

ECONOMIA
IMMOBILIARE
REGIONI
PERIFERICHE

— 12

EDILIZIA
E ABITAZIONE
COSTRUZIONI
IN LEGNO

— 14

FORMAZIONE
LA CITTÀ
DEI MESTIERI

— 23

FORMAZIONE
BRUSH-UP
PER I VENDITORI

— 26



«IL LEGNO: NUOVO
VECCHIO MATERIALE
DA COSTRUZIONE»



BancaStato è la Banca di riferimento in Ticino

Abbiamo tutti bisogno di punti fermi, di certezze e di sicurezze.
Noi vi offriamo il costante impegno di essere da sempre con il Ticino
e per i ticinesi.

noi per voi

 **BancaStato**

IL MERCATO IMMOBILIARE SOTTO PRESSIONE



► Da anni constatiamo che il mercato immobiliare ticinese soffre per l'alto tasso di sfritto dovuto alla frenetica produzione di alloggi messi sul mercato. Per ottenere dati statistici precisi, in collaborazione con l'Ufficio cantonale di statistica e la CATEF, ci siamo chinati per trovare un sistema più snello per il censimento delle abitazioni vuote. Tutti abbiamo ricevuto i formulari di censimento, che dovranno essere compilati e spediti allo USTAT per l'elaborazione della statistica dello sfritto al 1.6.22. Un lavoro importante che ci permetterà di ottenere una fotografia reale della situazione del mercato immobiliare ticinese.

Eventi come la pandemia, la mancanza cronica di immigrazione di qualità e ora anche avvenimenti geopolitici non favoriscono il mercato immobiliare. Constatiamo pure un aumento dei tassi ipotecari che per ora si muovono ancora in una fascia accettabile e la situazione a corto termine non desta particolare preoccupazione. Dipenderà molto dal contesto geopolitico che, se prolungato, potrebbe scatenare una tempesta.

Una situazione complessa che provocherebbe l'aumento dei costi di costruzione e dei risanamenti, con un freno a investimenti e ristrutturazioni d'immobili datati, che necessitano di essere rinnovati per rimanere attrattivi sul mercato. L'aumento dei costi in generale significa che gli oneri di utilizzo degli immobili saliranno in modo massiccio, e questo purtroppo farà calare il valore delle abitazioni. La proprietà diventerà più cara a causa dei maggiori costi e andare in affitto sarà più conveniente. Lo conferma anche un recente studio del Credit Suisse. Questo significherebbe un totale fallimento della politica dell'alloggio della Confederazione.

Noi professionisti dobbiamo agire velocemente e muoverci con lungimiranza per il bene dei nostri clienti. I prossimi anni non saranno facili ma sono fermamente convinto che il settore immobiliare rimarrà un investimento valido e sicuro, anche se oggi è confrontato con molte sfide. Cerchiamo di guardare avanti con ottimismo.

Vi auguro una bellissima estate ricca di emozioni. ■

Giuseppe Arrigoni
Presidente SVIT Ticino



Vecchio fienile a Fusio, Valle Maggia

(Fotoember)

— DIRITTO IMMOBILIARE

4 DIRITTO DI PRELAZIONE E LEX KOLLER

Il TF si è occupato dell'ammontare del prezzo di acquisto pagato da un beneficiario di un diritto di prelazione e degli effetti della Lex Koller sul trasferimento di un'abitazione a eredi stranieri.

8 DA STALLA AD ACCOGLIENTE DIMORA?

La legge prevede che gli edifici protetti possano essere completamente ristrutturati anche in zone non edificabili, solo se la loro conservazione a lungo termine non è assicurata. Gli standard del TF sono rigorosi.

10 RUSTICO, QUO VADIS?

Il commento di Gianluigi Piazzini sulla situazione rustici e sulle recenti decisioni del TF.

— ECONOMIA IMMOBILIARE

12 DALL'ABITAZIONE SECONDARIA A QUELLA PRIMARIA?

La domanda di alloggi in regioni periferiche di qualità in Svizzera è aumentata bruscamente nel recente passato. Il commento di Wüest Partner SA.

— EDILIZIA & ABITAZIONE

14 NUOVO VECCHIO MATERIALE DA COSTRUZIONE

Il legno, materiale da costruzione a impatto climatico zero ha conquistato la struttura a più piani.

16 LEGNO E MICROLIVING: INNOVAZIONE CON CITYPOP LUGANO

L'intervista a Flavio Petraglio di Artisa Group.

18 MESCOLANZA SOCIALE O INDIVIDUALIZZAZIONE?

Gli sviluppatori immobiliari sono tenuti ad allineare i propri progetti con gruppi target chiaramente definiti. La pubblicazione "Sinus-Milieus Stili abitativi e di vita in Svizzera" spiega come.

20 LABEL PER EDIFICI: PIÙ SINERGIE GRAZIE ALL'ARMONIZZAZIONE

Il 17 marzo 2022 è nata una nuova cooperazione tra Minergie, CECE, SNBS Edificio e Area 2000 watt.

22 ITS COATING-TECH: RISANAMENTI NON INVASIVI E RAPIDI

Le canalizzazioni sono spesso un tema sottovalutato e possono riservare sorprese poco piacevoli ai proprietari.

— PROFESSIONE IMMOBILIARE

24 VENDERE. TRA RAGIONE E SENTIMENTO

I processi decisionali che riguardano la vendita e l'acquisto sono diventati molto complessi ed elaborati. Fra le diverse cause spicca l'enorme quantità di informazioni disponibile a chi deve decidere.

— FORMAZIONE

23 LA CITTÀ DEI MESTIERI

Quattro sono le aree di consulenza della struttura ticinese, con cui SVIT Ticino ha da poco iniziato a collaborare.

26 SEMINARI DI AGGIORNAMENTO PER I VENDITORI

Un nuovo ciclo formativo da settembre 2022

— SVIT TICINO

27 I NUOVI SOCI

28 ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

30 IMPRESSUM

DIRITTO DI PRELAZIONE E LEX KOLLER

Nella prima decisione, il Tribunale Federale si è occupato dell'ammontare del prezzo di acquisto che deve essere pagato da un beneficiario di un diritto di prelazione. La seconda decisione riguarda gli effetti della Lex Koller sul trasferimento di un'abitazione a eredi stranieri.

TESTO - CHARLES GSCHWIND*



Quando si esercita il diritto di prelazione, deve essere acquisito anche l'inventario?

1. QUAL È IL PREZZO QUANDO SI ESERCITA UN DIRITTO DI PRELAZIONE?

La comunità U (in qualità di parte convenuta) è proprietaria di un fondo di circa 450.000 m² sul quale, su un'area parziale di 744 m², è stato costituito un diritto di superficie per sé stante e permanente. Questo diritto di superficie è intavolato come un fondo separato nel registro fondiario ed è stato edificato con una casa unifamiliare.

I beneficiari del diritto di superficie sono A e B (parte ricorrente). Dopo i primi tentativi di vendita falliti, nel dicembre 2015 hanno affittato la loro casa unifamiliare a C e, a partire dall'aprile 2016, hanno concesso a quest'ultimo un diritto di compera al prezzo di 1,45 milioni di franchi fino al giugno 2016, con l'obbligo aggiuntivo di acquistare l'inventario al costo di 150.000 franchi, al momento dell'esercizio. In merito all'acquisto dell'inventario, le parti contraenti hanno anche concluso un accordo separato nel dicembre 2015, che prevedeva specificamente quanto segue:

“I Venditori vendono all'Acquirente, a condizione che venga concluso un contratto di compravendita della proprietà legalmente valido [...] tutto l'inventario che si trova nella stessa all'inizio del contratto di locazione. Il prezzo di acquisto ammonta a

150'000 franchi [...]”. Nel giugno 2016 A e B hanno ceduto a C il proprio diritto di superficie per 1,45 milioni di franchi. Nel contratto di compravendita le parti hanno dichiarato di aver raggiunto un accordo separato in merito all'acquisto dell'inventario, senza coinvolgimento né responsabilità del notaio.

Nel settembre 2016, la titolare del diritto di superficie U ha dichiarato che avrebbe esercitato il diritto di prelazione legale ad un prezzo di 1,45 milioni di franchi. I beneficiari A e B hanno rifiutato di trasferire il proprio diritto di superficie a U, che ha avviato un'azione legale contro di loro nel novembre 2017. La richiesta principale riguardava il trasferimento del diritto di superficie al prezzo di 1,45 milioni di franchi, a titolo eventuale di 1,6 milioni. Il Tribunale cantonale di primo grado ha ritenuto che le parti non avrebbero concordato il prezzo previsto nel contratto redatto sotto forma di atto pubblico di 1,45 milioni di franchi e che il prezzo effettivo di 1,6 milioni di franchi non fosse stato stipulato nella forma dell'atto pubblico; tuttavia le parti non potrebbero prevalersi di un vizio di forma, cosicché la titolare del diritto di superficie U aveva acquisito il diritto di superficie con un valido esercizio del diritto di prelazione alle condizioni dell'acquisto dissimulato. Il Tribunale ha quindi obbligato A e B a trasferire il dirit-

to di superficie a U al costo del prezzo di acquisto di 1,6 milioni di franchi. Il Tribunale cantonale in seconda istanza ha accolto il ricorso presentato dalla titolare del diritto di superficie e ha ridotto il prezzo di acquisto a 1,45 milioni di franchi; A e B hanno quindi presentato ricorso al Tribunale federale.



Il TF ha ritenuto che il diritto di prelazione, in linea di principio, conferisce al beneficiario il diritto di acquisire l'oggetto alle “condizioni reali dell'operazione di acquisto”. Ciò include anche un contratto accessorio non redatto sotto forma di atto pubblico.



DIRITTO DI PRELAZIONE LEGALE DEL SUPERFICIARIO

Il TF ha innanzitutto ritenuto che la parte convenuta, in quanto proprietaria del terreno gravato dal diritto di superficie per sé stante e permanente, abbia per legge un diritto di prelazione sul diritto di superficie nei confronti di qualsiasi acquirente (art. 682 cpv. 2 CC) e possa acquisire il diritto di superficie alle condizioni concordate tra i correnti, in qualità di venditori, con il terzo acquirente (art. 681 cpv. 1 CC in combinato disposto con l'art. 216d cpv. 3 CO). A questo proposito, le parti erano d'accordo.

Il Tribunale cantonale aveva condiviso l'opinione dottrinale, secondo cui gli accordi accessori del contratto separato, che non era stato redatto sotto forma di atto pubblico e di cui l'avente diritto di prelazione non era a conoscenza, non potevano avere un ruolo nel contratto principale. Altri autori, invece, ritenevano che per il beneficiario di un diritto di prelazione, il contratto fosse vincolante nel modo in cui potesse essere interpretato secondo la vera volontà delle parti. Facendo riferimento alla sua precedente giurisprudenza, il TF ha ritenuto nel caso in questione che il diritto di prelazione, in linea di principio, conferisce al beneficiario il diritto di acquisire l'oggetto alle “condizioni reali dell'operazione di acquisto”. Ciò include anche un contratto accessorio non redatto sotto forma di atto pubblico.

Tuttavia, nell'ambito del principio dell'affidamento, è giustificato prendere in considerazione la situazione particolare dell'a-

vente diritto di prelazione, che non aveva partecipato alla conclusione del contratto e quindi applicando uno standard oggettivo, mentre le circostanze individuali che riguardavano la persona del venditore o dell'acquirente dovevano passare in secondo piano. Questa giurisprudenza deve essere confermata.

NON ESISTE UN CONTRATTO DI COMPRAVENDITA PER CARENZA DI FORMA

I contratti di compravendita immobiliari devono essere redatti in forma di atto pubblico per essere ritenuti validi (cfr. art. 216 cpv. 1 CO). Nel caso in questione, secondo il TF, il venditore non può invocare un valore superiore nei confronti dell'avente diritto di prelazione, se il prezzo di acquisto è stato correttamente redatto in forma di atto pubblico. Tuttavia, è proprio questo requisito che mancava al caso in questio-

ne. Secondo le constatazioni non contestate del Tribunale cantonale di primo grado sul caso di prelazione, le parti avevano stipulato in forma di atto pubblico un prezzo d'acquisto di 1,45 milioni di franchi (immobile senza inventario) invece del prezzo d'acquisto di 1,6 milioni di franchi (immobile con inventario) che era effettivamente concordato e avevano quindi concluso il contratto d'acquisto in una forma non valida. Il Tribunale cantonale non ha permesso alle parti ricorrenti, in qualità di venditori, di invocare il vizio di forma nei confronti della parte convenuta, che aveva il diritto di prelazione sull'acquisto, a causa di un manifesto abuso di diritto, poiché le parti del contratto di compravendita, supponendo che la titolare del diritto di superficie non avrebbe esercitato il suo diritto di prelazione, avevano deliberatamente redatto in forma di atto pubblico solo un prezzo di acquisto di 1,45 milioni di franchi e avevano registrato

l'inventario in un accordo separato per risparmiare l'imposta sugli utili immobiliari.

Secondo il Tribunale federale, il contratto di acquisto di un diritto di superficie, in cui è stato indicato un prezzo inferiore a quello concordato, è nullo alla stregua del contratto effettivamente stipulato con il prezzo concordato, in particolare perché non è stato stipulato in forma d'atto pubblico. Secondo il TF, ciò significa che non è stato concluso un contratto di compravendita giuridicamente valido. Poiché non esiste un contratto di acquisto valido a causa del vizio di forma, non esiste nemmeno un caso di prelazione.

I VENDITORI NON POSSONO INVOCARE UN VIZIO DI FORMA

Tuttavia, se il venditore fa valere il vizio di forma in modo abusivo contro l'avente diritto di prelazione - come in questo caso - la dottrina e la giurisprudenza ritengono



- ✓ Offriamo **spazi commerciali** in tutto il territorio svizzero
- ✓ Promuoviamo **progetti residenziali** di nuova costruzione
- ✓ Acquistiamo direttamente **terreni edificabili**
- ✓ Acquistiamo direttamente **immobili a reddito** nei principali centri nazionali

Artisa Consulting SA

+ 41 (0) 91 873 45 35
info@artisaconsulting.ch

Visita il
sito web



La cautela è necessaria anche in relazione alle successioni in relazione alla Lex Koller.

(Foto: Tschlin, Canton Grigioni)



che occorra valutare la fattispecie come se si fosse verificato un valido caso di prelazione. Il prezzo dell'esercizio del diritto di prelazione corrisponde al prezzo effettivamente pattuito, se nel contratto di acquisto non valido è stato registrato un prezzo eccessivamente alto e deve essere altrimenti determinato dal Tribunale. Nel caso in questione, il Tribunale federale ha quindi esaminato se il beneficiario del diritto di prelazione dovesse acquistare l'inventario per 150.000 franchi, oltre al pagamento del prezzo di acquisto di 1,45 milioni di franchi. Secondo il TF, non sono stati effettuati accertamenti in merito alla conoscenza e alla volontà delle parti in causa.

È pertanto necessario assumere un punto di vista oggettivo. Secondo il Tribunale federale, il prezzo d'acquisto effettivamente voluto dalle parti contraenti non può essere né stabilito né determinato dal solo contratto d'acquisto, senza ulteriori prove documentali. L'accordo separato sull'inventario non menzionava (consapevolmente) il prezzo di acquisizione e non era stato formalmente notificato all'avente diritto di prelazione. In combinazione con altri elementi, si poteva presumere da un punto di vista oggettivo, che l'accordo riguardasse l'inquilino individualmente e fosse quindi personale. Pertanto, l'avente diritto di prelazione

non doveva né rilevare l'inventario né pagarne il valore in aggiunta al prezzo di acquisto di 1,45 milioni di franchi. Il ricorso è stato quindi respinto.

TF 5A_ 782/2020 del 23 agosto 2021

2. ENTRO QUANTO TEMPO UN EREDE STRANIERO DEVE RIVENDERE LA SUA ABITAZIONE SVIZZERA?

La Legge federale sull'acquisto di fondi da parte di persone all'estero (LAFE; la cosiddetta "Lex Koller") mira a limitare l'acquisto di fondi da parte di persone all'estero "per evitare l'eccessivo dominio straniero del suolo indigeno" (cfr. art. 1 LAFE).



A un erede che sottostà all'obbligo dell'autorizzazione e non può far valere motivi per la medesima, l'acquisto è autorizzato con l'onere che il fondo venga nuovamente alienato entro due anni dall'acquisto.



Nella presente decisione del Canton Grigioni, il Tribunale federale si è occupato dell'eredità del cittadino tedesco A, deceduto nel novembre 2013 e il cui patrimonio com-

prendeva un appartamento nei Grigioni. A aveva istituito unica erede la Fondazione A, con sede in Germania.

Inoltre, nelle sue ultime volontà aveva disposto che B e C, entrambi cittadini tedeschi residenti in Germania, avrebbero ricevuto quale legato il diritto di abitazione vita natural durante a titolo gratuito.

AUTORIZZAZIONE DELL'ACQUISIZIONE A DETERMINATE CONDIZIONI

Con decisione dell'agosto 2018, l'Ispettorato del registro fondiario e del registro di commercio del Canton Grigioni, quale autorità cantonale LAFE, ha autorizzato l'acquisizione della residenza da parte della Fondazione A, a condizione che fosse rivenduta entro due anni dal decesso di B e C o dalla cessazione definitiva del loro utilizzo.

L'Ufficio federale di giustizia (UFG) ha presentato ricorso contro questa decisione al Tribunale amministrativo del Canton Grigioni. Il Tribunale ha accolto il ricorso e ha rinviato la questione all'Ispettorato del registro fondiario per ulteriori chiarimenti sui fatti e una nuova valutazione. L'autorità cantonale della Lex Koller ha quindi emesso una seconda decisione di contenuto simile alla prima, contro la quale l'UFG ha nuovamente presentato ricorso. Il Tribunale am-

ministrativo ha respinto il ricorso e l'UFG si è rivolto al Tribunale federale. Il legatario C è morto nel giugno 2021.

In base alla Lex Koller, le persone all'estero devono chiedere un'autorizzazione all'autorità cantonale competente per l'acquisto di fondi, a meno che non si applichi un'eccezione. Gli immobili residenziali rientrano in particolare nel campo di applicazione della Lex Koller. Gli eredi legittimi ai sensi del diritto svizzero, non sottostanno all'obbligo dell'autorizzazione nella devoluzione dell'eredità (cfr. art. 7 lett. a LAFE). A un erede, che sottostà all'obbligo dell'autorizzazione e non può far valere motivi per la medesima, l'acquisto è autorizzato con l'onere che il fondo venga nuovamente alienato entro due anni dall'acquisto. Se l'erede dimostra di avere con il fondo legami stretti degni di essere protetti, l'autorizzazione può essere rilasciata senza questo onere (art. 8 cpv. 2 LAFE).

ESISTE L'OBBLIGO DI OTTENERE L'AUTORIZZAZIONE

Nel caso in questione, era indiscutibile che esistesse un'acquisizione soggetta ad autorizzazione, soprattutto perché la fondazione non era un erede legale. Tuttavia, la questione giuridica a sapere se l'obbligo imposto dalle autorità della Lex Koller alla Fondazione A di vendere l'appartamento entro due anni dalla morte di B o dopo che

avesse definitivamente rinunciato ad utilizzarlo, fosse compatibile con l'art. 8 cpv. 2 LAFE era controversa e doveva essere chiarita. In questo contesto, il Tribunale federale ha affermato che era "ovvio" che una Fondazione, in quanto persona giuridica, non potesse stabilire una stretta relazione con un bene meritevole di protezione, poiché per questo era necessaria una "presenza personale di una certa regolarità e intensità". Inoltre, il diritto d'uso della legataria B non sarebbe stato intaccato da un'eventuale vendita dell'appartamento, cosicché il suo stretto rapporto con l'appartamento, meritevole di tutela, non poteva essere proiettato sulla Fondazione A.

COME DEVE ESSERE STRUTTURATA LA CONDIZIONE?

L'unica questione rimasta in discussione era pertanto a sapere, se e a quali condizioni, la Fondazione A potesse acquisire la proprietà. In particolare, si trattava di stabilire se l'autorità di rilascio dell'autorizzazione avesse un margine di discrezionalità nella formulazione della condizione per la rivendita in termini di tempo - come ipotizzato dall'autorità Lex Koller - o se il termine di due anni menzionato nella disposizione - come postulato dall'UFG - debba sempre e comunque iniziare a decorrere dal momento in cui la decisione di rilascio dell'autorizzazione diventa definitiva.

Alla luce della chiara formulazione e dello scopo della disposizione, ossia "consentire all'erede designato di acquisire l'immobile in termini di valore senza mai concedergli un'ulteriore possibilità di possesso nel senso di una condizione permanente", il TF ha dato ragione all'UFG e ha stabilito che alla Fondazione A doveva essere autorizzato l'acquisto dell'abitazione solo a condizione che l'immobile fosse rivenduto entro due anni dalla crescita in giudicato dell'autorizzazione.

TF 2C_534/2021 del dicembre 2021



***CHARLES GSCHWIND**

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

Con voi verso un futuro sostenibile

ComfortBox è il pacchetto energetico di AIL che combina i benefici di sistemi termici a elevata efficienza e a basso impatto ambientale con la flessibilità di finanziamento offerta dal contracting AIL.

Se scegliete ComfortBox, realizziamo, ampliamo o rinnoviamo l'impianto di riscaldamento della vostra casa o della vostra azienda assumendoci l'onere dell'investimento.

Per una consulenza personalizzata contattateci su info@ail.ch oppure visitate il nostro sito www.ail.ch

ComfortBox  **ail**

Aziende Industriali di Lugano (AIL) SA • Casella postale, 6901 Lugano • Tel. 058 470 70 70 • www.ail.ch • info@ail.ch

DA STALLA AD ACCOGLIENTE DIMORA?

Da stalla a rustico - teoricamente possibile: la legge prevede che gli edifici protetti possano essere completamente ristrutturati anche in zone non edificabili. Questo è tuttavia realizzabile solo se la loro conservazione a lungo termine non può essere assicurata, se non attraverso un cambio totale di destinazione d'uso. Gli standard del Tribunale federale sono però rigorosi.

TESTO - SIMON SCHÄDLER*

Vista invernale dal proprio rustico di paesaggi innevati. Nelle zone non edificabili, numerosi ostacoli legali si frappongono alla ristrutturazione di rovine fatiscenti.

(Foto: 123RF.COM)



▶ STALLA FATISCENTE COME OGGETTO PROTETTO

Chi non vorrebbe passare le feste con i propri cari nell'invernale valle di Binn in Vallese, in una stalla ristrutturata? Fuoco scoppiettante, ambiente rustico, cristalli di ghiaccio sulla finestra. Dolcemente incastonata tra le montagne Fülhorn e Schinhorn e le cappelle mete di pellegrinaggio. Un sogno di Natale "accogliente" che X voleva realizzare con un progetto del genere, quando ha chiesto un permesso di costruzione al suo comune nel distretto di Goms. Una stalla solitaria, vecchia e malridotta dalle intemperie nella zona agricola, doveva brillare di un nuovo splendore. È stato fortunato: in un primo momento la commissione edilizia comunale ha dichiarato la stalla un edificio degno di protezione. Lo stesso giorno, X ha ricevuto il via libera per il suo progetto di ristrutturazione. Ma l'Ufficio federale dello sviluppo territoriale (ARE) si oppose, presentò un ricorso, fu respinto dalle autorità cantonali e portò la questione al Tribunale federale. Iniziò così un invernale giallo edilizio.

RISVEGLIATE DAL TORPORE

Ma cosa è quindi successo? Una deroga concessa per un progetto di ristrutturazione nella zona agricola, dopo che l'antica stal-

la era stata messa sotto protezione lo stesso giorno? Quella che può sembrare una contraddizione faceva parte di una strategia arguta e del tutto legale. X voleva usare l'art. 24d cpv 2 e 3 della Legge sulla pianificazione del territorio LPT a proprio vantaggio. La norma prevede che l'autorità possa permettere il cambio completo di destinazione d'uso di un edificio situato al di fuori della zona edificabile e riconosciuto come degno di protezione. Questo è possibile tuttavia solo se l'edificio in questione non può essere conservato a lungo termine, se non attraverso tale ristrutturazione.

In altre parole, la trasformazione da una stalla fatiscente in un caratteristico rustico può essere teoricamente possibile. La deroga necessaria è altresì ottenibile solo a condizioni rigorose.

L'edificio non può più essere utilizzato per il suo scopo precedente, sono proibite costruzioni sostitutive eccessive, l'aspetto esterno e la struttura edilizia basilare devono rimanere sostanzialmente immutati. Inoltre non possono opporsi interessi preponderanti in conflitto con il progetto.

Questa deroga protegge la garanzia della proprietà, ma richiede che stalle, fienili o granai antichi siano ancora utilizzabili, operativi e per lo più intatti al momento della modifica. Risvegliare dal loro torpo-

re rovine fatiscenti pronte per la demolizione è tabù (cfr. sentenze 1C_204/2019 dell'8 aprile 2020 E.2.2; 1C_617/2019 del 27 maggio 2020 E. 5.1; 1C_325/2018 del 15 marzo 2019 E. 6.2).

Nel caso in questione, la stalla è stata effettivamente posta sotto protezione come singola costruzione e - poiché la sua conservazione definitiva poteva essere assicurata solo da una ristrutturazione - la deroga è seguita immediatamente. L'ARE si è difeso: la deroga dell'art. 24d cpv. 2 e 3 LPT non trova applicazione agli edifici agricoli tipici, come stalle fatiscenti. La stalla in questione avrebbe dovuto trarre il suo status di edificio protetto attraverso la stretta relazione con il territorio circostante degno di protezione, il che non era il caso. Le rovine nel Goms non la meritavano; il Tribunale federale stabilì che la deroga era illegale e doveva essere ordinata la demolizione.

Nella deroga contestata si affermava, riguardo alle condizioni della stalla, che il legno delle pareti esterne era ben conservato, ma che era marcio sul lato della montagna. Inoltre, la capacità portante della struttura del tetto era indebolita e doveva essere sostituita e rinforzata con una trave aggiuntiva per garantire la conservazione a lungo termine dell'edificio. Lo stesso valeva per la costruzione del pavimento.

La muratura a secco mostrava pietra sciolta e doveva essere pulita a fondo. Una prima considerazione del Tribunale federale fu: soffitto marcio, travi sottodimensionate, muratura inadatta all'uso e una stabilizzazione urgente. I giudici cominciarono ad avere dei dubbi. La stalla in Vallese è ancora utilizzabile in senso legale o piuttosto una rovina fatiscante? Come detto, le rovine non sono soggette a deroghe. Il Tribunale ha lasciato aperta la questione scottante con un senso di suspense.

LA PROTEZIONE CANTONALE PER LE STALLE È GIUSTIFICATA?

Si trattava di verificare la legalità della protezione cantonale concessa alla stalla. L'art. 24d cpv 2 LPT richiede che gli edifici la cui destinazione d'uso deve essere cambiata, siano stati prima formalmente posti sotto protezione. La stessa può essere basata sulla tutela di monumenti e beni culturali o paesaggi. Questa protezione degli edifici e delle installazioni è una questione cantonale. Ma anche se si applica il diritto cantonale, il Tribunale federale, secondo i giudici, avrebbe potuto e voluto rivedere liberamente il caso, con la necessaria moderazione.

La Commissione Edilizia in Vallese aveva posto la stalla contestata sotto protezione e aveva fatto riferimento a perizie che avevano descritto la stessa in dettaglio in

base a vari criteri - storia, tipologia e tecnica di costruzione, autenticità - e alla fine l'avevano qualificata come degna di protezione. La stalla aveva un alto valore di conservazione, era centrale per l'aspetto storico locale - nonché un testimone contemporaneo dell'allevamento di bestiame. La sua struttura tipica e l'uso di materiali da costruzione locali, il suo isolamento e la sua integrazione nel paesaggio agricolo gli hanno conferito un significato speciale per il paesaggio e la città. La Commissione per la Protezione del Patrimonio aveva un'opinione simile: la stalla in stile capanna di legno era come un edificio a due piani tipico della località e un simbolo dell'allevamento di bestiame del 19° secolo in Vallese. La stessa, costruita con materiali del luogo e secondo le regole dell'arte del tempo, è persino registrata sulla storica "Mappa Siegfried" del 1872.

NESSUNA DEROGA SENZA PROTEZIONE

Il Tribunale federale è rimasto indifferente e ha concluso sobriamente che: "È chiaro dalle spiegazioni delle autorità cantonali che hanno giustificato la meritevolezza della protezione dell'edificio contestato, principalmente sulla base del suo significato per il paesaggio e la città, cioè per il suo valore locale. Nella misura in cui hanno anche attribuito un valore intrinseco all'edi-

ficio, lo hanno basato principalmente sul suo valore attuale come edificio economico tipico del luogo, del tempo e dell'uso nel passato per l'allevamento di bestiame". Per i giudici, il valore testimoniale contemporaneo enfatizzato della stalla non aveva un significato speciale per l'economia storica del bestiame, né hanno riconosciuto qualità strutturali eccezionali. Infine, l'uso di materiale da costruzione disponibile localmente non era nulla di insolito e l'età della stalla da sola non era un segno di qualità. Era quindi chiaro che il Cantone aveva erroneamente concesso la protezione. La deroga secondo l'art. 24d cpv 2 e 3 LPT mancava quindi di base legale. Una fine improvvisa per il progetto di costruzione di X. E cosa ne sarà della stalla? Rimane quello che è: una vecchia stalla - senza alcun valore oggettivo di protezione, ma comunque un silenzioso testimone rustico dei tempi. Spazzato via dalla neve nella remota Valle di Binn vicino al confine italiano. ■

Sentenza del Tribunale Federale, 1C_111/2020 dell'11 agosto 2021



***SIMON SCHÄDLER**

L'autore, Dr. iur., è avvocato ed esercita a Basilea.

ITS



Servizio Canalizzazioni

Direzione & Sede Operativa Sottoceneri:

Strada Regina 94 - 6982 Agno

Sede Operativa Sopraceneri:

Via Chiasso 4 - 6710 Biasca

ticino@itscanalizzazioni.ch - www.itscanalizzazioni.ch

RUSTICO, QUO VADIS?

Qual'è la situazione odierna per i nostri rustici, come ci siamo arrivati e quali margini di manovra ci sono ancora? Il Presidente di Catef, Gianluigi Piazzini, ci dice la sua su questo tema sempre attuale.

TESTO - GIANLUIGI PIAZZINI*

► Per lanciare l'argomento è utile risalire ai tempi che furono quando qualche capra ed un paio di bovini rappresentavano un sostentamento non da poco per molte famiglie ticinesi in aggiunta a quanto forniva l'orto, il pollaio e l'albero da frutta. Qualcuno aveva anche il maiale del quale non si buttava via niente. Per molti era quindi un regime di sussistenza vero e proprio a compendio del duro lavoro come artigiano di valle e contadino. Intendiamoci, non era per tutti così! Nell'urbano già allora prevalevano i servizi, l'artigianato ed il commercio e non per nulla che la piazza dello scambio era il mercato cittadino. Utensili contro frutta, stoffe contro formaggi!

Nelle valli la produzione dell'offerta richiedeva un'infrastruttura particolare che andava dalla stalla al fienile, dal monte intermedio all'alpe in quota. Un'infrastruttura collegata da mulattiere e sentieri talvolta tagliati nella roccia. Una testimonianza di una vita grama ma anche ricca. Dove la solidarietà ed il conforto della mano divina la facevano da padrona. Oggi l'abbiamo allungata di parecchio ma talvolta v'è da chiederci se l'utilizziamo meglio. Ma ora non sfioriamo! Ci premeva sottolineare che così ha vissuto chi ci ha preceduto e quale migliore testimonianza del loro tempo sono le case contigue, le stalle, i rustici, i monti e gli alpeggi? Forse qualche chiesa e cappella votiva! Oggi però questo mondo è pressoché scomparso e la sua testimonianza l'ha raccolta il bosco abbracciandola fino a soffocarla.

Quanto esiste ancora è stato recuperato in buona parte dai ticinesi e da qualche confederato memore del servizio militare. Certo non tutto è stato recuperato come certi soloni volevano, ma grazie a loro si è salvato parecchio, nuclei da cartolina compresi. Il resto come detto, la mezza costa e l'imboscato sono ormai persi.

Insomma, magari con qualche nanetto di troppo, quanto resta di questa testimonianza è stata messa al sicuro. Va anche detto che dove la logistica ha aiutato, raggiungibilità ed un minimo di infrastruttura, vi sono stati dei recuperi formidabili ed impegnativi sotto ogni profilo.

Per quanto riguarda la dotazione del recuperabile ancora esistente la stessa si è ridotta all'osso. Ci ha pensato il bosco, l'abbandono del territorio e le norme stringenti che condizionano il recupero da ridurre questa dotazione a poche migliaia se non a poche centinaia di oggetti. Che fra l'altro oggi do-

vrebbero essere inserite in un paesaggio aperto, quasi fossero dei piccoli gruppi da proteggere. Roba da Heidiland!

Una lettura rigorosa che i funzionari di Berna privilegiano da anni, tant'è vero che abbiamo dovuto allestire una sorta di piano speciale per i rustici evidenziando anche le zone che li supportano, degli spazi aperti quasi idilliaci. Insomma un fuoco incrociato da far paura!

L'esistente riqualificabile sottostà perciò a vincoli tali che potrebbero scoraggiare coloro che avrebbero ancora l'intenzione di recuperare queste testimonianze del passato preferendo qualche soggiorno prolungato nell'affittabile.

Recentemente il Tribunale Federale ha introdotto una sanatoria per quanto edificato fuori zona oltre trent'anni fa. Con ciò buona parte del recuperato e riqualificato è stato definitivamente sdoganato. Per quanto recuperato fuori zona recentemente non sappiamo ancora come andrà a finire.

Se tutto è avvenuto alla luce del sole con le necessarie "timbrature" non dovrebbe succedere niente. Consigliabile però non muoversi troppo per non infilarsi in qualche iter pericoloso.

Del resto l'ARE, il braccio armato della pianificazione del paesaggio, ha recentemente vinto un ricorso al Tribunale Federale nei confronti di un permesso cantonale. In poche parole la prudenza nel muoversi è d'obbligo.



Recentemente il Tribunale Federale ha introdotto una sanatoria per quanto edificato fuori zona oltre trent'anni fa. Con ciò buona parte del recuperato e riqualificato è stato definitivamente sdoganato.



Certo resta lo sconcerto nei confronti dei comportamenti di allora tesi a contenere la speculazione, la germanizzazione, i cimiteri degli elefanti, la grande bruttezza e via dicendo. Erano poi i medesimi che hanno confuso nell'edificabile i vari indici di sfruttamento accontentandosi di colorare le varie mappe nell'urbano.

Per fortuna che le valli hanno fatto tutto quanto possibile magari con letture generose delle norme per recuperare queste testimonianze, muri a secco compresi! ■



*GIANLUIGI PIAZZINI

Presidente Catef
Fiduciario immobiliare e socio
di SVIT Ticino.

Miele

24/7

Affidabili 24 ore su 24 –
lavatrici e asciugatrici per case plurifamiliari



Migliore classe
di efficienza
energetica A*

Testate fino a 30'000 ore di esercizio, le lavatrici e le asciugatrici Miele convincono per la loro affidabilità e per molte altre caratteristiche:

- materiali di alta qualità per una lunga durata di vita
- tempi di lavaggio e asciugatura brevi, inferiori a un'ora
- comandi Touch intuitivi in 32 lingue
- elevata efficienza delle risorse con costi di esercizio molto bassi

Miele. Immer Besser.

www.miele.ch/piccoligiganti

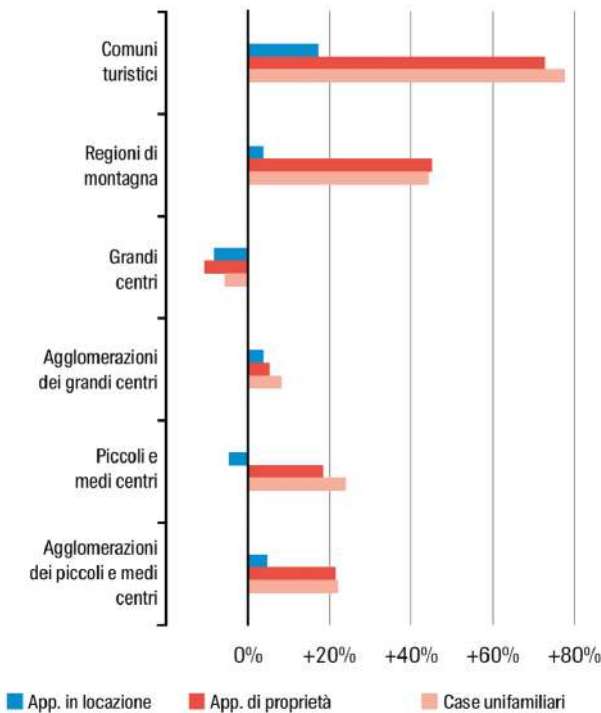
*Le lavatrici Miele raggiungono la migliore classe A secondo i valori del nuovo label.

DALL'ABITAZIONE SECONDARIA A QUELLA PRIMARIA?

La domanda di alloggi in regioni periferiche di qualità – quindi di montagna, lacustri o nella sostanza turistiche – in Svizzera è aumentata bruscamente nel recente passato. Dove qualche anno fa la popolazione diminuiva drasticamente, c'è ora una carenza di alloggi. E questa tendenza non sembra destinata ad interrompersi a breve, perché l'attrazione di laghi e monti è più forte che mai.

TESTO – WÜEST PARTNER SA

1 **Domanda: variazione relativa del numero di ricerche**
(Gennaio 2022 in rapporto a gennaio 2020)



Fonti: Realmatch 360; Wüest Partner

La tendenza, in particolare modo per quanto riguarda la proprietà residenziale (appartamenti e case unifamiliari), è quella di un forte aumento della domanda nelle regioni periferiche in chiaro contrasto con i centri.

(Grafici: Wüest Partner)

marcato nei comuni turistici e nelle regioni di montagna in contrapposizione alla diminuzione della stessa nei grandi centri: soprattutto per quanto riguarda la proprietà residenziale (cfr. figura 1).

DIFFERENZE DI PREZZO TRA ABITAZIONE PRIMARIA E SECONDARIA

I prezzi delle transazioni per appartamenti di proprietà nelle regioni turistiche hanno mostrato grandi differenze anche durante il 2021: il prezzo medio al metro quadro per un'abitazione secondaria (senza limitazioni d'uso) era superiore dal 24 al 47% rispetto a quello di un'abitazione primaria nello stesso cantone (cfr. figura 2). Va inoltre notato che la forbice tra i prezzi più bassi e quelli più alti è maggiore per le abitazioni secondarie rispetto a quelle primarie.

Queste notevoli discrepanze di prezzo sono da ricondurre a molteplici fattori, tra cui:

- "Lex Weber": dal momento in cui in molti comuni turistici non è più possibile edificare nuove abitazioni secondarie classiche (senza limitazioni d'uso) perché la quota del 20% è stata raggiunta, la produzione è crollata, e non solo in relazione al boom edilizio tra il voto popolare e l'entrata in vigore della legge, ma anche rispetto alla situazione precedente al 2012. La legge federale sulle abitazioni secondarie ha dunque portato l'offerta nell'arco del decennio dalla sua introduzione ad essere decisamente inferiore alla domanda per questo tipo di oggetto. Ciò si constata con evidenza nello sfruttamento delle regioni turistiche, dove nel 2021 si registravano 25% meno abitazioni vuote rispetto al 2019. Mentre attualmente la scelta è particolarmente ridotta nei Grigioni, Oberland bernese e nella Svizzera centrale, le probabilità di trovare un'abitazione secondaria sono migliori in Vallese e Ticino.

- I prezzi delle abitazioni secondarie sono cresciuti del 20% in più rispetto a quelli delle abitazioni primarie dal 2000 alla fine del 2019 e, con lo scoppio della pandemia, i prezzi hanno continuato a salire allo stesso ritmo. Evidentemente, anche se la tendenza al rialzo nelle regioni periferiche e soprattutto turistiche è riconoscibile anche per l'abitazione primaria, la domanda per il passo intermedio dell'abitazione secondaria è ancora più marcata rispetto allo spostamento del domicilio verso queste aree meno urbanizzate, non da meno relativamente all'offerta di infrastruttura scolastica per le famiglie.

LA DIGITALIZZAZIONE COMPENSA LE DEBOLEZZE STRUTTURALI

Molte regioni periferiche svizzere hanno registrato nei 10 anni precedenti la pandemia di Covid19 un calo della popolazione o solo un lieve aumento. Queste includono ampie zone dei Grigioni, parti del Ticino, l'alto Vallese e l'Oberland bernese. Uno dei motivi principali è da ricondurre alle strutture economiche deboli in talune di queste aree.

Negli ultimi due anni le cose sono cambiate significativamente e la situazione lavorativa è decisamente migliorata: queste regioni traggono grandi benefici dalla digitalizzazione di economia e mondo del lavoro. Le nuove possibilità in questo senso, insieme alla maggiore accettazione del lavoro a distanza, fanno sì che gli impieghi aumentino anche in queste regioni nei settori in espansione e così vengono almeno in parte anche compensate altre debolezze strutturali legate in particolare ai servizi.

Questo implica che l'attrattività di queste regioni stia decisamente aumentando

anche quale luogo in cui vivere e non sono solo dunque per quanto riguarda le abitazioni secondarie.

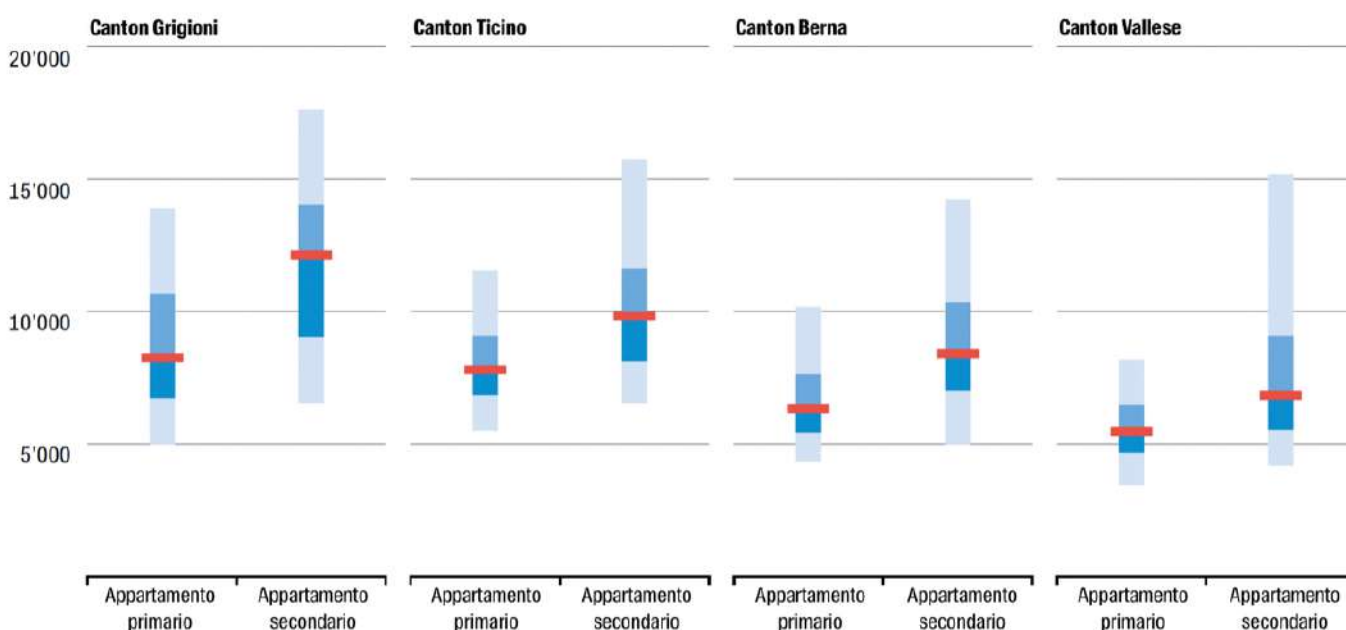
AUMENTA ANCHE LA POPOLAZIONE IN ETÀ PENSIONABILE

A questa tendenza si aggiunge il fatto che anche la popolazione in età pensionabile aumenta e non disdegna una vita meno connessa e urbana a beneficio di più quiete e natura. Secondo le previsioni dell'Ufficio federale di statistica (UFS) l'aumento di questa fascia di popolazione potrebbe ammontare a 1.03 milioni di persone entro il 2050 e già oggi i dati danno adito all'ipotesi: se le persone in età pensionabile costituiscono il 18.8% della media svizzera, limitatamente alle regioni turistiche la quota si attesta al 23.4% con tendenza al rialzo.

INCREMENTO DELLA DOMANDA

Sull'onda della spinta della digitalizzazione e dell'invecchiamento della popolazione non sorprende l'aumento della domanda nelle regioni periferiche, particolarmente

2 Prezzi delle transazioni per appartamenti di proprietà (Percentili in CHF /m2 e anno, stato al 1° trimestre 2022)



- Le abitazioni secondarie vengono sovente acquistate in comuni con livelli di prezzo più elevati soprattutto in relazione alla location di pregio, ciò porta ad esempio a registrare prezzi al metro quadro per il segmento più elevato (90° percentile) più che raddoppiati rispetto alle abitazioni primarie appartenenti alla stessa categoria.
- A livello generale si può affermare che le abitazioni secondarie trattate tendono ad avere uno standard più elevato rispetto a quelle primarie, aumentandone così anche i prezzi medi.
- Inoltre, una buona parte di abitazioni secondarie sono state realizzate in periodi più recenti, quindi meno vetuste e quindi di nuovo denotando valori più elevati.

ABITAZIONI SECONDARIE IBRIDE

Una tendenza che si osserva nelle regioni turistiche e per cui ci si attende sempre più mercato, sono le cosiddette abitazioni secondarie ibride, ovvero delle abitazioni secondarie parzialmente consacrate al turismo e quindi consentite nonostante “Lex Weber”. Si tratta di abitazioni con proprietari non residenti che hanno però una limitazione d’uso sulla proprietà: possono in sostanza usufruire dell’abitazione solo per un limitato periodo durante l’anno, lasciandola

a disposizione di terzi per il resto del tempo, affittandola direttamente o come più sovente accade attraverso un’agenzia. Ciò permette di valorizzare maggiormente l’esistente, evitando i “letti freddi” e, quale proprietario, di usufruire dell’abitazione ad es. per le vacanze, generando nel contempo un reddito per il tempo restante.

Il numero di transazioni per questo tipo di abitazioni secondarie con limitazioni d’uso è ancora relativamente ristretto e le proprietà scambiate sono molto eterogenee; di conseguenza è difficile effettuare analisi affidabili sulle differenze di prezzo effettivo. Gli studi attuali tendono a dimostrare che il sovrapprezzo per questo tipo di abitazioni ibride ammonta solo alla metà rispetto alla discrepanza evidenziata precedentemente tra quelle primarie e quelle secondarie classiche senza limitazioni d’uso.

ASPETTATIVE PER IL 2022

Anche per l’anno in corso la domanda per abitazioni secondarie dovrebbe rimanere intatta, nonostante ci si aspetti che l’effetto unico e concentrato dovuto alla pandemia vada via via attenuandosi. Visto che l’offerta non aumenterà significativamente per le abitazioni con restrizione d’uso, è probabile che i prezzi continuino ad aumentare.

Una crescita marcata come negli ultimi due anni è tuttavia improbabile. La tendenza generalizzata alla ripresa di attrattività da parte delle regioni periferiche, in particolare modo per quelle di pregio, dovrebbe persistere.

Fino a che punto l’evoluzione dei prezzi sarà marcata per una determinata location a medio-lungo termine dipenderà, a nostro parere, soprattutto da fattori di posizionamento quali infrastruttura turistica (gastronomia, impianti di risalita, wellness, ecc.), clima (giorni di soleggiamento, innervamento, ecc.), natura e paesaggio (prossimità ai corsi d’acqua, vista, carattere della località, ecc.) e collegamento ai centri economici svizzeri. ■

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 redazione: 12 maggio 2022.

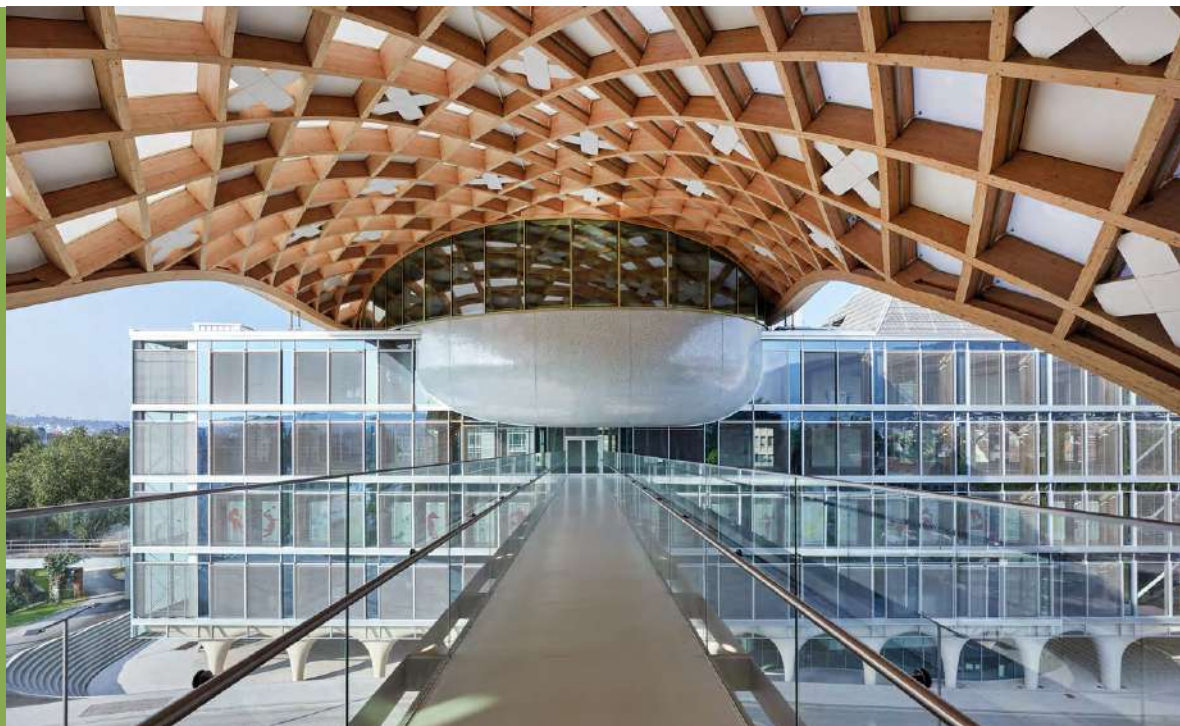
NUOVO VECCHIO MATERIALE DA COSTRUZIONE

Ciò che sembrava impensabile solo pochi anni fa è ormai all'ordine del giorno: condomini, edifici per uffici e scuole sono costruiti in legno. Il materiale da costruzione ad impatto climatico zero, ha conquistato la struttura a più piani.

TESTO - ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

La nuova sede di Swatch a Biel con la sua forma insolita: l'involucro edilizio dell'ampio edificio lungo 240 metri come un'imponente costruzione a traliccio in legno.

(Foto: Swatch AG)



► MATERIALE DA COSTRUZIONE DUREVOLE ED EFFICIENTE

Ogni anno, più di 10 milioni di metri cubi di legno crescono nel bosco svizzero su una superficie che copre quasi un terzo del Paese. Così ogni tre secondi, un metro cubo di legno pregiato cresce nelle nostre foreste; di questi, tuttavia, vengono utilizzati solo poco meno di 5 milioni di metri cubi. Le foreste hanno però un grande potenziale, ad esempio per il clima, il tempo libero, come protezione contro i pericoli naturali e, ultimo ma non meno importante, come materiale da costruzione. Il legno in crescita e successivamente usato lega il gas serra CO² e garantisce che la nostra aria sia e rimanga pulita.

Circa la metà del consumo totale di legno in Svizzera viene impiegato per uso energetico e termico. Un quarto ciascuno è rappresentato da legno e materiali a base di legno, nonché da carta e cartone. La materia prima rinnovabile e climaticamente neutra legno, contribuisce in modo significativo a trasformare la Svizzera da una società e un'economia a base fossile, ad una a base bio. Per questo motivo la Confederazione, sotto il comando dell'Ufficio federale dell'ambiente (UFAM) da ben dieci anni, si impegna per la fornitura sostenibile e il riciclaggio efficiente del legno proveniente dai boschi svizzeri con la Politica della risorsa legno.

EDIFICI IN LEGNO IN AUMENTO

Gli edifici in legno vengono costruiti sempre più frequentemente e si può persino vedere che il legno sta vivendo una rinascita in questo settore. In legno possono essere costruiti anche i grattacieli, come dimostrano esempi in Svizzera e in altri paesi. Il legno come materiale da costruzione sta celebrando una sorta di ritorno e viene utilizzato sempre in più aree. Ci sono buone ragioni per questo, afferma Thomas Rohner, professore di costruzioni in legno e BIM presso l'Università di scienze applicate a Berna (BFH): "Costruire con il legno è più veloce, più preciso e consente una maggiore pianificazione e sicurezza dei costi". Questi sono solo alcuni dei vantaggi di cui beneficiano gli investitori e i costruttori, secondo l'esperto di costruzioni in legno. "Anche la digitalizzazione contribuisce a questo, perché gli edifici in legno possono essere progettati in modo eccellente con il Building Information Modeling (BIM)."

Un altro motivo per la ripresa della costruzione in legno è la costruzione modulare, che si è sviluppata fortemente negli ultimi anni. Invece che in cantiere, gli esperti possono preparare e produrre i singoli elementi con precisione millimetrica in capannoni di produzione asciutti e ben attrezzati. Sul posto, i componenti in legno con

impiantistica edile, spesso già inserita, vengono quindi rapidamente spostati e montati. La costruzione grezza non deve asciugarsi, come nel caso del calcestruzzo o della muratura e quindi i processi di costruzione sono notevolmente abbreviati: gli edifici possono essere occupati prima e quindi il reddito da locazione e altri redditi vengono generati più rapidamente.



Costruire con il legno è più veloce, più preciso e consente una maggiore pianificazione e sicurezza dei costi.



MIGLIORE PROTEZIONE ANTINCENDIO

Anni fa gli incendi riducevano in macerie villaggi e città costruite in legno. Oggi, la moderna costruzione in legno è diventata molto sicura in termini di protezione antincendio, poiché il legno deve soddisfare gli stessi standard degli altri materiali da costruzione e ha anche dei vantaggi: brucia in modo prevedibile e mantiene la sua capacità portante per lungo tempo, anche quando l'esterno è carbonizzato.

Sotto l'enorme guscio di 11'000 metri quadrati del "serpente", l'interno dell'edificio si presenta colorato e futuristico.

(Foto: Swatch AG)



Anche se il legno brucia, è ancora più sicuro dell'acciaio dal punto di vista del design. Mentre quest'ultimo perde la sua forza anche a basse temperature nel fuoco e le costruzioni diventano così instabili, il legno perde quasi o per niente la sua forza, anche nel fuoco superficiale.

Sul tema della protezione antincendio degli edifici in legno, Thomas Rohner spiega: "Per gli edifici più grandi in legno, i responsabili sviluppano un concetto di protezione antincendio che include, ad esempio, un incapsulamento coerente degli elemen-

ti in legno. Ciò significa che l'incendio non può diffondersi nei locali attigui se una stanza o un appartamento prende fuoco". Con la revisione dell'Ordinanza sulla protezione antincendio nel 2015, si è tenuto conto delle nuove scoperte sul legno e la costruzione di grattacieli in questo paese è stata resa possibile.

COSTRUZIONE IN LEGNO

Il legno immagazzina CO² nella biomassa - una tonnellata di CO² per metro cubo di legno utilizzato - e può sostituire alcune delle fonti di energia non rinnovabili. Inoltre, i prodotti in legno richiedono un consumo energetico relativamente basso durante la produzione.

Tuttavia, la turbolenza dei prezzi e i lunghi periodi di consegna hanno influenzato anche le costruzioni in legno nel 2021. Oltre ai metalli o alla plastica, l'anno scorso il legno e i materiali a base di legno erano temporaneamente rari nei cantieri svizzeri e talvolta costavano molto di più.

"La silvicoltura svizzera beneficia di questo aumento dei prezzi, che ora può almeno coprire i suoi costi", afferma Florian Landolt di Bosco-Svizzero. "Affinché si possa dare una redditività sufficiente e quindi un maggiore potenziale di investimento, tuttavia, i prezzi dovrebbero aumentare ulteriormente e non dovrebbero in nessun caso scendere al di sotto del livello attuale. Questo è l'unico modo per garantire capacità sufficienti per la raccolta del legname nei prossimi decenni", afferma Landolt.

La disponibilità di prodotti in legno svizzeri rimane una sfida importante, in quanto le imprese svizzere di costruzioni in legno acquistano circa il 70% del loro materiale dai paesi limitrofi.

Il finanziamento di progetti di costruzione che utilizzano legno raccolto localmente creerebbe incentivi e rafforzerebbe la catena svizzera del legname.



***ANGELO ZOPPET BETSCHART**

L'autore è un ingegnere civile e giornalista specializzato e vive a Goldau.

"L'essenziale è invisibile agli occhi"

Varbox[®]
Bucalettere 100% in Alluminio

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

LEGNO E MICROLIVING: INNOVAZIONE CON CITYPOP LUGANO

Un caso concreto di realizzazione di un edificio di sette piani con struttura prefabbricata in legno a Lugano. Scopriamo i punti di forza di questa tecnica costruttiva.

TESTO - RED.



Vista esterna dell'edificio CityPop di Lugano, realizzato internamente con struttura prefabbricata in legno.

(Foto: CityPop)

► In che modo si sta evolvendo il mondo della costruzione e quali nuove tecniche sono oggi un trend? In questa intervista approfondiamo una particolare tecnica costruttiva applicata all'immobile di City Pop realizzato a Lugano, che ha permesso di ridurre i tempi di realizzazione dell'edificio e di ottimizzare i costi, garantendo alte prestazioni energetiche: la prefabbricazione in legno. Lasciamo a Flavio Petraglio - Direttore dello Sviluppo e del Dipartimento di Architettura e di Ingegneria Europa di Artisa Group, approfondire questo argomento e i benefici che ne derivano.

Quali sono le motivazioni che vi hanno guidato nella scelta della prefabbricazione in legno per la realizzazione dell'immobile di City Pop a Lugano?

Quando analizziamo i nostri lavori dalla prospettiva dello sviluppatore, teniamo sotto controllo due importanti variabili che condizionano molto l'andamento del cantiere e la redditività dell'immobile: tempistiche e costi. Due variabili l'una strettamente collegata all'altra. Grazie ad una buona gestione e a delle ponderate scelte costruttive, si possono ottenere ottimi risultati costruttivi in meno tempo, generando di conseguenza un significativo risparmio. La nostra azienda è

alla continua ricerca di innovazioni che possano portare dei benefici sia dal punto di vista economico che progettuale. Un perfetto esempio della nostra filosofia è stata la scelta della prefabbricazione in legno quale tecnica costruttiva per la realizzazione dell'immobile di City Pop a Lugano.

Ad oggi risulta ancora poco utilizzato nel resto dell'Europa ma il legno è un eccellente materiale da costruzione, che soddisfa, inoltre, tutti i concetti di costruzione sostenibile: è ecologico, energeticamente efficiente e combina eccellenti proprietà fisiche e meccaniche. La costruzione in legno consente quindi di creare una vera qualità abitativa. Gli edifici costruiti con questa nuova tecnica non hanno nulla da invidiare agli edifici tradizionali e sono concepiti con un altissimo livello di innovazione tecnologica e di comfort.

Quali sono i vantaggi nell'utilizzo di questa nuova tecnica costruttiva?

Uno dei primi è il risparmio economico. Un edificio prefabbricato in legno, ben studiato ed efficiente, ha costi più contenuti rispetto ai tradizionali edifici in muratura. Il risparmio economico ricade soprattutto nella gestione e nel sostentamento dell'immobile che, godendo di un elevato livello di efficienza energetica, ha pochissimi consumi.



La costruzione in legno consente di creare una vera qualità abitativa. Gli edifici costruiti con questa nuova tecnica non hanno nulla da invidiare agli edifici tradizionali e sono concepiti con un altissimo livello di innovazione tecnologica e di comfort.



I tempi snelli di costruzione: in molti casi, la prefabbricazione richiede meno della metà del tempo impiegato rispetto alla costruzione tradizionale. Ciò è possibile grazie ad una combinazione di fattori, come la pianificazione anticipata del lavoro e l'eliminazione dei fattori atmosferici sul posto. I vari pezzi sono stati progettati e pensati assieme all'azienda produttrice, realizzati poi in fabbrica e assemblati in cantiere.

La sicurezza è, inoltre, uno dei punti in grado di fare davvero la differenza. La prefabbricazione in legno garantisce, infatti, un alto livello d'isolamento termico e acustico, offre un ambiente con un basso tasso di umidità e poca polvere; dunque, salubre e ha una struttura antisismica e resiste al fuoco.

Possiamo garantire un basso impatto ambientale. I metodi di costruzione tradizionali richiedono una serie di materiali spesso non riciclabili, che vanno ad alimentare il ciclo dei rifiuti. I materiali utilizzati per gli edifici prefabbricati in legno sono naturali e le tecnologie integrabili, come i pannelli solari, sono perfettamente a misura di ambiente. Il legno ha delle proprietà altamente isolanti che permettono di utilizzare meno il riscaldamento e l'impianto di condizionamento degli ambienti: questo consente allo stesso tempo un risparmio economico, ma anche di risorse che potrebbero impattare sull'ecosistema. Infine, la durata inferiore del cantiere ha garantito all'ambiente circostante l'intervento edilizio di avere minori impatti e problematiche.

Continuerete ad utilizzare la prefabbricazione in legno nei vostri futuri progetti?

Sicuramente continueremo ad analizzare attentamente ogni singolo progetto per studiare la soluzione costruttiva più adeguata e performante. Cercheremo di introdurre il più possibile questa tecnica costruttiva, in quanto siamo convinti che la prefabbricazione in legno sia innanzitutto sinonimo

di razionalizzazione e di elevata qualità. Grazie a questi fattori e alle qualità intrinseche del legno si garantisce una migliore sostenibilità in senso lato. L'immobile, completato in soli 9 mesi a Lugano è un esempio perfetto di quanto possiamo essere competitivi, veloci e innovativi. ■

ARTISA GROUP

Artisa Group è una società svizzera che sviluppa e gestisce investimenti immobiliari nel mercato svizzero ed europeo.

Il gruppo ha uffici nelle principali città svizzere, Francoforte, Milano, Parigi e Praga.

Nel settore del microliving, collabora con il suo partner City Pop, il primo fornitore in Europa di appartamenti in cui spazio abitativo, tecnologia innovativa e community vanno di pari passo.

In Svizzera, l'azienda offre attualmente appartamenti a Zurigo, Lugano, Losanna, Berna e Ginevra. Altri progetti a Francoforte, Berlino, Essen, Milano e Praga sono in fase di costruzione e saranno pronti per essere abitati nel corso dei prossimi due anni.

Inoltre, l'azienda ha rilevato circa 1.300 appartamenti in tutta Europa, che attualmente vengono convertiti secondo il concetto di City Pop.

Tra queste ci sono città come Amsterdam, Parigi, Londra, Dublino e Copenaghen.



*FLAVIO PETRAGLIO

Ing. Civile, Head Development, Architecture and Engineering Europe, Artisa Group.



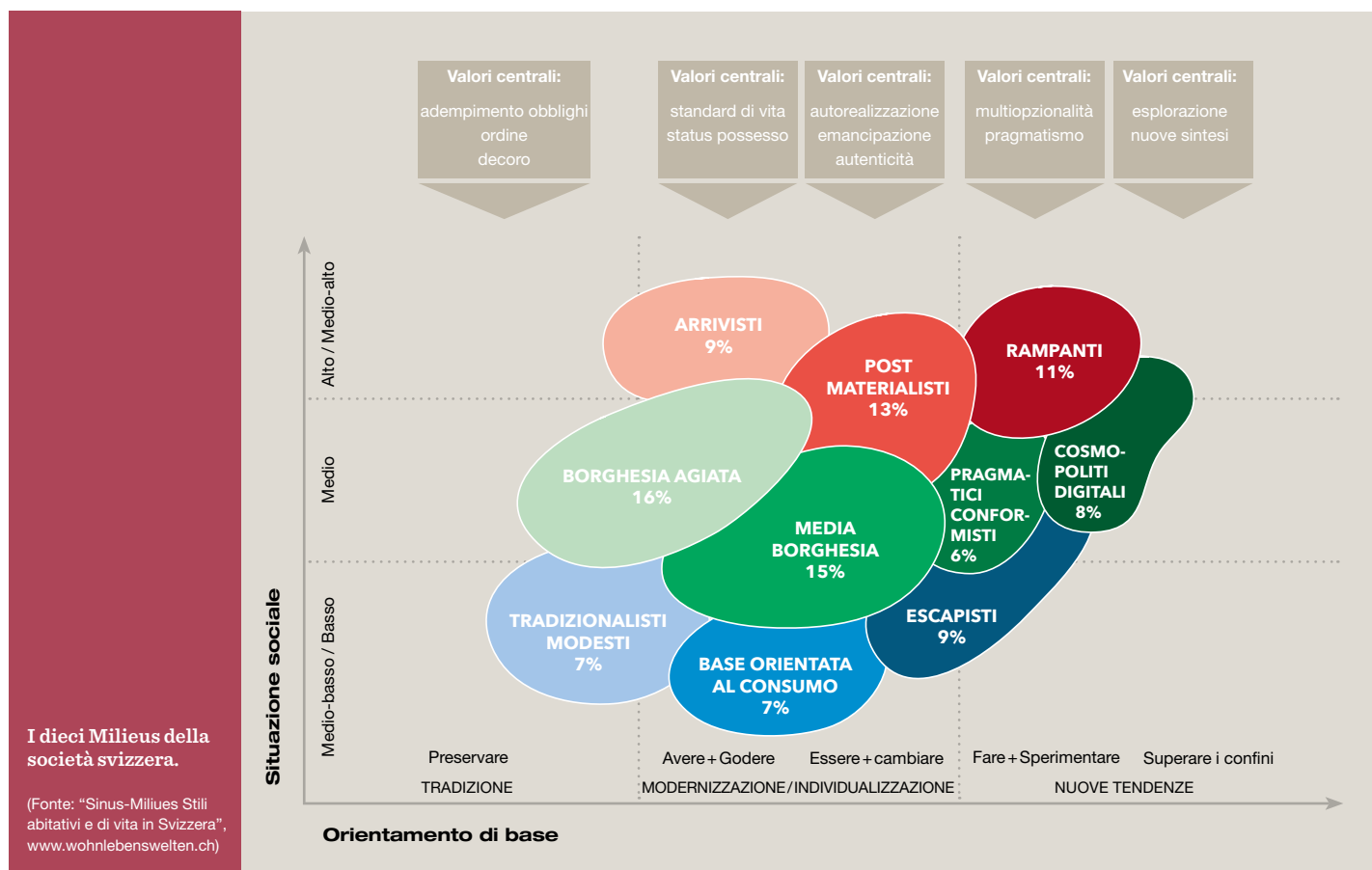
Vista interna di un appartamento CityPop, il legno trova applicazione anche quale principale materiale per la realizzazione di rivestimenti interni e arredi.

(Foto: CityPop)

MESCOLANZA SOCIALE O INDIVIDUALIZZAZIONE?

Per motivi di marketing, gli sviluppatori immobiliari sono tenuti ad allineare i propri progetti con gruppi target chiaramente definiti. La pubblicazione "Sinus-Milieus Stili abitativi e di vita in Svizzera" dimostra che questo non deve contrapporsi alla richiesta di mescolanza sociale.

TESTO - IVO CATHOMEN*



► DILEMMA APPARENTE

La mescolanza sociale è una massima incontrovertibile per gli urbanisti e i pianificatori di quartiere. A volte questo porta al punto che gli sviluppatori immobiliari devono sopportare le condizioni relative alla diversità dell'offerta abitativa, specialmente nelle aree di sviluppo più grandi. Il principio, ad ogni modo, non è assoluto. Nello studio "Mescolanza sociale e sviluppo dei quartieri: tra esigenza e fattibilità", l'Ufficio federale dello sviluppo territoriale (ARE) giunge alla conclusione che la mescolanza sociale è una questione di scala: più grande è l'area, più è eterogenea; più piccolo è il perimetro, più omogenea è la popolazione in termini di caratteristiche sociali.

Per gli sviluppatori e i venditori di progetti residenziali è invece indispensabile concentrarsi rigorosamente su specifici gruppi target di inquilini e acquirenti. Questo si esprime soprattutto nella scelta del design e dell'arredamento della proprietà, ma anche nella scelta della posizione. Molti dettagli fanno la differenza per riuscire a coinvolge-

re le parti interessate o meno. La pubblicazione "Sinus-Milieus Stili abitativi e di vita in Svizzera" dimostra che non tutti i luoghi sono attraenti allo stesso modo per tutti i destinatari e che quando si progetta l'edificio si deve tener conto delle considerazioni sui futuri utenti e sulle loro esigenze.



Per gli sviluppatori e i venditori di progetti residenziali è indispensabile concentrarsi rigorosamente su specifici gruppi target di inquilini e acquirenti. Questo si esprime soprattutto nella scelta del design e dell'arredamento della proprietà, ma anche nella scelta della posizione.



In un lavoro lungo ed elaborato, un gruppo di specialisti ha studiato le diverse preferenze dei Milieus, ponendole allo stesso livello del-

le differenti esigenze abitative e di vita della popolazione svizzera. Il lavoro, composto da un catalogo di riferimento e da un tool online, è stato pubblicato da SVIT Svizzera e a casa Immobilienmarketing GmbH in collaborazione con l'Istituto Sinus.

Se si conciliano i due obiettivi – quello della mescolanza sociale e quello dell'attenzione al cliente – sorge un apparente dilemma: come si può ottenere un'attenzione e allo stesso tempo dare un contributo alla mescolanza sociale desiderata? Questo è possibile, ma con limitazioni che – come correttamente dedotto dall'ARE – sono maggiori quanto più piccolo è il perimetro di pianificazione.

Mentre in un quartiere o in una città dovrebbero essere rappresentate tutte le classi sociali, questo è difficilmente possibile in una singola proprietà residenziale. La rappresentazione (vedi figura) dei dieci Milieus mostra che questi ambienti differiscono notevolmente l'uno dall'altro, non solo in termini di dimensioni principali dell'orientamento di base e della situazio-

ne sociale, ma anche per quanto riguarda i valori fondamentali. I tradizionalisti modesti, ad esempio, sono diametralmente opposti ai cosmopoliti digitali o ai rampanti, non solo a livello economico, ma anche in termini di valori. I risultati di "Sinus-Milieus Stili abitativi e di vita in Svizzera" suggeriscono che in nessun modo tutti i gruppi target saranno felici sotto lo stesso tetto e, in una certa misura, non in un complesso residenziale comune.

LE LEZIONI DEI SINUS MILIEUS

Il maggior accordo tra i Milieus per quanto riguarda i valori fondamentali e i profili di tendenza esiste tra i tre gruppi divisi verticalmente nelle categorie di tradizione, modernizzazione/individualizzazione e di nuove tendenze. Il profilo di tendenza mostra le propensioni socio-culturali di base dei singoli Milieus. Le inclinazioni si possono poi suddividere nei profili di tenden-

za di progressione, rifiuto, rallentamento e di adattamento. I profili dei Milieus all'interno di questi tre gruppi verticali mostrano una grande sintonia, anche se differiscono per quanto riguarda la situazione sociale; ad esempio: i profili degli escapisti, dei pragmatici conformisti, dei cosmopoliti digitali e dei rampanti hanno tra loro un accordo rilevante, ciò significa che l'atteggiamento di base di questi gruppi è simile e vivere insieme è più facile che tra ambienti con valori fondamentalmente diversi. Per gli sviluppatori e i venditori, questo ha un'influenza significativa sulla struttura e sul design del progetto di costruzione, nonché sul "linguaggio" del marketing. ■



***IVO CATHOMEN**

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



I risultati di "Sinus-Milieus Stili abitativi e di vita in Svizzera" suggeriscono che in nessun modo tutti i gruppi target saranno felici sotto lo stesso tetto e, in una certa misura, non in un complesso residenziale comune.



new proprietà new inserzione new inquilino

- ✓ annunci online in pochi minuti
- ✓ annunci via integrazioni con un click
- ✓ incluso software per l'affitto

NUOVO!
Annunci con
tour a 360°



Maggiori informazioni
al numero 044 240 11 60
oppure via codice QR



newhome
scoprire per primo

LABEL: PIÙ SINERGIE GRAZIE ALL'ARMO- NIZZAZIONE

Il 17 marzo 2022 è nata una nuova cooperazione tra Minergie, CECE, SNBS Edificio e Area 2000 watt. La famiglia dei label svizzeri per gli edifici viene ridefinita: un'unica organizzazione gestirà la certificazione, la garanzia di qualità, la comunicazione e la formazione continua.

TESTO - MARINA REZZONICO*

LABEL SVIZZERI PER GLI EDIFICI

Fonte: Minergie

	CECE Pura valutazione energetica	Minergie Protezione del clima, efficienza, comfort e mantenimento del valore	SNBS Sostenibilità in tutte le dimensioni (società, economia, ambiente)
Edificio Requisiti rapportati all'edificio			
Quartiere Requisiti supplementari per i dintorni			

▶ I LABEL SVIZZERI PER GLI EDIFICI

I label svizzeri per gli edifici Minergie, CECE (Certificato energetico cantonale degli edifici), SNBS (Standard Costruzione Sostenibile Svizzera) e Area 2000 watt sono da sempre stati label indipendenti, supportati e riconosciuti dalla Confederazione e dai singoli Cantoni. Tra questi, CECE, Minergie e SNBS sono strutturati e organizzati sotto il cappello di omonime associazioni, mentre il label Area 2000 watt è un progetto sviluppato da SvizzeraEnergia.

La missione principale dei label per gli edifici è di contribuire concretamente ed efficacemente al raggiungimento degli obiettivi preposti dalla politica energetica e climatica della Svizzera e della Strategia per uno sviluppo sostenibile.

NASCE UNA NUOVA COLLABORAZIONE

È dal 2020 che l'indipendenza di questi label per gli edifici viene messa in discussione in ottica di un miglioramento generale della gestione dell'operatività legata alle attività di questi enti indipendenti. Negli ultimi anni, infatti, le associazioni e le organizzazioni coinvolte hanno espresso la loro volontà di collaborare in futuro.

In data 17 marzo 2022, questa volontà è stata concretizzata in un accordo che le organizzazioni sostenitrici e l'UFE (Ufficio federale dell'energia) hanno sottoscritto. Con questo accordo, si compie un passo importante verso l'ottimizzazione delle risorse e

un migliore coordinamento. I label, infatti, vanno a completarsi tra di loro e il coordinamento diventa molto più semplice, così come la scelta del label ideale, che meglio permette di soddisfare le esigenze di committenti e progettisti in materia.

La cooperazione si lega inoltre a una ridefinizione, o meglio armonizzazione, dei label. In futuro, infatti, oltre al Certificato energetico cantonale degli edifici, esisteranno solo due ulteriori label, sia per gli edifici che per i quartieri.

Invece, per quanto riguarda le categorie già esistenti dei label Minergie (Minergie, Minergie-P, Minergie-A, Minergie-ECO, Minergie-P-ECO e Minergie-A-ECO) non ci saranno cambiamenti. Questa armonizzazione permette prima di tutto di fare maggiore chiarezza quanto alla presenza sul mercato e alle delimitazioni tra i vari label, ma anche di semplificare i processi per committenti e progettisti.



Con questo accordo, si compie un passo importante verso l'ottimizzazione delle risorse e un migliore coordinamento.



L'attuale label Area 2000 watt viene sostituito con Minergie-Quartiere e SNBS-Quartiere e, a partire dal 31 dicembre 2023, non sarà più applicabile a un progetto. Per le

Aree 2000 watt già esistenti o per quelle in corso di certificazione o di ricertificazione, verrà fornita dai nuovi label una soluzione per la transizione.

LE ALTRE NOVITÀ

Oltre a un'armonizzazione della struttura dei label per gli edifici, vi sono ulteriori novità che facilitano ancora di più l'applicazione di chi spesso si confronta con tali prodotti.

Tra queste troviamo l'armonizzazione dei calcoli energetici e climatici relativi ai label, la definizione di un'unica organizzazione responsabile della certificazione, della garanzia di qualità, della comunicazione e della formazione continua, l'istituzione di un comitato di coordinamento superiore tra i label e l'UFE, la definizione delle persone di riferimento verso la committenza e per l'organizzazione con il massimo sfruttamento delle sinergie per raggiungere a medio termine una completa autonomia.

COSA ASPETTARSI DAL FUTURO

Questo passo rappresenta un grande traguardo che migliorerà l'efficienza nei processi di progettazione e costruzione. Per esempio, grazie alle diverse armonizzazioni previste per i label svizzeri degli edifici, sarà sufficiente un unico sistema di calcolo.

In questo modo la progettazione degli edifici e dei quartieri da parte della committenza insieme ai progettisti beneficerà di un'importante semplificazione.



Foto: Minergie

Con l'accordo di cooperazione sono state gettate le basi per la concreta applicazione degli intenti. L'aggiornamento dei label svizzeri per gli edifici e i label per i due quartieri saranno lanciati a metà del 2023. ■

MAGGIORI INFORMAZIONI

www.minergie.ch

CONTATTI

**Minergie
Agenzia Svizzera italiana**

Ca' bianca
Via San Giovanni 10
6500 Bellinzona

Tel. 091 290 88 10
email: ticino@minergie.ch



Foto: Minergie



*MARINA REZZONICO

Comunicazione e Marketing,
Agenzia Minergie Svizzera italiana.

ITS COATING-TECH: RISANAMENTI NON INVASIVI E RAPIDI

Le canalizzazioni sono spesso un tema sottovalutato e possono riservare sorprese poco piacevoli ai proprietari.

Ecco cosa fare e perché affidarsi solo ad esperti referenziati.

TESTO - DAVIDE FERRARI*

► In Svizzera oltre la metà delle case sono state costruite prima del 1981. La vetustà di tutte le infrastrutture deve essere esaminata puntualmente per poter garantire una ancor lunga vita della struttura. In particolare, un dettaglio che purtroppo molti trascurano ed è spesso causa di controversie durante la fase di vendita di un immobile, è la presenza di canalizzazioni costruite con tecnologie desuete e tecnicamente inadeguate all'uso quotidiano.

Non è infatti strano vedere canalizzazioni in ferro o in ghisa deteriorare negli anni e che riescono a svolgere la loro funzione solo con una efficacia inferiore al 50%, o che in alcuni casi sono addirittura prossime al collasso. Nella più rosea delle ipotesi questo deterioramento causa infiltrazioni e umidità, creando inconvenienti spiacevoli, soprattutto nella gestione del rapporto proprietario-inquilino.

CONTROLLI PERIODICI CONSIGLIATI

È buona norma, e pure consigliato dalla VSA (Associazione svizzera dei professionisti della protezione delle acque) effettuare un controllo periodico dello stato delle canalizzazioni, come lo è far ispezionare la rete di canalizzazioni di uno stabile prima di ratificare un acquisto. Questi interventi preventivi permettono di evitare spiacevoli inconvenienti, sino a dover spendere decine di migliaia di franchi per il risanamento delle condotte prima del tempo.



Questa tecnologia è particolarmente interessante per i gestori immobiliari degli stabili a reddito, data la rapidità di intervento e la possibilità di lavorare anche a livello mirato nella canalizzazione, senza la necessità di coinvolgere altri artigiani quali muratori, imprese di gessatura, piastrellisti o pittori.



Ciononostante, nel caso le indagini televisive mostrino la necessità di un intervento sostitutivo delle condotte, perché usurate e logore a causa del tempo, diverse sono le possibilità di intervento: dalla sostituzione invasiva (con demolizione) sino al risanamento con tecnologie poco invasive, di cui



ve ne sono di diversa natura e complessità.

Consigliamo vivamente di affidare sempre ad un esperto del settore queste valutazioni, e quando possibile consultarne più di uno, mettendo trasparentemente a confronto le varie tecnologie, valutando l'impatto che ogni lavorazione avrebbe sia sulla proprietà, che sui proprietari e/o inquilini degli appartamenti.

RISANAMENTI TRAMITE L'ITS COATING-TECH

ITS Servizio Canalizzazioni si propone come consulente esperto e referenziato per questa tipologia di valutazioni e analisi. Infatti, districarsi tra le possibili opzioni di intervento non è sempre facile e scontato. Quando si parla di interventi in appartamento, il disagio oggettivo recato agli inquilini può diventare l'ago della bilancia nella scelta della tecnologia da applicare.

Una delle possibilità non invasive con le quali approcciare queste lavorazioni può essere l'ITS Coating-Tech. Questa tecnologia è particolarmente interessante per i gestori immobiliari degli stabili a reddito, data la rapidità di intervento e la possibilità di lavorare anche a livello mirato nella canalizzazione, senza la necessità di coinvolgere altri artigiani quali muratori, imprese di gessatura, piastrellisti o pittori.

La gamma di applicazioni del risanamento mediante l'ITS Coating-Tech è molto ampia. È adatta per condotte di scarico con diametri da 40 a 200 millimetri, sia in acciaio che plastica, rame, eternit e ghisa. Il metodo è stato sviluppato per le condotte di scarico di acque reflue, chiare, canalizzazioni di collegamento e per tutti gli allacciamenti secondari della rete.

Grazie ad uno speciale materiale di rivestimento, appositamente sviluppato per le abitazioni di tipo civile e residenziale, assicura una lunga durata di vita della canalizzazione dopo il risanamento. Il materiale plastico polimerico (PU) garantisce un'ottima resistenza all'usura meccanica e resiste a forti escursioni di temperatura alle quali le condotte sono normalmente sempre sottoposte. Inoltre, rispetto ad un intervento di sostituzione invasiva della condotta, con demolizione, il ITS Coating-Tech è mediamente più economico di almeno il 30%. Queste caratteristiche lo rendono una delle migliori soluzioni da utilizzare nel contesto civile/residenziale.

Ma l'ITS Coating-Tech è spesso associato ad altre lavorazioni di risanamento (ad esempio ITS Facility Liner), e la sua flessibilità e duttilità permettono una perfetta interazione tra le diverse tecniche. Questo permette, nella maggior parte dei casi, di ottimizzare molto i costi a favore del cliente, garantendo pure soluzioni di prim'ordine dal punto di vista delle "regole dell'arte" e un'elevata durata di vita. ■



*DAVIDE FERRARI

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

LA CITTÀ DEI MESTIERI DELLA SVIZZERA ITALIANA

A inizio 2020 apre le porte a Bellinzona la Città dei mestieri, una delle 27 attive a livello mondiale. Quattro sono le aree di consulenza della struttura ticinese, con cui SVIT Ticino ha da poco iniziato a collaborare.

TESTO - NAHYELI BENNI*

PRINCIPIO E FUNZIONAMENTO DI UNA CITTÀ DEI MESTIERI

La prima Città dei mestieri aperta nel mondo ha visto la luce nel 1993 a Parigi. Il concetto è nato come risorsa fruibile da un pubblico eterogeneo e multigenerazionale, in un luogo strategico, che potesse fornire ai propri visitatori consulenze informative e strumenti utili al raggiungimento dei propri obiettivi professionali e formativi.

Grazie a una sinergia tra consulenze, eventi e documentazione in un luogo unico basato su una visione di accoglienza, ascolto attivo e prima informazione, i visitatori sono in grado di muoversi in modo autonomo sul territorio. Attraverso i servizi offerti si è informati sulle risorse esistenti nell'ambito della ricerca impiego, dell'orientamento, della formazione professionale e continua, del perfezionamento, dell'autoimprenditorialità e su altri numerosi temi affini. Il progetto diventa subito riconoscibile e funzionale tanto da catturare una certa notorietà internazionale.

Ad oggi le città dei mestieri nel mondo sono 27, inclusa quella della Svizzera italiana aperta il 25 gennaio 2020.



L'area Vivere l'apprendistato è a disposizione delle imprese che desiderano informarsi su requisiti e procedure per diventare aziende formatrici di apprendisti e apprendiste.



LA CITTÀ DEI MESTIERI DELLA SVIZZERA ITALIANA

La Città dei mestieri della Svizzera italiana, in Viale Stazione 25 a Bellinzona, è un servizio della Divisione della formazione professionale del Dipartimento dell'educazione, della cultura e dello sport (DECS), in cui collaborano diversi servizi cantonali, in particolare l'Ufficio della formazione continua e dell'innovazione, le sezioni di formazione della Divisione della formazione professionale, l'Ufficio dell'orientamento scolastico e professionale, la Sezione del lavoro e le organizzazioni del mondo del lavoro, presenti anche nel Comitato guida strategico.

La struttura offre quattro aree di consulenza: Orientarsi, Vivere l'apprendistato,



Trovare lavoro, Perfezionarsi e riqualificarsi. Sono a disposizione degli utenti anche un centro di documentazione e un'area con postazioni PC e stampante.

Queste 4 aree tematiche richiamano le seguenti priorità:

- il consolidamento di un sistema di orientamento nel contesto della transizione dopo la scuola obbligatoria e lungo tutto l'arco della vita;
- il supporto ai giovani adulti in formazione nella gestione sempre più complessa dei percorsi della formazione professionale di base,
- il supporto alle persone adulte nella gestione delle transizioni di carriera, riqualifica professionale e opportunità di formazione continua,
- il rafforzamento e l'ampliamento degli strumenti a disposizione dei cittadini nella ricerca di lavoro, nello sviluppo di attività indipendenti e nelle transizioni professionali.

L'area Vivere l'apprendistato è inoltre a disposizione delle imprese che desiderano informarsi sui requisiti e procedure per diventare aziende formatrici di apprendisti e apprendiste. Per questo è a disposizione il numero verde 0800 606 607, raggiungibile durante gli orari di apertura.

Oltre alle attività di consulenza individuale, la Città dei mestieri della Svizzera italiana promuove numerosi eventi, in presenza o a distanza, organizzati anche grazie ai partner. Le organizzazioni del mondo del lavoro, le associazioni professionali, le aziende, le scuole, gli enti pubblici e altri servizi cantonali hanno così l'opportunità di promuovere i rispettivi settori, le professioni

nuove o poco conosciute e presentare le opportunità offerte dal sistema della formazione professionale di base e superiore.

Questo è il caso della collaborazione nata tra l'Associazione Svizzera dell'economia immobiliare - Sezione Ticino e la Città dei mestieri della Svizzera italiana, utile a promuovere i diversi percorsi formativi esistenti nell'ambito del settore immobiliare. Una collaborazione che vedrà risultanza grazie a un evento in presenza previsto nella serata del 24 ottobre 2022, che sarà largamente promosso svelandone presto i dettagli. ■

*NAHYELI BENNI

Operatrice del centro di documentazione e comunicazione multimediale della Città dei mestieri Svizzera italiana.

MAGGIORI INFORMAZIONI

www.reseaucitesdesmetiers.com

www.cittadeimestieri.ch

Facebook e Instagram: [cittadeimestieri.ch](https://www.facebook.com/cittadeimestieri.ch)

CONTATTI

Città dei mestieri della Svizzera italiana
Viale Stazione 25, Bellinzona

Orari di apertura:
Lunedì-giovedì: 12.00-18.00
Venerdì: 10.00-16.00
Sabato: 9.00-12.00

VENDERE. TRA RAGIONE E SENTIMENTO

► Per affinare le tecniche di vendita e i discorsi pubblicitari, sia per i beni durevoli sia per quelli di largo consumo, non ci possiamo esimere dal conoscere le scoperte dell'economia comportamentale, ossia dello studio del processo decisionale.

Negli ultimi decenni le neuroscienze hanno fornito una spiegazione ampiamente documentata sulle ragioni che spingono ad acquistare determinati prodotti e servizi piuttosto che altri, consentendo di migliorare i meccanismi di influenza e persuasione.

Dobbiamo riconoscere che ogni giorno ci troviamo in difficoltà di fronte all'immensa quantità di scelte che dobbiamo fare, dalla più banale a quella che comporta un grande dispendio di energie e tempo per soppesare scrupolosamente e logicamente (almeno così crediamo) ogni singola alternativa, e quindi prendiamo delle scorciatoie di pensiero che velocizzano la nostra decisione.

Tali scorciatoie sono soggette a pregiudizi, i cosiddetti bias, e spesso hanno origini insondabili perché inconscie. Reagiamo quindi diversamente ai messaggi perché ognuno di noi usa scorciatoie mentali personali per filtrare le informazioni, orientare l'attenzione, prendere decisioni.

Conoscere i bias, i principi della persuasione e della negoziazione, saperli adattare di conseguenza alle proprie comunicazioni, è proficuo per i venditori e i pubblicitari. Ma di questo parleremo in un seminario che SVIT Ticino organizzerà il prossimo 17 novembre, mentre ora ci limitiamo a qualche riflessione più generale, comunque importante per capire il processo d'acquisto e orientare quello di vendita.

Per meglio comprendere il primo, Herbert Simon ha proposto una distinzione tra due variabili di personalità: i massimizzatori (maximizers) e i soddisfattori (satisficers). Questi ultimi si accontentano dell'alternativa abbastanza buona, e perlopiù vogliono integrarsi nell'ambiente in cui vivono senza voler esibire il loro status.

I massimizzatori cercano invece l'opzione migliore in assoluto ed esaminano tutte le possibili opzioni in modo minuzioso prima di decidere.

Lo studio conclude che i soddisfattori sono più ottimisti, con un'autostima superiore e contenti della loro vita, mentre i massimizzatori cadono in depressione e tendono al rimpianto.

Sappiamo che la paura di pentirsi è l'e-

I processi decisionali che riguardano la vendita e l'acquisto sono diventati molto complessi ed elaborati. Fra le diverse cause spicca l'enorme quantità di informazioni disponibile a chi deve decidere.

TESTO - PIER PAOLO PEDRINI*

Le emozioni influenzano i nostri desideri e sono fondamentali in ogni decisione. La ragione interviene solo in un secondo momento.

(Foto: Gerd Altmann, Pixabay)



mozione negativa più potente che amplifica gli effetti di ogni messaggio persuasivo. Un tema che ogni venditore può usare come arma motivante all'acquisto ricordando al cliente che se rinunciaste potrebbe provare l'ansia del senso di colpa.



Conoscere i bias, i principi della persuasione e della negoziazione, saperli adattare di conseguenza alle proprie comunicazioni, è proficuo per i venditori e i pubblicitari. Di questo argomento parleremo in un seminario che SVIT Ticino organizzerà il prossimo 17 novembre.



Il che è strettamente legato alla caratteristica del nostro cervello nota come "avversione alla perdita" scoperta dal premio Nobel per l'economia D. Kahneman: in sostanza di fronte a un rischio è più forte la paura di cosa potremo perdere piuttosto che la speranza di cosa potremmo guadagnare.

Per questo normalmente l'abitudine influenza in modo rilevante le nostre azioni e ci aiuta nelle decisioni. Già il filosofo D. Hume sentenziò che "l'abitudine è la grande

guida della vita umana". Poi, più raramente, ci succedono i cosiddetti life event che modificano in modo importante la nostra vita: nuovo lavoro, trasloco, matrimonio, separazione, lutto, nascita di un figlio, pensionamento... In questi casi l'abitudine non ci viene in soccorso e siamo più facilmente disposti a rivoluzionare la nostra vita con un cambiamento.

Per far accettare quest'ultimo ogni venditore sa quanto sia necessario incontrare l'interesse del cliente evidenziando i benefici e ponendolo in una comoda atmosfera di post-vendita, situandolo in un poi, evocando o creando immagini che saranno da lui accolte come proprie e quindi desiderabili.

Saper presentare e argomentare per modificare l'atteggiamento del cliente e per dissipare l'ansia che giace dietro all'assillante "farò la scelta giusta?" sono aspetti fondamentali del processo di persuasione. Che si tratti di scegliere un vestito nuovo, una casa più grande, o chi sposare, quasi ogni nostra decisione implica una previsione del futuro che ci attende. Abile è quindi colui che meglio descrive lo scenario prossimo in cui collocare il potenziale cliente per facilitargli la presa di decisione.

Di solito immaginiamo come ci faranno sentire le nostre scelte e quali saranno le conseguenze emotive delle nostre azioni.

Le emozioni influenzano i nostri desideri al di sotto della soglia della coscienza e sono fondamentali in ogni decisione.

La ragione interviene solo in un secondo momento, quando è indispensabile assicurare, razionalizzare la decisione adducendo motivazioni logiche a supporto dell'offerta.

Per questo l'attenzione alle parole dev'essere al suo stadio maggiore perché la descrizione del prodotto migliora l'aspettativa indirizzando notevolmente l'opinione di chi ascolta. Nessuno immagina di subire l'influenza di un aggettivo o di una metafora nelle sue decisioni, eppure non sono aspetti irrilevanti, anzi, le scelte che facciamo sono irrazionalmente condizionate dal modo in cui ci vengono presentate, sia loro che le alternative. Detto per inciso, è stato calcolato che in ogni minuto di parlato usiamo circa 4 metafore!



Nella vendita il discorso ideale include il far sentire speciale chi ascolta, toccare le corde dell'inconscio collettivo, fare leva più sul sentimento che sulla ragione, dare spessore alle parole. Tutto è calcolato, anche l'improvvisazione.



Un buon oratore adatta le parole al suo pubblico, pur rimanendo nella semplicità. Il teologo inglese Guglielmo di Occam sentenziò che "quando esistono più spiegazioni possibili per un fenomeno, quella più semplice tende a essere quella corretta".

Come in quello politico, anche nella vendita il discorso ideale include il far sentire speciale chi ascolta, toccare le corde dell'inconscio collettivo, fare leva più sul sentimento che sulla ragione, dare spessore alle parole. Tutto è calcolato, anche l'improvvisazione. Poi molto dipende dal carattere e dalla formazione.

Se vogliamo scoprire il contenuto e il tono giusto da dare ai messaggi, un aiuto nasce dal conoscere i metaprogrammi del nostro interlocutore, ossia le abitudini cognitive inconsce con le quali elabora le informazioni che influenzano la sua attenzione, la motivazione ad agire e il modo di comunicare.

In poche parole, quando comunichiamo per persuadere dobbiamo avere in chiaro come l'altro s'avvicina a ciò che vuole, "verso", o si allontana da ciò che non vuole, "via da".

La prima si concentra sugli obiettivi e sul futuro, nella direzione di ciò che vuole ottenere concretamente, mentre chi tende a ridurre il rischio valorizzando la sicurezza si concentra di più su ciò che vuole evitare, e quindi è meglio rivolgersi a lui con messaggi "via da".

Semplificando, i metaprogrammi si traducono in "problemi da risolvere" e "soluzioni proposte". Le persone possono essere motivate o spostando il loro focus sui problemi che eviteranno facendo una determinata cosa o comprando un prodotto, o sui vantaggi che conseguiranno dopo aver fatto quella cosa o acquistato quel prodotto.

Per generare il massimo impatto è importante prima includere un'emozione di evitamento ricordando il problema ("via da") e dopo una di avvicinamento ("verso") per fare in modo che chi ascolta abbia come ulti-

ma idea la soluzione proposta o il vantaggio che otterrà.

In conclusione ritorniamo alle emozioni, che sono la scorciatoia che il cervello usa per attivare i comportamenti di avvicinamento e allontanamento. Come detto, esse influenzano il pensiero, la motivazione e sono parte integrante del processo decisionale. Sistemáticamente deviamo dalle scelte razionali (anche se non lo vogliamo ammettere) e cadiamo nei bias cognitivi. Le nostre emozioni si sono evolute per consentirci di fare scelte rapide e inconsce, eppure il loro ruolo nel processo decisionale va molto più in profondità di queste risposte istintive. D'altronde, Martin Luther King ha conquistato l'attenzione di tutti dicendo "I have a dream" e non "Ho un piano di marketing"!



***PIER PAOLO PEDRINI**

L'autore è docente e consulente, specializzato in tecniche di comunicazione, persuasione e negoziazione.

www.pierpaolopedrini.ch

unisciti anche tu ai tanti professionisti che utilizzano

immoware

Da 29 anni perfezioniamo il lavoro di chi amministra seriamente immobili www.immoware.swiss

SEMINARI DI AGGIORNAMENTO PER I VENDITORI

Un nuovo ciclo formativo dedicato ai venditori, per restare aggiornati e competenti nel complesso e mutevole mondo della consulenza e dell'intermediazione di oggetti immobiliari.

TESTO - RED*

► Il programma di formazione di SVIT Ticino si arricchisce di nuovi stimoli. Di fronte al continuo sviluppo del mercato, delle leggi e della tecnologia, ci è stato chiesto da più parti un programma di promozione e di aggiornamento della figura dell'intermediario immobiliare.

Il corso "Brush Up venditori", elaborato in collaborazione con SUPSI e altri enti formativi, in programma il prossimo autunno, si svolge su alcuni pomeriggi intensi ma agili e variati, con l'intento di mettere a disposizione dei professionisti già attivi nella mediazione un confronto e un aggiornamento dei vari aspetti della professione, che saranno trattati da esperti e docenti di materie specifiche del settore. Ve li accenniamo qui di seguito. Presto tutti i dettagli saranno disponibili sul nostro sito.

IL MARKETING IMMOBILIARE

Si partirà a settembre con tre pomeriggi dedicati al marketing immobiliare, base della vendita. In collaborazione con la Digital Strategies Academy di Lugano, il 30 settembre, conosceremo meglio cos'è il marketing digitale e apprenderemo come usare in modo efficace i social media applicati alla vendita e alla locazione.

Un altro strumento del marketing immobiliare che ci aiuta a proporre meglio sul mercato i nostri oggetti, è l'home staging: ce lo presenterà in tutte le sue sfaccettature, Mia Elgstrom, Home Stager Professionista. Strettamente legata ai social media e all'home staging, c'è infine la fotografia: come posso valorizzare nel migliore dei modi il mio oggetto, negli annunci, nei post, nelle brochure di vendita? Un fotografo professionista risponderà a queste e altre domande.

LA FISCALITÀ IMMOBILIARE

Appuntamento il 6 ottobre con il Centro competenze tributarie della SUPSI che ri-proporrà il seminario sulla fiscalità immobiliare, con temi nuovi (l'imposizione degli onorari e la ripartizione intercantonale) e approfondimenti di tematiche già affrontate nell'incontro del 2021 (TUI, Diritto di usufrutto e di abitazione, IVA).

REGISTRI, LA FE E FINANZIAMENTO

Si continua ad ottobre con gli avv. Simone Albisetti e Andrea Carri, risp. Capo Sezione dei Registri e Presidente Autorità cantonale di I istanza LA FE, che con un notaio,

tratteranno temi legati all'Ufficio registri, Legge federale sull'acquisto di fondi da parte di persone all'estero, deposito e ipoteca legale.

Il 20 ottobre due relatori di BancaStato e AXA approfondiranno insieme il complesso tema del finanziamento immobiliare (ipoteche, LPP, ecc.).

Cosa non deve mancare in un accordo di riservazione? Qual è la responsabilità del mediatore immobiliare dal punto di vista giuridico? L'avv. Patrick Fini tratterà questi e altri aspetti il 10 novembre.

La qualità della nostra presenza professionale e il riconoscimento di cui il marchio SVIT gode incondizionatamente anche in Ticino meritano lo sforzo, ma approfitta anche della possibilità di garantire sempre il più alto livello di conoscenza e di competenza fra i propri aderenti, al servizio e della nostra clientela e del nostro territorio.

Sarà anche l'occasione, dopo le restrizioni dovute alla situazione sanitaria, per riprendere contatti con colleghi e specialisti, fare rete e riconnettersi con quella concretezza che avevamo dovuto lasciare da parte in questi ultimi tempi.

Sarà possibile seguire il corso sia come programma completo che per singoli moduli, in presenza o in modalità webinar. ■



LA PPP OGGI E DOMANI

Pomeriggio di studio sulla proprietà per piani

9 settembre 2022, Palacinema Locarno
ore 14.00-17.00

Il Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, grande esperto e conoscitore della proprietà per piani, approfondirà tre temi di stretta attualità:

- Come gestire al meglio nella PPP la locazione tramite piattaforme come Airbnb?
- Le maggioranze: definizione e calcolo, i compiti dell'amministratore.
- La nuova Legge sulla protezione dei dati e la sorveglianza del comproprietario.

Apri il pomeriggio uno standing lunch offerto in Piazza R. Rossi.

Non perdetevi questo importante momento di aggiornamento e formazione!

Dalle 18.00 si terrà l'assemblea generale ordinaria 2022 per soci SVIT ed invitati, che si sposteranno poi al Golf di Losone per la cena.

Scansionate il QR-Code per maggiori informazioni e per la vostra iscrizione.



BENVENUTI IN SVIT!

AMRES SAGL LUGANO

Amres trova le proprie radici nello spirito imprenditoriale della famiglia. Rappresenta l'evoluzione e intraprende la propria strada. In un settore immobiliare statico, amres vuole portare una ventata di freschezza e diventare così un nuovo partner, con la propria indipendenza. In ultimo, la visione è quella di portare qualità e valore aggiunto al territorio in cui lavora. È così che nasce amres, con la costituzione nel settembre 2021.

Matteo Franchini (1989) nato e cresciuto in Ticino, dopo gli studi in economia e le prime esperienze nel settore immobiliare decide di partire per Londra. Dopodiché prolunga la sua esperienza in Svizzera romanda prima e tedesca poi, dove dall'inizio del 2017 torna attivamente nel settore immobiliare.



Come negli scorsi numeri di Immobilia, dedichiamo questa pagina a due nuovi affiliati di SVIT Ticino, a quali auguriamo buon lavoro.

Nel 2018 rientra in Ticino con un importante bagaglio professionale, linguistico e culturale e inizia il sogno di mettersi in proprio, avverato nel 2021 anche grazie all'ottenimento dell'autorizzazione come Fiduciario immobiliare LFid.

Servizi immobiliari fatti su misura con un taglio individuale per una collaborazione sul lungo termine. L'attività della società è intesa come consulenza continua, per gestire e ottimizzare i patrimoni di piccoli o grandi clienti, giocando un ruolo centrale e di grande responsabilità. ■

MATTEO FRANCHINI
Fondatore
Fiduciario Immobiliare LFid

SEZIONE DELLA LOGISTICA BELLINZONA

La Sezione della logistica fa parte dei servizi centrali della Divisione delle risorse del Dipartimento delle finanze e dell'economia del

Cantone Ticino. Le attività che è chiamata a svolgere sono relative alla gestione del patrimonio immobiliare dello Stato (limitatamente agli edifici), alla costruzione degli edifici, la loro manutenzione e la programmazione delle diverse sistemazioni logistiche. La Sezione della logistica si occupa inoltre dell'organizzazione e della gestione dei servizi ausiliari (pulizia, traslochi, eliminazione rifiuti speciali, manutenzione mobilio) nonché degli approvvigionamenti per i diversi settori dello Stato.

Nel dettaglio la Sezione della logistica svolge le seguenti attività.

- Quale servizio centrale programma e pianifica la realizzazione di nuove costruzioni e di ristrutturazioni per conto dello Stato.
- Programma le sistemazioni logistiche secondo le necessità dei Servizi.

- Gestisce e amministra gli edifici dello Stato e i contratti con terzi per la locazione di spazi ad uso dello Stato.

- Programma e cura la manutenzione degli edifici di proprietà dello Stato.
- Organizza i servizi ausiliari propri quali: pulizia, traslochi, manutenzione del mobilio, smaltimento carta e rifiuti speciali.
- Organizza e gestisce la centrale approvvigionamenti per gli acquisti e le forniture dello Stato.

Grazie ai moderni standard di gestione di cui si è dotata, la Sezione della logistica ha potuto integrare le diverse attività in modo da garantire un controllo preciso. ■



SAMUELE COMANDINI
Gestore immobiliare APF
MAS Real Estate Management
Aggiunto al capo sezione

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,
Veza, 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

Cacciuttolo Lucia, Sant'Antonino

Alfred Müller SA

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

Bruni Fasani Edda

Mesocco

Bruschi Mediazioni Sagl

Rei Carla, Giubiasco

Confinanz SA

Passardi Roberta, Giubiasco
www.confinanz.com

Consulca SA, Pulici Mirco,

Bellinzona, www.consulca.ch

Darani Nicola,

Chironico

De Luigi Ivano,

Camorino

FFS Gestione Immobiliare

Nicora Ilaria, Bellinzona,
www.ffi.ch/immobili

**Fideconto gestioni
immobiliari SA**

Di Meo Cortese Gianna, Bellinzona,
www.fideconto.ch

Fiduciaria Berion SA

Pucci Cristiano, Arbedo
www.berion.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

Lugafid Gestioni Sagl

Roncoroni Manuela, Semione

**LVE Property Manage-
ment Sagl**, Tamagni Michele,

Giubiasco, www.evolve-sa.ch

Migros Ticino

Chiappini Pierfranco, St. Antonino

Multicontra SA

Canonica Moreno, Bellinzona
www.multicontra.ch

Nene SA

Pucci Patrizia, Bellinzona, nene.ch

Papa Renzo, Bellinzona

PG Assicura SA

Gadoni Paolo, Bellinzona
www.pgassicura.ch

**Posta Immobili
Management e Servizi SA**

Bergmann Gion Andrea, Giubiasco

Reviarco SA

Villat Remo, Bellinzona, reviarco.ch

Sezione della logistica

Comandini Samuele, Bellinzona,
www.ti.ch/logistica

LOCARNO E VALLI

**Agenzia Fid. e Immobiliare
Cocquio & Co**

Cocquio Claudio, Ascona, farola.ch

**APF-HEV Ticino servizi
immobiliari Sagl**

Rieder Marco, Muralto,
apf-hev-ticino-servizi.ch

Assofide SA

Maffei Giorgio, Locarno, assofide.ch

Benz Mike, Cham/Ascona

Bosshard Immobilien AG

Bosshard Kurt, Ascona,
www.bosshard-imm.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, Progano 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

Gabriela Weber & Co.

Immobiliare e fiduciaria
SNC, Weber Gabriela, Losone

Immobiliare - Lenhart SA

Lenhart Lando, Contra

Immobiliare Colibri Sagl

Kurt Roger, Ascona

Immobiliare Marazza Sagl

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

Immobiliare Mazzoleni SA

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

Immobiliare Nodioli & Co.

Nodioli Claudio, Solduno,
www.nodioli.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

Lugano, www.amfiges.ch

Ami Immobiliare SA

Franchini Roberto, Lugano
www.amifiduciaria.ch

**Amministrazione Casa
Lugano SA**

Manfré Antonino, Lugano,
amministrazionecasalugano.ch

Amministrazione

Central Park SA

Donelli Alberto, Lugano

AmmonCasa Sagl

Ammon Mattia, Lugano,
www.ammoncasa.com

Amres Sagl

Franchini Matteo, Lugano
www.amres.ch

Antonelli Omar

Lugano-Pazzallo

Artisa Consulting SA

Galfetti Riccardo, Manno,
artisaconsulting.ch

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

Boschetti Andrea, Vezia

Bouygues E&S FM

Svizzer 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
domusmaxima.ch

Dreieck Immobiliare SA

Pult Nicola, Lugano,
dreieckimmo.ch

Edilia SA

Poretti Corinna, Agno
www.edilia.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

Lovaldi Andrea, Grancia
am-immobiliare.ch

Fiduciaria Taddei-Bassi SA

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

Foglia Claudio, Bioggio

Fontana Sotheby's

International Realty
Righetti Gianluca, Lugano,
www.fontanasothebysrealty.ch

GERFid Immobiliare Sagl

Arrigoni Giuseppe, Lugano

GIPI Gestione Immobiliare per Istituzionali SA

Poretti Nicola, Lugano, gi-pi.ch

Gir SA

Gervasoni Gian Franco, Lugano

GPM Global Property Management SA

Mazzoleni Marzio, Lugano, gpm.ch

Il Sogno immobiliare SA

Lodigiani Sergio, Lugano,
ilsognoimmobiliare.ch

Imag Concept SA

Gilardoni Arianna, Maroggia,
www.imagconcept.ch

Immobiliare Bandel

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

Immobiliare Fontana
Amministrazioni Sagl

Ferrari Donata, Lugano,
www.immobiliare-fontana.ch

Immobiliare Mantegazza

SA, Mantegazza Melissa, Lugano,
mantegazza.ch

Immobiliare Tuttoimmobili

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

Immobiliare Wäfler/Imafid

SA, Wäfler Diethelm, Lugano

Immoidea SA

Quadri Graziella, Lugano

Immolife Ticino SA

Arcuri Matteo, Maroggia,
www.immolifeticino.ch

Interfida SA

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

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&M Real Estate SA

Radovanovic Ana, Lugano,
paganire.ch

P&V Property & Valuation

Sagl, Marocco Vittoria, Lugano,
propertyvaluation.ch

Pfister Holding SA

Pfister Armando, Manno,
www.pfister-case.ch

Piazzini Gianluigi, Gentilino

Privera SA, Pfyly Evelyn,

Lugano, www.privera.ch

Puntoimmobiliare SA

Campopiano Orlando, Lugano,
www.puntoimmobiliare.ch

Queen Immobiliare SA

Foce Malservigi Cinzia, Lugano,
www.queenimmobiliare.ch

Recontam SA

Pelle Ivan, Lugano, recontam.ch

Rigo Ingegneria e Consulenza Sagl

Rigo Fankhauser Claudia, Lugano

Rusca Studio Immobiliare

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

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

Suisse Immobilien Group

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

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,
Origgio, 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

Wullschlegler 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

Medici Sagl
Medici Giacomo, Mendrisio,
www.fimedici.ch

Immostile SA

Pellegrini Paolo, Chiasso,
www.immostile.ch

Interfida SA

Croci Carlo, Chiasso, interfida.ch

Gescofid Immobiliare

Sagl, Trivellini Silvia, Chiasso,
gescofid.ch

Sangiorgio Amministrazioni

Sagl, Sangiorgio Antonietta,
Mendrisio

Studio d'architettura

Casali Sagl, Mendrisio,
Casali Matteo Fiorenzo,
www.casaligroup.ch

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 2022 - CORSO COMPLETO

ASSISTENTE IN CONTABILITÀ IMMOBILIARE

Autunno 2022 - ISCRIZIONI APERTE

Vedi ulteriori informazioni e iscrizione su
www.svit-ticino.ch

CORSO OTTENIMENTO DELL'ATTESTATO PROF. 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 COMMERCIALIZZAZIONE IMMOBILIARE

Da settembre 2022 - CORSO COMPLETO

ATTESTATO FEDERALE IN GESTIONE IMMOBILIARE

Da settembre 2023

Eventuali interessati possono annunciarsi al Segretariato di SVIT Ticino.

IMPRESSUM

PUBBLICAZIONE

Edizione immobilia SVIT Ticino

TIRATURA

900 esemplari

EDITORE

SVIT Verlag AG
Greencity, Maneggstrasse 17, 8041 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
Via Carvina 3, 6807 Taverne
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.



Il marchio di qualità
degli specialisti dell'immobiliare.

Seguiteci anche sui social

Scoprite le novità del settore immobiliare,
le attività e la formazione continua di SVIT.



svit.ticino

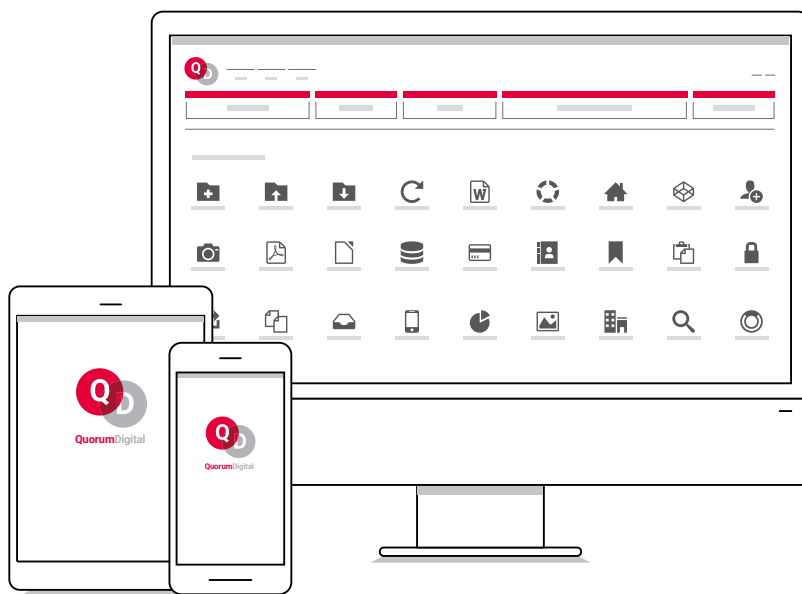
Tel. 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch



www.svit-ticino.ch



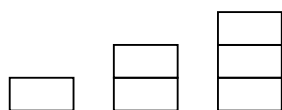
Visit us



QuorumDigital

Il software di gestione integrato per i professionisti immobiliari

**Portale, cockpit, workflow, GED/DMS
constatazione dei danni, contabilità**



Start Light Open

Le nostre licenze

www.quorumsoftware.ch

Quorum
Software 

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

Sponsor
della
Formazione
Svit Ticino
2022

