

ECONOMIA
IMMOBILIARE
SINUS-MILIEU

— 4

DIRITTO
IMMOBILIARE
GARANZIE DI
LOCAZIONE

— 14

PROFESSIONE
IMMOBILIARE
GESTIONE
SOSTENIBILE

— 16

SVIT SVIZZERA
DIGITALIZZAZIONE

— 21



«MERCATO DEGLI UFFICI:
QUALI SVILUPPI?»

I vostri investimenti senza pensieri

Affidatevi ai nostri esperti
per il vostro futuro.

Scegliete il mandato
di consulenza
o di gestione
patrimoniale.

noi
per
voi

 **BancaStato**

[bancastato.ch](https://www.bancastato.ch)



LE NUOVE SENTENZE DEL TF E LE FUTURE BATTAGLIE



► A marzo ci è giunta la triste notizia che Urs G. Gribi è deceduto dopo lunga malattia. Sin dall'inizio si è impegnato nell'Associazione, prima per SVIT Basilea e poi per SVIT Svizzera dove per 3 anni è stato segretario generale. Quando si parlava dell'immobiliare, Urs Gribi senior dava sempre il suo prezioso contributo allo sviluppo e alla crescita di SVIT. Lo ricorderemo come un grande amico e instancabile socio che ha lavorato a favore di tutta l'associazione.

Con l'arrivo della bella stagione anche la nostra rivista si presenta con temi attuali ed interessanti. Preziosi sono gli articoli sulle decisioni nel diritto di locazione che ci permettono di capire meglio cosa succede sul fronte della giurisprudenza, aiutandoci nel nostro lavoro. Non dimentichiamo che una sentenza sulla pigione dovuta o meno a causa della chiusura forzata da parte del CF per la parte commerciale ha già messo dei paletti ma non ha provocato le grandi onde paventate dall'ASI, che aspetta solo di attaccare i proprietari o i loro rappresentanti per iniziare una crociata a favore dei conduttori colpiti dalla chiusura dovuta alla pandemia.

Ringrazio i soci che hanno avuto la forza e la professionalità di convincere i loro clienti a trovare soluzioni extra giudiziarie per il bene delle parti.

A settembre voteremo sull'introduzione del formulario; se introdotto dovremo indicare la pigione precedente e quella applicata (nuova) che non dovrà superare il 10% della precedente per non risultare abusiva. Un lavoro amministrativo in più che va a rubare altro tempo al gestore già confrontato a un importante impegno burocratico. L'introduzione del formulario rischia anche di portare ad una possibile conflittualità tra locatore e conduttore. Questa problematica potrebbe essere evitata con una buona trattativa all'inizio della locazione. SVIT Ticino e CATEF sono uniti in questa lotta e vi chiedo di sostenerci nel nostro intento.

Auguro a tutti voi una buona estate e vi ringrazio per l'instancabile lavoro. Grazie anche agli inserzionisti che ci aiutano a mantenere la nostra rivista sempre attuale ed apprezzata. ■

Giuseppe Arrigoni
Presidente SVIT Ticino



Il centro d'esercizio FFS e l'ex Infocentro di Pollegio.

(Foto di Gabriele Moletti per studio ing. Borlini & Zanini SA)

— ECONOMIA IMMOBILIARE

- 4 **IL FATTORE DECISIVO È IL "MILIEU"**
SVIT e acasa Immobilien-Marketing lanciano sul mercato "Sinus-Milieu Stili abitativi e di vita in Svizzera".
- 12 **BISOGNO DI SICUREZZA, ANCHE NELL'IMMOBILIARE**
Il flash di Wüest Partner sul mercato immobiliare ticinese.

— DIRITTO IMMOBILIARE

- 6 **NUOVE DECISIONI NEL DIRITTO DI LOCAZIONE**
Il TF ha chiarito una questione irrisolta sulla richiesta di riduzione della pigione per le pigioni indicizzate. In altre due decisioni si è occupato del diritto a indennità in relazione ad ampliamenti effettuati dai locatari.
- 14 **GARANZIA DI LOCAZIONE CON E SENZA CONTO BANCARIO: QUO VADIS**
Quali sono le principali forme di garanzia e in che direzione si muove questo ambito?

— POLITICA IMMOBILIARE

- 9 **VERITÀ ALTERNATIVE SULLE PIGIONI**
In Svizzera gli inquilini hanno pagato nel 2019 in media pigioni di poco superiori a quelle di 7 anni fa.

— PROFESSIONE IMMOBILIARE

- 13 **LA STIMA IMMOBILIARE IN "CRISI"**
In questo periodo di post pandemia, siamo confrontati con situazioni sconosciute. Tutto ciò come si rifletterà sul mercato immobiliare e in particolare sulle stime?
- 16 **GESTIONE SOSTENIBILE DEGLI IMMOBILI**
Il CRB è la sola organizzazione centralizzata nazionale senza scopo di lucro che fornisce prestazioni di servizio per la razionalizzazione del settore della costruzione.

— EDILIZIA & ABITAZIONE

- 10 **MERCATO DEGLI UFFICI: QUALI SVILUPPI?**
Sul lungo termine è possibile che vi sia una domanda supplementare di aree adibite a ufficio.
- 18 **MOBILITÀ ELETTRICA E IMMOBILI**
La mobilità elettrica è in costante crescita e sempre più proprietari immobiliari sono confrontati con l'installazione di stazioni di ricarica.
- 20 **I PRODOTTI SOSTENIBILI GARANTISCONO IL FUTURO DEI NOSTRI FIGLI**
Le AIL SA hanno creato una gamma di prodotti capaci di rispondere alle esigenze del consumatore e a un'accresciuta sensibilità ambientale.

— ASSOCIAZIONE

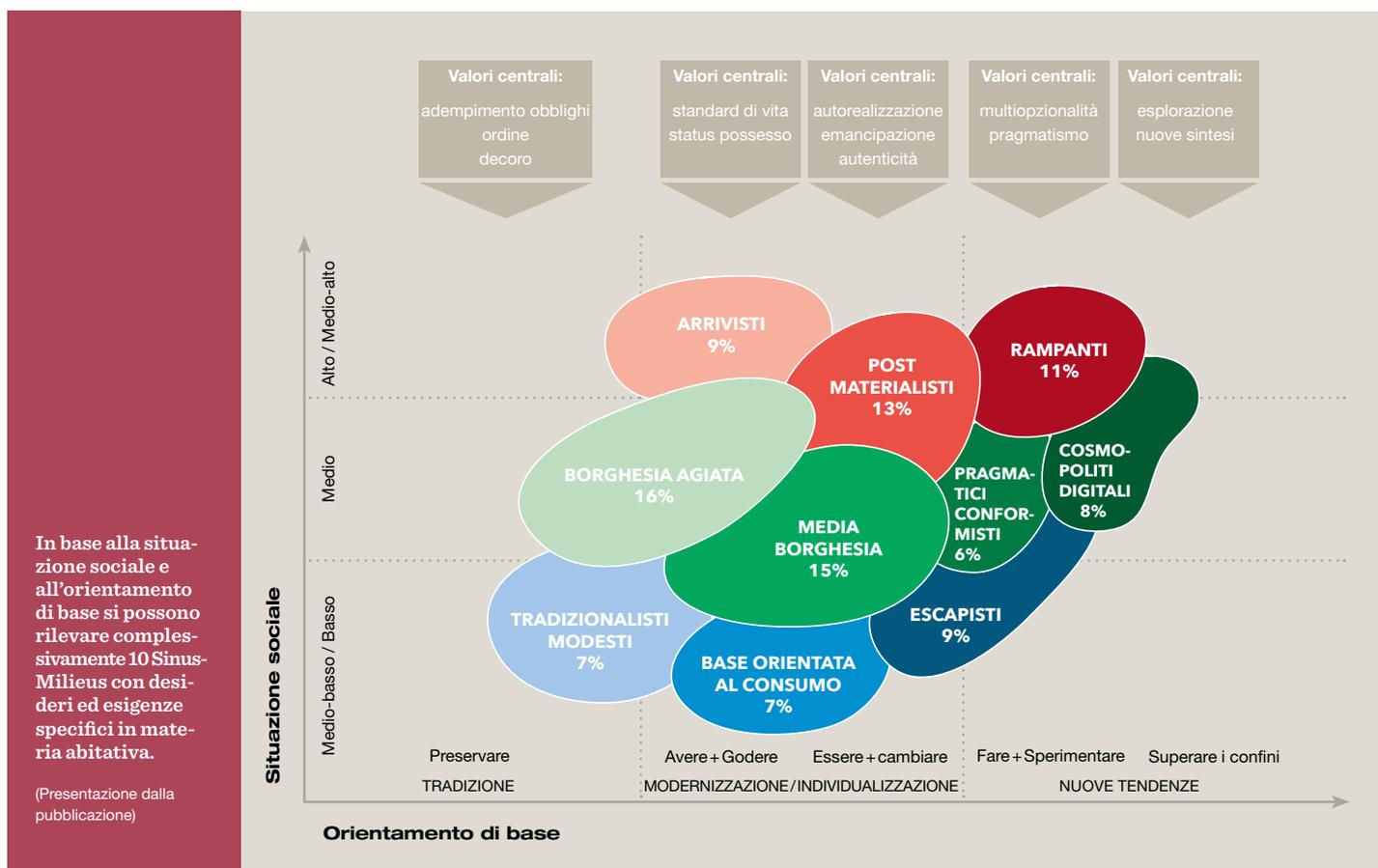
- 21 **SVIT SVIZZERA E LA DIGITALIZZAZIONE**
- **SVIT TICINO**

- 23 **I NUOVI SOCI**
- 24 **ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO**
- 26 **IMPRESSUM**

IL FATTORE DECISIVO È IL “MILIEU”

Trovare l'immobile giusto nel luogo giusto e per il target adatto: SVIT Svizzera e acasa Immobilien-Marketing raccolgono la sfida e insieme lanciano sul mercato “Sinus-Milieu Stili abitativi e di vita in Svizzera”.

TESTO - IVO CATHOMEN*



► VICINI ALLA VITA

All'inizio di ogni progetto di sviluppo ci si chiede quali gruppi target in un determinato contesto vadano raggiunti con quali strumenti di comunicazione e quali siano le esigenze di questi gruppi alla realizzazione del progetto.

La Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH di Heidelberg (Germania) si occupa da circa 40 anni, nell'ambito delle scienze sociali, di queste e altre domande analoghe che riguardano il modo più appropriato di rivolgersi ai gruppi target. Sulla base degli elementi ricavati ha suddiviso la società in gruppi, cosiddetti milieus, che condividono stili di vita simili.

Il modello Sinus poggia sull'analisi dello stile di vita della nostra società. I milieus riuniscono persone con concezioni, stili di vita e situazioni sociali analoghi: in poche parole gruppi di individui praticamente affini.

Oggetto di analisi sono tanto valori fondamentali quanto approcci quotidiani – nei confronti della vita, della famiglia, del tempo libero, dei media, del denaro e dei consumi.

I Sinus-Milieus forniscono pertanto un quadro fedele delle composite sfaccettature della società, descrivendo con precisione sensibilità e orientamenti, valori, obiettivi, stili di vita, atteggiamenti e situazioni sociali alla luce dei mutamenti socio-culturali. I Sinus-Milieus consentono di capire cosa anima le persone e come le persone possono essere stimolate a determinate azioni. Costituiscono in tal modo il “filo conduttore” per sviluppo di prodotti, strategie, posizionamenti, comunicazione, pianificazione di media e pubblicità e gestione delle relazioni con i clienti.

ANALISI E TOOL DI PIANIFICAZIONE PER LA PRATICA

Dal 2002 anche la popolazione abitativa svizzera è inserita nei Sinus-Milieus Svizzera. Nel 2019 i dieci milieus svizzeri sono stati ampiamente rielaborati. Ora acasa Immobilien-Marketing GmbH e SVIT Svizzera lanciano, in stretta collaborazione con Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH e il loro partner di dati e commer-

ciali Künzler Bachmann Directmarketing AG, la “Sinus-Milieus Stili abitativi e di vita in Svizzera”. Il raccoglitore “Milieus Basis”, composto da un quaderno di base e dieci approfondite descrizioni dei milieus, e il tool di pianificazione “Milieus Analyzer”, il cui uso è protetto da password, mettono a disposizione solidi database per sviluppare immobili e collocarli sul mercato come marchi capaci di veicolare valori ed emozioni.

Per i “Sinus-Milieus Stili abitativi e di vita in Svizzera” sono stati analizzati e valutati, oltre a quelli abituali dei Sinus-Milieus, anche criteri supplementari, fra cui esigenze architettoniche e di arredamento interno e domicilio. I dati costituiscono pertanto una base affidabile per il posizionamento degli immobili sul mercato.

Elementi come architettura, arredamento, comunicazione, comportamento dei vicini e aspetti decisionali e di finanziamento vengono illustrati per ogni milieu abitativo con riferimento alla realtà e in modo da poter essere integrati in contesti commerciali quotidiani.

Il progetto “Sinus-Milieu Stili abitativi e di vita in Svizzera” nasce da un’analisi pluriennale intensa e scrupolosa condotta da un gruppo di progetto motivato dell’economia immobiliare svizzera che si pone come obiettivo l’applicazione dei Sinus-Milieus Svizzera allo stile abitativo e di vita della popolazione elvetica. Gli utenti dispongono così di un solido database che consente molteplici utilizzi in relazione al comportamento abitativo della popolazione svizzera. I dati sono stati aggiornati l’ultima volta nel 2019.



Siamo convinti di mettere a disposizione dei nostri membri e dell’economia immobiliare svizzera uno strumento prezioso.



MARCEL HUG, CEO SVIT SVIZZERA

NUMEROSE POSSIBILITÀ DI APPLICAZIONE

Il Milieus Analyzer, il tool di analisi protetto da password, permette di rispondere a tre domande essenziali: a quale Sinus-Milieu desidero rivolgermi? Quali Sinus-Milieus si addicono al progetto immobiliare? Quali Sinus-Milieus sono adatti alla situazione del mio progetto? Sulla base di criteri pertinenti per il milieu, l’Analyzer ripartisce il rispettivo profilo sui dieci milieus e calcola le differenze rispetto alla media svizzera. Gli utenti possono così contare su dati scientificamente provati per sviluppare e commercializzare un progetto o un immobile.

Ciò costituisce un vantaggio determinante nel caso delle seguenti possibilità di applicazione, perché il gruppo target risulta sempre coinvolto:

- nel mercato immobiliare, p. es. analisi del sito e di mercato, pianificazione dell’infrastruttura, pianificazione del quartiere
- nella costruzione delle città, p. es. regioni in via di sviluppo, sviluppo dei quartieri
- nello sviluppo di prodotti, p. es. architettura, superfici abitative, arredamento, parcheggi
- nel mix di prezzi e nel finanziamento, p. es. forbice di prezzi di abitazioni in locazione e proprietà
- nel comportamento sociale e nell’impostazione del tempo libero, p. es. vicini, offerte di servizi

- nella comunicazione e commercializzazione, p. es. costruzione e posizionamento del marchio, misure di marketing. Tutti possono sperimentare gratuitamente il “Milieus Analyzer” ponendo la domanda “A quale Sinus-Milieu appartengo?”.

LA BASE PER NUOVI SERVIZI

Partendo da informazioni sul milieu relative a luogo e bacino d’utenza basate su valutazioni microgeografiche, è possibile inoltre elaborare previsioni fondate sul mercato, prodotti e prezzi e localizzare aree e potenziali di acquisizione. Concretamente, per ogni numero di avviamento postale in Svizzera “Sinus Geo Milieus” è in grado di riportare i milieus dominanti sino a livello di singoli isolati.

I Sinus Geo Milieus fanno riferimento allo stesso database di Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH, del loro partner di dati e commerciale Künzler Bachmann Directmarketing AG e di “Sinus-Milieu Stili abitativi e di vita in Svizzera”.

I milieus e le categorie di potere d’acquisto dominanti possono essere visualizzati sulla base di un qualsiasi numero di avviamento postale in Svizzera a livello di vie cittadine e riportati insieme con le categorie di potere d’acquisto presenti nelle rispettive vie. Ulteriori servizi sulla base del “Sinus-Milieu Stili abitativi e di vita in Svizzera” vengono forniti dalla ditta di analisi Realmatch360 con i “Realmatch360 Nachfrager-Milieus”, che riportano i futuri milieus presso un determinato luogo, e dalla ditta di consulenza Wüest Partner, che ha integrato “Sinus Geo Milieus” nelle sue applicazioni Wüest Dimensions e GeoInfo.

Il raccoglitore “Milieus Basis” e il tool online “Milieus Analyzer” possono essere ordinati da subito. Informazioni e ordinazioni su www.wohnlebenswelten.ch o www.svit.ch/sinus-milieus. ■



*IVO CATHOMEN

Dr. oec. HSG, è caporedattore della rivista Immobilia.

SINUS-MILIEUS® STILI ABITATIVI E DI VITA IN SVIZZERA

“Milieus Basis” (raccoglitore con 11 quaderni) e “Milieus Analyzer” (tool online)
acasa Immobilien-Marketing GmbH e SVIT Schweiz (editori), SVIT Verlag AG, Zürich, 2020, ISBN 978-3-9524851-2-5, 256 pagine, A4 orizzontale

Prezzi

I prezzi indicati includono i pacchetti “Milieus Basis” e “Milieus Analyzer”.

Prezzo del pacchetto: 580 CHF

Membri SVIT: 522 CHF (10% sconto) più 2,2% IVA e spese di spedizione

Indirizzo di contatto e richiesta

SVIT Verlag AG, Puls 5, Giessereistrasse 18, CH-8005 Zürich, Tel. +41 434 78 88, verlag@svit.ch, www.svit.ch/sinus-milieus

SINUS-MILIEUS®

Referente di vendita acasa Immobilien-Marketing GmbH, telefono +41 43 211 50 11, info@acasa.ch, www.acasa.ch

“Sinus-Milieus” e “Sinus Geo Milieus” sono marchi registrati di Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH.

NUOVE DECISIONI NEL DIRITTO DI LOCAZIONE

Il Tribunale federale ha chiarito una questione irrisolta concernente una richiesta di riduzione della pigione per le pigioni indicizzate. In altre due decisioni il Tribunale si è occupato approfonditamente del diritto a indennità in relazione ad ampliamenti effettuati dai locatari.

TESTO - CHARLES GSCHWIND*

► PRIMA DECISIONE: LA PIGIONE RIDOTTA DEVE DIMINUIRE ULTERIORMENTE?

Il conduttori B. e C. (convenuti) hanno preso in locazione da dicembre 2013 un appartamento di quattro locali nel Canton Vaud per un periodo fisso iniziale di cinque anni.

Il contratto di locazione con il locatore A. (ricorrente) prevedeva il rinnovo tacito di volta in volta del periodo di locazione di altri cinque anni con riserva di disdetta del contratto di locazione con preavviso di tre mesi rispetto alla prossima scadenza di disdetta.

La pigione netta mensile concordata era pari a Fr. 2'550. Nel contratto di locazione erano esaurientemente disciplinati i criteri per l'adeguamento della pigione. In tale sede si faceva riferimento esclusivamente all'indice nazionale dei prezzi al consumo (IPC), mentre non si teneva conto del tasso di riferimento.

Si è pertanto in presenza di una cosiddetta pigione indicizzata. Le clausole integrate prevedevano che la pigione potesse essere modificata al massimo una volta l'anno con un preavviso di un mese con riferimento alla variazione dell'IPC. A causa dell'andamento deflazionistico dei prezzi negli ultimi anni, ai conduttori è quindi già stata concessa una modesta riduzione delle pigioni.

Poco prima della scadenza del periodo di locazione quinquennale i locatari hanno avanzato una richiesta di riduzione della pigione nell'ottica del rinnovo del contratto di locazione in essere.

Le istanze inferiori del Canton Vaud hanno tutelato i locatari in relazione alla loro richiesta. La riduzione doveva essere applicata indipendentemente dall'IPC e si doveva calcolare sulla base del rendimento netto del locatore.

Per cui le istanze inferiori hanno applicato il metodo di calcolo assoluto per determinare la pigione. Le autorità giudiziarie hanno sostenuto che l'eventuale adeguamento della pigione in base al metodo di calcolo relativo è prescritto solo per le pigioni fisse, al che il locatore ha impugnato la questione dinanzi al Tribunale federale.

METODI DI ADEGUAMENTO PER I CONTRATTI DI LOCAZIONE

Il Tribunale federale non ha accolto l'argomentazione delle istanze inferiori cantone-



nali. Si è trovato ad affrontare una questione giuridica finora irrisolta: in caso di contratto di locazione indicizzato è possibile chiedere per il periodo successivo una riduzione adducendo la motivazione secondo cui la pigione originariamente pattuita è sproporzionata rispetto al ricavo netto?

Una siffatta riduzione dovrebbe essere applicata sulla base di calcoli effettuati con il metodo assoluto. In base al metodo di calcolo assoluto la pigione iniziale viene determinata indipendentemente dall'ammontare della pigione corrisposta dal conduttore precedente.

Rappresentano criteri di adeguamento assoluti a tale riguardo il rendimento netto e la pigione di riferimento in uso localmente. Il calcolo del rendimento netto, come già detto, è già stato adeguato recentemente – a favore dei locatari – alla nuova situazione economica caratterizzata da tassi bassi.

Il metodo di calcolo relativo fa invece riferimento all'ultima determinazione della pigione e analizza come i fattori d'influenza si sono modificati da allora. I principali criteri relativi sono in tale sede gli eventuali investimenti di valorizzazione e l'adeguamento alla struttura dei costi (tasso ipotecario, spese di manutenzione e tasse), nonché la compensazione del rincaro sul capitale investito.

ADEGUAMENTO SOLO IN BASE AL METODO RELATIVO

Né il locatore né il conduttore possono però appellarsi al metodo assoluto per motivare l'aumento o la riduzione della pigione. Al riguardo l'autorità giudiziaria ha fatto riferimento anche a una decisione di principio precedente, con cui aveva ammesso il metodo assoluto. La decisione riguardava però principalmente abitazioni nuove con prezzo elevato, per le quali il locatore non riusciva a realizzare il rendimento lordo ammissibile a causa della situazione di mercato. Su questa base sarebbe giustificato in un tale contesto ammettere l'applicazione del metodo assoluto per coprire il rendimento lordo.

Tuttavia tale considerazione non vale per le pigioni indicizzate, poiché lo scopo e la formulazione della clausola di indicizzazione sono diversi da quelli relativi alle pigioni scalari. Poiché all'inizio di un rapporto di locazione indicizzato il conduttore può contestare la pigione iniziale appellandosi al metodo assoluto e al rendimento netto sproporzionato, equivarrebbe a eludere il termine e le condizioni per la contestazione della pigione iniziale ai sensi dell'art. 270 CO se gli venisse concesso di rifarlo una volta trascorso il periodo di locazione minimo iniziale di cinque anni o addirittura

in occasione di ogni nuovo rinnovo tacito. Una siffatta contestazione non solo avrebbe dunque luogo diversi anni dopo la conclusione del contratto di locazione, ma non sarebbe soggetta nemmeno alle altre condizioni previste per tale contestazione.

Per tale motivo dev'essere negata al conduttore la possibilità di appellarsi al metodo assoluto per giustificare l'eventuale riduzione della pigione una volta trascorso il periodo di validità originariamente previsto. Se il conduttore vuole contestare la pigione iniziale concordata, può farlo entro 30 giorni dal ricevimento della cosa locata.

(TF 4A_86/2020 DEL 5.1.2021, DESTINATO ALLA PUBBLICAZIONE).

SECONDA DECISIONE: CIÒ CHE È MIO SARÀ TUO?

Le altre decisioni riguardano indennità in caso di modifiche e miglioramenti effettuati dai locatari. Nel caso in questione

il conduttore ha traslocato nel dicembre 2009 dall'appartamento che aveva precedentemente preso in consegna allo stato grezzo. Perciò vi aveva eseguito alcuni interventi di ristrutturazione. Al momento del trasloco dall'abitazione ha smontato i mobili e gran parte degli arredi, portandoli via con sé, danneggiando anche alcuni elementi dell'arredo. Il locatore ha sporto denuncia contro il conduttore, che conseguentemente è stato condannato per danneggiamento. In sede di diritto civile il locatore ha chiesto in giudizio il risarcimento dei danni e delle perdite su pigioni.

Il conduttore ha proposto domanda riconvenzionale, chiedendo un'indennità per gli interventi di ristrutturazione da lui effettuati.

INDENNITÀ DOVUTA NONOSTANTE IL DANNEGGIAMENTO

Ai sensi dell'art. 260a cpv. 3 CO, il con-

datore ha diritto a un'indennità per le modifiche da lui effettuate a condizione che comportino un "aumento di valore rilevante" della cosa locata. Poiché i locali in questione erano al grezzo, il diritto del conduttore all'indennità presupponeva che egli non avesse già beneficiato di un'altra forma di indennità, ad es. una riduzione della pigione.

Non essendosi verificata nel caso in questione quest'eventualità, il conduttore poteva legittimamente esigere il risarcimento oppure, in caso di mancato pagamento, riprendersi quanto installato a condizione di non danneggiare la cosa locata.

Il conduttore ha sostenuto inutilmente di godere in quanto possessore in buona fede del diritto di asportazione per togliere gli elementi da lui aggiunti. Fintantoché però egli intrattiene con il locatore un rapporto giuridico speciale, il conduttore non può appellarsi alla protezione del possesso.

new oggetto new pubblicità new inquilino

- ▲ Pubblicazione di annunci a prezzi convenienti
- ▲ Inserimento automatico degli annunci tramite interfaccia
- ▲ Promozioni agevolate sugli annunci per una maggiore attenzione e portata
- ▲ Archiviazione semplificata degli annunci

Pubbligate
adesso!

Informatevi subito: welcome@newhome.ch oppure al numero 044 240 11 60

newhome
scoprire per primo

L'autorità giudiziaria ha altresì stabilito che le migliori e le strutture aggiunte dal conduttore sono diventate, ai sensi del principio di accessione di diritto reale, parte integrante della cosa locata. È incontestabile che il conduttore avrebbe dovuto lasciare sul posto le modifiche da lui apportate; in cambio il locatore avrebbe però dovuto versargli un'indennità per l'aumento di valore.

Le istanze inferiori erano giunte alla conclusione che si poteva rinunciare in toto a tale indennità. In sede di determinazione dell'indennità, i giudici hanno un ampio margine discrezionale e non si orientano solo all'aumento di valore che resta.

Possono fare riferimento anche a criteri come la pigione ridotta, di cui il conduttore ha beneficiato in cambio dei lavori effettuati, o l'aumento (risparmiato) della pigione che avrebbe dovuto corrispondere se i lavori fossero stati eseguiti dal locatore.

Ma infine il Tribunale federale ha ribadito anche l'obbligo del conduttore di coprire la perdita di pigione.

A causa dell'inappropriata asportazione di diversi elementi d'arredo e il danneggiamento di altri beni lasciati nell'abitazione, per un certo periodo non è stato possibile locare l'appartamento.

ANCHE STRUTTURE COSTOSE SONO SOGGETTE ALL'OBBLIGO DI RIPRISTINO

Le autorità giudiziarie del Canton Zurigo hanno dovuto a loro volta occuparsi dell'interpretazione di un contratto. A questo riguardo il Tribunale federale ha confermato i pareri delle istanze inferiori sulle clausole di un contratto di locazione e relativo ac-

cordo aggiuntivo. Nel concreto il locatore ha potuto in questo modo esigere, una volta cessato il rapporto di locazione, la rimozione delle strutture realizzate dal conduttore; diversamente esse sarebbero passate senza indennizzo in proprietà al locatore, in caso di rinuncia alla rimozione. Inutilmente i conduttori hanno vantato un diritto a indennità per gli ampliamenti da loro apportati.

La disciplina contenuta nell'art. 260a cpv. 3 CO è di natura dispositiva, per cui il conduttore può anche rinunciare all'indennità. Il conduttore può validamente rinunciare anche anticipatamente all'indennità.

Il dubbio consisteva nello stabilire se l'obbligo di ripristino, concordato per iscritto e quindi stipulato in modo formalmente valido, riguardasse anche la struttura in questione.

In questo caso si trattava dell'allestimento per l'esercizio di un chiosco per pasti veloci. In realtà nel contratto di locazione si parlava solo di "modifiche al rivestimento del pavimento" e di "costruzione mobile". Il conduttore ha quindi dichiarato che si dovevano considerare solo le strutture minori indicate nel contratto (costruzioni mobili), come specificato dagli esempi riportati nell'accordo aggiuntivo. Una disposizione contenuta in tale accordo aggiuntivo diceva però espressamente che le "strutture e installazioni" del conduttore dovevano essere rimosse su richiesta del locatore.

Razionalmente questa formulazione non si poteva che interpretare concludendo che l'obbligo di ripristino del conduttore riguardava tutte le strutture dallo stesso realizzate. Non si comprende a che titolo strut-

ture realizzate a posteriori dovessero essere escluse da tale obbligo. Corrispondeva pertanto alla presunta volontà delle parti che alla cessazione della locazione il conduttore dovesse rimuovere tutte le strutture – quindi anche quelle realizzate successivamente – e che diversamente esse sarebbero passate senza indennità in proprietà al locatore.

Con la firma del contratto di locazione il conduttore ha approvato in modo formalmente valido tale clausola.

L'istanza inferiore si è legittimamente rifiutata di concludere, esclusivamente sulla base dell'elevata somma investita (nel concreto si trattava di circa mezzo milione di franchi), che il contratto di locazione sia stato modificato a posteriori in modo da escludere le strutture in questione dall'obbligo di ripristino. Perciò il Tribunale federale ha confermato la legittimità del passaggio in proprietà senza indennità delle strutture realizzate dal conduttore. ■

(TF 4A_305/2020 DELL'11 FEBBRAIO 2021 E TF 4A_524/2020 DEL 19 GENNAIO 2021).

L'autore ringrazia Pascal Dorier, stagista presso lo studio Baker McKenzie di Zurigo, per la collaborazione.



***CHARLES GSCHWIND**

L'autore è avvocato presso Baker McKenzie a Zurigo ed è specializzato in transazioni immobiliari e diritto societario.



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 Chiasco
Tel. 091 210 13 12 - info@varbox.ch
www.varbox.ch



VERITÀ ALTERNATIVE SULLE PIGIONI

In Svizzera gli inquilini hanno pagato nel 2019 in media pigioni di poco superiori a quelle di sette anni fa. E questo dato non tiene neppure conto del reddito disponibile.

Nel contempo sono aumentate la superficie abitabile per occupante e le dimensioni delle abitazioni.

TESTO - IVO CATHOMEN*

CONDIZIONI DI ALLOGGIO IN SVIZZERA

Fonte: UST

Svizzera (valori medi)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Cambiamento 2012-2019 (risp. 2018)
Superficie abitativa/occupante in m2	45,0	45,0	45,1	45,2	45,4	45,5	45,7	46,0	2,2%
Superficie per abitazione in m2	98,7	98,7	98,9	99,0	99,1	99,0	99,1	99,1	0,4%
Affitto in CHF (netto)	1318	1332	1348	1306	1322	1329	1347	1362	3,3%
Affitto per m2 (appartamento in affitto)	16,0	16,1	16,2	15,8	15,9	16,0	16,4	16,5	3,1%
Affitto per m2 (appartamento cooperativo)	14,0	14,7	15,0	14,1	14,3	14,4	14,7	15,0	7,1%
Reddito familiare disponibile in CHF	7112	7130	7176	6957	7124	6984	7069	n.d.	-0,6%
Affitto/reddito familiare	18,5%	18,7%	18,8%	18,8%	18,6%	19,0%	19,1%	n.d.	
Indice affitto (dicembre, dicembre 2010 = 100)	101,1	102,5	103,6	103,7	104,8	105,7	106,3	107,3	

▶ LA CURVA PIATTA DELLE PIGIONI

Le economie domestiche svizzere hanno speso nel 2019 Fr. 1'362 netti in media al mese per la loro abitazione, con un aumento di 44.- o del 3,3% rispetto al 2012. Nello stesso periodo sono aumentate la superficie abitabile per occupante, che è passata a 46,0 m2 (+2,2%), e le dimensioni delle abitazioni (99,1 m2, +0,4%).

A questi dati è giunto l'Ufficio federale di statistica che a fine febbraio ha presentato i risultati annuali dell'analisi sulle condizioni d'abitazione.

Le pigioni per metro quadrato di superficie abitativa sul libero mercato locativo sono aumentate dal 2012 al 2019 del 3,1% passando a Fr. 16.50 e quelle per le abitazioni di cooperative del 7,1% (Fr. 15.00).

Alla luce dell'evoluzione dei costi e dello standard edilizio questi dati non sono sorprendenti.

Le cifre più recenti contrastano tuttavia con l'indice degli affitti, che dalla fine del 2012 a quella del 2019 è salito da 101,1 a 107,3 (riferimento dicembre 2010 = 100), vale a dire di 6,2 punti. L'andamento di questo indice viene spesso e volentieri addotto dai rappresentanti dei locatari per spiegare l'"enorme incremento dei prezzi" nel settore delle abitazioni. C'è da chiedersi tuttavia come siano conciliabili da un lato l'aumento dell'indice degli affitti e dall'altro il rilevamento delle condizioni d'abitazione con dati nettamente più bassi, o a cosa questa differenza sia dovuta. In ogni caso vale la pena diversificare il metodo di osservazione invece di formulare affermazioni standard, anche perché, stando ai risultati più recenti, le differenze cantonali a livello di pigioni, dal valore medio più basso (JU: Fr. 939) al più alto (ZG: Fr. 1'818) corrispondono quasi al 100%.

Si constata inoltre che le pigioni medie delle abitazioni costruite dal 2001 sono nettamente più care (anno di costruzione 2001-2010: Fr. 1'761, anno di costruzione 2011-2019: Fr. 1'735).

Uno dei motivi risiede nella loro maggiore superficie. Contemporaneamente l'incremento dei prezzi di terreni e costruzioni ha avuto riflessi sugli affitti.

AUMENTO DELLA QUOTA DEI LOCATARI

Dal 2010 al 2019 la quota delle economie domestiche in affitto in base al rilevamento delle condizioni d'abitazione è aumentata dal 56,9 all'attuale 57,4% e quella dei proprietari di abitazione per piani dal 10,9 al 11,7%. Questo incremento ha comportato una diminuzione dei proprietari di case. La loro quota fra tutte le economie domestiche - determinata anche da una crescita dei prezzi - è scesa dal 25,9 al 24,6%. Gli occupanti di cooperative sono rimasti fermi al 2,9%.

La tendenza alla diffusione delle abitazioni in proprietà subisce così una battuta d'arresto e la promozione della proprietà abitativa sancita dalla Costituzione non rimane che un encomiabile obiettivo. La quota di proprietari di tutte le abitazioni è scesa fra il 2010 e il 2019 dal 36,8 al 36,3%. I prezzi degli immobili in continua crescita rendono per molti insormontabile l'ostacolo della quota di capitale proprio. Nel contempo i prestatori di crediti continuano a basarsi su un interesse teorico del 5%. Gli attuali bassi interessi non aiutano i potenziali acquirenti a valutare il merito creditizio.

L'unico modo per promuovere concretamente le abitazioni di proprietà è consistito nel concedere agevolazioni fiscali destinate a favorire risparmi per l'acquisto di

una casa. Ma contro questa pratica si alzano gli scudi di chi punta il dito contro i privilegi dei ricchi.

A CHI APPARTIENE L'ABITAZIONE IN LOCAZIONE?

Interessante è anche l'evoluzione dei rapporti di proprietà delle abitazioni in locazione.

Nel 2020 circa la metà (47,2%) erano di proprietà di privati. Dal 2017, in quattro anni la loro quota è diminuita dal 49,0 al 47,2% (i dati precedenti non sono disponibili).

I proprietari istituzionali, invece, come assicurazioni, casse pensioni, fondazioni, banche e fondi di investimento sono passati dal 32,4 al 33,8%, un dato tuttavia ancora molto inferiore a quello dei proprietari privati. Registrano quote irrisorie le cooperative di abitazione, con il 7,5% (7,0), le ditte di costruzione e le società immobiliari con il 6,8% (7,0) e gli enti pubblici 4,6% (4,3). A livello svizzero la quota dei privati è molto variabile.

In Ticino è del 73,6%, nella Svizzera nordoccidentale solo del 39,8%. I privati sono inoltre proprietari in particolare di abitazioni in locazione in immobili più datati. La loro quota di abitazioni in locazione in edifici costruiti prima del 1946 è del 65,0%, dopo il 2000 solo del 36,7%.

La quota dei proprietari privati dovrebbe pertanto continuare a diminuire negli anni e il mercato delle abitazioni registrerà una maggiore presenza di proprietari istituzionali. ■

MERCATO DEGLI UFFICI: QUALI SVILUPPI?

CON LA MARCIA IN FOLLE

Premessa: nel corso dell'ultimo anno, per il momento la crisi del coronavirus non ha generato un aumento del numero di oggetti sfitti o una minore occupazione degli uffici. Anzi: grazie al settore IT e immobiliare, a fine 2020 il grado di occupazione nei settori tradizionali del mercato degli uffici è stato addirittura dello 0,8% superiore rispetto a un anno prima.

In questo contesto sono ovviamente di aiuto le misure di supporto da parte della mano pubblica.

Le incertezze correlate alla recessione e la verifica di possibili cambiamenti dei modelli di lavoro hanno tuttavia fatto sì che, nella pianificazione e nell'espansione delle superfici, molte imprese abbiano, per così dire, inserito la marcia "in folle".

In questa situazione attuale, caratterizzata dal permanere di un eccesso di domanda a livello regionale, non sorprende che le peggiori dei nuovi contratti di locazione nel mercato svizzero degli uffici abbiano fatto registrare lo scorso anno una netta flessione del 5,1%, come attestato dall'Indice degli affitti di mercato FPPE. Le aree in cui il calo degli affitti è stato maggiore sono state la Regione del Lago di Ginevra (-8,7%) e di Zurigo (-5,8%). Anche per il 2021 FPPE prevede un'ulteriore diminuzione degli affitti nel mercato delle aree adibite a ufficio. La mancanza di domanda supplementare, unita alle nuove superfici che arrivano sul mercato, dovrebbe causare il permanere del trend ribassista e un aumento del numero degli sfitti.

Ma quali saranno gli sviluppi sul lungo termine? Con la prosecuzione della campagna vaccinale della popolazione e il relativo ritorno alla normalità è lecito sperare in una decisa ripresa dell'economia. Di conseguenza, il mercato delle aree adibite a ufficio dovrebbe cavarsela senza troppi danni, perlomeno sul breve termine. È decisamente più difficile, invece, fare previsioni sulla futura estensione dell'home office, con la connessa diminuzione del fabbisogno di aree per uffici.

Parole chiave, in questo ambito, sono la flessibilizzazione di spazi e tempi del lavoro e il desk sharing.

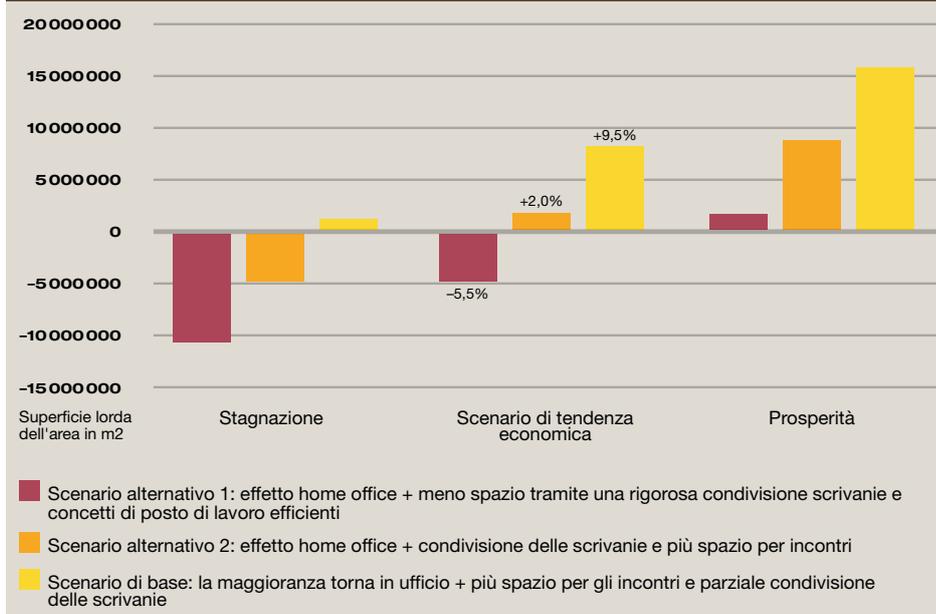
La questione decisiva sarà se la crescita dell'occupazione prevista sul lungo termine e l'effetto positivo della terziarizzazione riusciranno a compensare questi effetti negativi sul fabbisogno di superfici.

Nonostante l'home office, sul lungo termine è possibile che vi sia una domanda supplementare di aree adibite a ufficio. Congiuntamente al surplus di offerte a livello regionale, le variazioni nell'organizzazione del lavoro dovrebbero però continuare a "separare il grano dal loglio" nel settore degli stabili adibiti a uffici.

TESTO - PASCAL ZÜGER*

SCENARI HOME OFFICE: PROSPETTIVA SULLO SVILUPPO DELLA DOMANDA DI SPAZI PER UFFICI (2018-2035).

Fonte: Modello prospettico FPPE



L'UFFICIO COME STRUMENTO DI LAVORO E DI IDENTIFICAZIONE

Durante il periodo di lockdown nella primavera 2020, si stima che la metà di tutti gli impiegati svizzeri abbia lavorato, in tutto o in parte, in modalità home office.

Un anno dopo il numero dovrebbe essere un po' calato, perché è subentrata una certa stanchezza nei confronti dell'home office, ma la quota rimane ben superiore a quella precedente la crisi del coronavirus.

A titolo di confronto, nel 2019, in Svizzera solo un impiegato su quattro lavorava parzialmente da casa, e solamente il 2% svolgeva la sua attività prevalentemente a domicilio.

Ci sono buoni motivi per prevedere che anche dopo la pandemia l'ufficio resterà lo strumento di lavoro e di identificazione delle aziende, anche se la percentuale di lavoro in modalità home office dovrebbe aumentare leggermente rispetto a prima del coronavirus. Le superfici per uffici non costituiscono soltanto una voce di costo (peraltro esigua) per le imprese, ma sono anche il luogo del contatto con la clientela.

Per i collaboratori si tratta di un elemento che consente di strutturare i processi quotidiani, nonché di un luogo in cui vivere la cultura aziendale.

Sia la specializzazione dell'economia nazionale svizzera in attività che richiedono vaste competenze, sia la tanto importante forza innovativa necessitano di un confronto vivace, diretto e spontaneo tra i collaboratori: gli strumenti di comunicazione digitali non sono in grado di rimpiazzare completamente questi aspetti.

PIÙ SUPERFICI PER GLI SCAMBI INTERNI E I CONTATTI CON LA CLIENTELA

A questo fine è necessario che vi siano spazi a sufficienza riservati agli incontri, che possano incentivare l'identificazione e consentire un'attività produttiva creativa e concentrata. Si genera in tal modo una domanda di superfici che dovrebbe venire almeno parzialmente incontro agli input (sorti a seguito dell'aumento della modalità home office) verso un migliore sfruttamento dell'area dell'ufficio.

Da un sondaggio condotto da FPPE nell'autunno del 2020 in merito al futuro utilizzo delle aree adibite a ufficio emerge che, rispetto al periodo prima del coronavirus, vi sarà probabilmente un leggero incremento della percentuale di lavoro svolto a domicilio, la cui entità dipenderà dalla dimensione dell'azienda e dal settore.

I partecipanti al sondaggio ritengono inoltre che un considerevole numero di aziende, in risposta all'incremento di desk sharing, amplierà le proprie superfici per scambi interni e contatti con la clientela.

Non è quindi affatto certo che vi sarà una riduzione del fabbisogno di superfici.

TRE SCENARI PER LA DOMANDA SUL LUNGO TERMINE DI AREE PER UFFICI

Nel quadro di uno scenario, FPPE ha calcolato con quale impatto una diffusione dell'home office potrebbe modificare la richiesta supplementare di aree per uffici da qui al 2035 (vedere immagine). In considerazione dei vantaggi e degli svantaggi di una maggiore percentuale di lavoro in modalità home office potrebbe instaurarsi, laddove l'attuale esperimento dovesse ricevere una valutazione positiva, una forma mista di lavoro in ufficio e fuori ufficio, a domicilio o in aree di co-working.

Nello scenario di base, l'home office non si afferma su larga scala; nello stesso tempo, molte imprese rinunciano a un desk sharing completo e allestiscono un maggior numero di aree adibite a incontri, al fine di incentivare i collaboratori al lavoro in ufficio. In questo caso il mercato delle aree per uffici in Svizzera, ipotizzando lo scenario economico trend, aumenterebbe entro il 2035 di ben il 9,5% (+8,1 milioni di m2 di superficie).

Diversa è la situazione nello scenario alternativo 1, nel quale l'home office si afferma chiaramente (aumento della percentuale di lavoro in questa modalità +15%) e la relativa diminuzione della presenza in ufficio viene completamente convertita in risparmio di spazio tramite desk-sharing e altri efficienti sistemi di strutturazione della postazione di lavoro. In questo caso, nello scenario economico trend il fabbisogno nazionale di superficie diminuirebbe entro il 2035 del 5,5% (-4,7 milioni di m2 di superficie). Solamente in caso di andamento economico molto favorevole ci sarebbe ancora una leggera domanda supplementare.

FPPE ritiene inoltre che molte aziende, a seconda della funzionalità della loro attività, da un lato non implementeranno alcun desk sharing (o al massimo solo in parte), dall'altra offriranno più aree per scambi, meeting e incontri con la clientela. Se queste meno efficienti concezioni delle postazioni di lavoro si combinano con un deciso incremento della percentuale di impiego in modalità home office (scenario alternativo 2) entro il 2035 la domanda supplementare aumenterà del 2,0% (+1,7 milioni di m2 di superficie).

Questa sarebbe una crescita sì positiva, tuttavia decisamente inferiore a quella del summenzionato scenario di base, in cui l'home office non si riesce ad affermare su vasta scala.

CRESCITA ANCORA POSSIBILE NEL MERCATO DELLE AREE PER UFFICI

Ipotizzando che la percentuale di lavoro in home office cresca in forma solo limitata e che molte imprese rinuncino a un desk sharing e mettano a disposizione spazi a sufficienza per gli incontri, al fine di motivare i collaboratori a lavorare in ufficio, il mercato delle aree per uffici crescerà ulteriormente.

A fronte di queste cifre valide per la Svizzera bisogna però aspettarsi sviluppi molto diversi a livello regionale. Ad esempio, per la città di Zurigo con i suoi settori in forte crescita e le molte sedi aziendali orientate a un vivace scambio di clientela e quindi a maggiori presenze negli uffici, si può prevedere un aumento della domanda supplementare. In generale, saranno soprattutto gli stabili per uffici obsoleti e situati in posizioni periferiche ad avere le maggiori difficoltà.

Ma anche nei centri, soprattutto in posizioni di seconda categoria come i quartieri al di fuori delle principali aree di business, aumenteranno gli impulsi verso cambiamenti della destinazione d'uso. ■



*PASCAL ZÜGER

L'autore è un collaboratore scientifico presso la Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPPE).



Con voi verso un futuro sostenibile

ailSolar Cloud è la soluzione «senza pensieri» per il vostro impianto fotovoltaico. Noi finanziamo, progettiamo, installiamo e ci occupiamo della manutenzione dell'impianto per 20 anni; voi beneficiate sempre di tutta l'energia elettrica prodotta!

Infatti, se di solito solo il 35% dell'energia fotovoltaica generata viene usata dall'abitazione, grazie al "cloud" delle AIL, l'elettricità prodotta in eccesso durante le ore di sole viene immagazzinata e poi restituita quando serve di più (alla sera, di notte, durante l'inverno...).



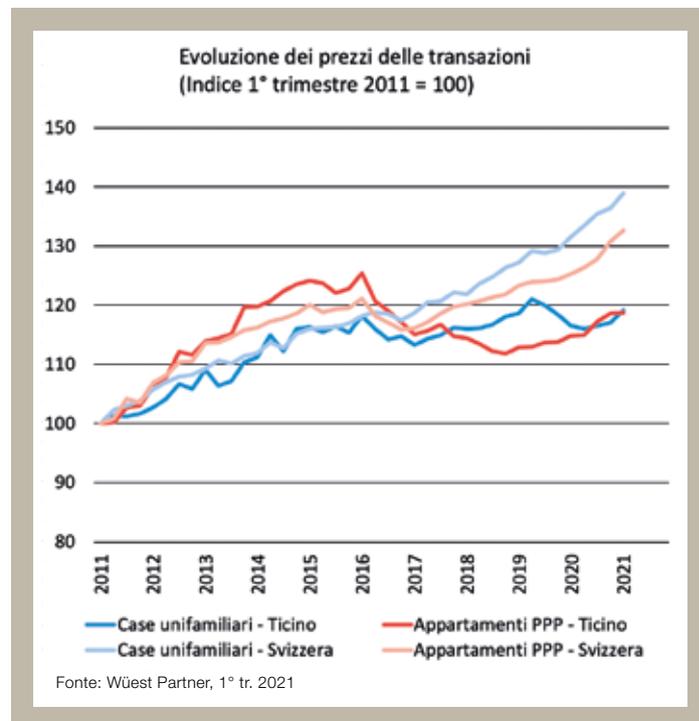
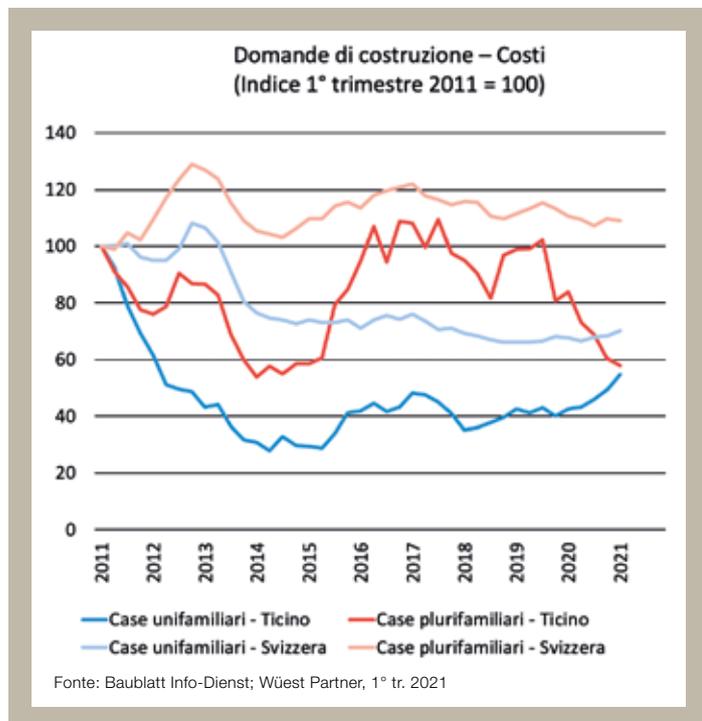
Aziende Industriali di Lugano (AIL) SA • CP 5131, 6901 Lugano • Centro operativo: Via Industria 2, 6933 Muzzano • Tel. 058 470 70 70 • www.ail.ch • info@ail.ch

BISOGNO DI SICUREZZA, ANCHE NELL'IMMOBILIARE

Per molti di noi, questo periodo rappresenta una montagna russa emotiva: notizie spiacevoli sono seguite da notizie di speranza, spesso solo per essere disilluse poco dopo.

Proprio in questi momenti cresce il bisogno di benessere, affetto, comprensione e sicurezza in ognuno di noi.

TESTO - WÜEST PARTNER SA*



► Questo desiderio di sicurezza smuove molti oggi ancor più di quanto abbia fatto in passato e un fondamento essenziale alla nostra sicurezza sono i luoghi in cui trascorriamo il tempo, in particolare gli spazi in cui viviamo e lavoriamo. Per garantire che questi ambienti possano continuare a fornire questo fondamento in futuro, dovremmo iniziare a pensare già oggi agli edifici di domani.

Fondamentale a partire dal fatto che le nostre vite stanno cambiando a ritmo frenetico: la digitalizzazione sta confondendo i confini tra vita privata e lavorativa, il cambiamento climatico ha un impatto sempre maggiore sulla nostra vita quotidiana e nuove possibilità di locomozione cambieranno radicalmente in nostri comportamenti di mobilità. Sempre di più dovremmo quindi mettere in discussione vecchi modelli, ad esempio in ambito di pianificazione territoriale. Questo darebbe spazio a nuovi approcci al passo coi tempi, capaci di creare spazi rassicuranti anche in mutate condizioni.

APPARTAMENTI IN LOCAZIONE

La superficie abitativa pro capite è continuamente aumentata negli ultimi anni e ciò prevalentemente a causa dell'aumento di economie domestiche con una o due persone. Un'analisi delle fasi d'età mostra che la densità di occupazione delle abitazioni diminuisce

drasticamente quando i residenti raggiungono i 55 anni. Il continuo invecchiamento della popolazione aumenta dunque il bisogno di alloggi. Da un lato, ciò significa che la produzione intensa di nuovi alloggi in affitto troverà ulteriore potenziale nella domanda. D'altra parte, significa anche che potrebbe esserci un eccesso di domanda a lungo termine nei grandi centri urbani dove vige ancora una carenza di alloggi. La pandemia sta inoltre contribuendo all'aumento del consumo personale di spazio residenziale. Per poter lavorare meglio in home office è aumentata in particolare la richiesta di appartamenti da 3 a 4.5 locali. L'offerta di appartamenti in locazione è recentemente diminuita. Nel 4° trimestre 2020 il tasso dell'offerta si attestava al 6.5%. Questo vale in particolare per le agglomerazioni dei grandi centri. La ripresa delle nuove edificazioni potrebbe portare però ad un aumento della liquidità del mercato nei prossimi mesi. È quindi probabile che gli affitti medi scendano ulteriormente.

PROPRIETÀ RESIDENZIALE

La proprietà residenziale ha beneficiato di un notevole aumento della domanda nell'anno di pandemia 2020 a seguito di cui i prezzi sono aumentati ancor più degli anni precedenti in Svizzera. Alla luce di questi sviluppi, non sorprendono i timori di un

surriscaldamento del mercato o addirittura di una bolla immobiliare. La maggior parte dei comuni svizzeri però non sta riportando questo surriscaldamento, anche perché i prezzi in aumento riflettono dei trend fondamentali già in atto da tempo: in particolare la combinazione di tassi d'interesse favorevoli, l'aumento della popolazione e la diffusione del home office da una parte e la carenza dell'offerta data da un'attività edile insufficiente dall'altra.

SUPERFICI COMMERCIALI

La pressione sugli affitti continua sia per le superfici di vendita, in relazione al calo dei fatturati soprattutto per il non-food che costringerà probabilmente i proprietari ad adattare i canoni verso il basso per evitare sfiti, che per gli uffici, dove nonostante i numeri degli impieghi incoraggianti nel 2020 che hanno permesso un assorbimento dell'offerta, i contratti conclusi hanno registrato un -0.5% e contemporaneamente l'attività edile un +23%.

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: 24 maggio 2021

LA STIMA IMMOBILIARE IN “CRISI”

► UN COMPITO NON FACILE

Il titolo a primo acchito insinua che la stima e di conseguenza il valutatore è in crisi. Il che, in fondo, è corretto sempre! In realtà chi deve allestire un rapporto di valore immobiliare è spesso in difficoltà, ma consideriamolo un buon segno in quanto le infinite variabili e le differenze che caratterizzano ogni fondo/immobile non permettono di prendere sottogamba sia l'incarico sia la fiducia del committente. Mettersi in dubbio, aggiornarsi e informarsi regolarmente unitamente all'esperienza e alla conoscenza del mercato sono i punti essenziali onde ottenere risultati validi cioè utili nel senso del mandato ottenuto.

Chiaramente oggi la “crisi pandemica” non facilita il compito, per cui diventa ancora più problematico per il professionista fidarsi dei dati e delle valutazioni degli “edonisti”, ossia dei valori di confronto (Wüest Partner, Fahrländer, IAZI, ecc.). Già durante periodi “normali” questi dati ponevano dei problemi quali:

- Mancanza di trasparenza dei dati acquisiti
- Sufficenti dati per regione / zona?
- Modo in cui sono analizzati e ponderati i dati e le informazioni (per es.: quanto incide la vista panoramica sul valore e sulle difficoltà per raggiungere la villetta con 80 scalini).

I valori ottenuti sono limitati a immobili “tipo” e non possono tener conto di ogni variabile. Il problema principale resta il fatto che sono solo dati del passato (per il futuro esistono solo supposizioni incerte) e noi dovremmo valutare l'oggi con lo sguardo al futuro!

Per questo motivo è assolutamente inaffidabile, per chi non è del mestiere, l'uso di programmini per valutare uno specifico immobile: è anche troppo facile modificare un valore cambiando un solo fattore di ponderazione (per esempio lo stato dell'edificio, ridotto o incrementato di un punto, può incidere sul valore per diverse centinaia di migliaia di franchi). Peggio ancora le valutazioni “fai da te” offerte, per esempio, da HEV (Fr. 350). Oltre ai fattori indicati prima, l'autoanalisi (della propria casa) è sempre di parte, la cucina o il bagno di 30 anni in buono stato vengono indicati come “stato buono”, mentre un professionista sa bene che entrambe le parti verranno sostituite dal futuro acquirente comportando una differenza di valore di almeno 100 mila franchi.

In questo periodo di post pandemia, siamo confrontati con situazioni diverse e sconosciute. Tutto ciò come si rifletterà sul mercato immobiliare e in particolare sulle stime?

Approfondisce il tema, dopo il webinar di metà aprile, Stefano Lappe.

TESTO - STEFANO LAPPE*



È assolutamente inaffidabile, per chi non è del mestiere, l'uso di programmini per valutare uno specifico immobile.



e serie, mediante valutazioni classiche che aiuteranno, ma non garantiranno di ridurre il “gap” tra valori stimati e prezzi ottenibili sul mercato.

Le crisi immobiliari non sono altro che “una mancanza di uniformità” (Treccani), stato permanente nell'economia! Le crisi sono sfide da gestire ed è per questo che servono professionisti del mestiere! ■

COSA CI RISERVA IL FUTURO?

All'inizio della “crisi COVID” ci siamo chiesti con alcuni colleghi attivi nella commercializzazione immobiliare... “E ora cosa succederà?”.

Il tempo ci ha poi rivelato che le nostre paure erano infondate in quanto le vendite sono notevolmente aumentate e in gran parte grazie a numerosi confederati che hanno riscoperto il nostro Cantone quale residenza secondaria... ora diventata “merce rara”.

Naturalmente altri oggetti quali immobili commerciali, uffici, bar e ristoranti hanno subito un brusco arresto. Lo sguardo ora rivolto al futuro, al dopo Pandemia, ci pone altre domande.

Si fermerà tutto? I prezzi caleranno? Difficile previsione, perché nessun modello di dati ci può veramente assicurare il domani. I problemi rimangono quelli di sempre, per cui ora occorrono analisi approfondite



*STEFANO LAPPE

Immobiliare SL SA, Muralto.
Valutatore e fiduciario immobiliare. MAS in Real Estate Management / Valuation (FHSB)

GARANZIA DI LOCAZIONE CON E SENZA CONTO BANCARIO: QUO VADIS?

IL MERCATO DELL'ABITAZIONE IN SVIZZERA

Il mercato abitativo svizzero è vivo e molto ampio: in totale nel nostro Paese si contano oltre 3,8 milioni di abitazioni, di cui la maggior parte è occupata da un inquilino o un sub-inquilino (oltre 2 milioni), mentre la quota di abitazioni di proprietà si attesta al 36.4%.

Dando uno sguardo alle differenze regionali, evidentemente in linea con il numero di abitanti, i Cantoni con il valore più alto sono Zurigo (ca. 692 mila), Berna (ca. 474 mila) e Vaud (ca. 354 mila), mentre il Ticino si situa in ottava posizione con oltre 160 mila abitazioni.

IL QUADRO LEGALE VIGENTE

In Svizzera le modalità per costituire una garanzia di locazione sono regolate dal Codice delle obbligazioni, in particolare dall'art. 257e, che sancisce quanto segue:

1. Se il conduttore di locali d'abitazione o commerciali presta una garanzia in denaro o in cartevalori, il locatore deve depositarla presso una banca, su un conto di risparmio o di deposito intestato al conduttore.

2. Per la locazione di locali d'abitazione, il locatore non può pretendere una garanzia soltanto con il consenso di entrambe le parti o sulla base di un precetto esecutivo o di una sentenza passata in giudicato.

3. La banca può devolvere la garanzia soltanto con il consenso di entrambe le parti o sulla base di un precetto esecutivo o di una sentenza passata in giudicato.

Se entro un anno dalla fine della locazione il locatore non ha fatto valere giuridicamente diretto contro il conduttore, questi può pretendere dalla banca che la garanzia gli sia devoluta.

4. I Cantoni possono emanare disposizioni complementari.

A proposito delle citate disposizioni cantonali complementari, in Ticino la fattispecie è disciplinata dalla Legge di applicazione delle norme federali in materia di locazione di locali d'abitazione e commerciali e di affitto (24 giugno 2010), che in particolare al capo V. Deposito di garanzia, art. 6 Deposito obbligatorio, definisce come il locatore e la banca debbano comportarsi:

1. Il locatore che riceve, a seguito del contratto di locazione, denaro contante a titolo di garanzia, deve depositarlo entro 10 giorni su un libretto di risparmio o di deposito intestato al conduttore presso una banca avente

sede o agenzia nel Canton Ticino. Sono ammesse garanzie sostitutive.

2. Il libretto di risparmio o di deposito rimane presso una di queste banche, quale deposito di garanzia intestato al conduttore. La banca può devolvere la garanzia soltanto con il consenso di entrambe le parti o a seguito di decisione giudiziale.

3. Il locatore che nelle medesime condizioni riceve un libretto di risparmio o di deposito o altro valore, deve collocarlo entro 10 giorni presso la banca quale deposito di garanzia intestato al conduttore.

4. Il locatore che aliena l'ente locato per il quale è stata prestata garanzia è tenuto a trasferire all'acquirente (nuovo locatore) la disponibilità del deposito di garanzia presso la banca.

In merito al disposto legale vale la pena rilevare tre aspetti fondamentali: il primo è l'obbligatorietà del deposito di garanzia, che non può essere trattenuto dal locatore; il se-

condo è il fatto che la banca debba avere sede o agenzia nel Canton Ticino; il terzo riguarda l'aspetto fiduciario dell'istituto di credito.

Interessante la situazione nei Cantoni romandi (Ginevra, Vaud, Neuchâtel, Friburgo, Giura e i distretti francofoni vallesani), dove nell'ambito della garanzia di locazione viene un contratto quadro, analogo ai disposti della legge ticinese; in tal senso si veda l'art. 2, cpv. 3:

“Se il locatore riceve una garanzia, egli deve depositarla entro dieci giorni in una banca del luogo su un libretto a nome del locatario. Se il locatario intende costituire la garanzia deve farlo nella medesima forma” (tradotto).

Nella Svizzera tedesca in materia non si è legiferato in modo specifico, per cui è interessante l'approccio adottato dai Legislativi cantonali (a questo proposito si rimanda al sito www.garloc.swiss, che riporta le varie leggi cantonali).

TESTO - IGOR ZELLWEGER & PAOLO CAMPLANI*

	Totale	Inquilino/a oppure subinquilino/a	Socio/a di una cooperativa	Proprietario/a dell'abitazione o PPP	Proprietario/a della casa	Altra situazione ¹⁾	Quota di abitazioni in proprietà ²⁾ %
Svizzera	3'715'931	2'097'818	107'119	445'559	967'793	97'643	38.0
Zurigo	671'409	417'474	49'665	76'563	119'226	8'480	29.2
Berna	466'562	254'413	9'729	50'825	137'023	14'572	40.3
Lucerna	174'242	103'396	5'413	21'580	39'919	3'934	35.3
Uri	15'118	6'850	(456)	1'614	5'814	(584)	49.1
Svitto	66'978	35'611	(740)	10'671	17'903	2'052	42.7
Obvaldo	15'905	7'343	X	2'577	5'230	(694)	49.1
Nidvaldo	18'809	10'469	(330)	3'561	3'937	(512)	39.9
Glarona	17'817	8'193	(174)	1'400	7'583	(466)	50.4
Zugo	53'689	33'341	1'176	10'029	8'106	1'037	33.8
Friburgo	128'430	65'008	(599)	11'838	45'232	5'753	44.4
Soletta	119'945	55'469	1'477	9'625	50'840	2'534	50.4
Basilea Città	96'076	71'052	9'422	5'493	8'856	1'254	14.9
Basilea Campagna	126'899	62'409	3'342	12'859	45'632	2'657	46.1
Sciaffusa	36'796	20'289	(622)	3'324	12'011	(549)	41.7
Appenzello Esterno	23'627	10'591	(269)	2'317	9'932	(518)	51.8
Appenzello Interno	6'400	2'564	X	(467)	3'061	(250)	55.1
San Gallo	218'057	117'906	3'626	23'570	69'293	3'662	42.6
Grigioni	90'936	43'588	1'622	14'552	27'481	3'693	46.2
Argovia	288'460	137'091	3'666	38'194	103'516	5'994	49.1
Turgovia	118'119	58'964	1'101	11'897	43'648	2'508	47.0
Ticino	162'542	87'319	(360)	25'260	40'531	9'072	40.5
Vaud	343'997	221'707	3'900	41'085	65'637	11'667	31.0
Vallese	148'171	57'339	(541)	37'724	47'132	5'434	57.3
Neuchâtel	80'921	52'355	968	9'099	16'470	2'029	31.6
Ginevra	194'367	144'388	7'307	16'855	19'654	6'163	18.8
Giura	31'659	12'886	(494)	2'580	14'125	1'574	52.8

A seguito degli adeguamenti apportati al questionario, la comparabilità con le rilevazioni precedenti è garantita solo in modo limitato. La rilevazione strutturale comprende le persone da 15 anni che vivono in un'economia domestica della popolazione residente permanente. Non sono state prese in considerazione le persone, che vivono in collettività, i diplomatici, i funzionari internazionali e i loro familiari. Le persone interrogate forniscono informazioni personali, sull'economia domestica e sui suoi membri nonché sulla situazione abitativa.

1) Altra situazione: detentore/trice di un'abitazione gratuita (a carico di un genitore o del datore di lavoro), abitazione di servizio (p. es. abitazione del portinaio), titolare di un contratto d'affitto agricolo.

2) Tasso di abitazioni occupate dai proprietari: tasso di abitazioni occupate direttamente dai proprietari (proprietario dell'edificio, del piano, dell'appartamento) sul totale di abitazioni occupate.

() : Estrapolazione basata su meno di 50 osservazioni. I risultati sono da interpretare con molta precauzione.

X : Estrapolazione basata su meno di 5 osservazioni. I risultati non sono pubblicati per ragioni legate alla protezione dei dati.

Fonti: UST - RS, SEA - Servizio d'informazione: Ufficio federale della statistica (UST), sezione POP
info.gws@bfs.admin.ch, tel. 058 467 25 25 - © UST 2019

LE PRINCIPALI FORME DELLE GARANZIE DI LOCAZIONE

Come detto in precedenza, le garanzie di locazione possono costituirsi in diversi modi; il più conosciuto e tradizionale è sicuramente quello del conto bancario. Un tempo si ricorreva al libretto di risparmio o di deposito, cui si fa menzione nel citato articolo di legge. Oggigiorno l'epoca dei libretti di risparmio è tramontata, in particolare per un cambiamento delle abitudini della popolazione, avvenuto di pari passo a nuove offerte di servizi bancari.

A differenza di quanto avveniva in passato, alcune banche, essendosi orientate principalmente al "private banking", non hanno più alcun interesse a praticare questo servizio per evitare la burocrazia prevista dalla stipulazione della garanzia di locazione che genera costi indesiderati.

In sostituzione allo storico libretto si è dunque passati al conto di risparmio, con cui il conduttore versa un importo e ottiene un buon tasso d'interesse, che attualmente sembra poco attrattivo a causa dei tassi negativi della Banca nazionale svizzera (BNS).

Vi sono anche altre modalità per costituire le garanzie di locazione: una di queste è la fideiussione, emessa da istituti specializzati a costi superiori a quelli del conto bancario.

IL FUTURO DELLE GARANZIE DI LOCAZIONE

Non è facile ipotizzare quale possa essere il futuro nell'ambito delle garanzie di locazione. Sicuramente la nostra legge è molto invidiata a livello internazionale, in quanto garantisce un trattamento di protezione del

consumatore mentre in altri paesi la "caparra" finisce nella borsa del locatore. Ben venga quindi che al momento non si prevedano modifiche delle specifiche normative legali e che il panorama nei prossimi anni non dovrebbe essere stravolto.

Negli ultimi anni si è comunque assistito alla nascita di parecchie iniziative nell'ambito della fideiussione, una forma oggi piuttosto in voga forse perché la contingenza (vedasi risvolti finanziari post Covid-19) obbliga a pagare a rate.

In precedenza si è accennato alla modesta remunerazione dei conti bancari, i quali tuttavia continuano a essere una risorsa importante nonché a rappresentare una win-win situation: costano molto meno rispetto alle fideiussioni, possono rappresentare una forma di risparmio per i titolari, sono più facili da trattare dai tribunali in caso di liti, mentre per le banche sono una fonte di rifinanziamento indigeno a lungo termine. Ecco perché il legislatore impone una banca locale: proprio per permettere alle banche di reinvestire nella collettività regionale le risorse raccolte.

In generale comunque si nota la tendenza di spostare alcune funzioni burocratiche e fiduciarie dal mondo bancario a quello para-finanziario, processo a fronte del quale ha visto la luce la legge sulle Fintech. ■



***IGOR ZELLWEGER**
Giornalista.



La garanzia di locazione è prevista dal Codice delle Obligazioni, art.257e. Per gli immobili ad uso abitativo può ammontare fino a tre mensilità, mentre per quelli commerciali il limite è libero.



Per ricevere le chiavi d'entrata, occorre presentare l'attestato della garanzia locativa, per esempio la costituzione del conto risparmio per garanzia locativa oppure una fideiussione o altro.



***PAOLO CAMPLANI**
Fondatore di Garloc.

«La vendiamo a 2 milioni!» *Sicuri?*

Stime immobiliari professionali e rapide.

- ✓ Stime immobiliari
- ✓ Intermediazione
- ✓ Consulenza a 360°



☎ +41 (0)91 751 22 21

✉ info@immobiliare-sl.ch

💻 www.immobiliare-sl.ch

GESTIONE SOSTENIBILE DEGLI IMMOBILI

Il CRB è il centro di competenza per gli standard nel settore della costruzione e dell'immobiliare a livello Svizzero.

Si tratta della sola organizzazione centralizzata nazionale senza scopo di lucro che fornisce prestazioni di servizio per la razionalizzazione del settore della costruzione in Svizzera.

TESTO - TIMOTHY DELCÒ*



Una gestione sostenibile degli immobili, oltre a comprendere tutte le fasi del loro ciclo di vita, anticipa per quanto possibile i rischi dei cambiamenti sociali, economici e ambientali.

(Foto: AdobeStock)

▶ STANDARD E STRUMENTI PER IL CICLO DI VITA DEGLI EDIFICI

Fondato nel 1959, Il Centro svizzero di studio per la razionalizzazione della costruzione (CRB) su incarico del settore svizzero della costruzione e in collaborazione con le diverse associazioni professionali, sviluppa standard e strumenti chiari per l'intero ciclo di vita degli edifici: dalla progettazione, attraverso la realizzazione fino alla gestione, contribuendo alla razionalizzazione e a una migliore comprensione tra committenti, progettisti, imprenditori, fornitori e gestori grazie a mezzi sempre aggiornati: dati digitali e serie di regole, standard e linee guida, moderni servizi web e statistiche sui costi, offerte di formazione e di prestazioni di servizio.

Tali prestazioni e prodotti sono basati su conoscenze nazionali e internazionali nel campo della ricerca e dello sviluppo e vengono utilizzati nella pratica da committenti, progettisti, imprenditori, amministratori, fornitori e gestori immobiliari del settore svizzero della costruzione.

Alcuni dati permettono di meglio comprendere la dimensione e importanza di CRB, ente che con la propria attività occupa da diversi anni una posizione innovativa, propositiva, trainante e di primo piano

riguardo alle tematiche legate alla tecnologia, all'economia, all'ecologia e alla comunicazione in ambito edile:

- Il CRB è stato fondato oltre 60 anni fa.
- 4'500 soci ne sostengono il lavoro.
- CRB è organizzato e presente sul territorio nazionale con tre filiali, una delle quali in Ticino. La Svizzera italiana dispone anche di un Comitato che rappresenta CRB in Ticino, giocando un ruolo fondamentale per la percezione, la divulgazione, la ricerca, la concertazione, la coordinazione, l'utilizzo e l'orientamento delle risorse CRB in questa regione.
- CRB ha sviluppato e standardizzato in costante collaborazione con oltre 160 esperti di settore, circa 1,3 milioni di posizioni di prestazione normalizzate (più note come Catalogo delle posizioni normalizzate CPN) nelle tre lingue nazionali principali. Il CPN fornisce il know-how per la descrizione delle prestazioni grazie a testi di base standardizzati.
- Il Codice dei costi di costruzione (CCC, uno dei principali prodotti di CRB il cui scopo è garantire una classificazione trasparente dei costi di costruzione secondo i generi di lavoro o le parti d'opera) è stato pubblicato per la prima volta nel 1966. L'attuale versione è disponibile in 4 lin-

gue: tedesco, francese, italiano e inglese.

- Nella banca dati di terminologia della costruzione del CRB sono contenute più di 37'000 schede con 138'000 termini tecnici in linea con le norme e disponibili in 4 lingue (tedesco, francese, italiano e inglese).
- Da decenni CRB provvede alle definizioni univoche e alla pubblicazione dei valori di riferimento relativi a costi, superfici, volumi, utilizzazione, sistemi costruttivi ed energia.
- Gli standard CRB sono sviluppati in stretta collaborazione con circa 70 associazioni professionali e organizzazioni di categoria e sono disponibili sotto forma di cataloghi e manuali per l'utente, nonché applicazioni web, programmi applicativi di amministrazione della costruzione, CAD e BIM.
- Ogni anno vengono proposti nella svizzera tedesca, francese e italiana oltre 200 corsi di formazione sia sui prodotti e standard CRB, sia su temi correlati al settore della costruzione.

E molto altro ancora, il tutto creando i presupposti e fornendo le basi per assicurare un elevato grado di qualità del processo edilizio allo scopo di migliorarne le possibilità di razionalizzazione e la qualità complessiva.

QUALE, DUNQUE, LA RELAZIONE TRA CRB E SVIT?

L'attuale e giusto, sebbene un po' tardivo, orientamento del settore immobiliare verso la considerazione e presa a carico dell'intero ciclo di vita e non della sola progettazione e costruzione, ha posto le basi per una lunga durabilità degli edifici e il loro mantenimento del valore nel tempo, rendendo centrali temi quali l'efficienza e la gestione immobiliare sostenibile.



CRB intende nella collaborazione con SVIT comprendere le reali sollecitazioni e necessità del mercato immobiliare cantonale, per promuovere e fornire risposte adeguate attraverso la condivisione delle competenze.



La gestione sostenibile è un concetto generico che comprende la pianificazione, la gestione e il controllo di tutte le attività durante tutto il ciclo di vita di un immobile o di un portafoglio immobiliare. Una gestione sostenibile degli immobili, oltre a comprendere tutte le fasi del loro ciclo di vita, anticipa per quanto possibile i rischi dei cambiamenti sociali, economici e ambientali; considera gli obiettivi sociali di sostenibilità come sicurezza, salute, efficienza funzionale, ecc.; promuove la redditività di un immobile garantendone la conformità al mercato durante tutto il ciclo di vita e il valore dell'investimento; comprende l'uso rispettoso delle risorse naturali e mira al-

la riduzione del carico ambientale; prevede misure che possono avere effetti positivi sulla qualità di un immobile, ecc.

Le modalità del progettare e del costruire hanno di conseguenza subito profonde modificazioni determinate da diversi fattori, primo tra i quali la necessità dell'ottimizzazione dei costi complessivi e del mantenimento del valore nel tempo, conseguendo in una domanda di beni e di servizi consapevole e molto attenta alla qualità del prodotto immobiliare e ai relativi costi di esercizio e gestione nel tempo.

Questa situazione ha, di fatto, aperto un mercato caratterizzato da una elevata consapevolezza, molto diverso dal mercato tradizionale del settore delle costruzioni connotato fino ad allora dalla centralità della costruzione e orientato alla considerazione del solo costo di realizzazione. Un mercato innovativo effettivamente e indubbiamente ancora interessato alla qualità del prodotto, ma ciò non solo dal punto di vista architettonico bensì anche prestazionale e gestionale. Un contesto, quello descritto, nel quale l'attività progettuale viene sollecitata e stimolata già a partire dalle fasi di pianificazione strategica e fino al termine della vita utile del bene edilizio attraverso un complesso di attività fino a poco tempo fa trascurate e che oggi appaiono in tutta la loro importanza tecnica e rilevanza economica.

Si tratta, in sintesi, di saper affrontare non solo le problematiche progettuali e realizzative dei manufatti, ma anche il complesso di attività e i relativi costi che saranno necessari per permettere la sua piena funzionalità nel tempo e il mantenimen-

to o accrescimento del valore immobiliare nel tempo.

CRB dà molta importanza a questi aspetti, avendo attuato diversi progetti di ricerca e sviluppo nonché elaborato strumenti e standard di riferimento anche in ambito di economia immobiliare, settore nel quale SVIT occupa una posizione di leadership a livello nazionale, per numeri e competenze.

Oggi CRB, per il tramite del Comitato ticinese, intende proprio nella collaborazione con SVIT comprendere le reali sollecitazioni e necessità del mercato immobiliare cantonale, allo scopo di promuovere e fornire risposte adeguate attraverso la condivisione e diffusione delle competenze e dei prodotti nel campo del Facility Management e dell'economia immobiliare, partecipando anche alla formazione e favorendo in tal senso il proseguimento della dinamica di crescita e divulgazione della nuova gestione immobiliare e della imprescindibile qualità immobiliare complessiva, promuovendo e perseguendo uno sviluppo sempre più qualitativo delle costruzioni e del settore immobiliare in generale.

Questo aspetto verrà ulteriormente favorito dalla prossima nomina di un membro SVIT in seno al Comitato CRB del Cantone Ticino, provvedimento recentemente approvato da entrambi i comitati. ■



*TIMOTHY DELCÒ

Presidente CRB Svizzera Italiana.
Esperto e docente in ambito economia immobiliare e FM.
Portfolio manager presso l'amministrazione cantonale.

dimentica lo stress
scegli  immoware

da 28 anni miglioriamo il lavoro
di chi amministra immobili

www.immoware.swiss
091 950 07 80



MOBILITÀ ELETTRICA E IMMOBILI

La mobilità elettrica è in costante crescita anche in Svizzera e sempre più proprietari immobiliari sono confrontati con l'installazione di stazioni di ricarica. Viene in loro aiuto la SIA con il Quaderno tecnico 2060.

TESTO - FABRIZIO NOEMBRINI*



▶ ELETTRIFICAZIONE IN NOTEVOLE CRESCITA

La mobilità elettrica non è una moda e, dalla nicchia quale era, sta assumendo proporzioni che la proietteranno verso un ruolo di assoluto rilievo. Basti guardare le cifre più recenti del mercato svizzero.

Quasi il 15% delle nuove immatricolazioni di automobili nel 2020 disponeva di una propulsione ricaricabile, vale a dire pura elettrica o ibrida plug-in.

Un aumento rispetto all'anno precedente del 95% e, se si considera esclusivamente la categoria plug-in, del 240%. Quest'ultimo dato è significativo, in quanto testimone della progressiva integrazione del motore tradizionale con una parte sempre più importante elettrica. Chi non abbandona il motore a combustione inizia dunque ad optare per varianti comunque ricaricabili.

L'elettrificazione procede inoltre a passo spedito, per certi versi più rapido di quanto ipotizzato solo poco tempo fa, basti ricordare che l'obiettivo della categoria per il 2020 era del 10%. La tendenza in atto è destinata a proseguire, come suggeriscono due indicatori. Il primo riguarda la disponibilità di modelli con questo tipo di propulsione, che secondo analisi di mercato crescerà del 130% entro fine 2022. D'altra parte il 56% degli svizzeri maggiorenni dichiara che nei pros-

simi tre anni è probabile o molto probabile acquisterà un'auto elettrica. Solo il 16% esclude totalmente questa opzione (l'anno precedente era ancora il 24%).



L'elettrificazione procede a passo spedito, per certi versi più rapido di quanto ipotizzato solo poco tempo fa e la tendenza è destinata a proseguire.



Un'evoluzione che fa bene alle emissioni, in particolare di CO₂, e al portafoglio. Già oggi, infatti, a dipendenza del chilometraggio annuale, i veicoli elettrici possono risultare più economici sull'intero ciclo di vita, malgrado un prezzo d'acquisto di norma superiore a quello di automobili tradizionali.

Questo vantaggio competitivo è inoltre destinato ad accentuarsi, considerando l'evoluzione e la proiezione dei costi delle batterie. Dal 2010 al 2020 il costo è sceso del 90%, attestandosi a 137 \$/kWh, ed entro la metà del decennio si prevede di abbattere la soglia dei 100 \$/kWh.

Infine, in una fase probabilmente transi-

toria, per accelerare l'elettrificazione del trasporto privato su strada e supportare lo sviluppo dell'infrastruttura, alcuni Cantoni, fra cui il Ticino, riconoscono incentivi economici per l'acquisto di veicoli elettrici e l'installazione di stazioni di ricarica.

La penetrazione del mercato raggiungerà dunque valori importanti, associati secondo le stime a una necessità di punti di ricarica dell'ordine di grandezza del milione nei prossimi 10 anni. Tenendo presente che di norma l'80% delle ricariche viene effettuato a casa, il trait d'union fra mobilità e immobile è servito.

UN AIUTO DALLA SIA

La Società svizzera degli ingegneri e degli architetti, consapevole di questa crescente interazione, ha redatto e pubblicato nel 2020 il Quaderno tecnico SIA 2060 "Infrastruttura per veicoli elettrici negli edifici". Il documento ha l'obiettivo di definire una terminologia omogenea e soprattutto, partendo dalle basi tecniche, fornire certezze per la pianificazione, principi per il dimensionamento e indicazioni sulla gestione.

Un utile supporto per tutti gli attori della costruzione, architetto, progettista, impresa, azienda elettrica e committenza, come

pure per chi è chiamato ad amministrare un immobile nel tempo, aspetto particolarmente importante, considerando che la ripartizione degli alloggi in Svizzera denota una quota superiore al 70 % di locazione e proprietà per piani.

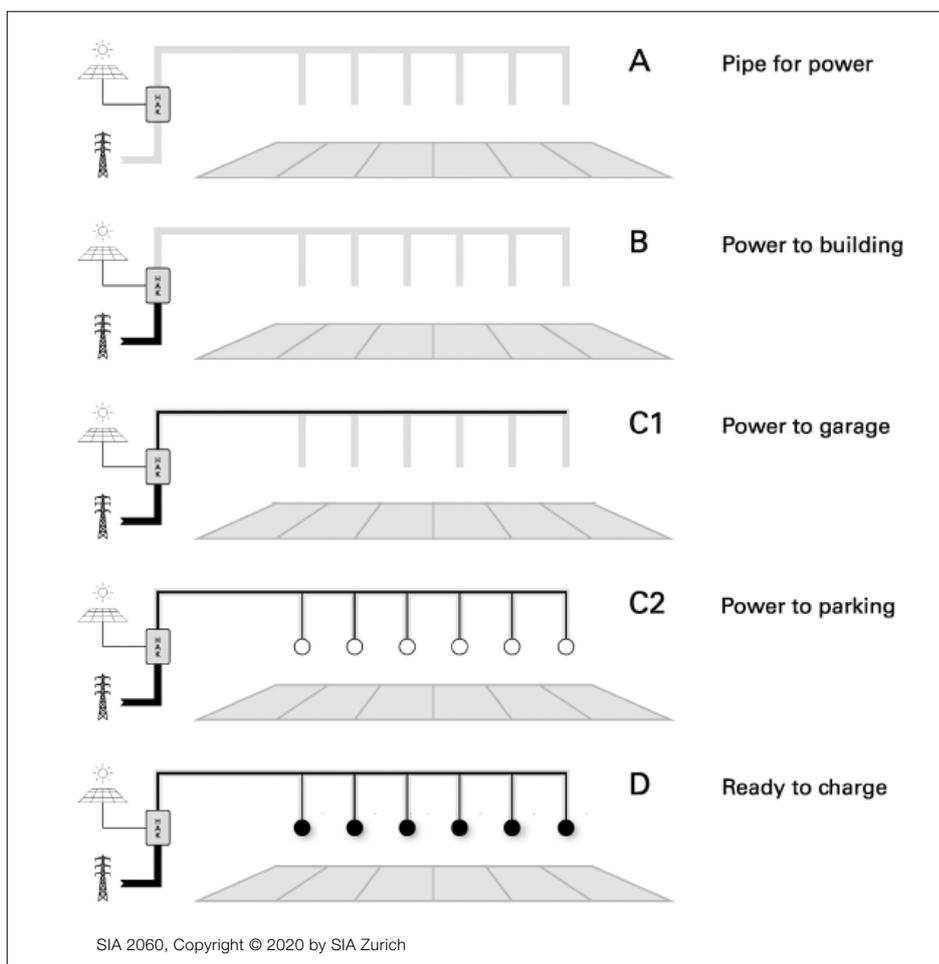
Il Quaderno tecnico SIA 2060 include esempi sul posizionamento della stazione di ricarica nello stallo e definisce classi di utenza sulla base della categoria dell'edificio, veicolo, tipo, frequenza e importanza della ricarica (es. posteggi auto residenti, ricarica privata, frequenza abituale, importanza secondaria).

Fornisce inoltre raccomandazioni per il numero di posti di ricarica, distinguendo fra quattro livelli di equipaggiamento:

- A Pipe to power
- B Power to building
- C Power to garage/parking
- D Ready to charge (v. fig)



L'aumento dell'autoconsumo in funzione delle stazioni di ricarica installate può essere conteggiato nell'indice Minergie.



RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DEI POSSIBILI LIVELLI DI EQUIPAGGIAMENTO

Da notare che il livello A, corrispondente all'infrastruttura di condotte vuote per l'elettricità e le comunicazioni, deve essere realizzato per tutti i posteggi. A titolo esemplificativo, la raccomandazione per il livello di equipaggiamento C1 in un'abitazione plurifamiliare è di minimo il 60% dei posteggi.

Minergie, da sempre precursore nell'ambito edilizio, ha già adottato alcune direttive in proposito, basandosi sul Quaderno tecnico SIA 2060. L'aumento dell'autoconsumo in funzione delle stazioni di ricarica installate può essere conteggiato nell'indice Minergie.

Tanti aspetti quindi in continua e rapida evoluzione. Motivo in più per usufruire dei numerosi supporti a disposizione dei professionisti, fra i quali i seminari di aggiornamento (TicinoEnergia collabora con pia-

cere con SVIT Ticino su questo fronte) e la consulenza neutrale e gratuita della nostra Associazione: www.ticinoenergia.ch. ■

TICINOENERGIA

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

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

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

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

Contatti:

Associazione TicinoEnergia
Ca' bianca, Via San Giovanni 10, 6500 Bellinzona
segretariato@ticinoenergia.ch, tel. 091 290 88 10



*FABRIZIO NOEMBRINI

Ingegnere meccanico e dei processi ETHZ, specializzato in ambito energetico. Dal 2012 direttore di TicinoEnergia. Membro Commissione SIA 2060.

I PRODOTTI SOSTENIBILI GARANTISCONO IL FUTURO DEI NOSTRI FIGLI

▶ NUOVI PRODOTTI IN LINEA CON I VOSTRI VALORI

La riduzione dell'impatto ambientale delle attività sul territorio è da sempre una prerogativa importante per le AIL SA. Oggi più che mai siamo convinti della necessità che le attuali generazioni siano in grado di soddisfare i propri bisogni senza compromettere le possibilità alle future generazioni di soddisfare i loro. Per questo motivo, ci impegniamo costantemente nella promozione dell'efficienza energetica e delle energie rinnovabili, realizzando prodotti pensati per semplificare la vita quotidiana e nel contempo rispettosi dell'ambiente e del benessere dei nostri clienti.

AILSOLAR CLOUD: L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO "SENZA PENSIERI"

Nel 2020 oltre 40 clienti hanno deciso di approfittare dei benefici dell'innovativo impianto fotovoltaico ailSolar Cloud, aggiungendo il loro contributo alla produzione complessiva di energia solare sul comprensorio AIL di oltre 34'000 MWh annuali, che corrispondono al consumo annuale di elettricità di circa 7'500 economie domestiche di medie dimensioni.

ailSolar Cloud è vantaggioso perché grazie all'innovativa tecnologia "cloud", l'energia prodotta sul tetto e non consumata viene accumulata virtualmente per poi essere restituita nel momento in cui vi è un bisogno maggiore, come la sera o la notte. Inoltre, la nostra azienda si occupa del finanziamento, della realizzazione e della manutenzione dell'impianto per 20 anni. Mentre il cliente rimborsa l'investimento iniziale ratealmente, risparmia grazie all'autoconsumo e beneficia nel contempo di un prezzo fisso dell'energia.

COMFORTBOX, RISCALDAMENTI A ELEVATA EFFICIENZA E BASSO IMPATTO AMBIENTALE

Che stiate costruendo una nuova casa o che dobbiate rinnovare il vostro vecchio impianto di riscaldamento, decidere quale sistema scegliere è una questione complessa che richiede una buona conoscenza di base dell'argomento. Ciò che differenzia i vari sistemi presenti sul mercato non è solamente la fonte di energia, è indispensabile considerare anche i costi d'investimento, la manutenzione ed eventuali incentivi statali. Per questo motivo è sta-

Elettricità e impianti di riscaldamento: la prospettiva di un futuro energetico più sostenibile ha spinto le AIL SA a creare una gamma di prodotti capaci di rispondere alle esigenze del consumatore, soddisfacendo nel contempo l'accresciuta sensibilità ambientale.

TESTO - AZIENDE INDUSTRIALI DI LUGANO (AIL)



to creato ComfortBox, il nuovo pacchetto energetico in grado di combinare i benefici di sistemi termici ad elevata efficienza e a basso impatto ambientale con la flessibilità di finanziamento offerta dal contracting delle AIL. Come per ailSolar Cloud, la nostra azienda si assume l'onere dell'investimento iniziale e della manutenzione del vostro impianto.

AIL SMART COMMUNITY: BENEFICI UNO PER UNO, ENERGIA PER TUTTI!

Una Community solare è un insieme di persone che decidono di condividere energia rinnovabile e pulita, nell'ambito di uno scambio vantaggioso per tutti. In Svizzera, nell'ambito delle Community Solari (RCP) esistono delle comode soluzioni in "abbonamento", proprio come il nostro prodotto AIL Smart Community: un servizio di gestione intelligente che permette alle economie domestiche di allacciarsi a un unico impianto fotovoltaico e beneficiare individualmente di energia solare prodotta collettivamente sul tetto del loro edificio abitativo contribuendo a ripagare le spese d'installazione e di manutenzione.

Perché "Smart"? Se siete i proprietari dell'edificio abitativo o commerciale su cui state pensando di realizzare l'impianto

fotovoltaico ma non avete tempo di occuparvi delle attività amministrative legate alla Community, il nostro prodotto prevede un servizio di supporto personalizzato nella definizione di un modello tariffario, nella preparazione ed emissione dei rendiconti periodici di fatturazione e, ultimo ma non per importanza, AIL mette a vostra disposizione una piattaforma online di controllo e gestione della Community accessibile in tempo reale. ■

I prodotti presentati nell'articolo sono acquistabili da proprietari di immobili che si trovano sul comprensorio di distribuzione delle AIL SA.

Per una consulenza gratuita è possibile contattare lo 058 470 70 70 oppure scrivere all'indirizzo e-mail info@ail.ch.

Maggiori informazioni e dettagli possono essere consultati sul sito www.ail.ch.

LA DIGITALIZZAZIONE NELLA REALTÀ

L'economia immobiliare è in piena fase di digitalizzazione. A dare un nuovo impulso a una tendenza già molto diffusa ci ha pensato la pandemia. E anche noi non ci sottraiamo a questa evoluzione.

TESTO - RED

La pandemia ha portato alla luce il notevole potenziale di digitalizzazione della SVIT School. Oggi le sedi di formazione di Berna, Losanna e Zurigo propongono corsi in forma ibrida disponendo di aule dedicate.

A destra:
Michel Molinari
Pagina successiva:
Marcel Hug.



► Nell'intervista il vicepresidente Michel Molinari, responsabile del settore Sviluppo e Marcel Hug, CEO di SVIT Svizzera, illustrano il significato di questo fenomeno per l'associazione.

Come valuta l'importanza della digitalizzazione nel settore immobiliare?

Michel Molinari (MM): La digitalizzazione sta rivoluzionando l'economia immobiliare così come accade già da alcuni anni nel settore finanziario. La pressione sui margini è pertanto destinata ad aumentare ulteriormente e sempre più servizi vengono proposti online, in parte addirittura gratuitamente. La nostra associazione se ne è resa conto da tempo. Per il settore e SVIT la digitalizzazione significa opportunità e rischi al tempo stesso. Il Covid-19 ci ha ricordato quanto sia importante per un'impresa avere un livello di digitalizzazione adeguato. Mi riferisco ad esempio alla possibilità di formarsi e lavorare a prescindere dalla presenza sul posto.

Marcel Hug (MH): In particolare nell'ambito della gestione immobiliare emerge un divario. Gli investitori istituzionali hanno notevoli aspettative di digitalizzazione nei confronti dei loro fornitori di servizi, il che induce questi ultimi a effettuare importanti investimenti. Spesso però sono solo le im-

prese più grandi a poter tenere il passo con tali richieste.

Ai proprietari privati di abitazioni, invece, interessa di più l'assistenza personalizzata del gestore che il suo livello di digitalizzazione. Questa realtà è all'origine di nicchie locali.



Per il settore e la SVIT la digitalizzazione significa opportunità e rischi al tempo stesso.



MICHEL MOLINARI

SVIT Svizzera sta attuando una strategia di digitalizzazione dal 2019. Per quale motivo?

MM: Il compito più importante di un'associazione è sostenere i suoi membri. Ciò significa, per quel che ci riguarda, fungere da esempio alle numerose PMI a noi affiliate. Un'associazione moderna deve inoltre essere all'altezza delle opportunità offerte dalla digitalizzazione per poter garantire ai suoi membri servizi al passo coi tempi.

MH: Come associazione dobbiamo rimanere al passo con il mercato e le sue esigenze anche con la nostra scuola, la

casa editrice o gli eventi che organizziamo. L'immobilismo non è un'alternativa! Dobbiamo adeguare i nostri servizi all'evoluzione digitale ed è proprio quello che stiamo facendo con grande slancio e motivazione.

Dove ritiene che SVIT Svizzera abbia bisogno in particolare di soluzioni digitalizzate?

MM: La pandemia ha portato alla luce il notevole potenziale di digitalizzazione della SVIT School. I primi passi verso il cosiddetto "blended learning" (apprendimento ibrido) sono già stati compiuti anni or sono.

Recentemente abbiamo moltiplicato e concretizzato sistematicamente gli sforzi in questa direzione, tanto che oggi le sedi di formazione di Berna, Losanna e Zurigo propongono corsi in forma ibrida disponendo di aule dedicate. Gli studenti sono liberi di decidere se seguire le lezioni sul posto o, in alternativa, da casa. Siamo convinti che l'insegnamento ibrido diventerà uno standard nella formazione professionale ben al di là dell'era Coronavirus.

Se vogliamo mantenere a lungo termine la nostra posizione di mercato nel campo della formazione professionale e continua dobbiamo impostare sistematicamente i nostri moduli in funzione delle esigenze dei clienti. Pertanto ciò che facciamo ora è un investimento nel tempo.

MH: Il 2020 ha evidenziato la necessità di rivedere canali di comunicazione, contenuti e gruppi target. Da qui la decisione della SVIT School di creare un nuovo posto di "manager digitale". Riteniamo sia importante disporre presso il segretariato delle competenze necessarie in tutti gli ambiti che interessano i nostri membri.

Quali progetti è stato già possibile realizzare grazie alla strategia di digitalizzazione?

MM: Abbiamo dato la precedenza ai settori formazione professionale e formazione continua, servizi per i membri e social media. Oltre a SVITpedia, una piattaforma gratuita per i membri che raccoglie informazioni di SVIT sul settore immobiliare, è stata creata anche MySvit, grazie alla quale ogni membro ha l'opportunità di accedere individualmente ai propri servizi. Sulle reti social (LinkedIn, Facebook, Instagram) siamo riusciti lo scorso anno praticamente a raddoppiare il numero di follower. Anche

gli abbonamenti alla Newsletter sono aumentati nel 2020 di circa l'80%. Questa tendenza ci incoraggia e dimostra che siamo sulla buona strada.

MH: Il processo di digitalizzazione interessa sempre più anche prodotti e servizi già collaudati. Cito per esempio gli archivi online delle nostre pubblicazioni a stampa Immobilia e "MietRecht Aktuell" e la sostituzione del bollettino cartaceo "Immobilienwirtschaftskompakt" con gli e-book nel cloud. Utilizziamo soprattutto soluzioni digitali "White Label" per realizzare un universo MySvit personalizzato.



È giunto il momento di riorientare le nostre competenze presso il segretariato.



MARCEL HUG

Cosa possiamo attenderci da SVIT Svizzera nei prossimi anni a livello di digitalizzazione?

MM: Il piano generale di attuazione della strategia di digitalizzazione si estende su più anni. In programma figurano per esempio lo svolgimento di eventi digitali in diretta streaming e l'introduzione di una piattaforma digitale di supporto ai corsi della SVIT School. Inoltre vorremmo mettere a disposizione dei nostri membri della Svizzera romanda e del Ticino, con l'ausilio di servizi di traduzione automatizzati, il maggior numero possibile di informazioni sull'associazione in francese e in italiano.

MH: Presso il nuovo segretariato vorremmo installare uno studio cinematografico che ci consenta di effettuare riprese di podcast e in diretta streaming in modo professionale. Inoltre, sempre presso il segretariato, è prevista anche la digitalizzazione di vari processi. Si tratta di un potenziale im-

portante destinato a garantirci presso i nostri membri una visibilità professionale in quanto associazione e fornitore di servizi. ■



ISAwIn business software

La suite gestionale per
IMMOBILIARI e FIDUCIARIE



Sisma Informatica SA
Via ai Mulini 15
CH-6817 Maroggia

Tel +41(0)91 993.27.21
info@sisma.ch
www.sisma.ch

BENVENUTI IN SVIT!

NICOLAS DALDINI VEZIA

Sono nato nel 1973 nella bella città di Ginevra e ho passato più di 30 anni della mia vita nella patria di Calvino. Ho lavorato diversi anni alla Régie du Rhône, prima di trasferirmi a 30 anni a Zurigo per lavorare nel settore della musica elettronica, la mia grande passione, per poi rientrare in Ticino, dove ho deciso che il settore immobiliare, che conoscevo già molto bene dal mio passato ginevrino, sarebbe diventato la mia professione e da circa 12 anni ho accumulato diverse esperienze lavorative nel settore, soprattutto presso le FFS Immobili, la Gestione Immobiliare per Istituzionali e la Laris Immobiliare SA. Da marzo 2021, ho leggermente cambiato ambito, per diventare Facility Manager Stra-

Vi presentiamo due giovani neo soci della nostra associazione, in attesa di poterli incontrare presto di persona.

tegico per le FFS Divisione Infrastruttura Regione Sud. Ho avuto l'anno scorso la possibilità di entrare a fare parte del comitato di SVIT Ticino e sono molto contento di potere ogni volta dare il mio contributo per il bene della nostra associazione di categoria.



NICOLAS DALDINI
Gestore immobiliare APF

TALA CONSULENZE SAGL LUGANO

Tala Consulenze è specializzata nell'amministrazione di immobili a reddito e di PPP. Il suo team di specialisti e ingegneri ETH utilizza metodi innovativi di gestione sfruttando la digitalizzazione e l'IoT (Internet of Things).

Questo permette di ottenere rapporti di lungo termine che minimizzano lo sfitto e i costi di mantenimento.

Il tasso di sfitto degli immobili amministrati è del 10% sotto la media e i costi di manutenzione sono ridotti del 20%.

Inoltre, grazie alle tecnologie e ai processi ottimizzati, Tala promuove anche la transizione a abitazioni più smart e sostenibili.

La nostra visione è l'abitazione al servizio dell'uomo, moderna e funzionale.

Siamo volentieri a disposizione per qualsiasi domanda o ulteriore informazione. Non esitare a contattarci.



FABIA PAROLA
Direttrice, MSc. ETH

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, FFS Div.
Infrastruttura Regione Sud,
Vezia, nicolas.daldini@bluewin.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, Muralto,
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

BELLINZONA E VALLI

ADR Studio Fiduciario e Commerciale SA

Raveglia Flavio
San Vittore - Cadenazzo, adrfid.ch

Agogestioni Sagl

Cacciattolo Lucia, Sant'Antonino

Alfred Müller SA

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

Bruni Fasani Edda

Mesocco

Bruschi Mediazioni Sagl

Vabanesi Samantha, 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.ffi.ch/immobili

Fideconto gestioni immobiliari SA

Janner Michele, Bellinzona,
www.fideconto.ch

Galli Immobiliare SA

Galli Fabiana, Grono,
www.immogal.ch

Gifide SA

Guidotti Nicolò, Roveredo GR,
www.gifide.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

Reviacom SA

Villat Remo, Bellinzona, reviamco.ch

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

Tresch Claudia, 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, Muralto,
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

Assimmfin SA

Pignatiello Nicola, Barbengo,
www.assimmfin.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

Bisang Daniele

Muzzano

Bouygues E&S FM Svizzera SA, Ugazzi Flavio, Manno, www.bouygues-es.ch

Caruso Riccardo
Studio fiduciario, Lugano

Comafim SA
Fantoni Marco, Lugano, comafim.ch

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

Daldini Nicolas, Vezia

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.boerneralbertini.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
Arrignoni Giuseppe, Lugano

Gipi Gestione Immobiliare per Istituzionali SA
Scognamiglio Enzo, Lugano
www.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
Gilardoni Arianna, Maroggia, www.imagconcept.ch

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

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

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

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

Immobiliare Wäfler/Imafid SA, Wäfler Diethelm, Lugano

Immoidea SA
Quadri Graziella, Lugano

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

Interfida SA
Bernasconi Alberto, Lugano, www.interfida.ch

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

L'Ida Immobiliare SA
Falchetti Claudio, Agno, www.idea-immobiliare.ch

Lambertini & Partners Gestioni immobiliari SA
Lambertini Christian / 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.puntoimmobiliaresa.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

Sequoia Consulting Sagl
Ferrari Fabio, Magliaso, www.sequoiaconsulting.ch

SKF Fiduciaria Sagl
Stroppa Lorenzo, Lugano
skfgroup.ch

Società Fiduciaria e Consulenza SA, Robbiani Andrea, Lugano, www.sfconsulenza.ch

Studio fiduciario immobiliare SA, Ruggeri Dr. Pier Luigi, Lugano, www.sfi-fiduciaria.ch

Studio Immobiliare Ticino Sagl, Gatto Sabina, Lugano, www.sitimobiliare.ch

Tala Consulenze Sagl
Kaiser Thomas, Lugano, www.talaconsulenze.ch

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
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

Capifid Immobiliare SA
Ferrari Soragni Patrizia, Chiasso, capifidimmobiliare.com

Ceppi e Co. Agenzia Immobiliare SA
Porro Franco, Chiasso
www.immobiliare-ceppi.ch

Coduri Alessandro, Rancate

Corfida SA
Ciceri Gianpaolo, Novazzano, www.corfida.com

Fiduciaria & Immobiliare Casali Sagl, Mendrisio, Medici Giacomo, www.casaliimmobiliare.ch

Immostile SA
Pellegrini Paolo, Chiasso, www.immostile.ch

Interfida SA
Crocchi Carlo, Chiasso, interfida.ch

Gescofid Immobiliare Sagl, Trivellini 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

CORSI SVIT SCHOOL



CORSO ASSISTENTI SVIT

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

I PROSSIMI CORSI

ASSISTENTE IN AMMINISTRAZIONE DI PPP

Autunno 2021

ASSISTENTE IN CONTABILITÀ IMMOBILIARE

Autunno 2021

ASSISTENTE IN AMMINISTRAZIONE DI STABILI LOCATIVI

Da gennaio 2022

ASSISTENTE IN VALUTAZIONE IMMOBILIARE

Da gennaio 2022

CORSO OTTENIMENTO DELL'ATTESTATO FEDERALE

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

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

I PROSSIMI CORSI

ATTESTATO FEDERALE IN GESTIONE IMMOBILIARE

Da settembre 2021 (le iscrizioni sono chiuse)

ATTESTATO FEDERALE IN COMMERCIALIZZAZIONE IMMOBILIARE

Da settembre 2022

Eventuali interessati possono annunciarsi al Segretariato di SVIT Ticino.

IMPRESSUM

PUBBLICAZIONE

Edizione immobiliare SVIT Ticino

TIRATURA

850 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.



ISS SERVIZIO CANALIZZAZIONI

Pronto intervento in tutto il Cantone

- Manutenzione e risanamento canalizzazioni
- Ispezione TV
- Trattamento superfici
- Trasporti e smaltimento rifiuti

ISS Servizio Canalizzazioni SA
Strada Regina 94, Agno . Via Chiasso 4, Biasca

ticino@isscanalizzazioni.ch www.isscanalizzazioni.ch



QuorumDigital

SOFTWARE DI GESTIONE DEI PROFESSIONISTI IMMOBILIARE

QUORUMSOFTWARE.CH

L'unica garanzia d'affitto flessibile con o senza deposito bancario.



www.firstcaution.ch



firstCAUTION