

IMMOBILIA

DIRITTO DI
SUPERFICIE
VALORI VENALI

— 6

VALUTAZIONI
CALCOLO DELLA
VETUSTÀ TECNICA

— 9

DIGITALIZZAZIONE
SOFTWARE PER
L'IMMOBILIARE

— 11

SVIT TICINO
ASSEMBLEA PER
CORRISPONDENZA

— 20

«GESTIRE GLI IMMOBILI
NELL'ERA DIGITALE»

new Membro new Mercato new Clientela



- ▲ Partecipazione come azionista e diritto di parola
- ▲ 300 giorni di annunci immobiliari gratuiti (10 annunci) al mese
- ▲ Condizioni speciali per inserzioni, promozioni e banner pubblicitari

welcome@newhome.ch o 044 240 11 60

newhome

È SUPPORTATO DA

 **BancaStato**

BANCA DELLO STATO DEL CANTONE TICINO

LO SFITTO CHE PRE- OCCUPA E MILIARDI IMMOBILIZZATI



► L'autunno avanza e la natura si trasforma regalandonci un quadro di colori eccezionali. Il freddo segna però anche il mercato immobiliare che rallenta sempre più. Lo sfitto aumenta in modo malsano arrivando ad una quota di oltre 6'600 unità. Gli esperti ipotizzano che questo sfitto rappresenti un capitale immobilizzato di ca. 2 miliardi di franchi che dovrebbero generare altri 100 milioni. In Ticino gli istituzionali stanno sempre ancora investendo spinti dal fatto di dovere piazzare una quantità di miliardi per non ritrovarsi a pagare interessi negativi. A mio avviso questo modo d'investire metterà a lungo termine in difficoltà le casse pensioni che non avranno più la dovuta disponibilità di mezzi liquidi per versare le pensioni ai loro assicurati.

Anche la pandemia non aiuta il mercato immobiliare. Le restrizioni, come il lavoro remoto, portano grandi vantaggi a livello sanitario ma fanno scoprire un nuovo modo di lavorare che ha portato diverse aziende a riflettere sul suo utilizzo per il futuro e a rivedere i piani circa l'occupazione degli uffici, con la possibilità di ridurre i loro spazi del 30%. A livello svizzero lo sfitto commerciale è già molto importante e questo nuovo trend potrebbe mettere in difficoltà il settore.

La situazione attuale non è sicuramente delle più facili, ma non dimentichiamo che il settore immobiliare rappresenta il 17% del PIL, dà lavoro a tempo pieno a ca. 566'000 persone e genera introiti fiscali a livello svizzero per 14.2 miliardi di franchi!

La nostra economia ruota attorno al settore e al parco immobiliare che sono un solido fondamento del nostro Paese. Pertanto trattiamolo bene e con professionalità, consapevoli che ognuno di noi può contribuire a mantenerlo intatto e a concorrere ad un nuovo rilancio dopo la crisi sanitaria.

Ringrazio tutti voi per l'instancabile impegno anche in situazioni difficili come quelle attuali e vi auguro buona lettura attornati da questi bellissimi colori autunnali. ■

Giuseppe Arrigoni
Presidente SVIT Ticino



Il LAC di Lugano, ripreso dall'entrata di servizio.

(Foto di Laura Panzeri Cometta)

— DIRITTO IMMOBILIARE

4 NESSUNA PROTRAZIONE IN CASO DI DISDETTA ANTICIPATA

Va concessa una prorogazione per una locazione commerciale a tempo determinato, anche se la conduttrice ha ricevuto la disdetta già 8 anni prima della scadenza?

6 DIRITTO DI SUPERFICIE DEL PROPRIETARIO

Se un fondo gravato da un diritto di superficie viene venduto al titolare di tale diritto, l'utile immobiliare è da determinarsi sulla base del valore venale attribuibile al terreno.

— PROFESSIONE IMMOBILIARE

9 L'IMPORTANZA DEL CALCOLO DELLA VETUSTÀ TECNICA

Per redigere un rapporto di valutazione immobiliare professionale risulta indispensabile procedere al calcolo della vetustà tecnica dell'immobile. Ma perché?

11 DIGITALIZZAZIONE: GESTIRE GLI IMMOBILI NELL'ERA DIGITALE

Una guida alla valutazione dei software di gestione immobiliare - il secondo contributo.

14 QUICKIMM

15 BREVA IMMO

— ECONOMIA IMMOBILIARE

16 AGGIORNAMENTI DAL MERCATO IMMOBILIARE

La Svizzera dovrà far fronte ad una delle maggiori battute d'arresto dell'economia del dopoguerra.

— FORMAZIONE PROFESSIONALE

17 CENTRO STUDI VILLA NEGRONI

Trent'anni di formazione continua.

22 DIGITALIZZAZIONE NELLA FORMAZIONE

La pandemia da Coronavirus ha raggiunto anche la SRES. Un primo resoconto sull'insegnamento digitale.

24 LA FORMAZIONE CONTINUA AD ESSERE RICHIESTA

Il resoconto dell'assemblea generale della SVIT SRES.

— EDILIZIA & ABITAZIONE

18 MANUTENZIONE OTTIMIZZATA, UNO SFORZO CHE PAGA SEMPRE

I piani di manutenzione sono ottimizzati anche grazie all'analisi delle precipitazioni.

19 MOBILITÀ IN MOVIMENTO

Di cosa bisogna tener conto per progettare e risanare edifici al passo con una mobilità sempre più dinamica?

— SVIT TICINO

20 ASSEMBLEA GENERALE 2020

21 EDDA BRUNI FASANI LASCIA IL COMITATO

25 I NUOVI SOCI

28 ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

30 IMPRESSUM

NESSUNA PROTRAZIONE IN CASO DI DISDETTA ANTICIPATA

Il Tribunale federale è stato chiamato a rispondere alla domanda se debba essere concessa una prorogazione per un rapporto di locazione commerciale a tempo determinato, sebbene la conduttrice abbia ricevuto la disdetta già otto anni prima della scadenza vera e propria del rapporto di locazione.

TESTO - SERAINA KIHM*



► FATTISPECIE

In una procedura di prorogazione si pone la questione di come si debba valutare il fatto che la locatrice abbia comunicato la disdetta più di otto anni prima della scadenza notificata. I fatti del caso sono i seguenti: La conduttrice, ovvero l'opponente B, gestisce dal 1913 un negozio di abbigliamento nell'immobile X.

Il 4 gennaio 2005 conclude con l'allora proprietaria un contratto di locazione per una durata fissa di dieci anni, dal 1° gennaio 2005 al 31 dicembre 2014. Venne pattuito che si sarebbe potuto dare disdetta al più tardi per tale data con un preavviso di dodici mesi. Alla conduttrice vennero inoltre concesse contrattualmente due opzioni di prorogazione del contratto di locazione, ciascuna di cinque anni (alle stesse condizioni di locazione). La conduttrice ha esercitato entrambe le opzioni; il contratto di locazione termina pertanto contrattualmente il 31 dicembre 2024.

Nel novembre 2014 la locatrice e ricorrente A acquisiva l'immobile X e con modulo ufficiale del 13/14 giugno 2016 notificava la disdetta del rapporto di locazione con effetto a decorrere dal 31 dicembre 2024. Come motivazione invocava l'uso proprio. L'opponente B ha contestato la disdetta presso l'ufficio di conciliazione, invocato la nullità

della disdetta e richiesto la prorogazione del rapporto di locazione di sei anni. Nel corso dell'udienza di conciliazione non è stata raggiunta alcuna intesa. L'azione della conduttrice presso il tribunale competente in materia di locazioni, volta ad annullare la disdetta perché non valida e prorogare eventualmente il rapporto di locazione per altri tre anni, è stata anch'essa infruttuosa. Il Tribunale d'appello, così come l'istanza precedente, ha confermato la validità della disdetta, ha tuttavia rinviato la questione relativa alla prorogazione all'istanza precedente per l'integrazione dei fatti e una nuova valutazione.

Il Tribunale d'appello ha motivato la sua decisione adducendo che gli elementi fattuali necessari per la decisione in merito alla prorogazione saranno noti solo verso "metà dell'anno 2022", motivo per cui la procedura di prorogazione dovrebbe essere sospesa fino ad allora. La locatrice ha quindi richiesto con ricorso in materia civile la reiezione della richiesta subordinata di prorogazione del rapporto di locazione.

BASE GIURIDICA

Giusta l'art. 272 cpv. 1 CO il conduttore può esigere la prorogazione di un rapporto di locazione a tempo determinato o indeterminato se per lui o per la sua famiglia la fine della locazione avrebbe effetti gravosi che nemmeno si giustificano tenendo conto degli interessi del locatore. In base all'art. 272b cpv. 1 CO, il rapporto di locazione può essere prorogato per locali commerciali per un massimo di sei anni. Secondo l'art. 272d CO il conduttore può dare la disdetta anticipata con un preavviso di un mese, se è stata concessa una prorogazione fino a un anno, con un preavviso di tre mesi su una scadenza legale, se la prorogazione è superiore a un anno.

ACCERTAMENTI DELLE ISTANZE PRECEDENTI

Il Tribunale in materia di locazione di prima istanza ha ritenuto che la massima durata di prorogazione prevista per legge per i locali commerciali fosse, secondo l'art. 272b cpv. 1 CO, di sei anni. A causa della disdetta anticipata (otto anni prima della scadenza vera e propria) il conduttore dispone tuttavia di molto più tempo per la ricerca di locali sostitutivi. Il Tribunale d'appello di seconda istanza ha rimarcato, tuttavia, che una detrazione lineare del periodo di tempo concesso volontariamente con una disdetta anticipata non fosse accettabile.

A tal riguardo si è basato sulla dottrina maggioritaria, secondo cui nella cosiddetta ponderazione degli interessi, di cui all'art. 272 CO, la sua decisione debba essere subordinata alla questione se durante il periodo contrattuale residuo il locatore conceda al conduttore un diritto di uscita anticipata. La locatrice non ha concesso tale diritto alla conduttrice. Pertanto, secondo il parere del Tribunale d'appello, il tribunale competente in materia di locazione ha erroneamente ommesso di procedere alla ponderazione degli interessi. Il Tribunale d'appello ha inoltre sostenuto che andrebbe tenuto conto del fatto che la ricerca da parte della conduttrice di una soluzione sostitutiva sarebbe stata promettente "probabilmente solo circa tre anni prima della scadenza della locazione".

Nel momento attuale non è possibile stabilirlo. Pertanto, per procedere alla ponderazione degli interessi secondo l'art. 272 CO mancano i necessari elementi fattuali, motivo per cui il caso è da rinviare al tribunale competente in materia di locazione. Neanche la conduttrice ritiene corretto basarsi esclusivamente sulla precocità della disdetta. A suo avviso, con il parere del tribunale in materia di locazione, il "controllo" del diritto alla prorogazione passa nelle mani della locatrice. In particolare, con un contratto di locazione pattuito per più di sei anni, la locatrice potrebbe dare la disdetta al momento della stipula del contratto al fine di escludere ogni prorogazione.

In compenso, dinanzi al Tribunale federale la locatrice contesta tra l'altro che l'istanza precedente non abbia tenuto conto della logica dell'art. 272 cpv. 1 CO (diritto della conduttrice a prorogazione) e abbia interpretato male il concetto degli effetti gravosi.

ACCERTAMENTI DEL TRIBUNALE FEDERALE

La massima istanza ha dato ragione alla ricorrente sul fatto che una prorogazione sarebbe ammissibile solo nel caso in cui la disdetta avrebbe effetti gravosi per la conduttrice. In assenza di detti effetti gravosi si rende necessaria una ponderazione degli interessi della locatrice, come prescritta nell'art. 272 cpv. 1 e cpv. 2 CO.

Per effetti gravosi, ai sensi dell'art. 272 CO, si considerano circostanze che non consentono alla conduttrice di reperire un oggetto sostitutivo entro il tempo rimanente fino alla scadenza contrattuale.

Una prorogazione può essere pertanto

sensata solo se il rinvio dello spostamento dell'attività comporta una contestuale mitigazione delle conseguenze, ovvero se fa presupporre che il trasferimento si riveli, nel seguito, meno svantaggioso per la conduttrice di quanto lo sarebbe alla scadenza del termine di preavviso.

L'addebito duraturo di una doppia pigione, come riportato dal Tribunale d'appello, è insito in ogni disdetta di un contratto di locazione e non può, secondo il parere del Tribunale federale, costituire un effetto gravoso.



Una disdetta espressa con largo anticipo rispetto alla scadenza pattuita tiene pienamente conto della necessità del conduttore di disporre di tempo sufficiente per la ricerca di un oggetto sostitutivo.



Contrariamente a quanto constatato dal Tribunale d'appello, il Tribunale federale ha ritenuto che non costituisce un motivo per una prorogazione il fatto che gli sforzi nella ricerca da parte del conduttore sarebbero stati promettenti "probabilmente solo circa tre anni prima la scadenza della locazione".

Le disposizioni relative alla prorogazione del rapporto di locazione hanno infatti pri-

marialmente lo scopo di lasciare alla conduttrice più tempo per la ricerca di nuovi locali di quanto ne avrebbe dopo il termine di preavviso ordinario. La disdetta data più di otto anni prima della scadenza pattuita, secondo il parere del Tribunale federale tiene pienamente e sufficientemente conto di tale necessità.

Il Tribunale federale ha riconosciuto che le modalità di disdetta legale esistenti durante la prorogazione consentono maggiore flessibilità alla conduttrice, poiché in base all'art. 272d CO le sarebbe più facile risolvere l'attuale rapporto di locazione. Di conseguenza, per la conduttrice la prorogazione sarebbe più vantaggiosa rispetto al lungo periodo di preavviso che risulta da una disdetta anticipata. Il Tribunale federale ha tuttavia chiarito che il solo fatto che con una disdetta data con un così largo anticipo la conduttrice non abbia diritto a una disdetta anticipata, di cui all'art. 272d CO, non costituisce un effetto gravoso.

Il Tribunale federale ha tuttavia condiviso il parere dell'istanza precedente sul fatto che dalla giurisprudenza del Tribunale federale non si può dedurre che il preavviso concesso volontariamente possa essere dedotto linearmente dalla durata della proroga.

Per tutti i motivi summenzionati il Tribunale federale ha accolto il ricorso della ricorrente A e respinto l'istanza dell'opponente B di prorogazione del rapporto di locazione.

Nel prosieguo il Tribunale federale non è più entrato nel merito di altre questioni giuridiche sollevate nel ricorso, come ad esempio se la sospensione ordinata dal Tribunale d'appello violi il principio di celere definizione del giudizio stabilito dall'art. 29 cpv. 1 della Costituzione federale della Confederazione svizzera.

CONCLUSIONE

Il Tribunale federale ha dato ragione alla locatrice e chiarito lo scopo che persegue l'istituto della prorogazione. La prorogazione, ovvero la proroga di un rapporto di locazione disdetto oltre il termine ultimo pattuito, ha lo scopo di mitigare gli effetti della disdetta concedendo alla conduttrice più tempo per la ricerca di un oggetto sostitutivo. Si tratta quindi di evitare il rischio della mancanza di una fissa dimora.

Tale protezione non deve andare a vantaggio di chi è stato informato per tempo della scadenza e aveva quindi tempo a sufficienza per cercare un'alternativa. Questa decisione potrebbe avere ripercussioni sulla pianificazione (della sede) sia sul lato locatore che sul lato conduttore. ■



*SERAINA KIHM

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



Il principio della *community*: energia uno per uno, beneficio per tutti.

Se siete proprietari di un edificio abitativo o commerciale e state pensando di realizzare un impianto fotovoltaico, la soluzione ideale per valorizzare il vostro investimento è la community solare. AIL supporta i Raggruppamenti ai fini del Consumo Proprio (RCP) che producono energia solare, con una soluzione che permette di visualizzare i dati di consumo e facilita la fatturazione interna in modo equo e trasparente. Affidandoci la gestione del raggruppamento, vi liberate di tutti gli oneri amministrativi. Per maggiori informazioni scrivetece a info@ail.ch oppure visitate il nostro sito www.ail.ch



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 • info@ail.ch

DIRITTO DI SUPERFICIE DEL PROPRIETARIO: VALORI VENALI

Il Tribunale federale ha stabilito che qualora un fondo gravato da un diritto di superficie venga venduto al titolare di tale diritto, l'utile immobiliare sia da determinarsi sulla base del valore venale attribuibile al terreno come se il medesimo non fosse né gravato, né edificato.

TESTO - FRANCESCO CANONICA*

IL CASO

In un comune del Canton Zurigo si trova un fondo gravato da un diritto di superficie, il quale consiste in uno stabile commerciale. Detto fondo è stato acquistato dal superficiario, cosicché si venuta a creare una situazione di "diritto di superficie del proprietario del fondo". L'utile conseguito da tale vendita è stato assoggettato all'imposta sugli utili immobiliari. L'autorità locale competente per i tributi fondiari (Grundsteuerkommission) ha stabilito che in virtù della relazione particolare esistente tra venditore e acquirente, non si sarebbe potuto ritenere rilevante – per il calcolo dell'imposta sugli utili immobiliari – il prezzo d'acquisto pagato dal superficiario; ciò, poiché se la vendita fosse stata realizzata in ambito di libero mercato, si sarebbe potuto ottenere un prezzo decisamente più elevato. La Grundsteuerkommission ha dunque valutato l'utile conseguito basandosi su proprie ipotesi di valutazione.

Nei casi in cui al prezzo d'acquisto effettivamente concordato non possa essere attribuita alcuna rilevanza legale, l'utile immobiliare imponibile non viene determinato come differenza tra il prezzo di vendita e quello d'acquisto, bensì come differenza del valore venale che il fondo in questione presentava al momento della vendita e al momento dell'acquisto. Questa prassi, che si basa sulla legge tributaria del Canton Zurigo, non è suscettibile di contestazione.

Chiamato a decidere sul reclamo presentato contro l'imposizione decisa dalla Grundsteuerkommission, il Tribunale di ricorso in materia fiscale non ha tuttavia valutato l'utile immobiliare – come previsto dalla legge – in ragione del valore venale dell'oggetto alienato, ovvero del fondo gravato dal diritto di superficie, bensì basandosi sull'ipotetico valore venale del terreno se non fosse né edificato né gravato da un simile diritto. Il Tribunale di ricorso ha giustificato la sua posizione sostenendo che per determinare il valore venale del fondo alienato sia unicamente rilevante il valore del suolo libero da gravami. Il ricorso contro questa decisione è stato respinto dal Tribunale amministrativo del Canton Zurigo come pure, in seguito, dal Tribunale federale.

La decisione del Tribunale federale tocca due dimensioni distinte: da un lato coinvolge il diritto tributario, ambito in cui la Confederazione concede ampia libertà ai Cantoni nella definizione della propria prassi d'imposizione; dall'altro lato, coinvolge la

teoria del valore economico e la metodologia adottata per la valutazione dei beni. Si può anticipare che il Tribunale federale ha dato il benservito alla teoria del valore. In definitiva, la domanda che ci si pone è come debbano essere definiti e determinati i valori venali relativi a un diritto di superficie.

ALCUNI PRINCIPI DELLA TEORIA DEL VALORE – IL VALORE VENALE

Il nodo cruciale è il seguente: sebbene l'utilizzo del valore venale sia prescritto in molte leggi, manca in Svizzera una definizione giuridica precisa di questo importante concetto. Ciò che s'intende per valore venale può però essere dedotto dalla teoria del valore economico.



È errata l'idea ampiamente diffusa che equipara il concetto di "diritto di superficie" a quello di "edificio" e, di conseguenza, fa corrispondere il valore del diritto di superficie a quello di tale edificio.



Nella letteratura specializzata, il valore venale è descritto spesso come segue: "il valore venale di un immobile è determinato dai prezzi pagati per altri immobili analoghi". Per commentare la decisione del Tribunale federale in discussione, riveste particolare importanza la seguente caratteristica del valore venale: in quanto valore "impersonale", non dipende da chi sia il proprietario dell'immobile, né da quanto ha investito tale proprietario, o dalle sue intenzioni o preferenze soggettive (vedi, anche Hess + Weibel, Das Enteignungsrecht des Bundes, 1986, Vol. 1, pagg. 252 e segg.).

I VALORI VENALI NEL DIRITTO DI SUPERFICIE

La costituzione di un diritto di superficie a sé stante e permanente ha come conseguenza una ripartizione – tra il proprietario del fondo e il superficiario – dell'integralità della consistenza patrimoniale presente sul fondo (ovverosia del suolo e delle strutture ivi edificate). Entrambi, proprietario e superficiario, utilizzano lo stesso immobile nella sua totalità: l'uno per la durata del diritto di superficie, l'altro a partire dalla scadenza di tale diritto.

Ne deriva che il proprietario del fondo e il superficiario si "dividono" tra loro anche il valore dell'immobile. Il superficiario utilizza l'immobile nella sua integralità (suolo ed edificio) per una durata limitata; il valore del diritto di superficie corrisponde pertanto al valore complessivo, ma a tempo terminato (= ridotto), dell'immobile. Il proprietario del fondo potrà invece utilizzare l'immobile solo dopo la scadenza del diritto di superficie: il valore del fondo gravato corrisponde pertanto al valore complessivo, ma posticipato (=scontato) dell'immobile.

È errata l'idea ampiamente diffusa che equipara il concetto di "diritto di superficie" a quello di "edificio" e, di conseguenza, fa corrispondere il valore del diritto di superficie a quello di tale edificio. Altrettanto errato è parificare il concetto di "fondo gravato" a quello di "suolo", facendo quindi semplicisticamente corrispondere il valore del fondo a quello suolo.

Le parti (proprietario e superficiario) sono libere di concordare contrattualmente il canone del diritto di superficie e l'indennità di reversione. Questo può modificare i valori venali del diritto di superficie e del fondo: elevati canoni di diritto di superficie riducono il valore del medesimo e aumentano quello del fondo; un'elevata indennità di reversione fa invece aumentare il valore del diritto di superficie e riduce quello del fondo. Ciò detto, va chiarito che questi obblighi di pagamento non modificano la struttura vera e propria del diritto di superficie, né inficiano il principio sopra illustrato relativo ai due "valori temporalmente parziali" di un unico "valore complessivo".

IL VALORE COSTITUITO DA TRE COMPONENTI

Nei rapporti che includono un diritto di superficie con obbligo di versamento di un canone e un'indennità di reversione, i valori venali del diritto di superficie e del fondo gravato sono sempre costituiti da tre componenti. Il valore venale del diritto di superficie comprende: (i) il valore venale dell'immobile (suolo ed edifici) nella sua integralità (ridotto alla durata residua del diritto), (ii) meno il valore attuale dei canoni ancora da pagare, (iii) più l'indennità di reversione scontata.

Simmetricamente il valore venale del fondo gravato comprende le stesse tre componenti, ovvero: (i) il valore venale dell'im-

mobile nella sua integralità (scontato per la durata residua), (ii) più il valore attuale dei canoni ancora da pagare, (iii) meno l'indennità di reversione scontata.

Dalla somma dei due valori venali risulta il valore venale dell'intero immobile indiviso (Canonica, Die Bewertung von Baurecht, Nutzniessung und Wohnrecht, 2016, pag. 127). Nei diritti di superficie che non prevedono il versamento di un canone e di un'indennità di reversione, il valore venale del diritto di superficie è costituito solo dal valore venale dell'intero immobile ridotto, e – a specchio – quello del fondo gravato si compone solo dal valore venale dell'intero immobile scontato.

Per la determinazione dei due valori venali deve essere necessariamente determinato il valore venale dell'immobile nella sua integralità, come se non vi fosse alcun diritto di superficie. Non è invece possibile determinare i valori venali del diritto di superficie e del fondo gravato ognuno singolarmente e in maniera diretta.

IL DIRITTO DI SUPERFICIE DEL PROPRIETARIO

Si parla di diritto di superficie del proprietario quando il fondo gravato da diritto di superficie e il diritto di superficie stesso appartengono alla medesima persona. Un diritto di superficie del proprietario si costituisce quando il superficiario acquista il fondo o quando il proprietario del fondo acquisisce il diritto di superficie.

Il titolare di un diritto di superficie del proprietario può mantenere il diritto di superficie o farlo cancellare dal registro fondiario; egli può inoltre alienare a terzi – in qualsiasi momento – sia il diritto di superficie, sia il fondo gravato (o anche entrambi contemporaneamente). È improbabile che il proprietario versi a se stesso un canone per la concessione del diritto di superficie e/o un'indennità di reversione; ciò, anche qualora secondo il contratto di costituzione del diritto di superficie sarebbe teoricamente tenuto a farlo.

Finché il diritto di superficie rimane iscritto a registro fondiario, quest'ultimo e il fondo gravato continuano formalmente ad esistere come due fondi distinti, ciascuno avente come proprio valore venale una fetta del valore complessivo dell'immobile nella sua interezza. Il fatto che entrambi i fondi appartengano allo stesso proprietario, non influisce sui valori venali.

CONSIDERAZIONI E DECISIONI NEL CASO SPECIFICO

In precedenti decisioni il Tribunale amministrativo aveva già argomentato che, nell'eventualità in cui superficiario acquisti il fondo gravato, quest'ultimo potrebbe far cancellare il diritto di superficie dal registro fondiario in qualsiasi momento. Il fondo acquistato avrebbe quindi per lui un valore superiore rispetto a quello che avrebbe per un soggetto terzo che acquistasse il medesimo fondo (consid. 3.1).

Tale linea argomentativa, che è basata su un punto di vista ad personam, non può essere condivisa. I valori venali non si determinano basandosi sul punto di vista soggettivo del proprietario, bensì – in modo indipendente dalla persona toccata – usando la prospettiva di un qualsiasi possibile acquirente. Inoltre, nel caso di un diritto di superficie del proprietario, il titolare di tale diritto non ha solo la possibilità di cancellare il diritto di superficie. Egli ha anche la facoltà di vendere in qualsiasi momento a terzi il diritto di superficie, il fondo gravato o entrambi, ricavando da ciò un utile. È persino probabile che avvalersi di una di queste possibilità alternative sia più conveniente per il proprietario rispetto alla cancellazione del diritto di superficie.

Il Tribunale federale considera che (consid 3.4.1): “[...] il titolare di un diritto di superficie del proprietario [...] deve essere considerato come proprietario a pieno titolo di un fondo. Con l'acquisto vengono meno sia il diritto a un'indennità di reversione sia l'obbligo a un ulteriore versamento del canone del diritto di superficie. Di conseguenza, per la determinazione del valore venale del fondo gravato da diritto di superficie, non serve né determinare il valore attuale dei canoni del diritto di superficie né il valore scontato dell'indennità di reversione”.

Il Tribunale federale argomenta inoltre che (consid. 3.4.2): “le trattative relative al prezzo d'acquisto tra il proprietario del fondo e il superficiario si orientano [...] al valore che avrebbe il suolo se non fosse gravato dal diritto di superficie.

Ciò è coerente anche se analizzato dal punto di vista del venditore, dato che [...] lo stesso non sarà disposto a cedere il fondo al superficiario a un prezzo inferiore al valore che avrebbe il suolo senza gravame [...]”.

Con queste considerazioni il Tribunale federale viola ben tre principi della teoria del valore. In primo luogo, l'Alta Corte non

considera il valore venale dal punto di vista di un proprietario neutrale, bensì dal punto di vista soggettivo del superficiario.

Tuttavia, il valore venale – in quanto valore “impersonale” – non può dipendere da chi è il proprietario, dalle preferenze soggettive di quest'ultimo o dalle opportunità che gli si prospettano dopo l'acquisto. In secondo luogo, il Tribunale federale non considera che, pur venendo meno l'obbligo di pagamento del canone per il diritto di superficie e dell'indennità di reversione, ciò non influisce sulla componente del valore venale che si riferisce al valore dell'immobile, nella sua integralità, come se non ci fosse alcun gravame.

Questa quota di valore rappresenta la parte principale tra le tre componenti che costituiscono, come sopra descritto, il valore venale del diritto di superficie e del fondo gravato. Dalle considerazioni del Tribunale federale non emerge in alcun modo perché questa componente debba venire dimenticata.

In terzo luogo, l'Alta Corte non riconosce che con la vendita del fondo gravato il precedente proprietario rinunci al pieno utilizzo futuro dell'intero immobile, il che può comportare importi ingenti qualora il diritto di superficie sia stato utilizzato per edificare il terreno in questione. Le trattative sul prezzo vengono pertanto condotte riguardo al valore della “rinuncia”, e non con riferimento al suolo e al valore del terreno.



Si parla di diritto di superficie del proprietario quando il fondo gravato da diritto di superficie e il diritto di superficie stesso appartengono alla medesima persona.



In aggiunta, il Tribunale federale afferma che (consid 3.4.3): “non si può inoltre neanche obiettare che il semplice fatto (soggettivo) che sia il superficiario ad acquistare il fondo gravato, non possa in alcun modo influenzare il valore venale (oggettivo) del fondo. A ben vedere, infatti, in conseguenza dell'unione economica della parcella oggetto del diritto di superficie con il fondo gravato (che l'acquisto necessariamente comporta) ci si trova in fin dei conti confrontati con una situazione in cui

il venditore aliena all'acquirente un suolo senza gravame”.

Anche in questo caso il Tribunale federale disattende ben due pilastri della teoria del valore. Da un lato, un valore venale oggettivo non deve tener conto delle valutazioni soggettive di un proprietario. Proprio le caratteristiche dell'oggettività e dell'impersonalità sono due tra gli elementi fondamentali del concetto di valore venale. Il fatto che il compratore del fondo gravato sia il superficiario o un terzo, non influisce in alcun modo sulle proprietà di quest'ultimo e sul suo valore venale. Dall'altro lato, nel caso di una parcella di diritto di superficie coperta da un edificio, non si ha – da un punto di vista di metodo di valutazione – alcun suolo. In casi del genere si può invero dire che l'edificio ha consumato il suolo: giacché il suolo è indissolubilmente legato con l'edificio, il primo non può essere venduto separatamente dal secondo. Ciò rende il suolo non commerciabile e, conseguentemente, lo priva di valore venale. In generale, il proprietario del fondo non è semplicemente proprietario del suolo, bensì proprietario di un terreno edificato.

Nel caso di un diritto di superficie le cose non vanno diversamente. Il Tribunale federale ritiene probabilmente che, in presenza di un rapporto di diritto di superficie, il fondo gravato sia “il suolo” mentre il diritto di superficie sia “l'edificio”. Con la costituzione di un diritto di superficie, tuttavia, un terreno edificato non viene suddiviso in “costruzione” e “suolo”, bensì in due elementi identici, nella sostanza, ma divisi, nel tempo. Si ha una divisione tra l'immobile “godibile nel periodo fino alla scadenza del diritto di superficie” e l'immobile “godibile da quel momento in avanti”. Non esiste in tale costellazione alcun “suolo”.

S'IMPONGONO DUE DOMANDE

Quale sarebbe stata la decisione delle istanze precedenti e del Tribunale federale se fosse stato il proprietario del fondo ad acquistare il diritto di superficie e non viceversa? Anche in questa eventualità si realizza una situazione di diritto di superficie del proprietario. Come dovrebbe essere determinato in questo caso l'utile immobiliare relativo al diritto di superficie alienato? Quale valore surrogato applicherebbe l'autorità fiscale? Nel caso del diritto di superficie non può trattarsi del valore del suolo, ma neanche del valore della costruzione, perché

quest'ultimo non può essere determinato. Basta quindi quest'interrogativo per dimostrare che valori surrogati come il valore del suolo (usato al posto della quota del valore venale) sono inadatti ai fini della determinazione dell'utile immobiliare.

Come si deve determinare l'utile immobiliare nel caso in cui un compratore acquisti contemporaneamente il diritto di superficie e il fondo gravato? Anche in tal caso si costituisce un diritto di superficie del proprietario. In questo contesto andrebbero calcolati due utili: quello conseguito per il diritto di superficie e quello conseguito per il fondo gravato. La somma degli utili delle due quote deve essere identica all'utile complessivo che si sarebbe ottenuto con la vendita di un fondo edificato senza diritto di superficie. E così si chiude il cerchio: i due valori venali del diritto di superficie e del fondo sono due valori parziali dell'immobile indiviso non gravato da diritto di superficie, gli utili immobiliari vengono calcolati separatamente per i valori venali del diritto di superficie e del fondo, la somma dei due utili immobiliari deve essere identica all'utile immobiliare teorico dell'immobile, nella sua integralità, non gravato da diritto di superficie. Da ciò emerge chiaramente che il calcolo diretto di un utile immobiliare, utilizzando come valore surrogato il valore del suolo, non è adatto.

DIRITTO FISCALE VERSUS TEORIA DEL VALORE

Nella fattispecie in esame la questione verte sulla determinazione dell'imposta sull'utile immobiliare. In definitiva, gli utili immobiliari derivano (*ceteris paribus*) dal rincaro. Nel caso di un fondo edificato l'incremento di valore è prodotto esclusivamente dal rincaro dell'edificio, il rincaro del terreno edificabile non influisce invece in alcun modo sull'utile immobiliare. Sia il diritto di superficie sia il fondo gravato sono parti di un fondo edificato. Il loro incremento di valore corrisponde a una parte dell'incremento di valore dell'intero fondo edificato. Il Tribunale di ricorso in materia fiscale, il Tribunale amministrativo e infine anche il Tribunale federale hanno tuttavia indicato come determinanti per l'utile immobiliare del fondo gravato i valori venali del terreno edificabile e quindi anche il rincaro di quest'ultimo, benché a ben vedere non vi sia in realtà alcun terreno edificabile.

Il caso in oggetto presenta una dimensio-

ne tributaria così come una dimensione legata alla metodologia adottata per la valutazione dei beni. Dal punto di vista della teoria del valore economico e del metodo di valutazione, questa decisione del Tribunale federale è incomprensibile, poiché vengono violati molteplici (troppi) principi della teoria del valore.

Tuttavia, nel diritto tributario le autorità fiscali hanno potere discrezionale, possono addurre proprie stime e valutazioni e decidere imposizioni forfettarie. Il Tribunale amministrativo del Canton Zurigo ha ribaltato la solida definizione dei valori venali nei diritti di superficie ricorrendo al valore del suolo anziché al “valore costituito da tre componenti”. Il Tribunale federale ha difeso le considerazioni delle istanze precedenti, probabilmente con il principale intento di rispettare l'autonomia e libertà federalista nelle questioni fiscali.

Questa decisione comporta una modifica della prassi nel calcolo degli utili immobiliari. In Svizzera, l'acquisto del fondo gravato da diritti di superficie da parte del superficiario è un evento frequente, soprattutto nei casi di abitazioni di proprietà e case unifamiliari. L'imposizione degli utili immobiliari basata sul valore venale del suolo anziché, come in passato, sui “valori venali costituiti da tre componenti”, produce imposte sull'utile immobiliare cospicue, in particolare nelle regioni in cui i prezzi dei terreni edificabili sono elevati o quando ci si trova confrontati con edifici in diritto di superficie economicamente convenienti. In aggiunta, questa decisione fa cadere anche la definizione – radicata nella letteratura specializzata e nella prassi – di valutazione del valore venale nei diritti di superficie. Non è ben chiaro come debba procedere in futuro un esperto in valutazioni immobiliari qualora venga incaricato dal tribunale di stimare, nel caso di un diritto di superficie del proprietario, i valori venali del fondo gravato o del diritto di superficie. ■



***FRANCESCO CANONICA**

L'autore è esperto in valutazioni nel settore immobiliare a Berna.

L'IMPORTANZA DEL CALCOLO DELLA VETUSTÀ TECNICA

Qualsiasi valutatore professionista sarebbe concorde nell'affermare che per redigere un rapporto di valutazione immobiliare professionale risulta indispensabile procedere al calcolo della vetustà tecnica dell'immobile. Ma perché questo calcolo risulta essere tanto importante?

TESTO - CHIARA CRESTANELLO E DAVIDE DECIO*

► UN CALCOLO INDISPENSABILE

In base alla documentazione ricevuta e in base a quanto verificato durante il sopralluogo, il valutatore procede ad allestire il costo di costruzione dell'edificio presente sul fondo. Gli addetti ai lavori sapranno già che il costo di costruzione è rappresentato dalla moltiplicazione della volumetria per il corrispettivo CHF/m³, il quale viene applicato in base alla tipologia di costruzione e alla tecnica edilizia.

L'età tecnica, invece, viene calcolata sulla struttura soggetta ai rinnovi (struttura architettonica restante), ossia quella che effettivamente subisce il deprezzamento e che può essere rinnovata a intervalli di tempo determinati, attraverso il rivestimento dell'edificio, le installazioni e gli investimenti successivi.

Da ciò ovviamente prescinde il fatto che anche la struttura di base di un edificio si svaluti, seppur con tempistiche molto più lunghe rispetto ad altri elementi costruttivi; e che questa pratica non possa essere in alcun modo estesa ai terreni, in quanto essi non invecchiano, non richiedono alcun rinnovo e non subiscono dunque alcuna vetustà tecnica.

Entrando maggiormente nel dettaglio, arriviamo a definire che per ciascun gruppo di componenti edilizi, l'età tecnica risulta dalla differenza tra la durata di vita complessiva e la durata di utilizzo residua. La media di tutte le età tecniche corrisponde all'età tecnica della struttura soggetta ai rinnovi.

Per poter allestire il calcolo della vetustà tecnica dell'immobile occorre considerare i seguenti fattori: in primo luogo, le informazioni ricevute relative ai rinnovi eseguiti



nel corso degli anni e più precisamente cosa hanno riguardato i rinnovi, quando sono avvenuti e che investimento è stato fatto; in secondo luogo tutti gli elementi riscontrati durante il sopralluogo (motivo per cui risulta fondamentale eseguire una visita completa di tutti gli spazi accessibili al fine di verificarne lo stato generale).

In base a quanto riscontrato, il valutatore stabilisce un valore che deriva da una complessa analisi che andremo a ripercorrere brevemente, suddividendola di seguito in due fasi.

ANALISI IN DUE FASI

Come prima cosa il valutatore è chiamato a determinare il ciclo di rinnovo quantificato in anni, ciò significa che in base ai singoli elementi del CCC (Codice dei Costi di Costruzione) e a dipendenza della tipologia di immobile e del suo utilizzo (abitativo, uffici, commerciale, officine, locali di produzione, ecc.) si arriva a calcolare il ciclo di rinnovo (tempistica di rinnovo necessaria espressa in anni) che varia a seconda dei diversi elementi costruttivi.

Successivamente, il perito si trova a do-

dimentica lo stress

da 27 anni
miglioriamo il lavoro
di chi amministra
immobili


www.immoware.swiss
091 950 07 80



VETUSTÀ TECNICA: IL CALCOLO ESPLICATIVO

ELEMENTO COSTR.	%	Quota unità	Quota valore a nuovo	DVC	Età tecnica	Durata residua	Annualità	Vetustà CHF
TOTALE		CHF 2'018'250.00					CHF 14'975.50	CHF 679'103.62
EDIFICIO COMPLESSIVO		CHF 2'018'250.00	CHF 2'119'163.00	56	28	28	CHF 14'658.50	CHF 657'975.62
Edificio		CHF 2'018'250.00	CHF 2'018'250.00	58	29	29	CHF 13'144.50	CHF 599'024.62
Opera grezza 1	50%	CHF 1'009'125.00	CHF 1'009'125.00	120	48	72	CHF 578.00	CHF 69'632.00
Opera grezza 2	25%	CHF 504'563.00	CHF 504'563.00	50	37	13	CHF 3'852.00	CHF 282'936.00
Tecnica	12%	CHF 242'190.00	CHF 242'190.00	35	20	15	CHF 3'632.00	CHF 102'725.00
Finiture 1 e 2	13%	CHF 262'373.00	CHF 262'373.00	30	20	10	CHF 5'082.50	CHF 143'731.62
Costi secondari		CHF 2'018'250.00	CHF 100'913.00	35	25	10	CHF 1'514.00	CHF 58'951.00
Costi secondari	100%	CHF 2'018'250.00	CHF 100'913.00	35	25	10	CHF 1'514.00	CHF 58'951.00
OPERE ESTERNE			CHF 91'560.00	70	35	35	317	CHF 21'128.00
Opere esterne		872 m ²	CHF 87'200.00	70	35	35	302	CHF 20'122.00
Opere esterne	100%	872 m ²	CHF 87'200.00	70	35	35	302	CHF 20'122.00
Costi secondari		CHF 87'200.00	CHF 4'360.00	70	35	35	15	CHF 1'006.00
Costi secondari	100%	CHF 87'200.00	CHF 4'360.00	70	35	35	15	CHF 1'006.00

I risultati intermedi vengono calcolati con formule relative al “valore finale della rendita” (invitiamo i lettori a consultare la tabella ufficiale per il calcolo degli accantonamenti annui necessari).

ver determinare i costi di rinnovo in percentuale rispetto ai costi di riproduzione. In questo caso il valutatore si concentra sui singoli elementi CCC al fine di attribuire i corretti costi di rinnovo in percentuale rispetto ai costi di riproduzione.

Nel trattare questi due passaggi, ci teniamo a ricordare che il ciclo di rinnovo e i costi di rinnovo non dipendono dallo stato in cui si trova lo stabile al momento della valutazione, ma sono caratteristiche fisse della costruzione.

Giunti a questo punto possiamo dire che la vetustà dell'immobile altro non è se non il deprezzamento di valore che il valutatore applicherà alla valutazione. Deprezzamento che a sua volta corrisponde all'importo necessario per ripristinare lo stato a nuovo dell'immobile.

MANUTENZIONE ARRETRATA

Cosa succede invece quando la manutenzione arretrata non viene dedotta in modo corretto?

Oltre alla vetustà tecnica, in alcuni casi è possibile riscontrare in fase di sopralluogo una manutenzione che risulta “arretrata” e che va anch'essa segnalata e in alcun modo omessa. In alcuni casi la mancata o trascurata manutenzione può risultare di difficile

quantificazione, motivo per cui risulta fondamentale segnalare quanto si riscontra in fase di sopralluogo.

Purtroppo, in questi casi, se il valutatore non applica una deduzione per la manutenzione arretrata, il mandante della valutazione dispone di un documento nel quale viene esposto un valore errato, che non rispecchia in alcun modo il reale stato dell'immobile.

Solo facendo queste considerazioni, si arriva a comprendere il motivo per cui il calcolo della vetustà tecnica rappresenti uno dei passaggi più importanti nella redazione di un rapporto di valutazione; un elemento cruciale in grado di mettere in luce la professionalità e la competenza di un valutatore.

Nella tabella in alto riportiamo un esempio con schema pratico dei calcoli necessari per determinare la vetustà tecnica dell'immobile valutato. ■



***CHIARA CRESTANELLO**
Economic Research, Marketing e Comunicazione.
Brühlhart&Partners SA



***DAVIDE DECIO**
Responsabile reparto Valutazioni immobiliari.
Brühlhart&Partners SA

GESTIRE GLI IMMOBILI NELLE ERA DIGITALE

La scelta di un software di gestione immobiliare impone una riflessione approfondita sul proprio modo di organizzare la gestione degli immobili. Dopo aver definito i processi lavorativi affrontiamo ora alcune domande specifiche sui prodotti disponibili sul mercato. Seconda parte della “piccola guida alla valutazione dei software di gestione immobiliare”.

TESTO - ALBERTO MONTORFANI*

Occorre prestare attenzione ai termini utilizzati dagli informatici, chiedere sempre il loro senso, superando falsi timori e riverenze.

(Foto: Headway on Unsplash)



3. LE FUNZIONALITÀ: LE ATTIVITÀ DELL'INFORMATICO

Non possiamo nascondersi il fatto che una grande parte delle nostre difficoltà con l'informatica sono originate dal linguaggio. Spesso chiamiamo con nomi simili cose diverse, e con nomi diversi cose simili. L'informatica è una scienza relativamente giovane e deve esprimersi con termini il più delle volte presi a prestito da altre discipline, da altre lingue o semplicemente inventate appositamente.

Occorre prestare attenzione ai termini utilizzati dagli informatici, chiedere sempre il loro senso, superando falsi timori e riverenze, e andare fino in fondo nella comprensione di tutto ciò che può sembrare chiaro a prima vista ma non lo è.

Un termine spesso utilizzato in ambito informatico è funzionalità. Con questo termine si intende di regola (da due informatici avremo sempre almeno tre opinioni su ogni domanda che riguardi il loro lavoro) definire una serie di funzioni che il programma svolge con i dati che gli vengono affidati, a partire da un ordine di inizio (input) alla fine del lavoro (output).

Possiamo pensare, per analogia, alle funzionalità come ai moduli (o attività), che compongono i processi aziendali come li abbiamo definiti nel contributo precedente

(v. Immobili 6/2020). Se definiremo un numero sufficiente di processi avremo perciò a disposizione un altrettanto buon numero di moduli da presentare al fornitore del programma, per valutare insieme se, come e fino a dove le funzionalità del sistema proposto svolgono (gli informatici direbbero “implementano”) l'attività che si intende chiedere al sistema. Proseguendo da modulo a funzionalità e da funzionalità a processo, potremo così scoprire quanto del nostro lavoro potrà essere effettivamente affidato all'applicativo informatico che stiamo valutando, ma anche come questo lavoro dovrà essere eseguito.

Last but not least, potremo inoltre valutare la validità della descrizione dei nostri processi e moduli, che alla luce delle prestazioni informatiche e della loro organizzazione ed efficienza potrebbero anche indurci ad adottare cambiamenti, non sempre inutili, nel nostro modo di organizzare il lavoro.

4. IL PRODOTTO INFORMATICO È SEMPRE UN SISTEMA. CARATTERISTICHE, COSTI E LIMITI.

Stabilito il grado di copertura che i nostri processi ottengono dal sistema informatico, dobbiamo poi (qualcuno lo fa anche prima) chinarcisi sugli altri aspetti del prodotto,

per evitare spiacevoli sorprese, o anche solo per operare confronti ragionevoli e sensati fra prodotti diversi.

Gli applicativi standardizzati ad uso delle masse (come lo sono quelli di uso comune di Microsoft o di Apple, per non fare nomi) sono costruiti in modo da far apparire facilmente e immediatamente le loro funzioni principali, inducendo inoltre l'utente ad apprendere il loro funzionamento con il semplice uso regolare.

Sono inoltre prodotti ad ampia diffusione, ciò che crea una certa cultura del prodotto, facilitando lo scambio di esperienze, di informazione e di formazione fra gli utenti stessi. Nessuno si sognerebbe più di affrontare l'uso di Word o Excel partendo dalla lettura del manuale di istruzioni. Semplicemente si inizia ad usarli, e presto si imparano almeno le funzioni di base.



Se definiremo un numero sufficiente di processi avremo a disposizione un altrettanto buon numero di moduli da presentare al fornitore del programma.



CARATTERISTICHE E CRITICITÀ SISTEMA DI GESTIONE INFORMATICO

FUNZIONAMENTO DEL SISTEMA E COSTI

Software / Database	• tipo e nome del software / database
Gestione anagrafiche	• organizzazione del database / anagrafiche
MS / Apple / Linux / ...	• integrazione con applicazioni standard - import / export
Local / Cloud	• disponibilità del prodotto in locale o come saas via web o cloud
Mono- / Multiutenza	• caratteristiche del prodotto in mono- / multiutenza
SW-HW aziendale	• integrazione / adattamenti necessari al sw-hw / ev. provider esterno
Menu utente	• menu utente chiari, flessibili e personalizzabili
Multimandante / Gerarchico	• multimandante / gerarchia utenti
Multilingue input / output	• multilingue in per utente / out per destinatario
Budget utenze / costi unici ricorrenti	• budget dettagliato costi unici e ricorrenti
Aggiornamenti e release	• frequenze e costi
Organizzazione di servizi di assistenza	• organizzazione helpline, grado di prontezza e costi

Un prodotto informatico creato ad hoc, per un mercato limitato come quello svizzero, o ancora maggiormente della Svizzera di lingua italiana, non potrà però mostrare queste stesse caratteristiche. Il mercato è troppo ridotto per permettere agli sviluppatori lunghe fasi di elaborazione, test, verifiche e aggiornamenti costanti del software, anche dal punto di vista estetico, oppure della facilità di apprendimento del suo uso.

Inoltre, essendo il cerchio degli utenti forzatamente limitato, non saranno favoriti né lo stabilirsi della cultura del prodotto, né gli stimoli al suo sviluppo.



Occorre informarsi e farsi spiegare bene quali siano le caratteristiche tecniche del prodotto, quali gli eventuali adeguamenti che l'azienda dovrà operare nel proprio sistema informatico per essere compatibile con il nuovo programma.



Questi sistemi sono e restano prodotti di nicchia, che presentano il vantaggio della vicinanza del produttore al suo cliente, ma che soffrono i limiti di estensione del mercato e di mancata potenzialità.

Occorre perciò informarsi e farsi spiegare bene quali siano le caratteristiche tecniche del prodotto, quali gli eventuali adeguamenti che l'azienda dovrà operare nel proprio sistema informatico (hardware e software) per essere compatibile con il nuovo programma, quali i costi unici, di licenza, formazione, software di appoggio ecc., e quali in seguito i costi ricorrenti per manutenzione e aggiornamento.

Una tale valutazione potrà inoltre tenere conto, se l'azienda non ne sia già provvista, dell'opportunità oggi rappresentata dai servizi di "outsourcing" informatico di hardware e software offerti da molte ditte specializzate in questo ramo, che permettono, affidando ad una società esterna tutta o parte della propria gestione informatica (HW, SW e servizi connessi) di trasformare in canoni ricorrenti eventuali nuovi investimenti che il nuovo programma necessiterebbe, garantendo inoltre un maggior livello di sicurezza e una assistenza costante dal fornitore del servizio.

Non è inoltre da sottovalutare, soprattutto per applicativi di una certa complessità, la necessità di poter disporre di una assistenza del fornitore del programma stesso, regolare e competente e soprattutto in forma online, per evitare ulteriori perdite di tempo quando gli utenti non siano in grado di procedere da soli.

Da ultimo, non sarebbe da tralasciare la verifica delle possibilità che il programma che si intende valutare mostri delle concrete possibilità di interagire con altri programmi di uso più comune che non potranno essere sostituiti o integrati dal programma stesso.

A questo riguardo potrà essere ad esempio decisiva la possibilità di esportare o importare dati dal programma in formato Excel o in altri prodotti Microsoft, che è uno standard che interagisce con moltissimi applicativi.

Nello stesso modo, parlando di gestione immobiliare, sarebbe ad esempio auspicabile che il programma, oppure un'interfaccia appositamente sviluppata dal fornitore, possa dialogare secondo protocolli standardizzati, con i principali portali del mercato immobiliare, in modo da permettere la pubblicazione delle inserzioni di appartamenti sfitti in modo automatico e professionale.

5. CRITERI PER LA SCELTA DEL MIGLIOR SOFTWARE DI GESTIONE IMMOBILIARE

Per tutti questi aspetti, e per facilitare la lettura delle caratteristiche che un programma di gestione immobiliare dovrebbe presentare, proviamo ad esporre nelle tabelle un esempio di alcune caratteristiche tecniche del sistema, da utilizzare quali criteri per il confronto e la valutazione del sistema informatico. Insieme alla scelta dei

processi chiave della gestione immobiliare e dei moduli che potrebbero comporli, questi possono essere impiegati per il confronto e la valutazione del sistema informatico.

Il software di maggior valore per la gestione immobiliare sarà quello che meglio risponde, con le sue caratteristiche e funzionalità, alle esigenze espresse dai processi definiti, dai moduli ad essi connessi e che meglio risponde alle qualità tecniche adatte al lavoro e agli strumenti informatici di cui l'azienda è già dotata, o di cui intende dotarsi.

Ci limitiamo volutamente all'esempio della gestione immobiliare locativa in senso stretto, ben sapendo che il gestore immobiliare svolge di regola anche mandati di gestione di proprietà per piani e non raramente si occupa anche di compravendita e di prima locazione.

È certamente possibile estendere l'analisi, secondo lo schema qui presentato, anche a questi altri servizi, soprattutto volendo valutare un sistema informatico gestionale

che intendesse coprire tutte le attività svolte all'interno di una fiduciaria immobiliare. L'analisi esulerebbe però dai limiti di questo contributo, che è quello di offrire una possibilità di valutare il modo in cui l'era digitale sta modificando e continuerà a modificare anche in futuro la forma mentis del gestore immobiliare. ■



Il software di maggior valore per la gestione immobiliare sarà quello che meglio risponde, con le sue caratteristiche e funzionalità, alle esigenze espresse dai processi definiti e dai moduli ad essi connessi.



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

FUNZIONALITÀ DI BASE - Componenti specifiche del sistema informatico, a supporto dei processi

Interfacce	• interfaccia marketplace principali
CRM / Modulo comunicazioni	• sistema integrato di gestione contatti e interlocutori
E-Fattura	• gestione e pagamenti tramite e-bill
ISO 20022	• standard iso 20022 per traffico pagamenti
Archiviazione digitale documentale	• archiviazione / gestione documentale integrata o in interfaccia
Multidevice	• utilizzo software su device esterni, web-wifi
Scadenzari e piani di intervento	• gestione scadenze interne e esterne

«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

IL SOFTWARE PER TUTTI

► La Orion edp SA, una società di informatica fondata nel 1980, ha sempre avuto come obiettivo l'innovazione tecnologica e la particolare attenzione alle nuove opportunità che la tecnologia mette a disposizione per rendere più efficiente il lavoro della propria clientela.

La presenza sul mercato ticinese da lungo tempo ha permesso di stabilire un contatto diretto con i clienti supportando moltissime aziende nell'adozione di strumenti informatici che ne aiutassero lo sviluppo.

QUICKIMM E LE SUE PRINCIPALI FUNZIONI

La grande esperienza accumulata in questi quarant'anni ha permesso al software QuickImm di crescere ed offrire funzioni sempre più avanzate per venire incontro alle esigenze delle amministrazioni immobiliari. QuickImm include:

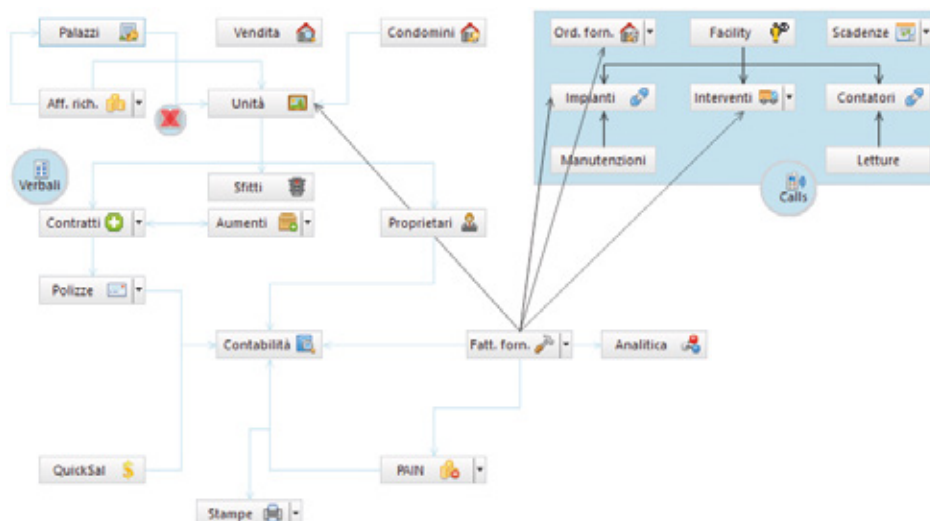
- Gestione palazzi e PPP
- Gestione documentazione e archivi immobili, appartamenti e unità diverse
- Gestione e archiviazione contratti di locazione. Stampa contratti su moduli CATEF
- Gestione e archiviazione contratti con partner e fornitori legati all'immobile
- Gestione salari e personale assunto per l'immobile
- Gestione contabile completa con possibilità di consolidato
- Gestione spese comuni e di riscaldamento con chiavi di riparto personalizzabili
- Emissione polizze PVR e fatture QR per riscossione affitti, conguagli, acconti e altre spese e relativi incassi in formato elettronico
- Controllo automatico degli sfritti e spazi liberi. Pubblicazione su portali online
- Analisi e statistiche spese secondo diversi criteri di ripartizione
- Gestione automatica degli aumenti secondo algoritmi di calcolo in linea con le normative
- Integrazione con Docuware
- App per verbali di entrata ed uscita
- Facility management: gestione impianti, abbonamenti e interventi
- Scadenziario per stabile, artigiani, collaboratori e contratti locazione

EVOLUZIONE DIGITALE

I tecnici Orion EDP supportano i clienti sia nella fase iniziale di introduzione di software che nel costante aggiornamento

Orion edp SA può contare su 40 anni di collaborazione e sinergia con le maggiori amministrazioni immobiliari del Ticino.

TESTO - ORION EDP SA*



del personale per sfruttare al meglio le nuove tecnologie.

Utilizzando il software di Orion EDP i gestori hanno ora la possibilità di inviare documenti in formato digitale direttamente dal programma garantendo così una gestione più efficiente dei processi, realizzando un risparmio nelle spese amministrative e fornendo un servizio più moderno a inquilini e proprietari.

UN SOFTWARE PER TUTTI

Il software di gestione immobiliare QuickImm è utilizzato con piena soddisfazione dalle maggiori realtà ticinesi attive nel settore. Grazie alla possibilità di utilizzare il programma in modalità cloud anche aziende di dimensioni minori hanno la possibilità di utilizzare questo prezioso strumento per la gestione degli immobili senza grossi investimenti nell'IT.

NON SOLO IMMOBILIARE

QuickImm fa parte della suite QuickEasy che comprende tra le altre la gestione contabile, salariale, commerciale, gestione cantieri e timesheet per la fatturazione interna.

Tutti i software sono costantemente aggiornati ai più moderni standard del settore come ISO 20022, Swissdec, Imposte alla Fonte, ecc.

HELPWARE

La grande facilità di utilizzo contraddistingue tutti i software della serie QuickEasy sviluppata da Orion EDP. Helpware è un

concetto che comprende sia la facilità di utilizzo dei programmi che l'assistenza pre e post vendita.

Il team di specialisti formati sia nel campo immobiliare che in quello tecnico conosce da vicino le problematiche che gli utenti sono chiamati ad affrontare quotidianamente ed è in grado di accompagnarli nell'uso più efficiente del sistema informatico nella sua globalità. ■

Contatti e informazioni:

Orion edp SA
Via Industria 1, CH-6814 Lamone
+41 91 611 50 20, info@orionedp.ch
www.orionedp.ch



UNO STRUMENTO PROFESSIONALE E COMPLETO

ABInformatica di Capolago è attiva da più di 30 anni nella progettazione e programmazione.

TESTO - ABINFORMATICA*



► FLESSIBILITÀ, FORMAZIONE, AUTOMAZIONE

Il nostro obiettivo è quello di aiutarvi nella gestione di immobili da reddito e condomini mettendo a vostra disposizione uno strumento altamente professionale e completo.

Come per ogni strumento professionale provvediamo alla formazione e all'assistenza garantendo la presenza di personale adeguatamente formato e motivato.

La gestione di inquilini stabili e contratti è molto flessibile e si adatta facilmente ad ogni struttura gestionale econtabile.

La fatturazione e il calcolo di affitti e conguagli vengono gestiti in modo rapido e intuitivo; ogni processo è automatizzato, tracciabile, verificabile e reversibile.

Vi offriamo un grande aiuto anche con l'automazione della registrazione degli incassi, dei pagamenti e l'invio degli ordini di bonifico grazie all'implementazione degli standard ISO 20022 e della fattura QR.

MODULI SPECIALIZZATI

Un punto di forza è dato dalla forte integrazione con il mondo del gestionale Brevia che mette a vostra disposizione moduli fortemente specializzati per la gestione di contabilità, time tracking, gestione cantieri, manutenzioni, polizze assicurative, ipote-

che, fatturazioni, magazzini, CRM, veicoli e altro ancora.

LE FUNZIONI PRINCIPALI DEL GESTIONALE

- Gestione inquilini, struttura stabile, contratti.
- Gestione delle spese e calcolo e fatturazione automatica dei conguagli.
- Fatturazione automatica degli affitti.
- Fatturazioni accessorie (manutenzioni, sostituzioni, tessere, ecc.).
- Fatture con QR (Opzionale PVR)
- Gestione pagamenti, incassi, e ordini di bonifico con sistema ISO 20022.
- Gestione contabilità finanziaria, debitori e creditori.
- Integrazione con i moduli del gestionale Brevia.
- Gestioni accessorie (polizze assicurative, ipoteche, depositi garanzia, veicoli, time tracking, gestione protocolli)

NOVITÀ

- Gestione documentale Docuware con trattamenti automatici (per esempio: Contabilizzazione)
- Interfaccia con Web Applications utilizzabili con tablet, smatphone e PC. ■

Scheda prodotto

Nome prodotto: Brevia Immo
Sistemi operativi: Windows 10 64 bit

ABINFORMATICA

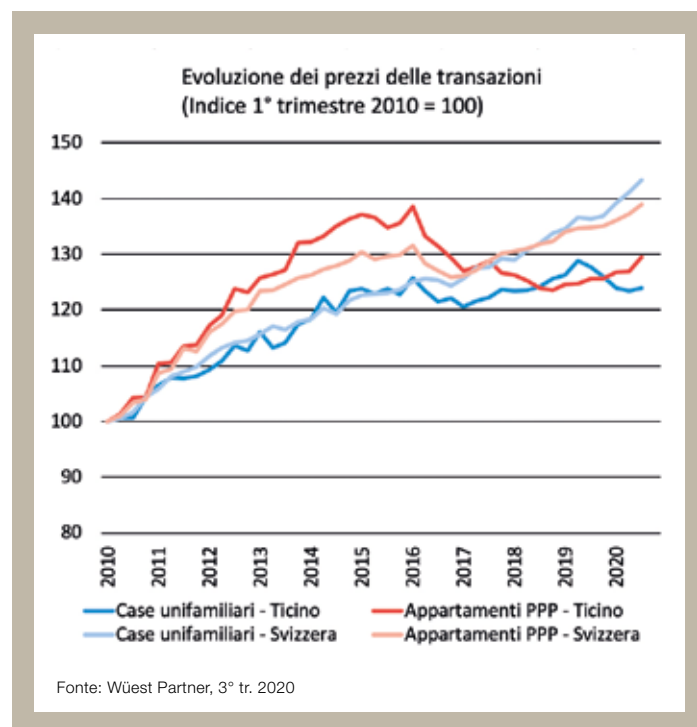
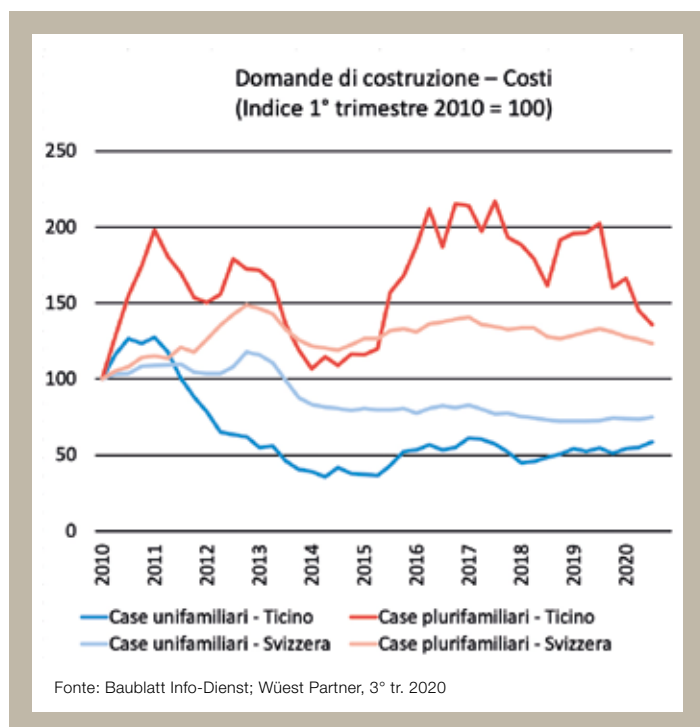
Contatti e informazioni:

ABInformatica, Capolago
Persona di contatto: Gamez Giovanni
+41 79 207 04 76
www.abinformatica.ch

AGGIORNAMENTI DAL MERCATO IMMOBILIARE

Il prodotto interno lordo nel 2020 dovrebbe essere inferiore di oltre il 5% rispetto al 2019. La Svizzera dovrà quindi far fronte ad una delle maggiori battute d'arresto dell'economia del dopoguerra. Ci sono anche tendenze positive, in particolare nella spesa interna sia di pubblico che privati. Tuttavia, anche in questa seconda metà dell'anno, l'economia svizzera affronta un periodo difficile.

TESTO - WÜEST PARTNER SA*



► Per quest'anno, Wüest Partner prevede un calo dell'occupazione dello 0.9%. Per il mercato immobiliare questo significa che la domanda di spazio nel segmento commerciale, ma anche di appartamenti, potrebbe trovarsi sotto pressione. Ciononostante, gli immobili a reddito svizzeri hanno continuato a essere richiesti sul mercato degli investimenti nel I semestre del 2020.

Ad eccezione dei mesi di marzo e aprile, quando l'attività sul mercato delle transazioni è stata intralciata dal lockdown, l'umore è stato generalmente favorevole agli investimenti con una disponibilità all'acquisto molto alta.

APPARTAMENTI IN LOCAZIONE

Il trend per questo segmento non sembra ancora essere influenzato direttamente dalla pandemia. Da 5 anni a questa parte i canoni dell'offerta di appartamenti in Svizzera sono in calo: nel periodo da metà 2015 a metà 2020 del -6.9%. I cali più evidenti sono stati registrati nelle regioni del Lago Lemano e della Svizzera centrale. Allo stesso tempo, l'offerta ha continuato ad aumentare: in media, negli ultimi 4 trimestri sono stati messi sul mercato 167'000 appartamenti. Soprattutto nella Svizzera occidentale e a sud delle alpi diventa sempre più facile trovare alloggio.

A Zurigo in controtendenza, risultano meno gli immobili sul mercato. Nei prossimi mesi, sia liquidità che sfiti dovrebbero aumentare. Sebbene l'attività edilizia stia man mano rallentando, quest'anno si prevede solo una leggera crescita demografica. Di conseguenza, gli appartamenti sul mercato verrebbero assorbiti meno fluidamente e gli affitti continuerebbero a diminuire (previsione 2020: -1.4%).

PROPRIETÀ RESIDENZIALE

La pandemia non ha ancora lasciato tracce evidenti nemmeno nel segmento di appartamenti e case di proprietà. I prezzi delle transazioni sono in aumento, l'offerta tende a diminuire e la domanda è in crescita. Un sotto-segno degli appartamenti di proprietà potrebbe beneficiare della pandemia: le case secondarie nelle zone turistiche.

La domanda per questo segmento è destinata ad aumentare man mano che l'home-office si afferma nel settore dei servizi, aumentando così la flessibilità degli impiegati rispetto al luogo in cui soggiornano.

Le case unifamiliari continuano ad essere caratterizzate da una scarsa offerta: attualmente solo il 3.1% delle case in Svizzera è sul mercato e ci sono spesso discrepanze tra domanda e offerta, in particolare riguardo alle dimensioni.

SUPERFICI COMMERCIALI

Finora il mercato degli uffici è stato molto stabile. Ciononostante, è molto probabile che la commercializzazione di queste superfici diventerà più impegnativa nei prossimi mesi. Anche se l'attività edile è in calo, si stanno ancora producendo molti nuovi spazi per i quali ci saranno pochi acquirenti a causa del previsto calo dell'occupazione. Il commercio al dettaglio svizzero si è ripreso rapidamente dopo l'allentamento delle misure prese in relazione alla pandemia. Il consumo interno però potrebbe essere rallentato nei prossimi mesi: se la disoccupazione continua a crescere notevolmente in autunno, alcune famiglie potrebbero essere costrette a ridurre le loro spese. Il passaggio alla vendita online ha subito un'accelerazione: sebbene il commercio al dettaglio stazionario sia riuscito a recuperare la quota di mercato persa durante il lockdown, è probabile che molti clienti che hanno ordinato online per la prima volta in marzo o aprile, continueranno a farlo almeno in parte anche in futuro. ■

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: 20 ottobre 2020

LA FORMAZIONE AL CENTRO STUDI

Lo storico Centro di formazione continua, da trent'anni al servizio della Piazza bancaria e finanziaria ticinese, certifica la sua vocazione di facilitatore del dialogo intersettoriale, per lo sviluppo sostenibile e innovativo di competenze e abilità professionali qualificate.

TESTO - TAMARA EREZ*

▶ 30 ANNI DI FORMAZIONE CONTINUA

Quest'anno ricorre il trentesimo anniversario dalla costituzione del Centro Studi Villa Negroni. Nasce su iniziativa dell'Associazione Bancaria Ticinese, con l'obiettivo di dotare la piazza bancaria e finanziaria di un Centro di formazione continua per i professionisti del settore, soliti a doversi recare oltre Gottardo per acquisire le competenze e abilità specialistiche richieste.

Solo pochi anni prima, alla fine degli anni Ottanta del Novecento, falliva il progetto per un centro di formazione post-universitaria (CUSI), sostenuto da alcuni rappresentanti del popolo ed esponenti del mondo intellettuale, allo scopo di contribuire concretamente alla crescita culturale e socio-economica del Cantone.

In una regione diventata più ricca, terziarizzata e istruita, ma caratterizzata da un'importante crisi economica, l'Associazione Bancaria Ticinese fungeva da apripista intravedendo in questa iniziativa l'opportunità di uno sviluppo e di una nuova emancipazione, in particolare del professionista bancario ticinese.

Sono infatti successive le iniziative realizzate per la creazione di una Accademia ticinese nel campo dell'architettura (1992-1994), quella per una freie Universität a Lugano (1993-1995), con una facoltà di scienze economiche e una di scienze della comunicazione, che formeranno il cuore della nascente Università inaugurata nel 1996. Successiva anche la creazione della SUPSI (1997), che nasce dall'integrazione di scuole professionali e istituti di ricerca esistenti sul territorio.

In tutte queste iniziative, l'obiettivo dichiarato era quello di capitalizzare al meglio la propria posizione di frontiera culturale tra l'Europa del Nord e il Mediterraneo.

UN APPROCCIO MULTIDISCIPLINARE

Ben presto, il Centro Studi realizza l'importanza di sviluppare una rete di competenze nazionali e internazionali per la formazione, la ricerca e la consulenza, attraverso iniziative in grado di stimolare la riflessione sulle strategie di sviluppo della piazza finanziaria ticinese tutta.

A tale scopo, promuove dalla fine degli anni '90 l'integrazione delle professioni bancarie e parabancarie (in primis quelle del settore assicurativo, dei servizi fiduciar-



ri e giuridici), attraverso un approccio multidisciplinare e interdisciplinare dell'attività e partecipando a progetti sviluppati in collaborazione con altri enti privati e accademici in Svizzera e all'estero.

Nel 2006, dalla stretta collaborazione tra il Centro Studi e la Federazione Ticinese delle Associazioni di Fiduciari (FTAF), nasce così l'Istituto di Formazione delle professioni fiduciarie (IFPF), con l'obiettivo di rispondere alle specifiche esigenze di aggiornamento e formative delle categorie professionali rappresentate dalla FTAF, tra le quali si annovera anche l'Associazione Svizzera dell'Economia Immobiliare (SVIT).

CENTRO DI COMPETENZE PER LA FORMAZIONE CONTINUA

Risale al 2009 la trasformazione del Centro Studi in Fondazione senza scopo di lucro, soggetta a vigilanza federale, per suggellare la sua vocazione di Centro di competenze per la formazione continua per le professioni bancarie e parabancarie.

Nel 2019, per dare ulteriore voce ai gruppi di interesse che attraverso l'attività formativa hanno contribuito in questi trent'anni in maniera fattiva allo sviluppo delle competenze di eccellenza presenti nel nostro Cantone, il Centro Studi cambia denominazione, dando ancora maggiore visibili-

tà a Villa Negroni, storica villa di proprietà della Città di Lugano. Dalla sua fondazione, il Centro Studi onora la sua storia aprendo le porte a realtà multiple.

Da un lato, vi trovano casa oltre alla Fondazione Centro Studi Villa Negroni, l'Associazione Bancaria Ticinese, il Centro di competenze per i giovani attivi nel settore bancario (CYP), la Fondazione Centro Competenze non profit (CENPRO) e l'Associazione Svizzera di gestori di Patrimoni (ASG). Dall'altro, attraverso i suoi percorsi formativi, il Centro Studi ambisce a sviluppare le tematiche di rilievo per la Piazza, favorendo la cultura del dialogo, le relazioni mutualistiche e le sinergie intersettoriali. ■



*TAMARA EREZ

Dal 2018 direttrice del Centro Studi Villa Negroni di Vezia.

MANUTENZIONE OTTIMIZZATA, UNO SFORZO CHE PAGA SEMPRE!

► PRIORITÀ ALLA CURA DI POZZETTI E GRONDAIE

Alla manutenzione di pozzetti e grondaie in edifici non viene sempre data la giusta attenzione. Si tratta di elementi che vengono erroneamente visti come estremamente resistenti e che, in quanto tali, sembrerebbero non necessitare di interventi incisivi e regolari di manutenzione.

La realtà dei fatti è ben diversa. Pur trattandosi di componenti solide, è altresì vero che sono sottoposte di continuo a sollecitazioni importanti poiché esposte -sempre e comunque- alle intemperie.

Pensiamo alle grondaie sui tetti -punto di raccolta non solo dell'acqua piovana ma anche di sporcizia come foglie, radici e nidi di uccelli- che, se non adeguatamente ripulite, rischiano di traboccare dopo una pioggia abbondante, di incorrere in perdite o infiltrazioni in punti inaspettati, o addirittura di danneggiarsi portando a modifiche nella pendenza con conseguenti problematiche allo scarico delle acque.

Stesso discorso vale anche per i pozzetti in cui ghiaia e altro materiale si accumulano a seguito per esempio di un acquazzone e che, se non sono puliti in modo accurato, possono causarne l'ostruzione e il traboccamento, con ripercussioni sull'intera rete di canalizzazioni dell'edificio e dei beni in esso contenuti. Prendersene cura è quindi fondamentale per preservare il valore dell'intero immobile nel tempo.

L'ANALISI DELLA CASISTICA DI PRECIPITAZIONI PER PIANI DI PULIZIA OTTIMIZZATI

Il primo passo da fare è tracciare un qua-

dro della situazione quanto più dettagliato possibile. Da un'analisi iniziale sull'infrastruttura si ricava lo stato di salute delle tubature di scarico su cui, per esempio, vengono condotte ispezioni a campione che restituiscono indicazioni puntuali sul loro livello di deterioramento.

Un quadro questo che rimarrebbe però incompleto se non si considerassero anche le condizioni meteorologiche che impattano significativamente sul carico e l'usura di grondaie, pozzetti e relative tubature.

Un'analisi delle precipitazioni nonché del rischio di inondazione e ruscellamento superficiale diventa quindi cruciale e imprescindibile per tracciare un piano di interventi di manutenzione mirato che vada oltre la messa in atto di azioni isolate, volte solo alla risoluzione del problema puntuale.

NO A INTERVENTI STANDARD, SÌ ALLA MANUTENZIONE SU MISURA

A svolgere con competenza simili analisi è ISS Servizio Canalizzazioni - unica realtà con sede e attività in Ticino nel settore della manutenzione e del risanamento delle canalizzazioni in possesso della certificazione integrata per gli standard internazionali ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001 - che si propone come partner di fiducia per lo sviluppo di un piano strutturato di manutenzione delle canalizzazioni, su misura alle esigenze dello specifico immobile, sia esso commerciale, residenziale o industriale, tanto di grandi che di piccole dimensioni.

Un approccio professionale che, tenendo conto sia dello stato di salute delle tubature sia di intensità e frequenza delle preci-

pitazioni in una data zona, si traduce per gestori e proprietari di immobili nella garanzia di interventi svolti quando e laddove è realmente necessario, in un'ottica di risparmio economico.

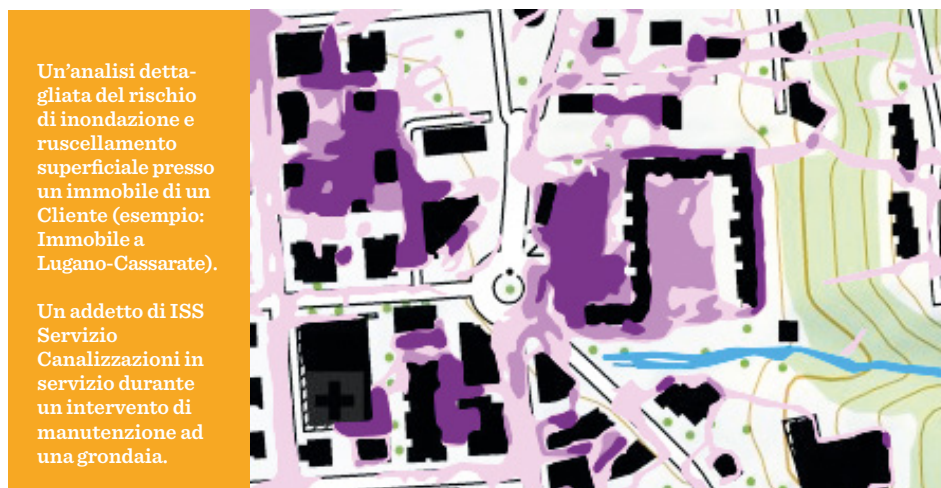
TESTO - DAVIDE FERRARI*

Una modalità di lavoro applicabile anche nel caso di un portfolio immobili composto da più oggetti per cui viene definita una strategia di manutenzione su tutti gli edifici, che consente di distribuire gli interventi nel tempo, con obiettivo finale l'ottimizzazione dei costi.



*DAVIDE FERRARI

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



Un'analisi dettagliata del rischio di inondazione e ruscellamento superficiale presso un immobile di un Cliente (esempio: Immobile a Lugano-Cassarate).

Un addetto di ISS Servizio Canalizzazioni in servizio durante un intervento di manutenzione ad una grondaia.

Legenda

- $0 < h \leq 0.1$ livello dell' acqua [m]
- $0.1 < h \leq 0.25$ livello dell' acqua [m]
- $0.25 \leq h$ livello dell' acqua [m]
- Ghiacciaio
- Acque

MOBILITÀ... IN MOVIMENTO

Di quali dinamiche bisogna tener conto per progettare e risanare edifici al passo con una mobilità sempre più dinamica? Proviamo a dare un'occhiata a tre macro-tendenze e al loro potenziale impatto sul settore.

TESTO - FABRIZIO NOEMBRINI*



► Scrivere di mobilità su Immobilia può sembrare un paradosso, in realtà sappiamo che gli opposti si attraggono e, nel caso specifico, il legame si sta intensificando. Eh sì, perché mobilità non è solo automobile, sistema di trazione, multimodalità, ecc. Mobilità è pianificazione del territorio, infrastruttura, interconnessione e dunque anche edificio.

Non a caso la norma SIA 2039 prova a definire la dimensione della "mobilità indotta di un edificio", calcolandone fabbisogno di energia ed emissioni di gas a effetto serra.

URBANIZZAZIONE

A livello mondiale, la popolazione residente in zone urbane ha superato quella in zone rurali e il divario cresce ogni giorno. Su scala locale, conosciamo bene le peculiarità del nostro territorio con la "Città Ticino" formata dai quattro agglomerati urbani del Cantone. Questa conformazione concentra attività e, grazie a investimenti lungimiranti, consente uno sviluppo viepiù funzionale dei collegamenti del trasporto pubblico, aprendo al contempo nuovi scenari per la mobilità lenta a livello locale. Parallelamente la capacità dell'infrastruttura stradale è giocoforza limitata, con potenziali di incremento moderati, sul lungo termine dovuti in

parte anche a un'altra macro-tendenza del settore, la guida autonoma.

DIGITALIZZAZIONE

La crescita delle applicazioni nell'ambito delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione prosegue inarrestabile e con essa diverse possibilità, quali ad esempio la multimodalità dei mezzi di trasporto molto più spontanea e fluida rispetto al passato, la condivisione, declinata in sharing e pooling, lo smart working, con l'home office e il co-working.

L'automobile di proprietà, in considerazione delle prime due tendenze di cui sopra, potrebbe diventare un bene sempre più di lusso, e soprattutto più facilmente sostituibile. La domanda di mobilità potrà essere soddisfatta in maniera più economica (basti pensare al costo di un posteggio per un veicolo che statisticamente resta inutilizzato per oltre il 95% del tempo) e con una qualità di servizio elevata. Non c'è da stupirsi se anche le case automobilistiche stanno entrando di prepotenza nel mercato dello sharing.

ELETTRIFICAZIONE

Senza entrare nel merito delle guerre di religione fra i sostenitori del motore a combustione e quelli dell'elettrico, certo è che

l'elettrificazione dei veicoli non è una moda, ma un'evoluzione sensata che vedrà, anche attraverso propulsioni ibride, un aumento costante dei km percorsi in modalità elettrica, con il relativo fabbisogno in termini di elettricità e infrastruttura.

Già da tempo la componente elettrica ha acquistato importanza anche negli immobili, attraverso apparecchi sempre più numerosi, impianti di riscaldamento che sfruttano il calore ambiente con pompe di calore e, non da ultimo, l'opzione di produrre energia grazie a pannelli fotovoltaici.

L'edificio da semplice "consumer" diventa "prosumer" (producer+consumer), un'entità che deve inoltre gestire e ha l'opportunità di ottimizzare questi flussi di energia. L'automobile elettrica (totalmente o parzialmente) aggiunge un ulteriore elemento a questo puzzle.

Un elemento rilevante, con una quota di mercato attorno al 5% oggi, che raggiungerà almeno il 25-30% nel 2035 secondo i più recenti scenari svizzeri, che in alcune varianti indicano anche una potenziale penetrazione vicina al 100%.

A medio/lungo termine, tutti questi aspetti confluiranno in un modo di spostarsi quantitativamente e strutturalmente diverso. L'edificio che dovrà soddisfare le mutate esigenze date dai nuovi punti di contatto.

Un esempio su tutti, l'infrastruttura di ricarica per veicoli elettrici. Prospettive che si tramutano già oggi in domande molto concrete: per quale percentuale dei posti auto devo prevedere la possibilità di ricarica? Quale potenza devo installare? Come gestisco la ricarica contemporanea? Anche la SIA si è cimentata con questo tema e ha di recente pubblicato la norma 2060, che illustra tutte le informazioni e le procedure. La sfida per l'immobile sarà quella di restare al passo coi tempi, pur interfacciandosi con ambiti dai cicli di investimento e di innovazione radicalmente diversi.

Per i professionisti sarà sempre più importante ampliare gli orizzonti e soprattutto restare aggiornati, anche grazie alle numerose proposte organizzate dalla SVIT. Un seminario con TicinoEnergia è previsto per il 2 marzo 2021.



*FABRIZIO NOEMBRINI

Ingegnere meccanico e dei processi ETHZ, specializzato in ambito energetico. Dal 2012 è direttore dell'Associazione TicinoEnergia.

NUOVE LEVE IN COMITATO PER UN FUTURO RICAMBIO

L'anno della pandemia sta influenzando anche l'attività associativa e formativa di SVIT Ticino. La sempre tanto attesa assemblea sociale si è forzosamente svolta quest'anno con voto per corrispondenza.

TESTO - RED

► Il 2020 sarà ricordato come l'anno della pandemia. Non ci sono praticamente ambiti, professioni, persone o aziende che non siano state direttamente o indirettamente toccate dalle conseguenze del covid-19.

Nel nostro piccolo abbiamo dovuto convivere con le restrizioni imposte, e continuamente variabili, nei nostri ambienti di lavoro e nei rapporti con la nostra clientela.

SVIT Ticino e SVIT Svizzera hanno seguito e informato con dettaglio e attenzione sui continui cambiamenti delle disposizioni anti-covid in particolare per quanto ha riguardato le assemblee condominiali.

Uguali restrizioni si applicavano però anche alle assemblee "tout-court" fra cui la nostra assemblea sociale annuale.

Dovendo "saltare" l'appuntamento "in presenza" abbiamo dovuto rinunciare ad un momento che è molto atteso non solo dai soci, ma anche dai sempre molto presenti sponsor, invitati e accompagnatori.

Un momento di incontro a livello cantonale che, dopo gli interventi e le decisioni di rito, ha sempre presentato interessanti sviluppi... di sopraffina attenzione all'enogastronomia locale!

È perciò non senza un velo di nostalgia (e di attesa di tempi migliori) che ci siamo adattati ad una assemblea annuale virtuale. Preparata però con la consueta perizia dal segretariato, ci ha proposto, direttamente sul nostro sito nell'apposita pagina (li possiamo ancora vedere) il video saluto di SVIT Svizzera, l'intervento del presidente, con contestuale presentazione e commento delle cifre del rapporto di gestione, e le presentazioni delle candidature dei nuovi candidati al comitato.

I soci hanno dovuto però esprimere le loro preferenze per iscritto su schede ufficiali, che sono giunte al segretariato per posta e spogliate in riunione straordinaria del comitato il 2 settembre.

I risultati hanno confermato la linea strategica proposta dal comitato, che prevede un allargamento importante del numero dei suoi membri, che saranno da quest'anno ben 12, in modo da garantire un ricambio naturale, nei prossimi anni, senza lo strappo di partenze repentine ai vari livelli di responsabilità.

La nostra è un'associazione matura e riconosciuta, che deve far fronte ad impegni continuativi sia verso i soci che verso le istanze professionali, pubbliche e istituzionali a livello cantonale (pensiamo agli impegni nelle commissioni LAFE, Autorità di vigilanza sui fiduciari, le procedure di consultazione, FTAF, ecc.) oltre che nella formazione e comunicazione con il mondo immobiliare.

Abbiamo sempre tanta carne al fuoco, e il continuo aumento di soci, come pure l'innalzamento della qualità della nostra professione, sono un segno rallegrante e incoraggiante a perseguire sulla strada intrapresa.

Un ringraziamento particolare a tutti i soci per la loro costanza e per il loro impegno nel trasmettere con il loro lavoro, a clienti e collaboratori, il segno della qualità che il marchio "SVIT Ticino" ha ormai acquisito nel nostro contesto economico e sociale. ■

LE DECISIONI DELL'ASSEMBLEA

61 soci su 156 hanno ritornato entro i termini previsti la loro scheda di voto correttamente compilata.

Sono stati approvati il verbale dell'assemblea del 2019, il consuntivo dell'esercizio 2019, con lo scarico al comitato, e il preventivo del 2020.

I soci hanno inoltre eletto il nuovo comitato che per i prossimi due anni sarà composto da:

- Giuseppe Arrigoni
- Antonio Canavesi
- Bettina Huber
- Stefano Lappe
- Alberto Montorfani
- Manuele Morelli
- Marco Piozzini (tutti riconfermati);
- Nicolas Daldini
- Claudio Foglia
- Michela Kwiatkowski
- Andrea Lovaldi
- Davide Pianca (nuovi membri).

Giuseppe Arrigoni è stato riconfermato a larghissima maggioranza presidente di SVIT Ticino per il prossimo biennio.

Daniele Marazza è confermato revisore per il prossimo anno e il comitato lo ringrazia per il suo impegno e la disponibilità.

Sono infine stati eletti i delegati che rappresenteranno SVIT Ticino al prossimo Plenum che si terrà a Lucerna nel mese di giugno 2021.

Si tratta di:

Stefania Auciello, Andrea Bellomo, Daniele Bisang, Giancarlo Cotti, Nicolas Daldini, Cristina Forner, Bettina Huber, Michela Kwiatkowski, Daniele Marazza, Alberto Montorfani, Massimiliano Paganini, Roberta Passardi, Stefano Specht, Sabrina Vitali e Laetitia Wyss.

Grazie a tutti i soci per il loro voto e a coloro che si mettono a disposizione per il bene di Svit!



Varbox®
cassette per lettere

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

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



EDDA LASCIA DOPO 14 ANNI

Membro di SVIT Ticino dal 2002, eletta in comitato pochi anni dopo e dal 2009 vicepresidente. Quest'anno ha deciso di lasciare il comitato per dare spazio alle giovani leve. Il nostro grazie ad una collega preziosa, ma soprattutto una vera amica!

TESTO - MO



► Per accogliere Edda Bruni Fasani, professionista già conosciuta e affermata in val Mesolcina e precisamente a Mesocco, SVIT Ticino ha rischiato una guerra territoriale, risolta con fine diplomazia e, immaginiamo, anche con il sorriso disarmante dell'interessata.

Sarebbe dovuta diventare socia di SVIT Graubünden, ma un opportuno cambio degli statuti ha permesso l'inclusione dei soci mesolcinesi in SVIT Ticino. E così è stato.

Socia dal 2002, Edda Bruni è stata membro del nostro Comitato dal 2006 e Vicepresidente dal 2009.

Per quattordici anni ha garantito la sua presenza e la sua disponibilità partecipando sempre con interesse ed entusiasmo agli importanti cambiamenti che hanno interessato la nostra associazione negli ultimi 15 anni.

Nel 2016 si è fatta carico dell'organizzazione della bellissima assemblea del San Bernardino.

Il suo carattere deciso ma conciliante, ironico e di grande disponibilità ci ha permesso di affrontare, più volentieri attorno al tavolo della sua bella baita al Pian San Giacomo gustando i prodotti locali che lei sapeva dove trovare, anche le questioni più strategiche e spinose, in un clima di tranquilla e simpatica amicizia.

Edda, ti ringraziamo di cuore per essere stata con noi in questi anni e per la tua costante e discreta presenza. Ci manchi già, ma chissà se il tuo bel tavolo di Pian San Giacomo ci vorrà radunare ancora senza altro ordine del giorno che non il piacere di rivederci.

Auguri per il tuo futuro familiare e professionale, sei stata per tutti una collega preziosa e apprezzata ma soprattutto una vera amica! ■



Sarebbe dovuta diventare socia di SVIT Graubünden, ma un opportuno cambio degli statuti ha permesso l'inclusione dei soci mesolcinesi in SVIT Ticino.



DIGITALIZZAZIONE NELLA FORMAZIONE

La pandemia da Coronavirus ha raggiunto anche la SVIT Swiss Real Estate School. Dopo aver ampliato l'insegnamento digitale vediamo ora un primo resoconto di questa esperienza.

TESTO - **BORIS FEJFAR***

Per le lezioni alla SVIT SRES bisognerà puntare ad una forma ibrida tra il digitale e la presenza. I partecipanti e il loro successo nell'apprendimento e negli esami devono sempre rimanere al centro dell'attenzione.



▶ NASCONO NUOVE FORME

Gli elementi e i metodi di formazione digitali nella formazione di base e continua sono in costante aumento, non soltanto in seguito alla pandemia da Coronavirus, ma fortemente spinti da essa. Cerchiamo qui, di dare un quadro generale e di descrivere i prossimi passi e le tendenze - dal punto di vista della SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES), che vanta esperienze concrete nel settore della formazione immobiliare e che ne segue lo sviluppo.

La digitalizzazione rende possibile e promuove forme alternative di insegnamento. L'insegnamento a distanza, per esempio, è la prima cosa che viene in mente a molti: una forma d'insegnamento che veniva organizzata anche senza internet, semplicemente attraverso la spedizione del materiale.

Ma grazie a internet i contenuti sono ora scaricabili in tempo reale dappertutto e nascono così nuove possibilità.

MATERIALE DIDATTICO DIGITALE

La SVIT SRES lavora già da tempo con materiale didattico digitalizzato con risultati positivi. Il materiale didattico viene per esempio messo a disposizione sia in forma scritta sia online. La maggior parte dei docenti fornisce inoltre materiale supplementare digitale, spesso sotto forma di presen-

tazioni. Una novità sono i video didattici. La produzione di video didattici richiede molto tempo. Lo svolgimento deve essere in linea con gli obiettivi di apprendimento. Un video didattico nella forma più semplice può essere composto da una serie di slide a cui viene aggiunto l'audio.

Tuttavia per insegnare intere discipline è un metodo limitato. Elementi supplementari come animazioni, videoclip, inserimento del docente in audio e video garantiscono una maggiore attenzione per il contenuto e aumentano l'apprendimento. I video di apprendimento vengono di solito messi a disposizione in modalità streaming; come per esempio su YouTube. Ma non si possono scaricare.

Per i diversi materiali didattici serve una piattaforma di apprendimento. Idealmente queste piattaforme offrono anche elementi interattivi come chat e possibilità di caricare il proprio materiale. Inoltre ci sono anche funzioni per il lavoro comune su progetti e contenuti (Teamwork online).

VIDEOCONFERENZE

Una videoconferenza si avvicina molto alla lezione in presenza. L'interazione è possibile. Il docente può condividere il suo schermo con i partecipanti e una presentazione PowerPoint si svolge come in pre-

senza. I partecipanti possono addirittura aggiungere delle scritte. Si possono porre domande via microfono o via chat. Docenti un po' più pratici degli strumenti di conferenza sono in grado di fare dei sondaggi sulla comprensione dei contenuti e dividono i partecipanti in aule virtuali per il lavoro di gruppo. Il grande vantaggio è l'indipendenza dal luogo.

La SVIT SRES usa le videoconferenze in modo esteso soltanto dall'inizio della pandemia da Coronavirus. Nonostante i vantaggi elencati, queste non possono sostituire completamente le lezioni in presenza.

Dal punto di vista metodico-didattico richiede dal docente un notevole carico di lavoro supplementare. Un insegnamento frontale continuato è senz'altro possibile in presenza in aula, ma davanti allo schermo servono elementi supplementari o almeno delle pause per la riflessione, altrimenti diventa presto troppo stancante per i partecipanti.

TRASMISSIONE DAL VIVO DELLA LEZIONE IN PRESENZA

Non sempre tutti possono partecipare alla lezione in loco. A causa di malattia o impegni contemporanei di breve o medio termine oppure per motivi personali. Può succedere che le aule a volte siano troppo piccole per ospitare l'abituale numero di partecipan-

ti nel rispetto delle normative del Covid-19.

Creare due mezze classi raramente è possibile per motivi economici e di personale. La trasmissione in diretta della lezione in presenza è una soluzione possibile. Partecipanti assenti si collegano alla lezione come ad una videoconferenza. Importante qui è il rispetto della privacy.



La SVIT SRES usa le videoconferenze in modo esteso soltanto dall'inizio della pandemia da Coronavirus. Nonostante i vantaggi elencati, queste non possono sostituire completamente le lezioni in presenza.



La videocamera deve riprendere soltanto il docente e il materiale didattico e non gli altri partecipanti. La possibilità per i partecipanti collegati via internet di interagire spesso non è data o lo è solo in modo limitato; dipende dall'attrezzatura tecnica.

I partecipanti non presenti possono seguire la lezione con immagine e suono. Per poter porre domande durante la lezione però l'aula deve essere attrezzata ulteriormente per esempio con uno schermo che fa vedere i partecipanti esterni e un altoparlante.

Altrimenti è meglio fare lezione con tutta la classe in videoconferenza.

TEST ONLINE

Molto popolari per l'autoapprendimento e per determinare l'andamento della propria carriera sono i test. Ci sono molti strumenti per creare questo tipo di test online. La SVIT SRES utilizza questi test online nei corsi di perfezionamento per dare la possibilità ai partecipanti di valutare autonomamente fino a che punto hanno capito gli argomenti insegnati e dove hanno eventualmente ancora dei problemi di comprensione.

I partecipanti possono fare i test indipendentemente da tempo e luogo. Per esami a carattere ufficiale e che devono essere eseguiti in modo corretto e uguale per tutti, questi strumenti online hanno un certo limite. Poiché deve essere garantito che il candidato dia l'esame di persona e che non faccia uso di appunti o aiuti vietati. Per garantire queste condizioni il candidato spesso deve recarsi in un luogo sorvegliato e non può dare l'esame da casa o da un luogo qualunque. Si annulla così il vantaggio di poter dare l'esame in un luogo qualsiasi.

SFIDE E FUTURO

Per le lezioni alla SVIT SRES bisognerà puntare ad una forma ibrida tra il digitale e la presenza. I partecipanti e il loro successo nell'apprendimento e negli esami devono

sempre rimanere al centro dell'attenzione.

Per le basi teoriche si presta la forma digitale. Il transfer nella pratica riesce meglio durante le lezioni in presenza e infine sul lavoro stesso (on the job).

La ripetizione di argomenti complessi e interdisciplinari è più produttiva in un setting interattivo, idealmente durante le lezioni in presenza. La preparazione all'esame può essere fatta anche in modo digitale con test online o con l'autoapprendimento raggiungendo degli ottimi risultati. ■



***BORIS FEJFAR**

L'autore è il direttore della SVIT Swiss Real Estate School.



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

LA FORMAZIONE CONTINUA AD ESSERE RICHIESTA

La formazione nel settore immobiliare si contraddistingue per una domanda costantemente alta. Questo fatto si riflette nel bilancio 2019 della SVIT Swiss Real Estate School.

La Società per azioni ha organizzato a fine giugno la sua assemblea generale per iscritto.

TESTO - MARCEL HUG*

PARTECIPANTI CORSI 2019/20

Fonte: SVIT SRES AG

	DE-CH	FR-CH	IT-CH
Gestione	327	26	-
Valutazione	42	21	-
Sviluppo	28	17	-
Commercializzazione 18/19	65	-	24
Fiduciario imm.	89	17	-
Specialista contabilità	24	15	-

PARTECIPANTI CORSI 2020/21

Fonte: SVIT SRES AG

	DE-CH	FR-CH	IT-CH
Gestione	302	35	22
Valutazione	38	-	-
Sviluppo	15	-	-
Commercializzazione 19/20	70	-	-
Fiduciario imm.	109	-	-
Specialista contabilità	24	15	-

▶ NELL'ANNO PRIMA DEL COVID-19

Il 2019 verrà ricordato dal punto di vista economico come un anno del tutto positivo per la SVIT Swiss Real Estate School. Dopo un leggero calo nell'anno precedente, il numero di partecipanti ai corsi - talvolta il numero essenziale per la cifra di affari legata alla formazione di SVIT Svizzera - ha di nuovo raggiunto il livello dell'anno d'eccellenza del 2017.

Il 25 giugno si è tenuta l'assemblea generale (AG) della società in modo formale, ma senza la partecipazione dei rappresentanti degli azionisti. Conformemente all'Ordinanza 2 Covid-19 della Confederazione, essi si sono espressi riguardo all'attività della AG tramite votazione scritta. Dei 550 voti possibili ne sono stati espressi 500, numero che corrisponde ad una partecipazione del 91%.

CONTI ANNUALI POSITIVI

Dopo diversi fattori eccezionali nell'anno precedente e dopo le misure adottate per abbassare i costi, il consiglio di amministrazione ha presentato all'azionariato conti annuali molto positivi e un bilancio sano. Nel complesso risulta un utile di circa Fr. 350.000. La scuola è finanziariamente preparata alle molteplici sfide del mondo dinamico della formazione continua.

Gli azionisti hanno approvato la proposta del consiglio di amministrazione di usare l'utile del bilancio per pagare un dividendo di Fr. 150.000 e riportare il resto sul bilancio dell'anno prossimo. Approvato anche il conto annuale e lo scarico al consiglio d'amministrazione nel caso di astensione da parte di un azionista.

VOTAZIONE SOSTITUTIVA NEL CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE

Dopo tanti anni nel consiglio d'amministrazione, David Saxer ha deciso di non candidarsi più per un ulteriore mandato.

Al suo posto, il consiglio d'amministrazione ha potuto proporre agli azionisti Dagmar Knoblauch, persona che dispone di grande esperienza nell'ambito dell'istruzione. Lavora per la Banca Cantonale di Zurigo come esperta di valutazione, dispone di master in Valutazione e Banking ed è lei stessa formatrice per adulti. Dagmar Knoblauch è stata votata all'unanimità dagli azionisti.

Tutti gli altri membri sono stati riconfermati per un ulteriore mandato di tre anni. Tra questi figurano: Andreas Ingold (presidente), Andrea Anliker, Jean-Jacques Morard, Peter Weber, Thomas Ineichen, Hanspeter Burkhalter e Peter Graf. Anche la OBT AG è stata riconfermata per un ulteriore mandato come ufficio di revisione.

OPERATIVI IN TUTTE LE REGIONI DEL PAESE

Nel 2019 i corsi di formazioni a tutti i livelli e in tre lingue nazionali sono stati al centro dell'attività operativa. Da menzionare in particolare, dopo un'interruzione di cinque anni, il corso di formazione Sviluppo immobiliare nella Svizzera tedesca.

La SRES coordina inoltre i Corsi per Assistenti e il Corso per Collaboratori specialisti, che attraverso le sezioni della SVIT vengono proposti ormai in undici sedi in tutta la Svizzera.

Complessivamente sono stati registrati 744 partecipanti. Dopo l'audit positivo per il rinnovo nel 2019, la SRES mantiene la sua certificazione di qualità "EduQua".

UNO SGUARDO AL FUTURO

Per quanto riguarda i corsi di formazione 2020 si nota un consolidamento ad alto livello. Per il corso di Gestione immobiliare il numero dei partecipanti è sceso a Zurigo, ma salito in altre regioni.

A partire dal 2020 sono entrate in funzione altre misure per ottimizzare i costi. Il risultato più grande deriva dall'adeguamento dei compensi dei docenti. I Corsi per Assistenti e il Corso per Collaboratori specialisti dovrebbero rimanere anche nel 2020 offerte di successo.

La SRES rinforza le sue attività di marketing nel settore dei social network, soprattutto per attirare l'attenzione a questo livello della formazione per neo-collaboratori.

Questi corsi sono un'offerta importante di partenza che genera spesso nuove iscrizioni ad altri corsi di formazione. Essi vengono anche riconosciuti dalla Confederazione per i contributi ai corsi di preparazione agli esami federali.

Da marzo la crisi da Coronavirus si è fortemente ripercossa sul funzionamento della scuola. Il divieto delle lezioni in presenza è stato l'impulso per mettere in atto velocemente il passaggio all'aula virtuale. Le reazioni dei partecipanti sono molto positive. Stiamo valutando come ottimizzare questa forma di insegnamento e in quale modo poterla integrare in un concetto di digitalizzazione più ampio.

Le piattaforme di studio per materiale didattico già esistenti, il materiale supplementare e le autovalutazioni, si sono rivelati molto utili in questi tempi. È anche da valutare come anche questi possano essere ulteriormente migliorati.

Per ora i seminari possono svolgersi anche non in presenza. Nel frattempo ci sono anche offerte sottoforma di Webinar.



*MARCEL HUG

L'autore è CEO di SVIT Svizzera.

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.

La seconda parte delle presentazioni dei nuovi soci.

TESTO - RED.

FIDUCIARIA IMMOBILIARE BÖRNER-ALBERTINI LUGANO

Dai primi anni '80, la nostra azienda a conduzione familiare opera sul mercato della Svizzera italiana e della Lombardia fornendo servizi e consulenza in ambito immobiliare, in particolar modo occupandosi di compravendita ed amministrazione di beni immobili, consulenza e ricerca immobiliare.

Volutamente rimasti una piccola realtà familiare, abbiamo privilegiato la ricerca della fiducia e la soddisfazione della nostra clientela, adattandoci costantemente alle esigenze legali e commerciali del mercato. La nostra forza risiede nella dedizione e nella competenza con cui accompagniamo il cliente in tutte le fasi della trattativa, affiancati da validi partner legali, assicurati-

vi, bancari e artigianali. In un mondo sempre più incerto e frenetico è necessario potersi affidare a professionisti certificati, capaci di supportare il cliente.

A seguito dell'ottenimento del Master in economia aziendale presso l'università di Friburgo, dal 2017 mia figlia Valentina Börner mi affianca con l'intento di riprendere il testimone e continuare il mio lavoro iniziato quarant'anni fa.



MANFRED BÖRNER
Fiduciario immobiliare.

PANTANI TETTAMANTI SA CHIASSO

Lo Studio Fiduciario e Immobiliare Pantani Tettamanti SA è una realtà presente nel Mendrisiotto da 25 anni e per il tramite di collaboratori specializzati, ci occupiamo di intermediazione di oggetti immobiliari, di promozioni immobiliari e di amministrazione di condomini, garantendo una corretta tenuta della contabilità dello stabile e un puntuale allestimento dei conti di chiusura, con le ripartizioni per condomino.

Il nostro portafoglio di oggetti in vendita e in affitto è aggiornato costantemente e siamo in grado di offrire la migliore soluzione abitativa anche alle più alte esigenze. Siamo sempre alla ricerca di nuovi oggetti

per i nostri clienti: appartamenti, ville, case e terreni sono alcune delle richieste del nostro portafoglio clienti.

Essere "locali" per lavorare "globali", ecco il nostro vantaggio: conosciamo il territorio e il territorio ci conosce per serietà e professionalità.

I nostri uffici sono a Chiasso, in Via Valdani 2: saremmo lieti di fare la vostra conoscenza.



ROBERTA PANTANI TETTAMANTI
CEO. Fiduciaria con attestato professionale federale. Fiduciaria immobiliare e commercialista.

PROPERTY ONE TICINO SA ASCONA

Property One crea più valore per i suoi clienti e regala slancio al settore immobiliare con soluzioni durature e innovative. Presso le tre sedi di Zurigo, Zugo e Ascona, l'azienda riunisce in un'unica fonte le competenze legate a investimenti, sviluppo, esecuzione, commercializzazione e family office immobiliare. Formando una catena del valore completa, Property One copre l'intero ciclo di vita del bene immobiliare. L'azienda è costituita da un team interdisciplinare in grado di curare internamente tutte le attività connesse con il processo immobiliare, assicurando così la riuscita di ogni progetto a costi contenuti e nei tempi giusti. Su richiesta del committente privato come

degli investitori professionisti, si occupa di pianificare, coordinare e organizzare centralmente il progetto per tutte le parti coinvolte. Property One segue costantemente l'evoluzione del mercato e al mo-

mento opportuno stabilisce contatti con i vari fornitori di servizi. Il fornitore di servizi immobiliari aiuta i propri clienti ad affrontare le questioni inerenti al finanziamento, segue da vicino le diverse fasi di costruzione, assicura il raggiungimento degli standard di qualità, si occupa della commercializzazione e progetta modelli di partecipazione personalizzati.

DUNCAN VOORMOLEN
Partner e Head Ticino.



IMMOSTILE SA CHIASSO

L'Agenzia Immobiliare Immostile SA con sede in Chiasso nasce dall'esigenza di portare la ventennale esperienza nel settore dell'architettura e dell'arredamento in quello immobiliare.

Lavoriamo su tutto il territorio nazionale ma principalmente in Ticino, terra che conosciamo da sempre.

Offriamo ai nostri clienti un'ampia scelta su affitti, compravendita di case, ville, appartamenti, terreni e altri tipi di proprietà. In particolare ci occupiamo di immobili ad uso abitativo, commerciale, artigianale, industriale e tutti i tipi di aree edificabili e non. Il nostro organico si avvale inoltre del supporto tecnico di architetti e interior desi-

gnier che potranno progettare edifici nuovi e valutare qualsiasi tipo di ristrutturazione conservativa o migliorativa dei vostri immobili. L'immobiliare Immostile SA dispone delle più avanzate tecniche

pubblicitarie, partendo dalla pubblicazione sulle principali riviste di settore fino ad arrivare alla più innovativa tecnologia dei social.

PAOLO PELLEGRINI
Fondatore e CEO.



GESCOFID IMMOBILIARE SAGL CHIASO

La Gescofid Immobiliare Sagl, è la società immobiliare del gruppo Gescofid SA, con 18 collaboratori, e offre consulenza amministrativa, fiscale, societaria e immobiliare a clientela privata e aziendale, svizzera ed estera.

Nella sua attività la Gescofid Immobiliare Sagl offre servizi e consulenza nella gestione di immobili a reddito e a singoli proprietari, nonché offre servizi di intermediazioni immobiliari.

La responsabile della società è la signora Silvia Trivellin, fiduciario immobiliare con attestato federale, con consolidata esperienza più che decennale nel settore.

Siamo quindi in grado di soddisfare ogni ri-

chiesta, per tutto il Ticino, di singoli proprietari, comunioni condominiali e società immobiliari, valorizzando le loro proprietà e fornendo le nostre competenze nella gestione o nella compravendita di appartamenti ed immobili.



SILVIA TRIVELLIN
Gestrice immobiliare con attestato professionale federale. Fiduciaria immobiliare.

RUSCA STUDIO IMMOBILIARE SAGL LUGANO

La Rusca Studio Immobiliare è una società attiva nel luganese e nata nel 2017 da un'esperienza trentennale nel campo immobiliare. Dal 2019, la sede si trova in Corso E. Pestalozzi 21 B, nel centro di Lugano. All'attività di intermediazione immobiliare affianchiamo un servizio di consulenza finanziaria per aiutare i nostri clienti ad effettuare la scelta più adatta alle proprie esigenze durante il processo di finanziamento per l'acquisto dell'immobile o per il suo rinnovamento.

Dall'inizio del 2020 abbiamo inoltre introdotto il servizio di consulenza edile per la clientela interessata anche alla ristrutturazione dell'immobile acquistato.

Aiutiamo i nostri clienti ad affrontare questo percorso con la massima serenità, accompagnandoli passo dopo passo, dalle scelte dei migliori materiali e delle soluzioni più adatte alle loro esigenze, al corretto andamento dei lavori, sia in termini di tempi che di costi.



**MARIA LAURA GONZALEZ
VIDELA LURATI**
Fiduciaria immobiliare.

ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

www.svit-ticino.ch

COMITATO SVIT TICINO

PRESIDENTE

Giuseppe Arrigoni
GERFid Immobiliare Sagl, Lugano,
g.arrigoni@gerfidimmobiliare.ch

VICE-PRESIDENTE

Bettina Huber
Immobiliare Marazza Sagl, Minusio,
bhuber@marazza.ch

SEGRETARIO

Alberto Montorfani
AM Consulenze Sagl, Lugano,
alberto.montorfani@amconsulenze.ch

CASSIERE

Marco Piozzini
Fiduciaria Piozzini - Immobiliare,
Losone, mail@fiduciaria-piozzini.ch

MEMBRO

Antonio Canavesi
Barinvest SA, Lugano,
antoniocanavesi@barinvest.ch

MEMBRO

Nicolas Daldini, Gestione im-
mobiliare per Istituzionali SA,
Lugano, nicolas.daldini@gi-pi.ch

MEMBRO

Claudio Foglia
Studio legale Avv. Felice Foglia,
Bioggio, claudio.foglia@hotmail.com

MEMBRO

Michela Kwiatkowski
Reamco Immobiliare SA, Locarno,
info@reamco.ch

MEMBRO

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

MEMBRO

Andrea Lovaldi
Fiduciaria Immobiliare San Gottardo
Sagl, Grancia,
info@am-immobiliare.ch

MEMBRO

Manuele Morelli
Immoprogramm SA, Bellinzona
info@immoprogramm.ch

MEMBRO

Davide Pianca
Besfid&Pianca SA, Lugano
d.pianca@besfid-pianca.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

Evolve SA

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

FFS Gestione Immobiliare

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

Fideconto gestioni immobiliari SA

Janner Michele, Bellinzona,
www.fideconto.ch

Galli Immobiliare SA

Galli Fabiana, 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, farola.ch

Assofide SA

Maffei Giorgio, Locarno, 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, fendoni.ch

Ferie Lago Maggiore Progano & CO

Prograno Iris, Vira Gambarogno,
www.f-lm.ch

Fid SA

Brasnic Kristina, 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

Fornier 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

Immovera Finanz SA

Tremaliti Marianna, Locarno,
www.immoverafinanz.ch

Marcollo Franco Pietro

Locarno

Multigestioni SA,

Auciello Stefania, Locarno,
www.multigestioni.ch

Multiresidenza SA,

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

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 immobiliare e consulenze Sagl,

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

Donelli Alberto, Lugano

AmmonCasa Sagl

Ammon Mattia, Lugano,
www.ammoncasa.com

Antonelli Omar,

Lugano-Pazzallo

Assimfin SA

Pignatiello Nicola, Barbengo,
www.assimfin.ch

Axim SA

Lugano, www.aximgroup.ch

Barinvest SA

Canavesi Antonio, Lugano,
www.barinvest.ch

Besfid&Pianca immobiliare

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

BELLINZONA E VALLI

**ADR Studio Fiduciario e
Commerciale SA**, Filippelli Neil,
San Vittore GR, www.adrfid.ch

Agogestioni Sagl

Cacciuttolo Lucia, Sant'Antonino

Alfred Müller SA

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

Dimensione Ticino Sagl
Pellanda Mario, Lugano,
www.dimensioneimmobiliare.ch

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

Domus Maxima SA
Ciriaco Massimiliano, Lugano

Dreieck Immobiliare SA
Pult Nicola, Lugano,
dreieckimmo.ch

Fiducia & Art SA,
Marazza Diana, 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.boerner-albertini.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

Gipl Gestione Immobiliare per Istituzionali SA
Daldini Nicolas, Lugano, gi-pi.ch

Gir SA
Gervasoni Gian Franco, Lugano

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

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

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

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

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

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

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

Immobiliare Wäfler/Imafid SA, Wäfler Diethelm, Lugano

Immoidea SA
Quadri Graziella, Lugano

Immolife Ticino SA
Arcuri Matteo, Maroggia,
www.immolifeticino.ch

Interfida SA
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 & Partners Gestioni immobiliari SA
Riboni Renzo, 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

Lugano Lake Properties AG
Incir Simon, Lugano-Paradiso
www.engelvoelkers.com

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, 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, 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, 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, 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, wincasa.ch

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

Zenit Real Estate Sagl
Margnini Marco, Lugano,
zenitrealestate.ch

DISTRETTO DI MENDRISIO

Arifida SA
Ponti Battista, Chiasso, arifida.ch

Cepi 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
Crocchi Carlo, Chiasso, interfida.ch

Gescofid Immobiliare Sagl, Trivellin Silvia, Chiasso,
gescofid.ch

Sangiorgio Amministrazioni Sagl, Sangiorgio Antonietta,
Mendrisio

Studio fiduciario e immobiliare Roberta Pantani Tettamanti SA
Pantani Tettamanti Roberta, Chiasso,
www.rptfiduciaria.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

Autunno 2021

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 GE- STIONE IMMOBILIARE

Da settembre 2021

ATTESTATO FEDERALE IN COMMERCIALIZZAZIONE IM- MOBILIARE

Da settembre 2022

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,
info@svit.ch

DIRETTORE RESPONSABILE

Alberto Montorfani
alberto.montorfani@amconsulenze.ch

REDAZIONE

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

STAMPA

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



IMPAGINAZIONE

Netzer Marketing, 6932 Breganzona
Tel. 091 950 95 95, marketing@netzer.ch

Riproduzione autorizzata previa citazione della fonte.

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



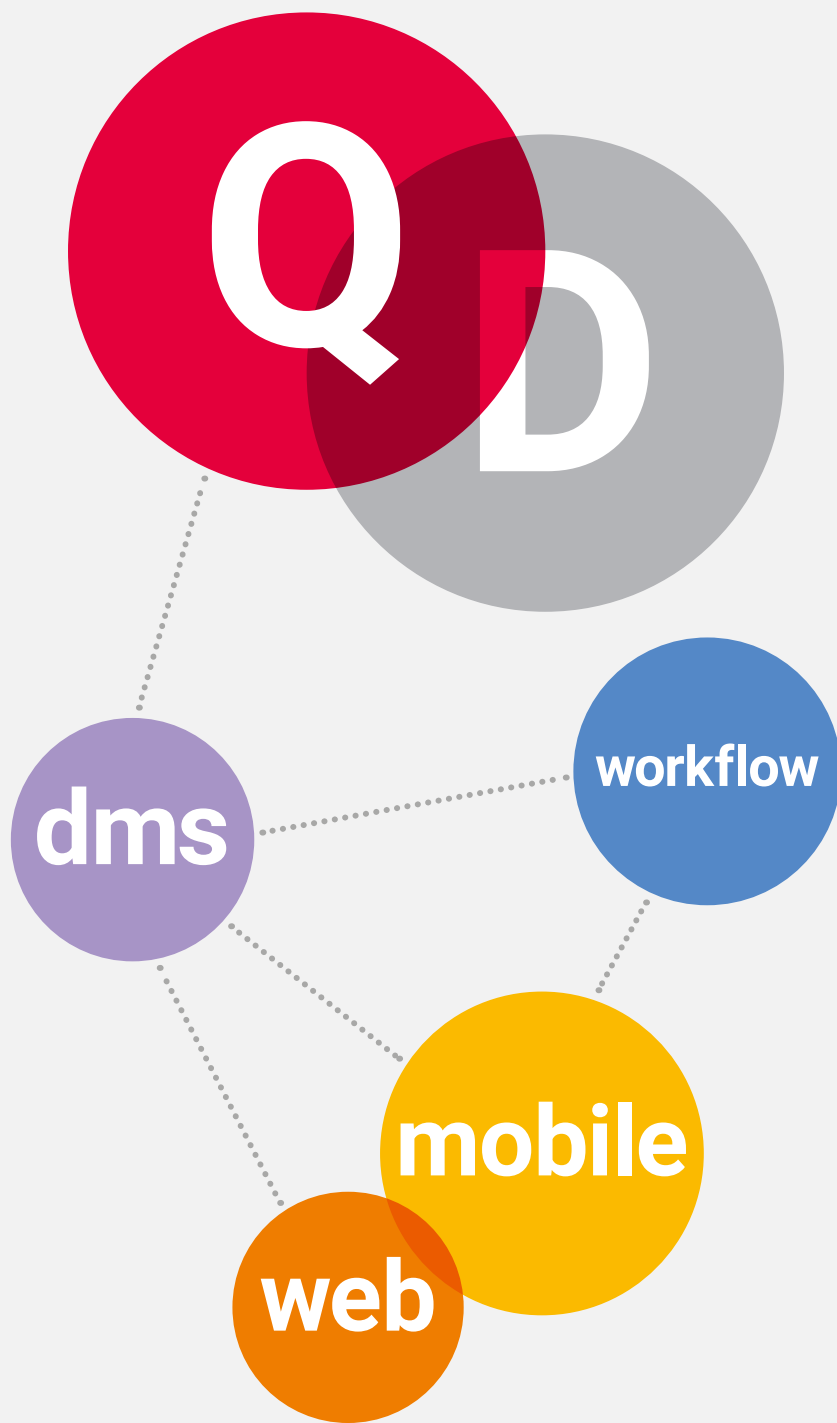
Capiamo gli edifici

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

Le nostre sedi: Rivera, Bodio, Locarno, Mendrisio

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





QuorumDigital

SOFTWARE DI GESTIONE DEI PROFESSIONISTI IMMOBILIARE

QUORUMSOFTWARE.CH

La garanzia d'affitto in tutta semplicità

Veloce, economica e flessibile



www.firstcaution.ch

firstCAUTION