preso a carico e svolto secondo i massimi criteri di salute e sicurezza.

Fondamentale quindi rimane la manutenzione delle canalizzazioni, sia essa ordinaria o per la risoluzione di un problema puntuale, che permette di evitare interventi straordinari in caso di emergenza, che spesso hanno conseguenze maggiori in termini di disagi e costi più elevati. ■



### \*DAVIDE FERRARI

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



## BENVENUTI IN SVIT!

Negli ultimi 12 mesi, SVIT Ticino ha accolto ben 12 nuovi affiliati, a dimostrazione che l'associazione è in salute e sta lavorando bene a favore di tutto il settore immobiliare.

TESTO - RED.

### ▶ VE LI PRESENTIAMO!

Da qualche anno l'assemblea sociale di SVIT Ticino è l'occasione per accogliere ufficialmente i nuovi affiliati. Quest'anno non sarà purtroppo possibile a causa del Coronavirus e approfittiamo quindi di Immobilia per dare il benvenuto a:

Fiduciaria Immobiliare Börner-Albertini (Lugano), Immostile SA (Chiasso), Property One Ticino SA (Ascona), Claudio Foglia (Bioggio), Rusca Studio Immobiliare Sagl (Lugano), Guidotti e Guidotti SA (Sementina), Wullschleger Martinenghi Manzini Gestioni Immobiliari SA (Lugano), Studio Fiduciario e Immobiliare Roberta Pantani Tettamanti SA (Chiasso), Assimmfin SA (Barbengo), Lugafid Gestioni Sagl (Lugano), Fiduciaria Immobiliare San Gottardo Sagl (Grancia) e Gescofid Immobiliare Sagl (Chiasso). In questa edizione conoscerete meglio i primi cinque. Nel numero autunnale continueremo con le presentazioni. ■

## WMM GESTIONI IMMOBILIARI SA LUGANO

Wullschleger Martinenghi Manzini Gestioni Immobiliari SA è la società immobiliare del gruppo WMM, che conta oltre 65 collaboratori e offre consulenza fiscale, societaria, patrimoniale e immobiliare a clientela privata, aziendale e istituzionale, svizzera ed estera. Nell'ambito della propria attività di Real Estate Management, la società offre servizi e consulenze nella gestione e nell'intermediazione immobiliare. L'attività di amministrazione si indirizza a singoli proprietari, comunioni condominiali, società immobiliari e investitori istituzionali con l'ambizione di contribuire a valorizzare in modo attivo le loro proprietà immobiliari. Ad oggi sono oltre 3'500 gli oggetti ammini-

strati. Sono pure offerti servizi di assistenza per valutazioni, perizie e ristrutturazioni e, con l'ausilio delle altre società del gruppo, consulenza legale, contabile e finanziaria.

L'attività di intermediazione immobiliare poggia su consolidate competenze nella compravendita di appartamenti e immobili così come nei mandati di prima locazione.



**STEFANO DELCÒ**  
Head of Legal and Compliance  
Membro di Direzione.



**Varbox®**  
cassette per lettere

Realizzate al 100% in Alluminio  
Conformi alle Normative LA POSTA CH  
Fornitura e Posa in opera

VARBOX Sagl  
Uffici e Showroom  
Via Emilio Bossi, 35 - CH 6830 Chiasso  
Tel. 091 210 13 12 - info@varbox.ch  
www.varbox.ch



## GUIDOTTI & GUIDOTTI SA SEMENTINA

Sono passati 40 anni dalla fondazione dello studio di architettura. Tutto nasce dall'idea di uno zio ed un nipote, ovvero Ido e Marco Guidotti. Di anno in anno lo studio cresce, come la mole di lavori che, grazie al buon nome, aumenta quasi per inerzia. Nel 1986 viene acquistato lo stabile ex Van Poppel in zona commerciale a Sementina, dove tutt'ora hanno sede gli uffici su ca 300 m<sup>2</sup> di superficie.

Oltre ai lavori per committenti tradizionali, lo studio agli inizi degli anni Novanta comincia a progettare e costruire immobili in proprio da adibire a locazione o destinati alla vendita.

Da qui parte la necessità di gestire i propri

oggetti. Per molti anni la gestione viene svolta da Marco il quale passa nel 2018 il testimone al figlio Nicolò che nel 2019 consegue l'attestato professionale federale di gestore immobiliare. Ad oggi vengono amministrati e gestiti più di 300 appartamenti oltre ad una trentina di commerci.



**NICOLÒ GUIDOTTI**  
Gestore immobiliare con attestato professionale federale. Co-titolare dello studio.

## CLAUDIO FOGLIA BIOGGIO

Dopo aver concluso gli studi in economia aziendale e dopo aver lavorato per diversi anni nell'ambito del marketing sportivo mi sono avvicinato a questo "mondo" per dare una mano a mio padre nella gestione degli immobili.

Mi sono subito reso conto che negli ultimi anni la professione del gestore ha subito un importante cambiamento, necessitando oggi di un'elevata preparazione e di una sempre maggiore professionalità.

Ho così frequentato dapprima il corso di assistente in amministrazione di stabili locativi ed in seguito il corso per conseguire l'attestato professionale federale, entrambi promossi dalla SVIT.

Durante queste lezioni ho potuto sviluppare delle conoscenze approfondite della materia e appurare la qualità e la serietà dell'insegnamento promosso da SVIT Ticino.

Sono felice e orgoglioso dunque di entrare a far parte, in qualità di nuovo socio individuale, dell'Associazione Svizzera dell'economia immobiliare.



**CLAUDIO FOGLIA**  
Gestore immobiliare con attestato professionale federale.

## LUGAFID GESTIONI SAGL

### LUGANO

Dopo gli studi commerciali, nel 2004 e dopo diversi anni di esperienza, presso alcune importanti amministrazioni immobiliari ho seguito il corso SVIT per amministratori immobiliari, ottenendo nel 2005 l'attestato professionale federale ed in seguito l'attestato di fiduciario immobiliare. Malgrado gli anni di attività in questo settore posso confermare che il corso SVIT mi ha fornito molte conoscenze e ampliato il mio bagaglio professionale. Per diversi anni ho collaborato con la Lugafid Ticino SA e dall'autunno 2019 ho fondato in collaborazione con mia figlia Alessandra, la Lugafid Gestioni Sagl, anche lei sta svolgendo il corso SVIT per ottenere l'attestato di gestore immobiliare.

La nostra attività spazia dalla gestione immobiliare di stabili di reddito alla gestione di Proprietà per Piani, come pure alla compra-vendita di appartamenti, case e seguiamo pure mandati di prima locazione degli stabili in nostra gestione o di singoli proprietari.



**MANUELA RONCORONI**  
Gestrice immobiliare con attestato professionale federale. Fiduciario immobiliare.

## ASSIMMFIN SA

### BARBENGO

Assimfin SA è una società del gruppo New Job Costruzioni SA attiva nel settore immobiliare e edile da oltre un decennio, che si è sempre occupata, sia per conto proprio che per conto terzi, di effettuare ricerche nel mercato immobiliare per poi realizzare, in qualità di impresa generale/totale, opere destinate a soddisfare ogni e qualsiasi desiderio architettonico dei propri clienti.

Considerata l'esperienza nel settore immobiliare della società e soprattutto della qualità del proprio ufficio tecnico, a seguito dei miei studi e del conseguimento dell'attestato di gestore immobiliare e successivamente dell'attestato di fiduciario immobiliare ho

voluto ampliare i servizi dell'azienda anche alla parte di gestione immobiliare, sia per immobili in PPP che a reddito.

Il desiderio dell'azienda, che è formata da un team professionale, è quello di ampliare il proprio portafoglio di gestione immobiliare garantendo in ogni momento la massima cura e attenzione all'immobile. Caratteristica che già ci contraddistingue anche nel mondo edile.



**NICOLA PIGNATIELLO**  
Gestore immobiliare con attestato professionale federale. Fiduciario immobiliare.



# ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

www.svit-ticino.ch

## COMITATO SVIT TICINO

### PRESIDENTE

**Giuseppe Arrigoni**  
GERFid Immobiliare Sagl, Via G. 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 Piozzini**  
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

Cacciottolo 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

**De Luigi Ivano**, Camorino

### Dimensione Immobiliare Sopraceneri Sagl

Pellanda Mario, Giubiasco,  
www.dimensioneimobiliare.ch

### Evolve SA

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

### FFS Gestione Immobiliare

Comandini Samuele, Bellinzona,  
www.ffi.ch/immobili

### Fideconto gestioni immobiliari SA

Janner Michele, Bellinzona,  
www.fideconto.ch

### Galli Immobiliare SA

Galli Fabiana, Grono,  
www.immogal.ch

### Guidotti e Guidotti SA

Guidotti Nicolò, Sementina,  
www.guidottieguidotti.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

Pucci Patrizia, Bellinzona  
www.nene.ch

### Papa Renzo

Bellinzona

### PG Assicura SA

Gadoni Paolo, Bellinzona  
www.pgassicura.ch

### Posta Immobili Management e Servizi SA

Bergmann Gion Andrea, 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 & CO

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

### Immobiliare - Lenhart SA

Lenhart Lando, Contra

### Immobiliare Colibri Sagl

Kurt Roger, Ascona

### Immobiliare Marazza Sagl

Huber Bettina  
Marazza Daniele, Minusio,  
www.marazza.ch

### Immobiliare Mazzoleni SA

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

### Immobiliare Nodiroli & Co.

Nodiroli Claudio, Solduno,  
www.nodiroli.ch

### Immobiliare Colibri Sagl,

Kurt Roger, Ascona

### Immobiliare SL SA

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

### Immoloretan Sagl

Loretan Güdel Monika, Brissago,  
www.immoloretan.com

### Immoverta Finanz SA

Tremaliti Marianna, Locarno,  
www.immovertafinanz.ch

### Marcollo Franco Pietro

Locarno

### Multigestioni SA,

Auciello Stefania, Locarno,  
www.multigestioni.ch

### Multiresidenza SA,

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

### Property One Ticino SA,

Egger Marcel, Ascona,  
www.propertyone.ch

### Reamco Immobiliare SA

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

### Scacchi Daniela

Losone

### Vitali Gestioni Immobiliari

Sagl, Vitali Sabrina, San Nazzaro

### Wildi Immobiliare

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

### Wyss & Partner Studio im- mobiliare e consulenze

Wyss Laetitia, Locarno,  
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

Manfrè Antonino, Lugano,  
amministrazionecasalugano.ch

### Amministrazione

**Central Park SA**  
Ortelli Lorenzo, Lugano

### AmmonCasa Sagl

Ammon Mattia, Lugano,  
www.ammoncasa.com

### Antonelli Omar,

Lugano-Pazzallo

### Assimmfin SA

Pignatiello Nicola, Barbengo,  
www.assimmfin.ch

### Axim SA

Lugano, www.aximgroup.ch

### Barinvest SA

Canavesi Antonio, Lugano,  
www.barinvest.ch

### Besfid e Pianca immobilia- re SA

Pianca Candido, Lugano,  
www.besfid-pianca.ch

### Bisang Daniele

Muzzano

### Bouygues E&S FM

**Svizzera SA**, Ugazzi Flavio,  
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

**Domus Maxima SA**

Ciriaco Massimiliano, Lugano

**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 Immobiliare**
**Börner-Albertini**

Börner Manfred, Lugano,  
www.boernalbertini.ch

**Fiduciaria Immobiliare San Gottardo Sagl**

Radaelli Daniele, Grancia  
am-immobiliare.ch

**Fiduciaria Taddei-Bassi SA**

Bassi Fabio, Lugano,  
www.taddei-bassi.ch

**Foglia Claudio**, Bioggio

**Fontana Sotheby's International Realty**

Righetti Gianluca, Lugano,  
www.fontanasothebysrealty.ch

**GERFid Immobiliare Sagl**

Arrigoni Giuseppe, Lugano

**GIPI Gestione Immobiliare per Istituzionali SA**

Daldini Nicolas, 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

**Immofide Ticino SA**

Arcuri Matteo, Maroggia,  
www.immofideticino.ch

**Interfida SA**

Bernasconi Alberto, Lugano,  
www.interfida.ch

**Kaiser & Partners Real**

**Estate SA**, Kaiser Thomas, Lugano,  
www.kp.immo

**L'idea Immobiliare SA**

Falchetti Claudio, Agno,  
www.idea-immobiliare.ch

**Lambertini**
**Ernst & Partners Gestioni immobiliari SA**

Riboni Renzo e Ernst Thomas,  
Lugano, www.lepartners.ch

**Laris Immobiliare SA**

Lugano,  
larisimmobiliare.ch

**Lefor Immobiliare SA**

Leuzinger Werner, Davesco,  
www.lefor.ch

**Livit SA**, Beechey-Tobler Micaela,

Lugano, www.livit.ch

**Lugafid Gestioni Sagl**

Roncoroni Manuela, Lugano

**Luminati Francesco**, Lugano

**Marvel Gestioni e Immobili**

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

**Maxima SA**

Stucki-Pina Viviana, 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

**Rusca Studio Immobiliare**

**Sagl**, Gonzalez Videla Lurati  
Maria Laura, Lugano,  
www.rusca-studioimmobiliare.ch

**Russian Suisse Immobiliare**

**Sagl**, Botti Filippo e Martino,  
Lugano, www.suissegroup.eu

**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, www.swissglobalestate.com

**TG Real Estate Sagl**

Ansaldi Stefano, Lugano,  
www.tgrealstate.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,

Lugano, www.vesa.ch

**Wincasa SA**

Rossi Daisy, Lugano,  
www.wincasa.ch

**Wullschlegler Martinenghi**

**Manzini Gestioni Immobiliari SA**, Manzini Giovanni, Lugano,  
wmm-group.ch

**DISTRETTO DI MENDRISIO**
**Arifida SA**

Ponti Battista, Chiasso,  
www.arifida.ch

**Ceppi e Co. Agenzia**
**Immobiliare SA**

Porro Franco, Chiasso  
www.immobiliare-ceppi.ch

**Coduri Alessandro**, Rancate

**Corfida SA**

Ciceri Gianpaolo, Novazzano,  
www.corfida.com

**Fiduciaria & Immobiliare**
**Casali Sagl**, Mendrisio,

Medici Giacomo,  
www.casaliimmobiliare.ch

**Immostile SA**

Pellegrini Paolo, Chiasso,  
www.immostile.ch

**Interfida SA**

Croci Carlo, Chiasso,  
www.interfida.ch

**Gescofid Immobiliare**

**Sagl**, Trivellin Silvia, Chiasso,  
www.gescofid.ch

**Sangiorgio Amministrazioni**

Sangiorgio Antonietta, Mendrisio

**Studio fiduciario e**
**immobiliare Roberta**
**Pantani Tettamanti SA**

Pantani Tettamanti Roberta, Chiasso,  
www.ptfiduciaria.ch

**Studio Luido Bernasconi**

Bernasconi Luido, Stabio,  
www.luidobernasconi.com

**VAV Immobiliare Sagl**

Viola Valeria, Mendrisio,  
www.vavimmobiliare.ch

# 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 STABILI LOCATIVI

Da gennaio 2021

#### ASSISTENTE IN COMMERCIALIZZAZIONE IMMOBILIARE

Da gennaio 2021

#### ASSISTENTE IN AMMINISTRAZIONE DI PPP

Autunno 2021

#### 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

Da settembre 2021

Eventuali interessati possono annunciarsi al Segretariato di SVIT Ticino.

## IMPRESSUM

### PUBBLICAZIONE

Edizione immobiliare SVIT Ticino

### TIRATURA

800 esemplari

### EDITORE

SVIT Verlag AG  
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich  
Tel. 044 434 78 88, [www.svit.ch](http://www.svit.ch),  
[info@svit.ch](mailto:info@svit.ch)

### DIRETTORE RESPONSABILE

Alberto Montorfani  
[alberto.montorfani@amconsulenze.ch](mailto:alberto.montorfani@amconsulenze.ch)

### REDAZIONE

Laura Panzeri Cometta  
SVIT Ticino  
Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso  
Tel. 091 921 10 73  
[svit-ticino.ch](http://svit-ticino.ch), [svit-ticino@svit.ch](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### STAMPA

Tipografia Cavalli  
Via del Sole 9, 6598 Tenero  
[www.tipografiacavalli.ch](http://www.tipografiacavalli.ch)



### IMPAGINAZIONE

Netzer Marketing, 6932 Breganzona  
Tel. 091 950 95 95, [marketing@netzer.ch](mailto: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.

### ► COVID-19: LA PANDEMIA CI SFIDA

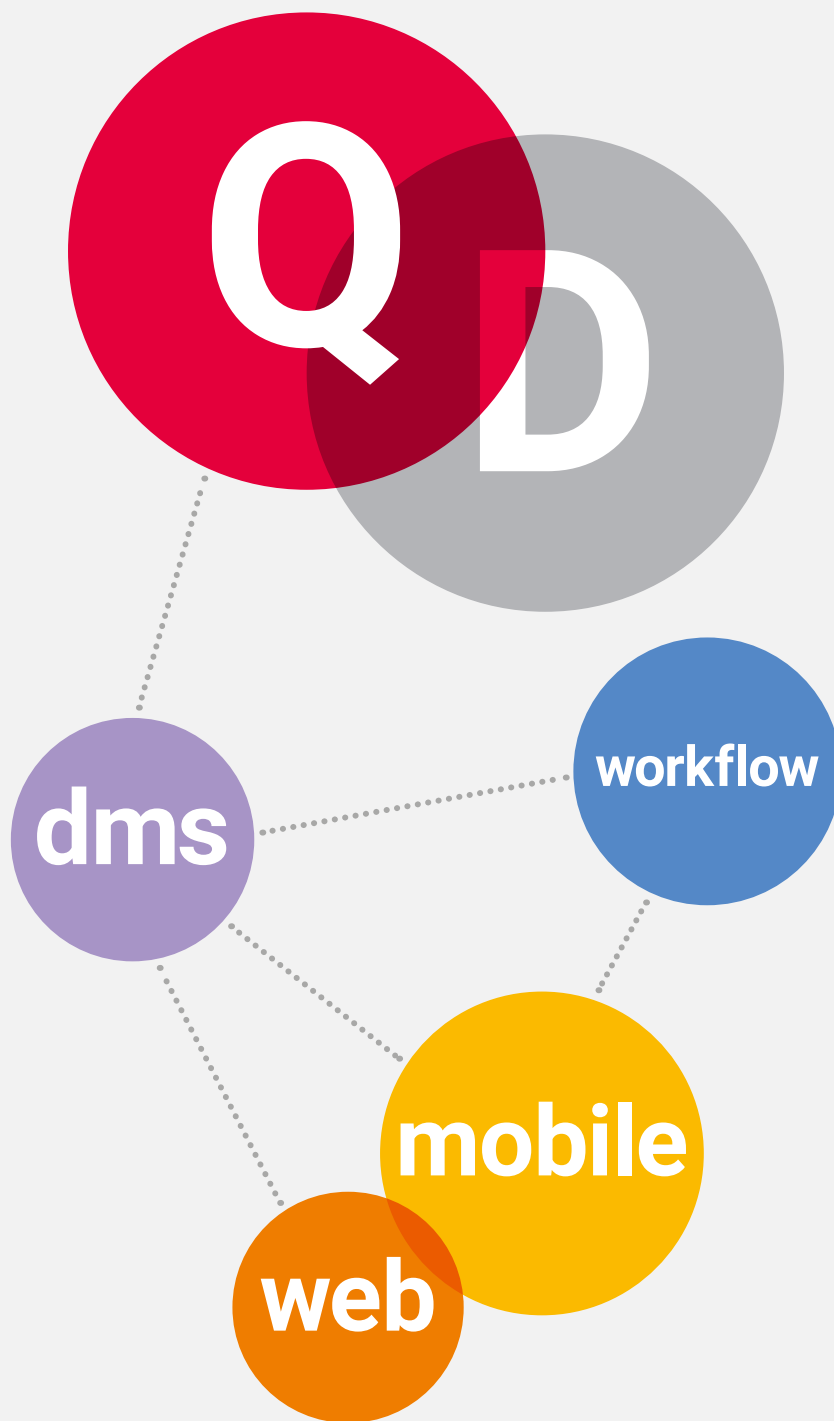
Immobilia non ha trattato, in questo numero, della pandemia sotto la quale tutti abbiamo vissuto, e anche sofferto, in questi ultimi mesi. I tempi redazionali e la nostra periodicità non ci permettono di trattare temi di attualità con quella immediatezza che sono la specialità di quotidiani e periodici con uscite più frequenti.

Questo non significa che SVIT Ticino non abbia seguito con attenzione e partecipazione gli eventi che si sono succeduti, o che non sia interessata alle loro conseguenze. Per esprimerci su questo tema abbiamo però privilegiato la forma delle comunicazioni email e in particolare della nostra Newsletter. Con questo strumento abbiamo rivolto particolare attenzione alle misure che hanno toccato il nostro lavoro e l'economia immobiliare.

Abbiamo così cercato di orientare i soci e gli interessati fornendo indicazioni e norme sia per lo svolgimento dei nostri compiti professionali, sia per il riguardo che va dato in queste situazioni alle singole persone, conduttori e comproprietari, collaboratori, dipendenti, clienti e colleghi.

Continueremo a seguire questo capitolo nei modi e nei tempi più adeguati, utilizzando in particolare il nostro sito, che vi invitiamo a visitare, e dove potete ritrovare tutti i contributi da noi espressi su questo tema. La pandemia ci sfida, noi abbiamo raccolto questa sfida e continueremo su questa strada restando vicino a voi. ■





# QuorumDigital

SOFTWARE DI GESTIONE DEI PROFESSIONISTI IMMOBILIARE

**QUORUMSOFTWARE.CH**



# first CAUTION

*La tua garanzia di affitto in tutta semplicità*



0840 78 78 78 | [www.firstcaution.ch](http://www.firstcaution.ch)