

DIRITTO
IMMOBILIARE
DISETTA
STRAORDINARIA

— 4

PROFESSIONE
IMMOBILIARE
MANDATO
ESCLUSIVO?

— 12

EDILIZIA E
ABITAZIONE
NUOVE NORME
ANTINCENDIO

— 23

FORMAZIONE
REVISIONE ESAMI
FEDERALI

— 28

«LA DIGITALIZZAZIONE
NELL'IMMOBILIARE»



FINO AL 30.06.2024 **SOTTOSCRIZIONE GRATUITA**

FONDI D'INVESTIMENTO PREVIDENZIALI



Da un pilastro all'altro

Per il vostro terzo pilastro scegliete
i Fondi d'investimento previdenziali

Maggiori
informazioni

 **BancaStato**



L'IA RIVOLUZIONA IL SETTORE: SFIDE E OPPORTUNITÀ



► L'intelligenza artificiale (IA) sta rapidamente trasformando il panorama del settore immobiliare, offrendo nuove opportunità e sfide per tutti gli attori coinvolti.

L'IA permette di analizzare grandi volumi di dati relativi al mercato, tra cui prezzi delle proprietà, tendenze di vendita, caratteristiche degli immobili e dati demografici. Può quindi fornire previsioni accurate sui futuri andamenti del mercato, aiutando gli investitori a prendere decisioni informate e a individuare le migliori opportunità.

Può automatizzare diverse attività ripetitive, come la ricerca di proprietà, la valutazione degli immobili e la gestione dei documenti. Questo permette agli agenti immobiliari di concentrarsi su compiti più strategici e di fornire un servizio più personalizzato ai propri clienti. L'utilizzo dell'IA nel settore immobiliare presenta anche alcune sfide e criticità da non sottovalutare. L'accesso ai dati e la loro gestione responsabile sono aspetti cruciali. È fondamentale che i dati vengano raccolti e utilizzati in modo etico e trasparente, nel rispetto della privacy degli utenti.

Inoltre, è importante sviluppare competenze specifiche per poter utilizzare l'IA in modo efficace e sicuro. La formazione e l'aggiornamento professionale saranno quindi necessari per tutti gli operatori del settore immobiliare.

Come SVIT stiamo svolgendo un ruolo importante nel guidare questa trasformazione. Attraverso la collaborazione con i soci e la promozione dell'adozione consapevole dell'IA, vogliamo contribuire a creare un futuro immobiliare più efficiente, sostenibile e accessibile per tutti. ■

Nicolas Daldini
Presidente SVIT Ticino



Palazzo Mantegazza a Lugano-Paradiso, progettato dall'arch. G. Camponovo
(Foto di Lucrezia Roda - fonte: Immobiliare Mantegazza SA)

— DIRITTO IMMOBILIARE

4 INVIO PARALLELO DI UNA DISDETTA STRAORDINARIA E ORDINARIA

Un commento alla decisione del TF 4A_143/2023 del 10.10.2023.

7 NUOVE REGOLAMENTAZIONI PER IL SETTORE IMMOBILIARE

In vigore la revisione della Legge sulla sorveglianza degli assicuratori.

— ECONOMIA IMMOBILIARE

10 DOMANDA DI ABITAZIONI ELEVATA, MA PRODUZIONE LIMITATA

L'analisi di Wüest Partner SA sulla situazione al 4. trimestre 2023.

— PROFESSIONE IMMOBILIARE

12 MANDATO DI INTERMEDIAZIONE

Esclusiva o non esclusiva? Il grande dilemma.

14 DIGITALIZZAZIONE IMMOBILIARE IN TICINO: ORA O MAI PIÙ

Non c'è più tempo di parlare di quando digitalizzarsi, ma di come farlo.

16 BANANA E LA GESTIONE IMMOBILIARE DIGITALE

Banana prevede interessanti estensioni per il settore immobiliare.

— TERRITORIO

17 NEL FUTURO L'UOMO NON SI ADATTERÀ PIÙ, MA SI RINNOVERÀ

Saurwein racconta il suo libro "Per un domani. Uomo energia città"

— EDILIZIA & ABITAZIONE

20 DUE "BI" PER UNA MAGGIORE EFFICIENZA ENERGETICA

Bifaccialità nei moduli fotovoltaici e bidirezionalità nella ricarica e nell'accumulo di energia.

22 PORTE, FINESTRE E ARREDI: L'IMPORTANZA DI UNA BUONA MANUTENZIONE

Mantenere e aumentare il valore dell'immobile nel tempo, evitando costosi interventi a singhiozzo

23 PROTEZIONE ANTINCENDIO: NUOVE NORME DA GENNAIO

Sono importanti le novità introdotte a livello cantonale dalla LPA in vigore da inizio 2024.

24 MENO COSTI E UN CLIMA MIGLIORE

Calore Rinnovabile: una consulenza gratuita per le vostre esigenze.

26 GESTIONE TECNICA EDIFICI: ESTERNALIZZARE CONVIENE

Dalla costruzione, al rinnovo, per tutto il ciclo di vita degli immobili: esternalizzare è una soluzione interessante.

— FORMAZIONE

27 FORMAZIONE PROFESSIONALE: UN ACCOMPAGNAMENTO PER LE AZIENDE

ARAF accompagna le aziende anche nel ramo Fiduciario immobiliare.

28 DEFINIZIONE DEL PERCORSO DI FORMAZIONE PROFESSIONALE SUPERIORE

Al via la revisione del regolamento degli esami di settore.

30 COME COSTRUIRE UNA LEZIONE PERFETTA?

Trasmettere le conoscenze agli studenti durante le lezioni è il compito principale di tutti i docenti.

32 ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

34 IMPRESSUM

INVIO PARALLELO DI UNA DISDETTA STRAORDINARIA E UNA ORDINARIA

Un commento alla decisione del Tribunale
Federale 4A_143/2023 del 10 ottobre 2023.

TESTO - **AVV. PATRICK FINI***

► Il TF si è in espresso in merito al rapporto e alla validità di una disdetta straordinaria inviata parallelamente ad una disdetta ordinaria, confermando la giurisprudenza su tale tema. Secondo l'Alta Corte è infatti ammissibile notificare al conduttore una seconda disdetta per il prossimo termine ordinario, chiamata ad esplicitare i suoi effetti nel caso in cui la prima disdetta fondata su un motivo straordinario non dovesse essere valida. Tale costellazione è stata in particolare esaminata nel contesto di una sublocazione abusiva, di cui il TF ne ha riassunto i presupposti per poter procedere con una disdetta straordinaria.

FATTISPECIE

Il 28 aprile 1997 è stato stipulato un contratto per la locazione di un appartamento di due locali in un edificio situato a Ginevra. Successivamente le parti hanno stipulato, separatamente, un contratto di locazione per un posteggio coperto all'interno del medesimo immobile.

L'amministrazione con lettera raccomandata del 20 settembre 2019, a seguito di verifiche con diversi vicini e con il custode, ha informato la conduttrice del fatto che il suo appartamento risultava occupato da un'altra persona mentre la conduttrice sembrava soggiornare in quello di sua sorella, sempre a Ginevra. L'amministrazione le ha intimato di ritornare nell'appartamento entro 30 giorni, pena la disdetta del contratto di locazione. La lettera raccomandata non è stata ritirata dalla conduttrice.

A seguito di ulteriori approfondimenti, la locatrice ha avuto conferma che la conduttrice viveva in maniera duratura presso l'appartamento della sorella e che quest'ultima viivesse altrove. Di conseguenza, con lettera del 18 febbraio 2020, la locatrice ha disdetto il contratto di locazione dell'appartamento in via straordinaria ai sensi dell'art. 257f cpv. 3 CO con effetto al 31 marzo 2020, per sublocazione non autorizzata e mancata rioccupazione dell'appartamento nonostante la diffida intercorsa. Sempre il medesimo giorno e con lettera separata, la locatrice ha altresì disdetto il contratto di locazione dell'appartamento nonché il posteggio in via ordinaria con effetto al 30 giugno 2020.

La conduttrice ha in seguito contestato le disdette. A fronte dell'autorizzazione ad agire rilasciatela, la conduttrice ha poi promosso una petizione presso il tribunale di primo grado, Tribunal des baux et loyers, di Ginevra



postulando in via principale l'annullamento delle disdette. Nella sua risposta, la locatrice ha sostenuto che la disdetta straordinaria dell'appartamento doveva essere confermata e, in subordine, ha richiesto che venisse confermata la disdetta ordinaria per il 30 giugno 2020. In via riconvenzionale, la locatrice ha chiesto inoltre lo sfratto immediato della conduttrice.

Con sentenza del 10 dicembre 2021, il Tribunal des baux et loyers ha dichiarato inefficace la disdetta straordinaria con effetto al 31 marzo 2020, ha annullato quella ordinaria per il 30 giugno 2020 e ha respinto tutte le altre domande delle parti. La locatrice ha appellato la decisione di primo grado. La corte cantonale, con sentenza del 30 gennaio 2023, ha accolto le richieste della locatrice e ha dichiarato efficace la disdetta straordinaria del contratto di locazione per l'appartamento con effetto al 31 marzo 2020 e valida quella ordinaria inerente il posteggio per il 30 giugno 2020, e ha ordinato alla conduttrice di liberare immediatamente l'appartamento. La conduttrice è in seguito insorta al Tribunale Federale.

CONSIDERAZIONI

Il TF si è innanzitutto chinato sul tema del valore di causa, nella misura in cui il ricorso in materia civile nelle controversie in

materia di locazione è ammissibile se lo stesso ammonta almeno a CHF 15'000 (art. 74 cpv. 1 lett. a LTF). In tal senso, il TF ha indicato che qualora sia interposto un ricorso contro la disdetta di un contratto di locazione, il lasso di tempo determinante per il calcolo del valore di causa non può essere inferiore al periodo di protezione dei tre anni previsto dall'art. 271a cpv. 1 lett. e CO, durante il quale una disdetta notificata dopo un procedimento giudiziario può essere annullata. Nel caso in disamina, il valore di causa raggiungeva la soglia minima (consid. 1).

Per quanto attiene ai rapporti tra le parti, il TF ha poi riscontrato che erano stati stipulati due contratti di locazione: il primo per un appartamento e il secondo per un posto auto, sempre nello stesso edificio. La locatrice ha disdetto entrambi i contratti il 18 febbraio 2020. Per quanto riguarda l'appartamento, la locatrice ha comunicato contemporaneamente e con due lettere separate, da una parte, la disdetta straordinaria con effetto al 31 marzo 2020 e, dall'altra, la disdetta ordinaria con effetto al 30 giugno 2020. In merito al posto auto, è stata data invece una disdetta ordinaria con effetto al 30 giugno 2020 (consid. 3).

Nella sua disamina, la corte cantonale ha ritenuto che la prima disdetta straordinaria inerente all'appartamento fosse effica-

ce e che di conseguenza non fosse necessario chinarsi sulla validità della seconda. Per quanto attiene alla sublocazione non autorizzata che ha provocato la disdetta straordinaria, la corte cantonale, ha ritenuto che fosse stata sostanziata principalmente sulla base delle dichiarazioni del custode, sul rapporto dell'indagine condotta dall'amministrazione, e dal fatto che la conduttrice non fosse tornata nell'appartamento nonostante la diffida. I giudici cantonali hanno infine ritenuto che la disdetta ordinaria del posteggio con effetto al 30 giugno 2020 fosse valida (consid. 3.1.1.3 e 3.1.2).

La conduttrice, insorta dinanzi al Tribunale Federale, ha in primo luogo criticato la modalità di invio delle disdette simultanee, che rendevano poco chiara l'intenzione della locatrice. A mente della conduttrice, l'invio di un'unica singola disdetta con l'indicazione della sussidiarietà di una delle due sarebbe stato "più opportuno" rispetto all'invio in buste separate e distinte. In secondo luogo, il tribunale cantonale avrebbe violato le norme sulla ripartizione dell'onere della prova (art. 8 CC in rel. con l'art. 257f CO), trascurando il fatto che spettava alla locatrice fornire la prova del motivo alla base della disdetta, ossia che la conduttrice aveva sublocato la sua abitazione senza autorizzazione (consid. 3.2).

Il Tribunale Federale, in linea con la dottrina maggioritaria, ha innanzitutto ricordato (consid. 4.1) che in una decisione pubblicata nel 2011, aveva già riconosciuto la possibilità di dare contemporaneamente una seconda disdetta (ordinaria), sussidiaria, da ritenersi efficace qualora la prima disdetta (straordinaria) non fosse stata ritenuta valida (DTF 137 III 389, consid. 8.4). Tuttavia, tale procedura richiede una chiara manifestazione di volontà da parte del mittente delle disdette. Se la comunicazione lascia spazio a dubbi, il locatore deve farsi imputare il significato che il destinatario avrebbe potuto attribuirgli in buona fede. La possibilità di combinare una disdetta straordinaria con una ordinaria di natura sussidiaria è stata inoltre confermata in diverse sentenze successive (sentenze 4A_12/2023 del 31 marzo 2023, consid. 7.2; 4A_389/2014 del 18 settembre 2014, consid. 4).

Nel caso di specie, la locatrice ha notificato alla conduttrice contemporaneamente una disdetta straordinaria, motivata dalla sublocazione non autorizzata, e una disdetta ordinaria di natura sussidiaria, ciascuna

in un plico separato. Il Tribunale Federale ha statuito che la menzionata DTF 137 III 389 riconosce chiaramente questa possibilità, ancora confermata in diverse sentenze successive, e che le condizioni necessarie per una modifica della giurisprudenza non erano chiaramente soddisfatte. Inoltre, la conduttrice ha contestato sia la disdetta ordinaria che quella straordinaria, per cui non poteva sostenere di essere stata tratta in inganno dal fatto che tali disdette erano state inviate in buste separate (consid. 4.2). Il Tribunale Federale ha dunque respinto la prima contestazione della conduttrice.

In merito alla seconda censura, il Tribunale Federale ha ricordato i presupposti per una disdetta straordinaria ai sensi dell'art. 257f cpv. 3 CO (consid. 5.1.2).

In caso di sublocazione, l'art. 257f cpv. 3 CO (diritto di risoluzione straordinario del contratto di locazione) torna applicabile qualora il conduttore sublochi l'appartamento senza il consenso del locatore, in violazione dell'art. 262 CO. Il locatore deve quindi inviare una diffida o una messa in mora, ossia deve intimare al conduttore di porre fine alla sublocazione oppure deve aver eccepito l'assenza di un'autorizzazione e, se del caso, aver chiesto di essere informato sulle condizioni della sublocazione. La violazione deve perdurare nonostante la diffida. Quando uno dei motivi di cui all'art. 262 cpv. 2 CO fosse soddisfatto, la condizione secondo cui la prosecuzione del contratto deve essere insopportabile per il locatore ai sensi dell'art. 257f cpv. 3 CO è automaticamente soddisfatta. Per il resto, spetta al locatore dimostrare che le condizioni dell'art. 257f cpv. 3 CO sono adempite (consid. 5.1.2).

Quando la violazione dell'obbligo di diligenza citata è la sublocazione senza il consenso del locatore, vi sono due costellazioni: o il locatore ha rifiutato il suo consenso alla sublocazione e aveva il diritto di farlo per uno dei motivi indicati nell'art. 262 cpv. 2 CO; oppure il conduttore si è astenuto dal chiedere al locatore l'autorizzazione alla sublocazione e il locatore avrebbe avuto un valido motivo di rifiuto ai sensi del menzionato disposto. Se il conduttore subloca tutto o in parte l'immobile locato senza autorizzazione, il locatore può validamente disdire il rapporto locativo in via ordinaria se è soddisfatta una delle condizioni di cui all'art. 262 cpv. 2 CO.

La disdetta è valida anche se il semplice fatto di non aver richiesto il consenso pre-

ventivo del locatore è tale da minare il legame di fiducia tra le due parti.

Oltre a questi casi, esiste il divieto generale di abuso di diritto ai sensi dell'art. 2 cpv. 2 CC; un conduttore che abusa del suo diritto di sublocazione non può essere tutelato. Salvo accordi contrari, il diritto alla sublocazione sussiste solo se il conduttore intende riutilizzare egli stesso l'immobile locato in un futuro prevedibile. Se invece il conduttore ha rinunciato all'idea di utilizzare nuovamente il bene locato è da ritenere che si è di fatto sostituito al locatore con una sublocazione, e ciò configura un abuso di diritto (consid. 5.1.3). Il Tribunale Federale ha poi esposto delle casistiche pregresse in merito all'abuso di diritto nel contesto della sublocazione (consid. 5.1.4).



La possibilità di combinare una disdetta straordinaria con una ordinaria di natura sussidiaria è stata confermata in diverse sentenze.



In una fattispecie, la figlia della conduttrice occupava almeno in parte l'appartamento locato; secondo le sue dichiarazioni, vi soggiornava gratuitamente. Inoltre, la conduttrice dormiva nell'appartamento una o due volte alla settimana, secondo le dichiarazioni concordanti dell'interessata e dei suoi parenti. La locatrice ha quindi risolto il contratto di locazione. Il tribunale inferiore ha ritenuto che l'intenzione della conduttrice fosse quella di trasferire a terzi il diritto di utilizzare l'appartamento e di liberarsi definitivamente degli obblighi derivanti dal contratto di locazione; la sublocazione appariva come un mezzo per raggiungere il risultato desiderato, aggirando il rifiuto della proprietaria e consentendo ai parenti stretti di occupare un alloggio vantaggioso; la possibilità di avere un pied-à-terre appariva del tutto secondaria. In un'ulteriore fattispecie, è stato ritenuto che il diritto alla sublocazione non consentisse ad una conduttrice, trasferitasi all'estero dopo il pensionamento, di riservarsi a tempo indeterminato l'uso di un appartamento a basso canone, semplicemente in previsione della possibilità astratta che la portasse a volersi trasferire nuovamente in Svizzera.

Il Tribunale Federale si è poi chinato sulla fattispecie in oggetto, indicando che

il Tribunale cantonale ha constatato che la conduttrice non occupasse ormai più l'appartamento in locazione, seppur vi soggiornasse per alcuni giorni al mese. Nonostante la diffida inviata dalla locatrice, la conduttrice non aveva posto fine a tale situazione. La corte cantonale non ha esaminato se la locatrice avesse avuto un valido motivo nel rifiutare il suo consenso alla sublocazione. Al contrario, ha implicitamente supposto che la conduttrice non avesse intenzione di tornare nell'immobile e che avesse in realtà cambiato conduttore indirettamente tramite la sublocazione. Secondo l'Alta Corte, il tribunale cantonale non ha espresso alcun dubbio sull'esistenza di una sublocazione, per cui non ha dovuto neppure ricorrere all'art. 8 CC (consid. 5.2). Di conseguenza, il Tribunale Federale ha respinto il ricorso della conduttrice e ha confermato la validità della disdetta straordinaria per l'appartamento e quella ordinaria per il posteggio.

COMMENTO

La citata sentenza del Tribunale Federale 4A_143/2023 del 10 ottobre 2023 conferma la giurisprudenza in merito alla validità di una seconda disdetta ordinaria e sussidiaria, laddove la prima disdetta straordinaria non dovesse essere valida (DTF 137 III 389). La giurisprudenza ha ribadito che la natura sussidiaria della seconda disdetta dev'essere manifestata come tale in maniera chiara (sentenze 4A_12/2023 del 31 marzo 2023, consid. 7.2; 4A_389/2014 del 18 settembre 2014, consid. 4). Tale giurisprudenza è da accogliere con favore.



La seconda disdetta risulta essere un'inefficace ripetizione, nel caso in cui la prima disdetta venga in seguito considerata valida.



La disdetta è infatti un diritto formativo (Gestaltungsrecht) che concede ad una parte contrattuale la possibilità di modificare unilateralmente la situazione giuridica dell'altra parte, senza la sua partecipazione (DTF 128 III 129 consid. 2a con rinvii). Di conseguenza chi l'ha espressa non può più revocare la disdetta, nemmeno con il consenso dell'altra parte (sentenza TF 4C.118/2004 del 28 luglio 2004 consid. 3.2. Ciò premesso, una disdetta può non esplicare alcun ef-

fetto laddove dovesse essere dichiarata nulla, inefficace o annullata (per un'esposizione dettagliata di tali nozioni vedi: WINIGER, Wann ist eine Kündigung anfechtbar, nichtig oder unwirksam? In: HEV 8/2006). Di conseguenza, l'esercizio di una seconda disdetta ordinaria – a maggior ragione come nel caso di specie se esercitata insieme alla prima – dev'essere subordinata all'effettiva validità della prima disdetta straordinaria. Dunque, la sua natura sussidiaria va indicata con una certa chiarezza da parte del locatore; in caso di necessità di interpretazione si dovrà far capo al principio di affidamento. La disdetta, essendo un diritto formatore unilaterale e irrevocabile, deve essere inequivocabile e incondizionata. Deve consentire al destinatario di comprendere chiaramente la situazione giuridica. Per questi motivi, una disdetta straordinaria inefficace non può venir convertita (in giudizio) in una disdetta ordinaria valida (DTF 135 III 441 cons. 3.3).

Sempre nel contesto della possibilità di notificare più disdette al medesimo contratto, è utile ricordare inoltre che la dottrina e la giurisprudenza hanno considerato ammissibile anche una disdetta che è la ripetizione della prima che è oggetto di una procedura di contestazione; secondo la dottrina dominante in questa costellazione la seconda disdetta, se ordinaria, non è contestabile ai sensi dell'art. 271a cpv. 1 lett. d CO (protezione della disdetta notificata durante una procedura giudiziaria). In questo caso la disdetta ripetuta è da intendersi subordinata alla validità della prima. Ossia, la seconda disdetta risulta essere un'inefficace ripetizione, nel caso in cui la prima disdetta venga in seguito considerata valida. Per contro, nel caso in cui la prima fosse considerata come non valida, la ripetizione della disdetta è considerata come una nuova disdetta e riprende così tutta la sua forza (DTF 119 II 147; HIGI, Zürcher Kommentar, N. 10 e 36 ad artt. 266-266o CO; LACHAT, Le bail à loyer, pag. 417).

Nella fattispecie in analisi pare non essere stato oggetto di disamina a sapere se vi fosse un rapporto funzionale tra l'abitazione e il posteggio coperto. Infatti, ai sensi dell'art. 253a cpv. 1 CO le disposizioni concernenti la locazione di locali d'abitazione e commerciali si applicano parimenti alle cose concesse in uso con questi locali. L'art. 1 OLAL specifica in particolare che sono cose locate concesse in uso al conduttore dal locatore con i locali d'abitazione o commerciali, segnatamente i mobili, le autorimes-

se, i parcheggi sotterranei e all'aperto, come pure i giardini. Secondo il Tribunale federale, tali oggetti accessori sono funzionalmente collegati all'oggetto principale se servono in modo funzionale e sono messi a disposizione solo a fronte della sottoscrizione del contratto di locazione principale (DTF 125 III 232 consid. 2, v. anche DTF 137 III 124 consid. 2). Nella misura in cui vi fosse stato un rapporto funzionale tra il contratto di locazione dell'appartamento e il posteggio interno, tali da ritenerli un tutt'uno ("conditio sine qua non"), la disdetta straordinaria per l'appartamento, ritenuta dal Tribunale federale efficace, poteva essere estesa anche al posteggio senza doversi chinare sulla validità della disdetta separata ordinaria. Ad ogni modo il risultato sarebbe stato il medesimo. Infine, il Tribunale Federale si è chinato sui presupposti di una disdetta straordinaria in caso di sublocazione non autorizzata (art 257f cpv. 3 CO in rel. con l'art. 262 cpv. 2 CO). L'Alta Corte ha indicato che devono essere adempiuti i seguenti presupposti (art. 257f cpv. 3 CO):

- i) Diffida scritta al conduttore a porre fine alla sublocazione, oppure
- ii) Eccepire in forma scritta al conduttore l'assenza di un'autorizzazione e
- iii) Il perdurare della sublocazione illecita nonostante la diffida.

Riunite tali condizioni, il TF ha indicato che per poter procedere poi con una disdetta, il locatore deve aver un motivo per validamente rifiutare il consenso alla sublocazione, ovvero (art. 262 cpv. 2 CO):

- iv) il conduttore rifiuta di comunicargli le condizioni della sublocazione, oppure
- v) le condizioni della sublocazione, comparate con quelle del contratto principale di locazione, sono abusive, oppure
- vi) la sublocazione causa al locatore un pregiudizio essenziale.

In presenza di uno degli ultimi tre motivi sopra elencati, la condizione secondo cui la prosecuzione del contratto deve essere insopportabile per il locatore ai sensi dell'art. 257f cpv. 3 CO è automaticamente soddisfatta. ■



*PATRICK FINI

Avvocato, titolare dello Studio Legale Fini, Lugano, rappr. locatori presso l'ufficio conciliazione di Agno, docente SVIT Ticino.

NUOVE REGOLAMENTAZIONI PER IL SETTORE IMMOBILIARE

Da gennaio 2024 è in vigore la revisione della Legge sulla sorveglianza degli assicuratori. Solo gli intermediari assicurativi che soddisfano i requisiti più severi sono ammessi nel mercato assicurativo svizzero.

TESTO - *MARCEL HUG



Poiché la consulenza assicurativa è più che altro un'attività secondaria dell'amministrazione, non si può presumere che la maggior parte dei membri della SVIT voglia o sia in grado di iscriversi alla Finma.

(Foto: 123RF.com)

► SITUAZIONE INIZIALE

Il 1° gennaio 2024 sono entrate in vigore la revisione della Legge sulla sorveglianza degli assicuratori (LSA; RS 961.01) e la revisione dell'Ordinanza sulla sorveglianza (OS; RS 961.011). L'obiettivo della revisione è quello di proteggere meglio dagli abusi i clienti con requisiti più elevati per l'intermediazione assicurativa. A partire da gennaio, solo gli intermediari assicurativi che soddisfano questi requisiti più severi sono ammessi nel mercato assicurativo svizzero.

IMPATTO SUL SETTORE IMMOBILIARE

Gli intermediari assicurativi sono persone che offrono o stipulano contratti di assicurazione (art. 40 LSA). Secondo l'ordinanza, sono comprese le persone [fisiche e giuridiche] che forniscono consulenza ai clienti sulla conclusione di un contratto di assicurazione o propongono contratti di assicurazione (art. 182a OS).

Ciò può valere per i fornitori di servizi immobiliari che - in via non esaustiva - assistono i proprietari di stabili di reddito o le comunioni di comproprietari per piani nell'ambito di un mandato di gestione immobiliare nella stipula di contratti assicurativi. Ciò si verifica in particolare quando i fornitori di servizi immobiliari formulano racco-

mandazioni o stipulano contratti in modo indipendente nell'ambito del mandato.

OBBLIGO DI REGISTRAZIONE DEGLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI

L'elemento centrale delle misure di protezione estese contro gli abusi è l'obbligo di registrazione degli intermediari assicurativi indipendenti. L'obbligo di registrazione presso l'Autorità di vigilanza sui mercati finanziari FINMA e i requisiti per la registrazione sono stabiliti dagli artt. 41 e segg. OS in combinato disposto con gli artt. 186 e segg. LSA. Per ottenere la registrazione, gli intermediari assicurativi devono soddisfare i seguenti requisiti:

- Requisiti personali;
- Prova di una sufficiente qualifica professionale;
- Stipula di un'assicurazione di responsabilità civile professionale o di una garanzia finanziaria equivalente;
- Formazione e formazione continua;
- Adeguata organizzazione aziendale;
- Rendicontazione annuale alla FINMA.

Gli intermediari assicurativi non sottostanno alla vigilanza a determinate condizioni (art. 1h OS). Tuttavia, poiché la soglia di premio per questo esonero è molto basso (Fr. 600.00 all'anno) e tutte le condizioni per l'esenzione devono essere soddisfatte cumula-

tivamente, i fornitori di servizi immobiliari di solito non rientrano in questa esenzione.

ATTIVITÀ AUTORIZZATE E VIETATE SECONDO LA VALUTAZIONE DI SVIT SVIZZERA

L'amministrazione di contratti assicurativi non fa generalmente parte dell'attività principale dei fornitori di servizi immobiliari. Si può quindi presumere che la grande maggioranza dei fornitori di servizi immobiliari non si registrerà come intermediario assicurativo indipendente. Ciò solleva la questione di quali attività saranno possibili in futuro senza registrazione ai sensi di legge. Il rapporto esplicativo del Consiglio federale sulla procedura di consultazione relativa alla modifica dell'Ordinanza, sull'art. 1h OS, fornisce un'indicazione dei confini tra le azioni soggette all'obbligo di registrazione e quelle esenti: "Innanzitutto occorre osservare che il solo consentire di stipulare un contratto di assicurazione che consista per esempio nella consegna di volantini pubblicitari di un'impresa di assicurazione o nell'indicazione dell'indirizzo di un intermediario assicurativo non costituisce in linea di principio attività di intermediazione, pertanto in generale non rientra nel campo di applicazione della presente disposizione. Nei casi in cui, per esempio, contestualmen-

te alla prenotazione di un viaggio può essere stipulata in aggiunta anche un'assicurazione a copertura delle spese di annullamento, l'offerente della prestazione o dell'oggetto può al massimo mettere a disposizione le informazioni su una soluzione assicurativa. Dal momento, però, che anche la proposta di una soluzione assicurativa di questo tipo viene già qualificata come attività di intermediazione, in questi casi bisognerebbe decidere se si tratta o no di un'intermediazione assicurativa in base alle effettive circostanze".



Alcune operazioni finora usuali nella gestione di stabili a reddito e di PPP relative alla stipula di contratti assicurativi sono ora vietate.



Secondo l'interpretazione di SVIT Svizzera, per quanto riguarda le attività nel settore immobiliare, il solo riferimento alle coperture assicurative necessarie o possibili, ai contratti assicurativi in scadenza o alla necessità di adeguare le coperture assicurative deve essere considerato come parte dell'attività principale di gestione o amministrazione e tali riferimenti devono essere considerati parte integrante ma subordinata dell'attività fiduciaria del fornitore di servizi immobiliari e pertanto non rientrano nell'attività di brokeraggio ai sensi delle LSA e OS.

Tuttavia, alcune operazioni finora usuali in relazione alla gestione di stabili a reddito e di PPP sono ora vietate nella stipula di contratti assicurativi. Il seguente elenco distingue le attività autorizzate da quelle vietate.

A. Informazioni generali

Autorizzato: Raccomandazione a stipulare, rinnovare o modificare una polizza assicurativa

Come in precedenza, i fornitori di servizi immobiliari possono raccomandare in modo generale e generico al cliente una copertura assicurativa per un determinato rischio e la sua portata, e informare il cliente dei contratti in scadenza e degli eventuali adeguamenti necessari alla polizza assicurativa.

Queste azioni rientrano nei compiti fondamentali del rapporto fiduciario tra il cliente e il fornitore di servizi immobiliari e non costituiscono intermediazione assicurativa.

Vietato: accomandazione di un contratto specifico e decisione sulla sua conclusione

In linea di principio, tuttavia, è necessario astenersi da tutte le azioni che influenzano i clienti nella loro decisione a favore di uno specifico contratto assicurativo, del suo ambito o della sua tipologia ("raccomandazione") o che portano alla stipula di un contratto assicurativo specifico ("decisione"). Tali raccomandazioni possono essere interpretate dal cliente come una consulenza. Tuttavia, il fornitore di servizi immobiliari può firmare il contratto (vedi sotto).

Autorizzato: Decisione sulla collaborazione con un intermediario assicurativo indipendente

Nell'ambito del proprio mandato, delle proprie competenze e del rapporto fiduciario con il cliente, i fornitori di servizi immobiliari possono decidere se affidare l'incarico a un intermediario assicurativo indipendente ("broker assicurativo") o se ottenere preventivi da una o più compagnie assicurative o da intermediari assicurativi vincolati ("agenzie").

B. Stipulare un'assicurazione tramite intermediari assicurativi indipendenti

Autorizzato: Raccomandazione e selezione di un intermediario assicurativo indipendente ("broker assicurativo")

Come in precedenza, i fornitori di servizi immobiliari possono svolgere tutte le azioni con intermediari assicurativi indipendenti registrati ("broker assicurativi") nell'ambito del loro mandato, delle loro competenze e del loro rapporto fiduciario con il cliente.

Ciò include in particolare la proposta, la raccomandazione, la selezione e l'invio di ordini al broker assicurativo. I poteri di rappresentanza e decisionali si basano sul mandato di gestione o amministrazione e sul regolamento delle competenze. Se necessario, i fornitori e le offerte devono essere sottoposti al cliente per una decisione.

Vietato: Raccomandazione per la stipula di un contratto assicurativo presentata dall'intermediario assicurativo indipendente

I fornitori di servizi immobiliari non possono formulare raccomandazioni su quali offerte presentate dall'intermediario assicurativo debbano essere prese in considerazione. Se l'intermediario assicurativo formula una raccomandazione in merito al fornitore, all'estensione della copertura, ecc., questa deve essere presentata al cliente con i preventivi senza ulteriori azioni.

Vietato: Decisione sulla stipula di un contratto assicurativo presentata dall'intermediario assicurativo indipendente

I fornitori di servizi immobiliari non possono prendere alcuna decisione in merito all'offerta da prendere in considerazione, anche se ciò rientrerebbe nelle loro competenze conformemente al mandato. Le offerte di contratti assicurativi devono essere sottoposte al cliente per una sua decisione, senza raccomandazioni.

Autorizzato: Firma di un contratto assicurativo presentato dall'intermediario assicurativo indipendente

Nell'ambito del loro mandato e delle loro competenze, i fornitori di servizi immobiliari possono attuare la decisione del cliente



(vedi sopra) e firmare contratti a nome del cliente in qualità di rappresentante.

C. Stipulare un'assicurazione tramite compagnie di assicurazione o intermediari assicurativi vincolati

Autorizzato: Identificazione delle compagnie di assicurazione o degli intermediari assicurativi vincolati per la richiesta di un preventivo

Se il cliente (o, conformemente al regolamento delle competenze, il fornitore di servizi immobiliari) decide di assicurarsi "direttamente" tramite una compagnia di assicurazione o un intermediario assicurativo vincolato ("agenzia"), deve comunicare al fornitore di servizi immobiliari le compagnie di assicurazione o gli intermediari assicurativi vincolati ("agenzie") da contattare per un preventivo. Il fornitore di servizi immobiliari può accompagnare l'identificazione con domande non "assistite" ("Quali compagnie e agenzie assicurative dobbia-

mo interpellare?") e domande "assistite" ("Dobbiamo interpellare anche A, B e C?"). Se il cliente non desidera essere menzionato, il fornitore di servizi immobiliari decide autonomamente.

Autorizzato: Ottenere preventivi da compagnie assicurative o broker assicurativi vincolati

I fornitori di servizi immobiliari possono ottenere preventivi per un contratto assicurativo dalle compagnie o dai broker assicurativi vincolati identificati, per conto del cliente. È necessario assicurarsi che i preventivi siano intestati al cliente. Le offerte devono essere presentate al cliente.

Vietato: Raccomandazione per la stipula di un contratto assicurativo proposto

I fornitori di servizi immobiliari non possono formulare raccomandazioni in merito all'offerta da prendere in considerazione. È consentita la preparazione di una panoramica non valutativa di prestazioni, premi, ecc.

Vietato: Decisione sulla stipula di un

contratto assicurativo proposto

I fornitori di servizi immobiliari non possono prendere decisioni in merito all'offerta da prendere in considerazione, anche se ciò sarebbe consentito in base al mandato. Le offerte di polizze assicurative devono essere sottoposte al cliente per la decisione.

Autorizzato: Firma di un contratto assicurativo sottoposto

Nell'ambito del loro mandato e delle loro competenze in qualità di rappresentanti, i fornitori di servizi immobiliari possono firmare contratti a nome del cliente. ■



***MARCEL HUG**

L'autore è CEO di SVIT Svizzera.

Publiccare un annuncio singolo o con l'abbonamento.

Sapere di più:



DOMANDA DI ABITAZIONI ELEVATA, MA PRODUZIONE LIMITATA

Pochi appartamenti sfitti, tassi di offerta in diminuzione e carenza di alloggi in molte regioni svizzere. In Ticino le dinamiche però sono meno marcate. L'analisi di Wüest Partner del mercato immobiliare alla fine del 2023.

TESTO - WÜEST PARTNER SA*

INTRODUZIONE

La situazione economica è stabile e a livello nazionale la domanda di abitazioni, sia di proprietà che in locazione, è elevata. Allo stesso tempo, sono pochissimi gli appartamenti sfitti, i tassi di offerta sono in costante diminuzione e molte regioni della Svizzera stanno sperimentando una carenza di alloggi. Il mercato edilizio però non sta accelerando. Rispetto alla media svizzera, in Canton Ticino le dinamiche sono meno pronunciate.



Negli ultimi mesi la situazione è migliorata per chi vuole finanziare la propria casa con mutui a tasso fisso.



SITUAZIONE ECONOMICA GENERALE

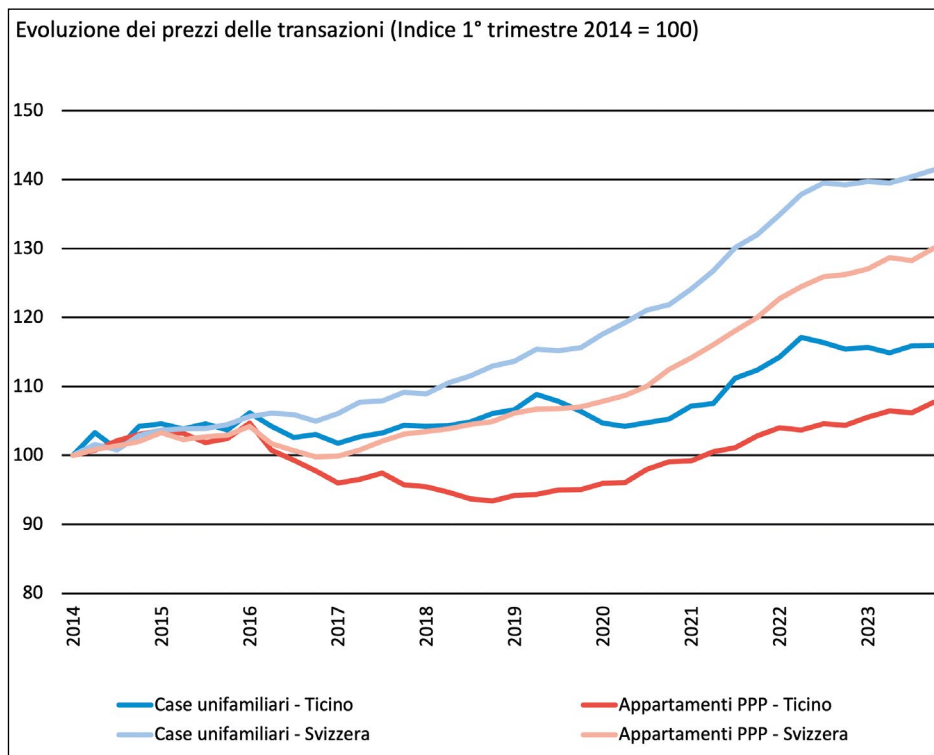
Nonostante un contesto internazionale caratterizzato dall'incertezza, l'economia svizzera si è dimostrata resiliente: il 2023 dovrebbe chiudersi con una crescita del PIL reale di circa l'1,1%.

Il mercato del lavoro ha registrato una crescita elevata nel 2023, anche se la tendenza è al ribasso: nel 3° trimestre del 2023, l'occupazione è aumentata dell'1,7% rispetto al 3° trimestre dell'anno precedente (nel 2° trimestre era ancora del 2,2%).

Dopo un calo inaspettatamente forte nel novembre 2023 (1,4%), l'inflazione è aumentata nuovamente a dicembre, raggiungendo l'1,7%. Ciò è dovuto principalmente all'aumento dei prezzi dei generi alimentari, dell'energia e degli affitti. Tuttavia, l'inflazione non ha superato la soglia del 2% da giugno 2023. I rendimenti dei titoli di Stato tedeschi a 10 anni sono scesi dall'1,3% nel gennaio 2023 allo 0,8% nel gennaio 2024, suggerendo che i mercati si aspettano un calo dell'inflazione e dei tassi di interesse di riferimento. Tuttavia, è possibile che i mercati stiano sopravvalutando la probabilità e la velocità dell'allentamento monetario. Al momento non ci aspettiamo diversi rialzi dei tassi di interesse quest'anno, ma riteniamo possibile un rialzo dei tassi nella seconda metà dell'anno.

APPARTAMENTI IN AFFITTO

La forte crescita demografica, la debole attività di costruzione di nuovi edifici e l'a-



bitazione di proprietà che rimane inaccessibile per la maggior parte delle famiglie a causa dei prezzi elevati e dell'aumento dei tassi di interesse: a livello nazionale queste sono le tre ragioni principali della carenza di appartamenti in affitto. Nel 4° trimestre del 2023, il tasso nazionale di offerta è sceso al 4,1%. Si tratta del livello più basso degli ultimi 10 anni.

L'ulteriore accentuazione della carenza di alloggi sul mercato degli affitti ha portato a un aumento dei canoni richiesti del 4,7%. Attualmente non ci sono segnali di allentamento del mercato, il che probabilmente consoliderà la tendenza al rialzo degli affitti richiesti (previsione 2024: +3,8%).

Le dinamiche in Ticino sono meno pronunciate. In particolare, essendo l'evoluzione demografica meno pronunciata, la domanda di appartamenti in locazione è più moderata.

Per la prima volta da molti anni, anche gli inquilini che non si sono trasferiti hanno dovuto accettare affitti più alti (dicembre 2023: +2,4% in media su base annua). Il nuovo aumento del tasso di interesse di riferimento all'1,75% a dicembre 2023 comporterà un ulteriore aumento degli affitti nel 2024.

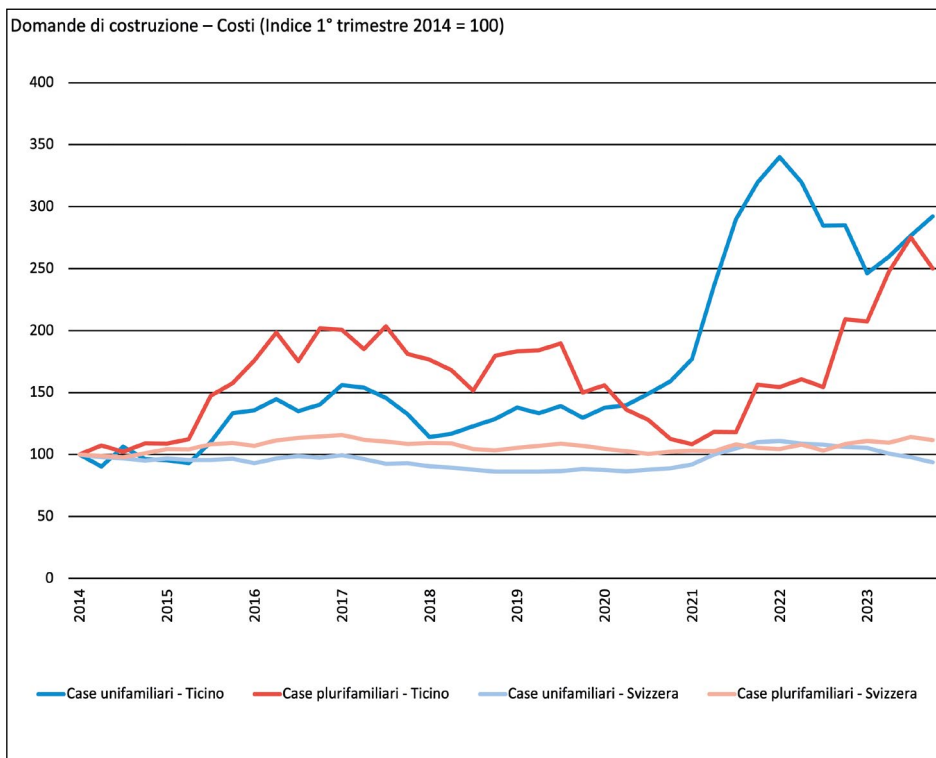
ABITAZIONI DI PROPRIETÀ

Negli ultimi mesi la situazione è migliorata per chi vuole finanziare la propria casa con mutui a tasso fisso. Il tasso di interesse per i mutui a tasso fisso a 10 anni è sceso dal 3,2% di aprile (il suo picco) al 2,4% di dicembre 2023, il che ha già stimolato in qualche modo la domanda di case di proprietà. Dopo essere diminuito per due anni, il numero di sottoscrizioni di ricerca è aumentato di nuovo leggermente nel gennaio 2024.

I prezzi di transazione delle proprietà per piani (PPP) sono aumentati di un ulteriore 3,0% nel 4° trimestre del 2023 rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. Sebbene l'aumento sia più debole rispetto a un anno fa (5,2%), supera la media degli ultimi 10 anni (2,7%).

Il numero di annunci di case unifamiliari nel 4° trimestre del 2023 è aumentato del 19% rispetto all'anno precedente. Nonostante l'aumento dell'offerta, i prezzi sono aumentati dell'1,5% lo scorso anno. La dinamica dei prezzi è aumentata soprattutto verso la fine dell'anno (+0,7% nel 4° trimestre 2023 rispetto al trimestre precedente).

Anche in questo caso, per entrambi i settori di mercato (PPP e case unifamiliari) la situazione in Canton Ticino è meno accen-



In termini nominali, ci aspettiamo uno “zero rosso” (-0,8%) per le nuove costruzioni e uno “zero nero” (+0,7%) per le ristrutturazioni nel 2024. In entrambi i casi, è probabile che ciò comporti un calo reale degli investimenti, poiché ci attendiamo che i prezzi delle costruzioni aumentino dell’1,5%. In termini reali, è probabile che gli investimenti totali in costruzioni edilizie nel 2024 scendano al di sotto del livello del 2013, anche se la popolazione è cresciuta di circa il 10% da allora.

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: 06.03.2024



tuata rispetto ai principali centri economici svizzeri.

MERCATO DELLA COSTRUZIONE

Nonostante l’eccesso di domanda e la stabilità dell’economia, il mercato delle costruzioni non sta guadagnando slancio ed è improbabile che la situazione cambi a breve termine.

Anche se, in termini nominali, gli investimenti in edilizia sono leggermente aumentati negli ultimi due o tre anni, ciò è

dovuto principalmente al forte aumento dei prezzi delle costruzioni nel 2021 e 2022. Inoltre, questi dati positivi si riferiscono principalmente alle ristrutturazioni e agli ammodernamenti, che in molti casi comportano investimenti nella sostenibilità (efficientamenti energetici) o nel miglioramento dello standard di costruzione. Investimenti edilizi che non prevedono quindi la costruzione di nuove abitazioni. Questa tendenza colpisce anche gli spazi ad uso commerciale.

RAGNONET

Hai bisogno di aiuto per migliorare le tue conoscenze nel campo del diritto di locazione, della proprietà per piani, spese accessorie, mediazione, valutazione, contabilità immobiliare?

Le mie lezioni online ed in presenza ti aiuteranno a raggiungere i tuoi importanti obiettivi...

Da lunedì a venerdì disponibile dalle 19:00 alle 21:00
Sabato da convenire

Daniele Bisang
dbisang61@gmail.com
+41 79 703 01 82

35 CHF/ORA

ESCLUSIVA O NON ESCLUSIVA?

Il grande dilemma dei mandati di intermediazione: affidare la vendita di un oggetto a un solo professionista in esclusiva o dare mandato a più intermediari sperando di vendere prima?

TESTO - **ANDREA BELLOMO***

Un solo referente per tutte le comunicazioni permette di evitare doppie visite, stesso cliente segnalato da due agenzie, ecc.

(Foto: SVIT)



▶ LA COMPETIZIONE AIUTA?

Chi deve vendere casa (o anche affittarla) ha un importante problema da risolvere; per farlo, (escludiamo quelli che provano a farlo da soli perché esperti del settore) si trova davanti ad una scelta importante: affidarsi ad un unico professionista immobiliare oppure a più operatori?

Una logica semplicistica potrebbe indurre il potenziale mandante a fare il ragionamento “più operatori = più possibilità di vendita”. La questione, però, va analizzata più approfonditamente.

Innanzitutto, l'esperienza ci insegna che si ottiene un prezzo di vendita più elevato con un mandato di vendita in esclusiva e questo per diverse ragioni. La principale è che, se più agenti immobiliari operano in modo sconsiderato, sarà il compratore a dirigere il gioco rivolgendosi all'operatore che offre il prezzo più basso, con il rischio di un'ulteriore negoziazione in fase di chiusura, poiché, non concedendo un mandato esclusivo, è spesso il mandante che si occupa della fase finale della trattativa.

Abbiamo quindi uno scenario in cui l'acquirente mette in competizione più operatori che vendono lo stesso oggetto, con l'idea di ottimizzare il prezzo a proprio favore. La competizione, non sempre corretta, tra diversi operatori immobiliari può

inoltre confondere l'acquirente (fuga di informazioni riservate nel tentativo di “accaparrarsi” il cliente), fuorviando da ciò che conta veramente: l'acquisto dell'immobile. Con un mandato in esclusiva, invece, un solo operatore mette ordine nel processo di vendita e nella delicata fase di chiusura, adottando chiare regole a vantaggio di tutte le parti in causa.



Con un mandato in esclusiva l'operatore immobiliare si sente totalmente responsabile nei confronti del mandante sui risultati del suo operato, lavorando per e con lui.



Dal punto di vista finanziario, inoltre, un mandato in esclusiva non presenta per il mandante il rischio di pagare doppie commissioni o di dirimere dispute per l'intervento simultaneo di più operatori. Il rapporto è limitato a due interlocutori: il mandante e il mandatario, anche se questo non significa riduzione delle possibilità di vendita poiché quasi tutti gli operatori “distribuiscono” i propri oggetti alla loro rete di partners selezionati.

MANDATO ESCLUSIVO

L'immobile è visto come unico, esclusivo e desiderabile agli occhi dei potenziali interessati

Il mandatario crea competizione tra i potenziali interessati, che si contendono l'immobile (meccanismo di «asta al rialzo»)

Si tende ad ottenere un prezzo di vendita più alto per il mandante

Impegno forte per il mandatario, rapporto di fiducia e impegno reciproco

Un solo referente per tutte le comunicazioni permette di evitare doppie visite, stesso cliente segnalato da due agenzie, ecc.

Priorità all'immobile rispetto agli immobili con mandati non esclusivi

Il mandatario è in possesso di tutti i documenti ed informazioni e ne è responsabile (si procura i documenti mancanti e approfondisce le informazioni)

Il mandatario rappresenta il mandante ed ha più autorevolezza negoziale con i potenziali interessati

Si tende a collaborare di più condividendo l'oggetto con altri operatori (che portano clienti), perché si è sicuri dell'esclusività.

Si fa selezione tra i potenziali interessati perché devono per forza passare dal mandatario, evitando al mandante perdite di tempo e garantendone la privacy

Si fa da filtro per eventuali curiosi

Sopralluoghi gestiti in maniera efficiente rispettando i tempi di lavoro e tempo libero del mandante/proprietario: si ottimizzano le visite all'immobile

In caso di rottura del mandato prima della sua scadenza sono previste delle penali

PERCHÉ PREDILIGERE IL MANDATO IN ESCLUSIVA?

Un mandato non esclusivo in genere spinge gli operatori a investire meno tempo e denaro per pubblicità, dossier, rendering, ecc., rispetto a un mandato esclusivo. Questo semplicemente perché nessun imprenditore investe grandi somme e risorse se non ha la possibilità di controllare in qualche modo il ritorno del suo investimento. L'immobile senza esclusiva, infatti, può essere venduto in qualsiasi momento, vanificando gli sforzi fatti da chi, in questo modo, non percepisce nulla per essi.

Con un mandato in esclusiva invece, l'operatore immobiliare si sentirà totalmente responsabile nei confronti del mandante sui risultati del suo operato lavorando per e con lui. Tutto questo si traduce in: maggiore impegno sia di risorse umane che finanziarie nella vendita dell'immobile, monitoraggio dei risultati (anche da parte del management sulla forza vendita), rapporto più professionale e frequente con il mandante (feedback periodici, reports su visite e interessati, reports sui canali e gli investimenti pubblicitari, ecc.). Ma soprattutto: analisi delle problematiche di vendita e suggerimento al mandante delle soluzioni più adeguate. Altri temi importanti da considerare sono privacy, discrezione e controllo. Lo scenario di un mandato di vendita non esclusivo assomiglia spesso al seguente: scarsa selezione della clientela

con "carovane" di curiosi portati da diversi operatori, spamming di email inviate al proprietario (per richiesta appuntamenti, protezioni clienti, ecc.), stesso oggetto pubblicato da più operatori sullo stesso canale pubblicitario (magari anche a prezzi differenti, con conseguente riduzione dell'esclusività e quindi della desiderabilità dell'immobile che sembra debba essere venduto disperatamente ad ogni costo), ecc.

Per concludere, è meglio affidare la vendita del proprio immobile a chi se ne prende cura in modo professionale e come se fosse il proprio o piuttosto adottare, per usare una metafora, lo stile Far West in cui si promette una taglia al primo che riesce a catturare il ricercato? A voi la scelta. ■



*ANDREA BELLOMO

Lavora presso New Trends SA, è Fiduciario immobiliare, Esperto in commercializzazione immobiliare, Master in Marketing USI

MANDATO NON ESCLUSIVO

In molti hanno lo stesso immobile. Questo ne riduce l'esclusività ed il valore percepito dal cliente interessato.

Guerra dei prezzi: se molti hanno lo stesso oggetto si avrà la tendenza a vendere ad un prezzo più basso: ogni mandatario tenderà a fare più sconto in quanto non si ha controllo sul processo di vendita.

Impegno minore per il mandante, in quanto l'oggetto può essere venduto da chiunque in qualsiasi momento. Ne deriva un rischio maggiore e quindi l'impiego di meno risorse rispetto al mandato esclusivo (fotografie professionali, marketing, ecc.)

Tendenza ad avere informazioni meno complete o superficiali (documenti mancanti, informazioni parziali o non aggiornate)

Si tende a collaborare di meno condividendo l'immobile con altri operatori immobiliari perché non si ha certezza di controllo sui nominativi dei potenziali acquirenti

Potenziale fuga di informazioni sensibili relative ad oggetto e proprietario, dato che si danno a tanti operatori

Meno investimenti e accuratezza nella presentazione e nel marketing (stesso oggetto sullo stesso portale immobiliare, magari con prezzi diversi, metrature sbagliate, ecc.)

Pericolo di avere «comitive» di clienti poco selezionati o di curiosi. Lavoro meno selettivo.

Invio di «liste di nominativi» da parte di tutte le agenzie, con relativi potenziali problemi di «doppia provvigione» o liti.

Il proprietario ha la facoltà di vendere anche da solo il proprio immobile



YourCharge

Qualunque sia la vostra esigenza, siamo il partner ideale per pianificare e installare stazioni di ricarica per auto elettriche. Offriamo soluzioni chiavi in mano che comprendono la consulenza, il sopralluogo tecnico e l'installazione fino alla consegna finale, con servizio di fatturazione e supporto per ogni esigenza. Studiate fin nei minimi dettagli, le nostre proposte sono indicate per case monofamiliari, plurifamiliari e aziende.

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

DIGITALIZZAZIONE IMMOBILIARE IN TICINI: NO: ORA O MAI PIÙ

Non c'è più tempo di parlare di quando digitalizzarsi, ma di come farlo.

TESTO - **FIRENZO COMINI***

► In un mondo sempre più connesso, la trasformazione digitale non è più un'opzione, ma una necessità vitale per chi opera nel settore immobiliare. Non è più una questione di se adottare strumenti digitali, ma di come impiegarli efficacemente. Con l'avvento dell'intelligenza artificiale, ciò è diventato ormai imprescindibile.

Questo articolo esplora gli strumenti digitali indispensabili per ottimizzare i processi aziendali di fiduciari, amministratori e promotori immobiliari, fornendo dapprima delle valide ragioni per farlo, poi una panoramica degli strumenti, e infine dei consigli pratici per digitalizzarsi al meglio

LA DIGITALIZZAZIONE COME ARMA VINCENTE PER UN'AZIENDA PIÙ RESILIENTE

Lavorando come responsabile regionale per un portale immobiliare da più di due anni, ho incontrato moltissime agenzie e fiduciarie immobiliari ticinesi. Essendo di mia indole curioso, oltre che un appassionato d'innovazione, ho sondato il terreno in termini di digitalizzazione.

Ho esplorato l'utilizzo di strumenti digitali di queste organizzazioni e sono rimasto piuttosto sorpreso da come una grande parte di esse usufruisca solamente di strumenti ancora basilari, come Excel, senza combinare altre tecnologie. Le principali ragioni che ho potuto notare sono tre: la mancanza di tempo necessario per far fronte all'introduzione di nuove tecnologie; il timore di introdurle dovendo divergere - o addirittura perdendo - risorse importanti (in primis quelle monetarie); la tendenza ad essere già soddisfatti di quello di cui si dispone, non mettendolo in discussione.

Non è facile essere un imprenditore e pertanto giudicare potrebbe portare a considerazioni fuorvianti. Tuttavia, quello che emerge dalla storia è comunque chiaro: Kodak, Blockbuster, e altri grandi organizzazioni sono fallite perché non si sono adattate al cambiamento del mercato e non si sono digitalizzate, pensando che il loro modus operandi e prodotti fossero sempre invicibili. Il settore immobiliare è noto per la sua evoluzione graduale, il che può creare l'impressione errata che l'adozione di nuovi strumenti digitali non sia particolarmente pressante.

Tuttavia, è proprio questa percezione di lentezza che dovrebbe spingere le aziende a digitalizzarsi proattivamente.



Non importa se si tratta di commercializzazione, amministrazione o promozione immobiliare, la digitalizzazione è imprescindibile in questo settore, soprattutto in momenti di ripresa come quello che stiamo vivendo ora.

Viviamo in un mondo così chiamato "BANI", ovvero brittle (fragile), anxious (ansioso), non-linear (non lineare) e incomprendibile (incomprensibile). Cosa significa questo per le aziende? Le leadership al loro interno devono mostrare flessibilità, resilienza e una linea di pensiero innovativa. Quest'ultima, resa viva dalla digitalizzazione, rende l'impresa stessa più duttile e solida, elevandola ad un nuovo livello di crescita produttiva.

I benefici della digitalizzazione vanno però al di là di ciò. Infatti, la digitalizzazione accresce l'efficienza, riduce i costi, personalizza l'esperienza cliente e potenzia marketing e vendite. La digitalizzazione va ben oltre l'utilizzo di Excel, del Cloud o di Zoom.

UNA PANORAMICA DEGLI STRUMENTI DIGITALI PER IL SETTORE IMMOBILIARE

In un'epoca in cui la digitalizzazione non è più un lusso ma una necessità, gli strumenti digitali si rivelano i veri alleati delle agenzie immobiliari. Non si tratta solo di sostituire o complementare il caro vecchio Excel con qualcosa di più moderno; è una metamorfosi completa dei processi di lavoro che apre le porte a efficienze formidabili e una presa di decisioni basata su dati concreti e non più solo su intuizioni. Vediamo dunque dove e in che modo questi strumenti digitali stanno ridisegnando il panorama immobiliare ticinese, trasformando ostacoli in opportunità.

Partendo dalla commercializzazione e locazione di un immobile, se un'agenzia dispone di già due portali online e almeno una ventina di annunci, è necessario avere un gestionale per la ripubblicazione. Ce ne sono moltissimi, alcuni con funzionalità di

messaggistica o agende integrate e altri con la possibilità di lanciare campagne di marketing mirate per singoli annunci. I prezzi variano: talvolta, in combo con una serie di altri servizi, possono essere pure gratuiti, altrimenti in media costano Fr. 200-300/mese. I più utilizzati in Ticino sono Miogest, CasaOne e Immomig. Sta emergendo sempre più il gestionale della startup ticinese YurekAI che, sfruttando l'intelligenza artificiale, ottimizza molteplici processi per allocare immobili sul mercato.

La gestione immobiliare dispone invece di una serie di processi che possono essere digitalizzati, o comunque facilitati e ottimizzati da vari strumenti digitali. Dai conguagli generati in pochi passi, a preventivi, richiami e diffide automatiche. Sono solo alcune delle funzionalità che alcuni software, come ad esempio Immoware e GARAIOREM, dispongono per la gestione amministrativa immobiliare. Per la manutenzione, esistono software che ottimizzano la comunicazione e le interazioni tra inquilini, artigiani e agenzie. Piattaforme quali FlatMan facilitano la gestione delle richieste di riparazione o manutenzione da parte degli inquilini, indirizzandole efficacemente agli artigiani competenti.

Più in generale, per la gestione delle risorse in modo digitalizzato, è importante utilizzare anche i programmi inclusi nel-

le versioni aziendali di Microsoft Office e Google Workspace. Infatti, dispongono di molto più che i semplici Excel, Word e PowerPoint. Negli ultimi anni sono stati aggiunti diversi programmi che permettono di facilitare la vita alle aziende immobiliari. Ad esempio, si possono sfruttare funzioni come Microsoft Bookings o Google Calendar Appointments che con dei semplici link permettono a clienti (potenziali) o partner di visualizzare e scegliere direttamente tra i momenti liberi della propria agenda elettronica. Parallelamente a questi famosi connubi di programmi, vi sono inoltre anche alcuni sistemi, come Allthings, che fungono da ERP e permettono invece di centralizzare qualsiasi strumento digitale per l'immobiliare e convogliare i flussi di dati al suo interno per organizzarli al meglio.

Ulteriori strumenti sono disponibili anche per facilitare la vita a potenziali inquilini. Ad esempio, CreditTrust permette di digitalizzare il processo di richiesta e ricezione dell'estratto di esecuzione e fallimenti. È oltretutto un sistema completamente sicuro e fuorvia problemi di falsificazione del documento, poiché è codificato digitalmente. Diversi portali immobiliari, tra cui newhome, permettono agli inserzionisti di indicare chiaramente se questo strumento viene supportato o meno.

CONSIGLI PRATICI PER UNA DIGITALIZZAZIONE CON SUCCESSO

Prima di elevarsi verso un nuovo livello di digitalizzazione e introdurre nuovi sistemi digitali in modo oculato, un'azienda immobiliare deve essere pronta a farlo. Come? Disponendo della giusta struttura organizzativa. Questo significa che non solo deve essere consapevole delle proprie risorse, attività e processi, ma anche disporre di una struttura pianificata e disciplinata affinché questi elementi possano essere in armonia gli uni con gli altri. Quindi, prima di digitalizzarsi, bisogna prendersi il giusto tempo (anche se è tiranno, lo sappiamo) per riorganizzarsi.

Una volta pronti, è necessario capire come e dove digitalizzare. Gli strumenti digitali vanno implementati all'interno dei processi che sono caratterizzati da attività manuali e monotone, soprattutto con alto margine di errore umano. Ad esempio la pubblicazione su più portali eseguita a mano più volte. Non solo, vanno identificate le attività che non performano più come in passato. In questo caso, un canale di marketing offline (es. pubblicità su giornali) potrebbe essere digitalizzato con uno online (es. Google Ads), potendo tracciare i dati per migliorarne poi la performance. Quest'ultima, con la maggior parte degli strumenti digitali, può quindi - e deve - essere monitorata. Perciò, più si digitalizza, più vengono generati dati, che possono essere impacchettati da diverse tecnologie per facilitarci nella presa di decisioni. A tal proposito, vi consiglio di integrare il vostro scanner con un software di archiviazione digitale automatica e categorizzata per tutti i documenti cartacei che trovate.

CONCLUSIONE

Infine, fatevi accompagnare in questo processo da agenzie e aziende locali per ricevere i giusti consigli e spingervi nella giusta direzione. Questo, anche se solo apparentemente più costoso, vi fornirà anche il giusto stimolo per finalmente fare il giusto passo digitale in avanti. ■



*FIORENZO COMINI

Esperto nell'utilizzo di strumenti digitali e IA generativa



BANANA CONTABILITÀ E LA GESTIONE IMMOBILIARE DIGITALE

Banana Contabilità prevede estensioni per il settore immobiliare che permettono, in modo semplice e efficace, di gestire non solo la contabilità ma anche diversi altri aspetti dell'attività di amministrazione quotidiana di stabili.

TESTO - **PATRICK PASQUILLO***

▶ Per oltre un decennio ho navigato le sfide dell'amministrazione immobiliare portando con me un bagaglio di esperienze in campo contabile e amministrativo e un background in ingegneria informatica. Oggi, come candidato Digital Collaboration Specialist, voglio condividere la mia visione per una gestione immobiliare digitale più efficiente e intuitiva che viene incarnata perfettamente in Banana Contabilità

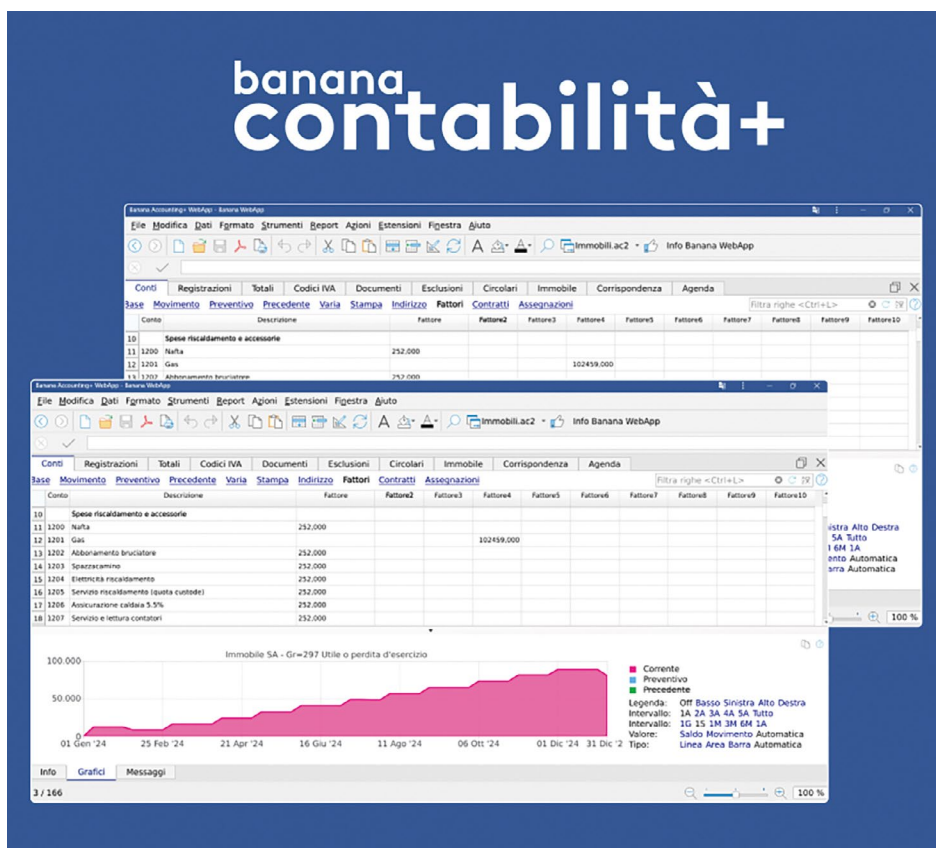
ESTENSIONI PER LA GESTIONE IMMOBILIARE E BANANA

Le estensioni per la gestione immobiliare su Banana Contabilità sono una semplificazione nel modo di gestire proprietà in affitto e condomini. La mia priorità è stata di semplificare l'utilizzo così come è già semplice usare Banana Contabilità, con l'obiettivo di conservare al contempo l'integrità e l'efficacia del programma. Il risultato? "Resta agile, continua a eccellere" - la filosofia che guida ogni aspetto del mio lavoro. Inoltre, la privacy e la sicurezza sono da sempre al centro di Banana Contabilità, che funziona anche offline senza internet. Gli utenti hanno sempre la libertà di salvare i dati in cloud o offline e il software si adatta a diversi gradi di adozione, che mi permettono anche di offrire soluzioni personalizzate per ogni esigenza.

OLTRE LA SEMPLICE CONTABILITÀ

Banana Contabilità va oltre la semplice contabilità:

- è possibile fatturare con numero di riferimento senza per forza possedere un conto QR-IBAN;
- puoi assegnare a un fornitore o a uno specifico numero di contratto di un fornitore o a una persona un conto contabile dove registrare relativi addebiti o accrediti. Puoi così avere la certezza che ogni pagamento di un inquilino o comproprietario finisca direttamente nel suo conto contabile.
- puoi decidere di importare gli estratti conto elettronici giornalieri e registrare dare e avere in maniera automatica riducendo fino al 90% il tempo di gestione della contabilità;
- nell'ottica della digitalizzazione puoi allegare a ogni registrazione il relativo giustificativo e ottenere un dossier in formato PDF comprendente bilancio, conto economico, allegati, schede conto e l'intero classeur delle fatture. In questo modo la contabilità completa può essere inviata per e-mail



ai revisori e ai proprietari o archiviata in un PDF di poche pagine ben organizzate che ti permettono di riacquistare spazio, ordine e serenità intorno alle scrivanie.

Le estensioni per la gestione immobiliare su Banana Contabilità permettono inoltre tutto quello che è necessario all'amministrazione immobiliare:

- dalla generazione degli addebiti e dei conguagli spese
- al controllo degli scoperti per tipologia di importo
- alla gestione degli ordini di pagamento con scelta di quali fatture saldare
- allo storico delle manutenzioni
- alle liste degli interessati
- alla gestione documentale e della corrispondenza degli immobili, suddivisi per categorie come abbonamenti degli artigiani, assicurazioni, sinistri, ecc.
- fino alla gestione delle relative agende e degli scadenziari.

Anche emettere fatture PDF già separate per inquilino o comproprietario è una delle tante attenzioni e dettagli offerti a chi decide di adottarlo nell'ottica della digitalizzazione della propria fiduciaria o azienda.

IMPRONTATI AL FUTURO

Banana Contabilità offre da sempre semplicità di modifica ma anche la certezza di evitare modifiche accidentali grazie a una blockchain brevettata dagli albori del Bitcoin. Si può usare con il proprio cloud e presto sarà possibile usarlo direttamente da browser senza installazione e sempre con tutte le caratteristiche di privacy e sicurezza. È il software usato da migliaia e migliaia di utenti che permette già oggi di fare quello che faremo sempre di più in futuro, puntando sull'eccellenza ma conservando agilità.



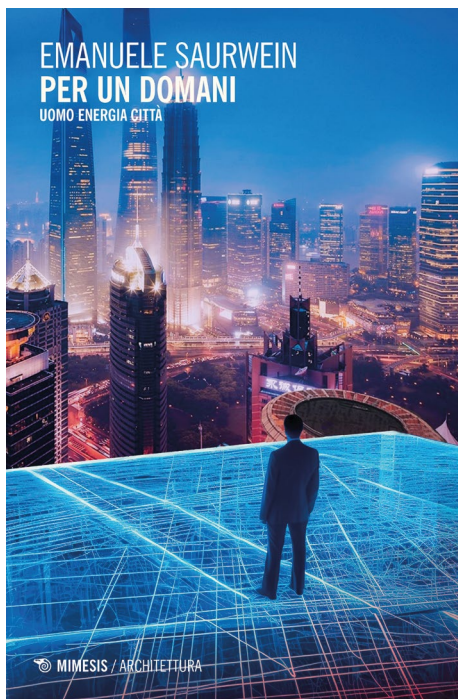
***PATRICK PASQUILLO**

Digital maker e consulente software

NEL FUTURO L'UOMO NON SI ADATTERÀ PIÙ, MA SI RINNOVERÀ

Nell'intervista di Nadia Boffa, Emanuele Saurwein ci racconta il suo libro "Per un domani. Uomo energia città", una guida preziosa per orientarsi in un mondo confuso dalle crisi.

TESTO - SU GENTILE CONCESSIONE DI NADIA BOFFA PER
HUFFPOST



Edito da Mimesis Edizioni
il libro è acquistabile presso
LAC Shop, Lugano

Immagine:
Prima di copertina

► Per un domani è stato scritto per un ampio pubblico e attento ai grandi cambiamenti che sono in corso. È un libretto pensato per i nonni che lo regalano ai nipoti e i figli ai padri, ossia un intenso scambio tra le generazioni che hanno costruito, stanno costruendo e costruiranno il nostro modo di abitare. Noi, cittadini, sappiamo poco di come l'energia, il suo uso in particolare, condiziona il nostro modo di vedere il mondo e quindi noi stessi.

Il risultato è un'idea di città che in modo inconsapevole e insostenibile, nel tempo, si costruisce e determina il nostro comportamento. La sostenibilità viene così letta come un modo, tutto personale, di vedere la propria impronta energetica, ma, se la vita è personale, il futuro rimane un intenso lavoro collettivo. Per un domani è un piccolo libretto utile per chi vuole avvicinarsi alla scienza che governa le città, alla tecnologia che determina il nostro comportamento, al valore dell'architettura e alle abitudini che condizionano le nostre scelte. Scelte molto personali.

"Noi dobbiamo saper abitare, prima di costruire. Nella città del futuro dovremo avere maggior rispetto dell'energia e maggiore consapevolezza della tecnologia, con l'intelligenza artificiale l'Io si trasformerà in persona. L'uomo, nella città del futuro, non si adatterà, ma si rinnoverà. Rinnovare la città significa rinnovare se stessi. L'uomo, grazie all'intelligenza artificiale, diventerà consapevole dell'abitare, perché migliorerà la sua capacità di utilizzare e trasformare l'energia. Sarà allora che l'Io si trasformerà in persona. Siamo impregnati ormai

di una narrativa per cui l'uomo deve e dovrà adattarsi al cambiamento climatico, per cui la città del futuro non sarà più necessariamente a immagine e somiglianza dell'io che la abita."

Emanuele Saurwein, architetto svizzero, titolare del laboratorio di architettura "LANDS" a Lugano, nel suo libro "Per un domani. Uomo energia città" (pubblicato nel 2023 per Mimesis) stravolge tutti quei concetti che ormai abbiamo interiorizzato. Individua tre modelli del rapporto tra l'uomo e il suo habitat - ovvero la città - che nel libro analizza nell'arco di tre generazioni, ma che in realtà convivono nelle città di oggi: Fat City (1942-1989, la città di ieri, la città del benessere e del grande spreco di energia), Fragmented City (1969-2020, la città del presente, della crisi e dell'emergenza continua, in cui l'uomo non sa più chi sia) e Hybrid City (2001-2050, la città del futuro, in cui l'uomo, grazie alla tecnologia, diventa consapevole dell'energia di cui ha bisogno per vivere e quindi consapevole dell'abitare). Saurwein teorizza che l'uomo può ancora cambiare l'evoluzione del suo habitat, può ancora creare un ambiente a lui favorevole, tanto che l'architetto arriva a dire che, nel futuro, l'Io "sarà il suo ambiente".

Per rinnovare e rinnovarsi, l'Io dovrà però cambiare il rapporto con l'energia e per farlo sarà indispensabile l'utilizzo del-

la tecnologia e in particolare dell'intelligenza artificiale.

Architetto Saurwein, qual è il rapporto che si dovrà instaurare tra uomo ed energia nella città del futuro?

Dovrà essere un rapporto positivo, innanzitutto, che non consisterà solo nell'attingere all'energia che ci permetterà di andare avanti. Produrremo energia in quantitativi sempre più grandi, ma dovremo imparare a utilizzarla al meglio. Noi oggi ne sprechiamo troppa, mentre nel passato l'uomo era più attento all'uso dell'energia, perché costava tanto estrarla, produrla, sfruttarla. Dagli anni '40 in poi (ecco perché il libro inizia nel '42) è diventato relativamente facile disporre: questo è il modello di Fat City. L'uomo, nel futuro, in Hybrid City, dovrà avere maggior rispetto dell'energia.

Lei scrive nel libro che "la città, in tutte le sue espressioni e forme, è lo strumento con cui la nostra specie ha dato, di generazione in generazione, senso a se stessa e al mondo".

Secondo lei la città oggi riesce ancora a dare senso all'uomo?

Bella domanda. Anche il libro cerca di rispondere a tale quesito. Il senso che l'uomo dà a se stesso passa attraverso il suo ambiente e l'ambiente, da qualche centinaio di anni, ma oso dire anche millenni, è urbano. È l'urbano, quindi, che dà senso al mondo. Noi abbiamo perso la relazione con la natura, o meglio con quella che riteniamo essere natura, che è antropizzata, artificializzata. Da questo punto di vista la città, per avere un senso in futuro, deve reintrodurre aspetti di "mondo naturale", quindi parchi, il verde che viene ripreso anche negli edifici, al fine di ristabilire la relazione tra uomo e ambiente.

Ciò che mi ha colpito nel suo libro è la centralità dell'uomo che emerge nei modelli di Fat City e Hybrid City, che eppure sono agli antipodi.

In Fat City l'Io genera la città a sua immagine, in Hybrid city l'Io crea il suo ambiente...

Questa è una delle parti difficili da intuire del libro. Il modello Fat City è caratterizzato proprio dall'Io individuo, l'Io da solo, Io che mi occupo di me stesso e mi occu-

po del benessere che è arrivato, sotto forma di energia. In *Fragmented City* l'Io va fuori controllo, perché vive continue crisi, Io, insomma, non so più chi sono. Sono frammentato, sono capriccioso, sono un Io singolarità.

In *Hybrid city*, invece, l'Io si trasforma in persona. Deve portare a compimento il suo essere persona consapevole dei mezzi che utilizza, lui diventa cosciente dell'energia di cui ha bisogno, diventa padrone della propria coscienza, che invece in *Fat City* e *Fragmented City* ha trascurato a favore di un benessere molto gratuito. Ma è sempre lui il protagonista della città, è lui che abita e quindi costruisce, è lui che crea il suo ambiente.

A proposito del modello "Fragmented City". Lei scrive che "la città frammentata è figlia del tempo presente, in quanto non può volgersi verso il futuro".

Ma scrive anche che "questo modello deve necessariamente compiersi fino in fondo per poi trasformarsi in un cambiamento".

Che cosa intende?

Innanzitutto, è importante sottolineare che *Fat City*, *Fragmented City* e *Hybrid City* sono modelli che convivono tra di loro. Il libro li analizza come se fossero in sequenza, ma convivono l'uno nell'altro. *Fragmented City* deve compiersi nel senso che deve arrivare a termine, deve frammentarsi ancora di più, questo è il passaggio necessario per poi arrivare ad una trasformazione. Per dirla con parole ancora più dure, più pesanti, solo quando siamo completamente a terra possiamo rialzarci.

Ed è un'operazione che sta accadendo in questo momento. L'Io attivo nel presente si sta frammentando, ogni frammento viene memorizzato, ricordato. E qui arrivo all'intelligenza artificiale, che in *Fragmented City* non viene ancora esplorata in tutte le sue potenzialità, ma resta solo un database di memoria, un archivio di informazioni. In *Fragmented City* non si è ancora compiuto il passo di utilizzare questo archivio, al momento accumuliamo solo dati.

Ecco, lei ritiene che nel passaggio da *Fragmented City* a *Hybrid City* sia fondamentale l'AI.

Perché? Qual è il suo ruolo?

Noi dal 2016 lavoriamo ad un progetto

di ricerca innovativo (HAB), che integra edificio, mobilità, alimentazione, consumi e intelligenza artificiale. Scopo del progetto è verificare le condizioni abitative future in rapporto al comportamento umano personale. Noi oggi siamo grandi produttori di dati, ma non li usiamo per noi, vengono usati da altri per convincerci che abbiamo bisogno di determinate cose. Io sono abbastanza certo che l'AI impersonale diventerà personale. Sono convinto che diventerà una tecnologia talmente spinta ed evoluta che diventerà una sorta di coscienza personale, mi permetterà di conoscere aspetti di me stesso che non conosco ancora. Quando scoprirò questi aspetti comincerò ad essere consapevole anche di quello che sta fuori di me e in quel momento potrò compiere scelte in totale consapevolezza. Un'attitudine totalmente diversa dal compiere scelte emotive o capricciose come in *Fat City* o *Fragmented City*, dove semplicemente qualcuno decide quello che io devo essere. Dal mio punto di vista, una volta che la tecnologia subentrerà in maniera forte nella mia vita, diventerà la mia compagna personale di vita, che mi permetterà di fare scelte del tutto consapevoli.

Immagino che ciò che mi sta dicendo faccia parte del quarto scenario dell'evoluzione del rapporto tra uomo e città, che lei individua nel libro e che chiama "evoluzione consapevole".

Lei afferma che "dovremo rinnovare non solo le città, ma anche noi stessi". E che l'"uomo diventerà rinnovato, evoluto, espanso grazie all'AI"...

Esatto. L'uomo vivrà in modo più consapevole la città e l'ambiente. Noi avremo bisogno di produrre sempre più energia e dovremo produrla in modo tale da disporne in maniera cosciente. Rinnovare la città significa rinnovare noi stessi. Oggi abitiamo in contesti che non abbiamo costruito. L'idea dell'adattarci a me suona male. È la narrazione che si è sempre usata per il cambiamento climatico: dobbiamo adattarci. Ma "adattamento" è una brutta parola, io mi adatto a una situazione che non condivido, che mi sta stretta. Ho cercato invece di portare una visione positiva attraverso il libro, perché prendo atto che il sistema sta cambiando, ma Io divento una persona consapevole di come utilizza l'energia e quindi mi rinnovo.

In questo senso sostengo che *Fragmented City* debba prima compiersi. L'Io diventa espanso e aperto perché deve integrare tutto ciò che gli sta intorno. Se in *Fragmented City* l'Io separa, distingue, toglie, si occupa solo di quello che gli interessa, in *Hybrid City* deve rimettere insieme i pezzi e questo processo necessita di grande consapevolezza.



L'uomo vivrà in modo più consapevole la città e l'ambiente. Avremo bisogno di produrre sempre più energia e dovremo produrla in modo tale da disporne in maniera cosciente.



Dunque l'uomo potrà ancora scegliere le condizioni in cui vivere?

Sì, certo. Noi conosciamo solo la possibilità di adattarci ad un ambiente ostile, ci viene raccontata ad esempio nei film catastrofici, dove il mondo collassa, ci si disperava e si torna ad un Medioevo sociale fatto di barbarie. Adattarsi significa non avere più gli strumenti culturali per costruire un ambiente sociale importante. Ma è qui che si verifica il rovesciamento della narrazione, perché, grazie all'intelligenza artificiale, diventiamo culturalmente attivi. Noi siamo di fronte ad una scelta: vedere l'AI come una tecnologia che ci semplifica un po' di processi, oppure vederla come uno stato evolutivo prodotto da cervelli umani che ci permettono di ridefinire il rapporto con noi stessi. Ridefinendo il rapporto con me stesso, Io devo cambiare il rapporto con il mondo. Per questo *Fat City* è un modello che non va più bene, perché non è il rapporto tra me e il mondo, ma il rapporto tra me e le risorse del mondo. Riducendo il fabbisogno pro capite di energia devo stare attento alla quantità di energia che utilizzo. Come faccio a farlo al meglio? Attraverso il grande sviluppo tecnologico, ma ancora di più attraverso lo sviluppo culturale.

Che cosa intende?

L'uomo degli anni '50 non è lo stesso uomo che usa oggi l'AI, perché l'asset mentale è diverso, il modo di avvicinare la vita è diverso. I miei figli sono diversi da me. In questo senso, la generazione che mi segue ha tutto il mio amore e il mio riconoscimento, perché può fare qualcosa che io non posso an-

cora fare. Da questo punto di vista penso che l'AI abbia un ruolo incredibile. Ed è per questo che mi sono spinto ad affermare nel libro che "IO sono il mio ambiente". Dalle mie scelte dipende l'ambiente intorno. Ed è tutto da costruire, da compiere, non ci si adatta.

"Abitare è il fine, costruire è il mezzo, gli edifici devono essere il prodotto dell'abitare.

Il costruire dipende dall'abitare e da come esso avviene" scriveva il filosofo Martin Heidegger nel saggio "Costruire, Abitare e Pensare".

Se l'architettura è l'espressione di come noi abitiamo e quindi di come costruiamo, che ruolo avrà nella città del futuro?

Io sono un architetto di formazione, quindi posso solo dire che avrà un ruolo fondamentale. Sono convinto che l'architettura, da quando abitiamo in città, è il modo di dare forma al nostro mondo. La frase di Heidegger è straordinaria. Noi dobbiamo saper abitare, prima di costruire. Oggi noi costruiamo esattamente come costruivamo negli anni '60, '70, '80. Abbiamo fatto passi avanti, ma non abbiamo ancora la cultura dell'abitare la tecnologia. Noi sfruttiamo la tecnica, ma non abbiamo ancora fatto della tecnica il nostro mondo. Abitiamo ancora negli edifici costruiti per qualche altro essere umano, non abbiamo la consapevolezza dell'abitare, abbiamo l'abitudine dell'abitare, ci aspetta un grosso lavoro per arrivare a conoscere le parti dentro le quali abitiamo. E questo lavoro ci aiuterà a compierlo l'AI, come dicevo prima. Abbiamo preso le case che avevamo e le abbiamo dotate di infrastrutture energetiche. Il passaggio che dobbiamo compiere in Hybrid City è dare forma alle case attraverso l'energia, consapevolmente, risparmiando energia, abbassando il fabbisogno energetico, utilizzando l'energia al meglio, ma allo stesso tempo rendendo l'intera civiltà energetica.

Che cosa significa?

Bisogna uscire dai combustibili fossili, per entrare in una visione del rinnovabile, che non equivale solo al mettere un pannello solare sul tetto, ma è un processo che mi porta a vivere in modo diverso. Da qui nasce una nuova relazione con il cibo, con gli altri esseri viventi che non sono schiavi o sottomessi a noi. È la riscoperta dell'idea dell'abitare.

In questa "evoluzione consapevole" come devono cambiare i concetti di spazio e tempo?

La prima cosa che cambierà è la giornata ritmata come quella che viviamo oggi. Noi abitiamo ancora in un processo industriale, in cui mi alzo, vado in ufficio, torno a casa la sera, il weekend vado a sciare e mi distraggo. Questo modo di vivere negli anni a venire cambierà radicalmente, perché, grazie alla struttura tecnologica, Io potrò decidere quando lavorare, anzi dovrò valutare se sarà ancora necessario che lavori, perché con la robotizzazione di certi processi di automatizzazione potremmo riscoprire attività che non siamo più abituati a fare. Probabilmente non avrò più bisogno dell'automobile che mi porti da qualche parte, ma potrò vivere in spazi più rinaturalizzati. Le persone avranno comunque bisogno di energia, ma le città diventeranno produttrici di energia e non divoratrici, gli stessi abiti produrranno energia, le auto la produrranno e non la consumeranno solo.

Vediamo però anche l'altra faccia della medaglia. Quali sono i rischi del legame dell'uomo con l'intelligenza artificiale in Hybrid city?

C'è un rischio in particolare, che è la separazione sociale. C'è chi potrà usare l'AI e chi no. L'AI è ancora una cosa da ricchi. Ma se io considero anche tale questione applicando il rovesciamento che ho compiuto nel mio libro, si tratta, ancora una volta, di un problema sociale, di come io mi rapporto al prossimo. Nel libro faccio vedere, nel rapporto con l'energia, che Io vivo a spese di altre tre e mezzo/quattro persone. Ecco, se io divento consapevole di questo e faccio attenzione, probabilmente posso cambiare la mia prospettiva.

Architetto, detto tutto ciò, la Cop28 mi sembra che sia la testimonianza che siamo ancora pienamente nella Fragmented City...

Sì, certamente. La Cop28 ha reso evidente la separazione tra le generazioni. È la rappresentazione del fatto che siamo ancora in pieno nella fase tra Fat City e Fragmented City. L'accordo storico sul clima è stato quello di Parigi, perché lì si sono dati obiettivi relativamente chiari. Si è tracciata una linea. Le Cop a seguire non hanno avuto la stessa forza. La Cop28 è debole, nonostante si sia utilizzata, per la prima volta, nei rappor-

ti, la parola "combustibili fossili". Tale passo in avanti è stato descritto come qualcosa di incredibile, ma non è stato raggiunto un granché in realtà. Ed è facile capire il perché. Hybrid City la compieranno i nostri figli, mentre la Cop28 è stata organizzata ancora dai nostri padri, tecnicamente parlando. Ci vorrà ancora qualche anno per arrivare alla consapevolezza che bisogna cambiare e la strada, nei prossimi anni, sarà sempre più in salita. Ho fiducia nei giovani, perché il tempo stringe e loro dovranno risolvere una serie di tematiche che i loro padri non hanno neanche ancora afferrato. ■



EMANUELE SAURWEIN

(1969) Architetto, diplomato all'Accademia di Architettura di Mendrisio (CH) e titolare del laboratorio di architettura LANDS (Lugano). Svolge attività di ricercatore (2002-2004) e di docenza (dal 2009) dedicandosi alla teoria dell'architettura, alla progettazione e alla gestione immobiliare.

Lo studio LANDS si occupa di progetti e di costruzione di edifici con uno sguardo rivolto alla messa in sinergia dei tre fattori della sostenibilità: economia, società e ambiente.

Dal 2016 lavora a un progetto di ricerca innovativo (HAB), che integra edificio, mobilità, alimentazione, consumi e Intelligenza Artificiale (Ev.A.); scopo del progetto è verificare le condizioni abitative future in rapporto al comportamento umano personale.

Integra, nella quotidiana esperienza, ricerca e innovazione nell'architettura.

www.lands.swiss

DUE “BI” PER UNA MAGGIORE EFFICIENZA ENERGETICA

Il prefisso “bi”, due volte, indica le proprietà multiple di un oggetto. Anche nel campo del fotovoltaico e dell’accumulo di energia, ci sono due “bi”: la bifaccialità nei moduli fotovoltaici e la bidirezionalità nella ricarica e nell’accumulo di energia.

TESTO - MANUEL PESTALOZZI*

Attraverso il cavo di ricarica, l’auto elettrica - qui parcheggiata sotto un tetto fotovoltaico bifacciale - potrebbe potenzialmente non solo ricevere energia elettrica, ma anche fornirla.

(Foto: Greenakku)



▶ TECNOLOGIE RIVISITATE

I moduli fotovoltaici bifacciali (moduli PV) e la carica bidirezionale sono progetti che emergono regolarmente nelle discussioni sull’avanzamento dell’efficienza energetica.

Sono tecnologie relativamente consolidate che vengono rivisitate e reinterpretate e sono correlate alla produzione di energia da fonti rinnovabili, con l’obiettivo di aumentarne l’efficienza. Entrambe le “bi” hanno il potenziale di contribuire in modo significativo a un bilancio equilibrato di anidride carbonica, come richiesto dalla legge che prevede emissioni “nette pari a zero”. Grazie alla multifunzionalità degli elementi, essi contribuiscono parallelamente anche all’efficienza spaziale. Le due “bi” non dipendono direttamente l’una dall’altra, ma si integrano perfettamente e il denominatore comune è l’energia fotovoltaica, ovvero la generazione di energia elettrica dalla luce solare.

ENERGIA DAL RETRO: MODULI FOTOVOLTAICI BIFACCIALI

“Bifacciale” significa letteralmente due facce e si riferisce a fronte e retro, che possono essere diversi o equivalenti. Nei moduli fotovoltaici bifacciali si mira quindi all’equivalenza: entrambi i lati dovrebbero

produrre energia. Il concetto è in circolazione già dagli anni ‘60 e, da metà degli anni ‘70, le celle solari bifacciali sono utilizzate nella ricerca spaziale, per alimentare le stazioni spaziali internazionali. L’idea di montare moduli fotovoltaici bifacciali fissi è invece relativamente recente: all’inizio degli anni 2000, soprattutto i produttori giapponesi, hanno iniziato la produzione su larga scala.

Grazie alla fotoattività di entrambi i lati, secondo l’azienda specializzata svizzera Solarwatt, i moduli solari bifacciali vengono realizzati principalmente come moduli vetro-vetro, per proteggere entrambi i lati allo stesso modo e questo influisce positivamente sulla longevità e sulla resistenza alle condizioni atmosferiche. Il guadagno aggiuntivo dalle celle posteriori dei moduli viene chiamato “guadagno bifacciale”. Esprime in percentuale il maggiore rendimento rispetto alla superficie anteriore esposta direttamente. Secondo Solarwatt, il “guadagno bifacciale” può arrivare fino al 25%. I vantaggi tecnologici dei moduli fotovoltaici bifacciali si manifestano in caso di maltempo: possono generare energia solare in modo efficace anche con poca luce o luce diffusa. Se la temperatura di 24°-25°C, ideale per il rendimento energetico viene superata o non raggiunta, le perdite di potenza

sono minori rispetto ai moduli standard.

CONTA IL RIFLESSO

La bifaccialità può in certi casi far risparmiare spazio; rispetto ai moduli ad azione unilaterale, si richiede meno area per la stessa potenza. I moduli bifacciali devono tuttavia essere irraggiati da diverse angolazioni e spesso ciò avviene attraverso uno “sfondo” il più luminoso possibile, che riflette la luce solare sul retro. Nei moduli bifacciali le celle solari sono quindi separate da un telaio che consente al maggior numero possibile di raggi solari di raggiungere la superficie riflettente. La bilateralità influenza l’installazione.

L’integrazione diretta nel tetto o nella facciata non è possibile con i moduli fotovoltaici bifacciali. Infatti per un’esposizione da entrambi i lati, i moduli sono spesso installati in verticale, ad esempio sui tetti piani. Un’altra area di applicazione consigliata sono i parapetti del balcone, anche se è necessario assicurarsi che la luce solare riflessa raggiunga effettivamente il retro del parapetto e non si “fermi” su mobili o vasi di fiori. I parcheggi sono aree di applicazione diffuse e significative dal punto di vista progettuale.

Ci sono aziende specializzate nelle tettoie con moduli fotovoltaici bifacciali.

David Stichelberger, responsabile Mercato,

Politiche e Media presso Swissolar, l'Associazione svizzera dei professionisti dell'energia solare, ipotizza che l'impiego più importante dei moduli fotovoltaici bifacciali sarà nelle centrali solari alpine: "Considerando tutti i settori di impiego, in futuro essi forniranno complessivamente circa il 10-15% del nostro fabbisogno annuale di energia". I moduli bifacciali sono incentivati attraverso il contributo unico e la loro potenza aggiuntiva viene quindi presa in considerazione.



La bifaccialità può in certi casi far risparmiare spazio; rispetto ai moduli ad azione unilaterale, si richiede meno area per la stessa potenza.



AUTO ELETTRICA COME BATTERIA PER LA CASA

La carica bidirezionale è legata al fotovoltaico nel senso che si desidera che le auto elettriche siano alimentate nella loro stazione di ricarica con energia proveniente da fonti rinnovabili.

L'idea della carica bidirezionale è semplice: la batteria dell'auto elettrica fornisce energia elettrica alla proprietà presso il punto di ricarica nella direzione opposta. Per questo sono coinvolti calcoli semplici: le batterie delle auto elettriche più grandi immagazzinano oggi più di cento chilowattora di energia. La quantità corrisponde circa al consumo di energia di una casa unifamiliare per cinque giorni. Il principio si chiama Vehicle-to-Home (V2H, consente di alimentare la propria abitazione) o Vehicle-to-Building (V2B, consente di alimentare la propria casa plurifamiliare o azienda). Alcuni già pensano oltre e vedono auto elettriche parcheggiate con batterie cariche, che possono fornire la loro energia immagazzinata alla rete, quando necessario: Vehicle-to-Grid (V2G, consente un accoppiamento intelligente dei settori, prelevando e restituendo energia alla rete). Infine, la variante contrassegnata dall'acronimo V2X, che raggruppa tutte le applicazioni descritte sopra.

Anche i profani sospettano: forse non è poi così semplice. In fondo è importante caricare l'auto elettrica per poterla guidare. Gli esperti non vedono problemi con le varianti Vehicle-to-Home (V2H) o Vehi-

cle-to-Building (V2B): un sistema di gestione dell'energia controlla i processi di ricarica e scarica, che consente ai conducenti di stabilire quando la batteria dell'auto dovrebbe avere quale livello di carica, in modo da evitare che vogliano partire e la batteria sia scarica, come sostiene il fornitore Energie 360° in un recente contributo. Ad oggi queste varianti di carica bidirezionale sono fattibili anche tecnologicamente: ci sono auto, soprattutto di produzione giapponese, equipaggiate per la "circolazione in senso inverso" di corrente alle stazioni di ricarica. Sul mercato si trovano stazioni di ricarica che convertono la corrente continua (DC) della batteria dell'auto nella corrente alternata (AC) necessaria in casa. Tuttavia, la sola stazione di ricarica bidirezionale DC attualmente autorizzata in Svizzera costa quasi Fr. 14'000, secondo il rivenditore evshop.ch, molte volte il prezzo di una normale Wallbox AC.

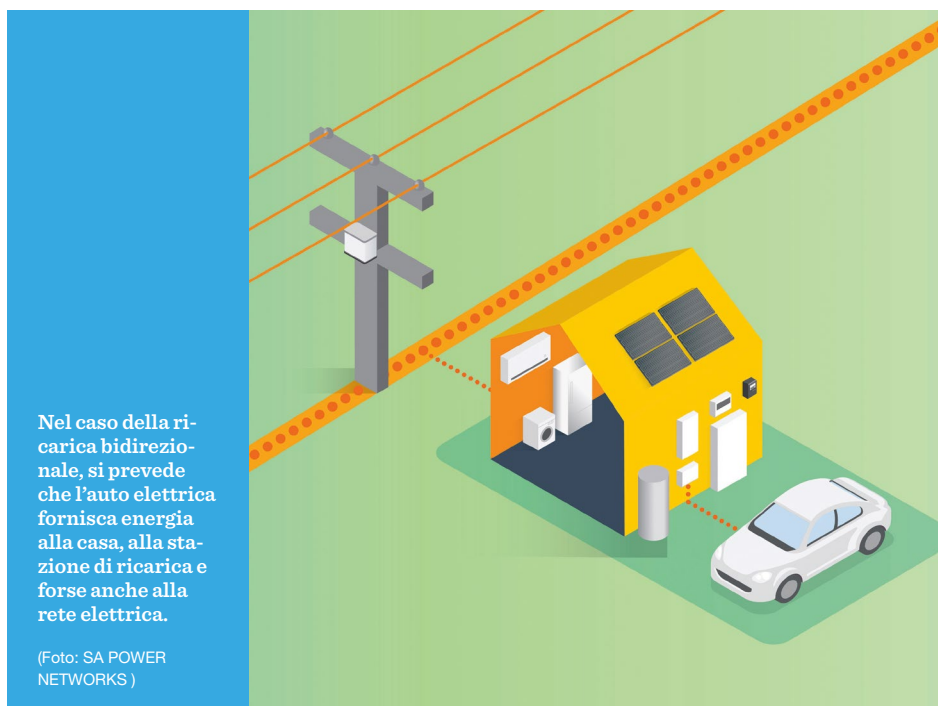
La situazione si complica con la variante Vehicle-to-Grid (V2G). Qui ci sono ancora ostacoli tecnologici e regolamentari. Per stabilizzare la rete elettrica utilizzando le auto elettriche come accumulatori, questa deve prima essere resa "intelligente" come una "Smart Grid". David Stickelberger è però ottimista: "Entro il 2050, le batterie delle auto forniranno capacità di stoccaggio

pari al doppio del volume delle attuali centrali idroelettriche ad accumulo", afferma, "grazie alla bidirezionalità, i costi del sistema elettrico possono essere ridotti fino al 14% perché si accumula localmente, anziché espandere la rete." Con l'ordinanza mantello, la Legge federale sull'approvvigionamento elettrico sicuro con le energie rinnovabili, in Svizzera sono state create condizioni quadro adeguate a sfruttare questo potenziale. ■



*MANUEL PESTALOZZI

Architetto diplomato ETHZ e giornalista BR SFJ. Gestisce l'azienda Bau-Auslese Manuel Pestalozzi (bau-auslese.ch).



Nel caso della ricarica bidirezionale, si prevede che l'auto elettrica fornisca energia alla casa, alla stazione di ricarica e forse anche alla rete elettrica.

(Foto: SA POWER NETWORKS)

PORTE, FINESTRE E ARREDI: L'IMPORTANZA DI UNA BUONA MANUTENZIONE

Mantenere e aumentare il valore dell'immobile nel tempo, evitando costosi interventi a singhiozzo

TESTO - MIRCO SVANOTTI

► Quanti di voi aspettano che l'automobile si rompa e si fermi prima di andare dal meccanico? Nessuno! Collaudo, revisioni e controlli periodici ci permettono di mantenere l'auto in funzione senza che ci lasci a piedi. E con le abitazioni? Perché non vale lo stesso ragionamento? Spesso si aspetta fino all'ultimo momento prima intervenire, quando qualcosa si rompe o non funziona più. A qualcuno capita di rimanere chiuso fuori casa perché la porta d'entrata è rimasta bloccata, o di non poter più chiudere le finestre... Solo a quel punto si chiama l'assistenza.



Una manutenzione attenta e costante dell'immobile permette a chi lo vive (o a chi lo amministra) di sentirsi a proprio agio e al sicuro.



Questa modalità d'intervento d'emergenza, improvvisa e non organizzata, crea vari disagi e costi maggiori. Per la riparazione di una sola finestra il costo risulta essere più alto rispetto alla manutenzione ordinaria di tutte le finestre di un grande appartamento. Quando qualcosa si rompe bisogna tener conto di vari fattori, oltre al disturbo arrecato: non sempre è possibile procurarsi immediatamente i pezzi di ricambio adeguati, e proprio questo comporta ulteriori problemi e costi aggiuntivi per modificare e adattare i ricambi simili.

Con un'attenta manutenzione si salvaguarda la salute del nostro immobile nel tempo, grazie ad interventi programmati e costanti che ne preservano la funzionalità.

La Falegnameria Svanotti ha un reparto specializzato proprio in questo tipo di lavoro: riparazioni e manutenzione.



I PRIMI SINTOMI DI UN CATTIVO FUNZIONAMENTO

Alcuni dei segni che ci devono mettere in allarme sono le porte e le finestre che cominciano a sfregare contro il pavimento, oppure le maniglie che iniziano ad essere dure; questo, a lungo andare, comporta la rottura di parti in ferramenta o il danneggiamento di altri elementi, come ad esempio il pavimento graffiato o le cornici degli infissi. In particolare, è necessario prestare attenzione ai serramenti di grandi dimensioni e di alta frequenza d'utilizzo.

Le guarnizioni sono, insieme alla ferramenta, un altro "punto debole": quando si seccano non lavorano più, ed è quindi necessario sostituirle.

COME INTERVENIRE

Per mantenere sana la nostra abitazione dobbiamo monitorare il funzionamento corretto di alcuni meccanismi di porte e finestre. Una cosa fondamentale è quella di verificare il buono stato degli inserti meccanici (maniglie, telai, cuscinetti...), ed eventualmente lubrificarli. Gli interventi ordinari sono quelli di regolazione e lubrificazione della ferramenta. Quando la manutenzione abituale non basta, bisogna sostituire le parti rotte o danneggiate. In alcuni casi, soprattutto per gli infissi più datati, è

difficile recuperare pezzi di ricambio adeguati. La Falegnameria Svanotti dispone di un ampio magazzino di ferramenta, con anche pezzi fuori commercio. Inoltre, grazie alla tecnologia laser si possono ricreare anche pezzi di ricambio su misura.

PIÙ COMFORT GRAZIE ALLA MANUTENZIONE

Un tema sempre più importante è l'isolamento del proprio immobile. Come facciamo a proteggerci dal rumore esterno? Grazie al trattamento delle guarnizioni di porte e finestre, o alla loro sostituzione, si aumenta o si mantiene nel tempo l'isolamento fonico. Questo è fondamentale anche per il risparmio energetico. ■



SAVE THE DATE - 23 MAGGIO

Riservatevi la data per un evento SVIT in falegnameria a Muzzano, con workshop e aperitivo!

FALEGNAMERIA SVANOTTI SAGL

Via Industria 15 - Muzzano
T. 091 966 69 70

info@falegnameriasvanotti.ch
laser@falegnameriasvanotti.ch
www.falegnameriasvanotti.ch
www.lasersvanotti.ch

PROTEZIONE ANTINCENDIO: NUOVA LEGGE DA GENNAIO

Concetto antincendio, garante della qualità, obbligo di controlli periodici: sono importanti le novità introdotte a livello cantonale dalla LPA in vigore da inizio 2024

TESTO - ALESSANDRO FURIO*

► Il 1° gennaio 2024 è entrata in vigore la nuova Legge Cantonale sulla protezione antincendio (LPA). Una legge da anni attesa visto che la precedente base legale era datata 1997. L'aggiornamento nasce anche dall'esigenza di allinearsi alle prescrizioni antincendio dell'Associazione degli istituti cantonali di assicurazione per i fabbricati (AICAA), aggiornate al 2017. Norme e direttive riconosciute applicabili anche dal Ticino (art. 2 LPA) tramite il concordato intercantonale concernente l'eliminazione degli ostacoli tecnici al commercio (CIOTC).

L'obiettivo delle prescrizioni antincendio è quello di garantire la sicurezza delle persone e degli animali da incendi ed esplosioni, oltre che consentire un intervento efficace delle forze di soccorso. Per questo la Legge impone che per ogni progetto (sia esso relativo a nuove costruzioni o ristrutturazioni, dalle case unifamiliari agli edifici più complessi) ci sia sempre un concetto antincendio che ne attesti la conformità alle prescrizioni.



La Legge impone che per ogni progetto (sia esso relativo a nuove costruzioni o ristrutturazioni, dalle case unifamiliari agli edifici più complessi) ci sia sempre un concetto antincendio che ne attesti la conformità alle prescrizioni.



La fase esecutiva deve poi essere sempre accompagnata da un garante della qualità che verifica l'attuazione del concetto stesso e permette al tecnico riconosciuto di rilasciare il certificato di collaudo alla fine dei lavori. In merito alla garanzia della qualità, una delle novità principali introdotte dalla nuova Legge e dal suo regolamento (RPA) è data dal fatto che il garante della qualità deve essere al minimo uno specialista antincendio (art. 9 RPA) anche per il grado GGQ1 (quindi anche per gli oggetti più semplici come una casa monofamiliare). Ergo, il progettista o la direzione lavori non può più seguire i cantieri dal punto di vista antincendio senza essere in possesso di tale certificato di competenza.

La sicurezza antincendio non termina con il collaudo finale. La manutenzione degli edifici è di fondamentale impor-



Le prescrizioni della protezione antincendio AICAA valide a livello svizzero costituiscono la base legale per la realizzazione della protezione antincendio nei fabbricati.

tanza per garantire un livello di sicurezza conforme durante tutto il ciclo di vita dello stabile. L'art. 6 della LPA rende obbligatori i controlli periodici sulle costruzioni esistenti secondo scadenze specifiche (in base alla destinazione d'uso).

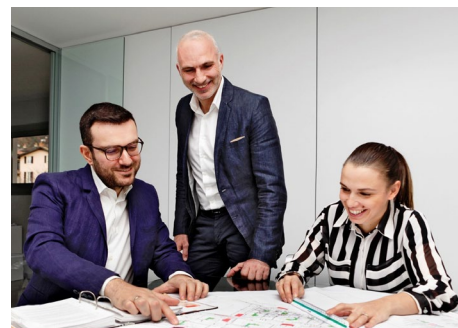
Ad esempio, ogni dieci anni per edifici amministrativi o parcheggi fino a 600 mq, ogni cinque anni per gli edifici scolastici o locali notturni e discoteche, ogni due anni per costruzioni con locali o settori a rischio di esplosione. Tali controlli devono essere eseguiti dai tecnici riconosciuti su incarico del proprietario.

Il Municipio deve vigilare sull'attuazione delle procedure sopra descritte e, avvalendosi della collaborazione dei tecnici riconosciuti, sull'applicazione delle prescrizioni antincendio.

Un'altra novità introdotta dalla nuova LPA è data dall'art. 16 sulle contravvenzioni. Infatti, chi, intenzionalmente o per negligenza, contravviene ai regolamenti della Legge stessa (proprietari, tecnici riconosciuti e garanti della qualità) è punibile con una multa fino a 50.000 franchi.

È quindi oggi fondamentale rivolgersi

a studi e tecnici riconosciuti e certificati che siano in grado di assistere il committente durante tutto il ciclo di vita di una costruzione, dallo studio preliminare alla sua consegna.



***ALESSANDRO FURIO**

Ingegnere esperto antincendio, docente/ricercatore SUPSI, titolare TEA engineering sagl di Melano, www.teasagl.ch

MENO COSTI E UN CLIMA MIGLIORE

Un cambio conveniente per la vostra casa.
Una consulenza gratuita per le vostre esigenze.

TESTO - SVIZZERAENERGIA / RED.

All'incontro informativo organizzato con SvizzeraEnergia e l'Ufficio federale dell'energia hanno partecipato una trentina di amministratori, online e in sede a Taverner.



► Nel gennaio 2020 SvizzeraEnergia ha lanciato il programma «Calore rinnovabile» con l'obiettivo di affiancare i proprietari immobiliari al momento della sostituzione dell'impianto di riscaldamento. Ne abbiamo parlato il 7 febbraio, durante l'evento informativo organizzato da SVIT Ticino con il sostegno dell'Ufficio federale dell'Energia.



Con la nuova Legge cantonale sull'energia, alla sostituzione dell'impianto di riscaldamento è obbligatorio garantire almeno il 10% del fabbisogno di energia termica da fonti rinnovabili.



Giada Gajo, Collaboratrice scientifica dell'Ufficio dell'aria, del clima e delle energie rinnovabili, Luca Pampuri, Responsabile Area Consulenza di TicinoEnergia e Luca Bordonzotti, Sustainability Manager di BancaStato hanno illustrato i contenuti del programma, i sistemi di riscaldamento ad energia rinnovabile e presentato le normative vigenti in Ticino, i programmi di incentivazione e le forme di finanziamento di questi vettori. A dipendenza della tipologia, il sistema di riscaldamento può incidere parecchio sul budget domestico e avere un im-

patto ambientale importante. È quindi importante che amministratori e proprietari conoscano, valutino e approfondiscano le possibili opzioni per tempo, selezionando quella migliore per la propria abitazione: le soluzioni a energia rinnovabile permettono di usare fonti locali, che tutelano il clima e costano meno.

PIÙ CALORE RINNOVABILE, PIÙ INDIPENDENZA E MENO COSTI

Gli edifici svizzeri sono responsabili di circa il 45% dei consumi di energia e del 30% delle emissioni totali di CO₂. In buona parte queste sono dovute ai circa 900'000 impianti di riscaldamento alimentati con nafta o gas, che sono ancora oggi installati negli edifici svizzeri.

Le conseguenze ambientali dell'impiego di energia fossile sono generalmente evidenti a chiunque e l'approvvigionamento di queste fonti in Svizzera è totalmente dipendente dall'Estero, con conseguenti problematiche legate alle forniture e alla fluttuazione dei costi. Da gennaio 2024, con l'entrata in vigore della nuova Legge cantonale sull'energia (Len), in Ticino alla sostituzione dell'impianto di riscaldamento è obbligatorio garantire che almeno il 10% del fabbisogno di energia termica provenga da fonti rinnovabili.

Per l'aumento dell'efficienza energetica e la sicurezza dell'approvvigionamento

energetico, anche la sostituzione degli oltre 100'000 impianti di riscaldamento elettrici esistenti è fondamentale. Rispetto a una pompa di calore questa tecnologia ormai vetusta è circa tre volte meno efficiente, non garantisce un buon comfort termico nell'abitazione e contribuisce al rischio di penuria elettrica durante i mesi invernali. In Ticino e nei Grigioni, come nella maggior parte dei cantoni, l'installazione di nuovi impianti elettrici diretti e scaldacqua elettrici, anche in caso di sostituzione, è quindi proibita già da anni e, con la nuova Len, in Ticino sarà obbligatorio sostituire quelli centralizzati entro il 2039.

INCENTIVI ED INFORMAZIONI UTILI

- Programma "calore rinnovabile": www.calorerinnovabile.ch
- Panoramica degli incentivi disponibili: www.franchienergia.ch
- Incentivi per il risanamento degli edifici: www.ilprogrammaedifici.ch
- Panoramica delle condizioni di incentivazione e di deduzione: www.ticinoenergia.ch/incentivi
- Nuova Legge sull'energia: www.ti.ch/consultazione-Len
- Deduzioni fiscali: Circolare N. 7/2023 relativa alla deduzione sui proventi della sostanza immobiliare

TECNOLOGIE AFFIDABILI E AL PASSO COI TEMPI

I sistemi di riscaldamento a energia rinnovabile sono affidabili e utilizzati con successo da diversi decenni:

- le pompe di calore utilizzano l'elettricità in modo efficiente, in base al loro tipo possono fornire all'immobile da due a oltre cinque unità di calore ambiente dall'aria, dall'acqua o dal sottosuolo, per ogni unità di elettricità prelevata dalla rete;
- gli impianti a legna (pellet, ceppi o cippato/truciolato) emettono tanto CO₂ quanto ne ha assorbito l'albero durante la sua crescita, risultando neutrali dal profilo climatico; usando legna locale, di cui il Ticino è ricco, si promuove inoltre la creazione di valore regionale, si creano posti di lavoro e si riduce anche l'impatto energetico e ambientale del trasporto di legname;
- le reti di teleriscaldamento permettono di beneficiare di una produzione centralizzata di calore molto efficiente, che utilizza fonti quali calore residuo, legna, acque sotterranee e altre energie rinnovabili;
- il solare termico produce calore per l'acqua calda sanitaria o anche per il riscaldamento della propria abitazione, consentendo di spegnere l'impianto di riscaldamento principale durante i mesi estivi.

CONSULENZA GRATUITA «CALORE RINNOVABILE»: LA SOLUZIONE MIGLIORE A PORTATA DI MANO

La sostituzione dell'impianto di riscaldamento è un passo relativamente semplice, ma importante e con un impatto che, facendo la scelta giusta, può rivelarsi molto

positivo sia dal profilo economico che ambientale. Per rispondere a dubbi e domande il programma «calore rinnovabile» di SvizzeraEnergia offre ai proprietari di abitazioni mono- e plurifamiliari con un impianto di riscaldamento di più di 10 anni la prima consulenza «calore rinnovabile» a titolo gratuito. La consulenza, svolta da un esperto, offre un sostegno importante nell'ambito del progetto decisionale e getta le basi per valutare eventuali altri interventi volti a diminuire il consumo energetico della casa (ad es. l'isolamento termico del tetto e delle facciate o la sostituzione dei serramenti). Se pianificati in contemporanea alla sostituzione del riscaldamento, tali interventi permettono di calibrare al meglio la scelta dell'impianto stesso e ottimizzare costi e comfort.

SCEGLIERE LE RINNOVABILI CONVIENE

Nel valutare i vari tipi di impianto di riscaldamento non ci si deve limitare ai costi d'investimento, ma includere anche i costi energetici, di esercizio e di manutenzione previsti per la sua intera durata di vita. Le deduzioni fiscali e i differenti incentivi disponibili a livello federale, cantonale e spesso anche comunale, rendono queste soluzioni ancora più convenienti. Numerose banche offrono inoltre tassi ipotecari agevolati o altre facilitazioni. Fatevi un'idea chiara dei costi effettivi a vostro carico utilizzando il calcolatore disponibile sul sito calorerinnovabile.ch o richiedendo la consulenza gratuita, potrete constatare che i sistemi rinnovabili sono più convenienti da

tutti i punti di vista. Il programma «calore rinnovabile» di SvizzeraEnergia offre una serie di strumenti per rispondere alle vostre domande e per orientarvi nella scelta dell'impianto, facendo qualcosa di positivo per voi, la vostra casa e per il clima. ■

calorerinnovabile

INFORMAZIONI SUL PROGRAMMA

Centro di coordinamento di SvizzeraEnergia per la Svizzera di lingua italiana
c/o Enermi Sagl | Via Cantonale 18 | 6928 Manno
Tel. +41 (0)91 224 64 71
svizzeraenergia@enermi.ch



GESTIONE TECNICA EDIFICI: I VANTAGGI DI ESTERNALIZZARE

Dalla costruzione, al rinnovo, per tutto il ciclo di vita degli immobili: esternalizzare è una soluzione interessante per assicurare il corretto funzionamento degli impianti tecnici e preservare nel tempo il valore degli edifici.

TESTO - MATTEO COLOMBO*

► L'ESTERNALIZZAZIONE: GESTIONE A 360° DEGLI IMPIANTI TECNICI PER UN IMMOBILE PIÙ EFFICIENTE

Il tema della gestione tecnica di uno stabile è al centro dei pensieri di un amministratore che si confronta con la richiesta di garantire edifici sempre più efficienti, confortevoli per gli inquilini e con un impatto ambientale contenuto (obiettivo, quest'ultimo, ben ancorato nei nuovi standard di abitazione che puntano all'emissione zero degli stabili). Non da ultimo, il tema della sostenibilità economica che vede l'amministratore con l'occhio fisso sul cruscotto dei costi operativi, per ottimizzarli. Diversi e articolati i fronti con cui si confrontano oggi i gestori di immobili per cui, a volte, può essere difficile presidiarli totalmente o per assenza di competenze interne che devono essere sempre più specialistiche o per mancanza di tempo. Affidarsi ad esperti di facility management consente di avere completamente sotto controllo la gestione tecnica di un edificio e di formulare le scelte più adeguate sull'impianto, per ottimizzarne i costi ed accrescerne il valore nel tempo.

COMPETENZE SPECIALIZZATE E METODI STANDARDIZZATI PER INTERVENTI A REGOLA D'ARTE

Affidarsi ad un provider esterno permette innanzitutto di attingere ad un patrimonio di competenze tecniche altamente specializzate, spesso non disponibili in casa, per gestire infrastrutture sempre più complesse. Si pensi, per es., a situazioni di domotica per cui sono necessari interventi di manutenzione professionali e continui affinché il sistema sia sempre funzionante, o ancora, edifici sempre più "smart", collegati in rete con nuove tecnologie come sensori o intelligenza artificiale, con cui non ci si può improvvisare. Avere al proprio fianco un professionista esterno significa poter contare su di un partner fidato in grado di assicurare che tutto venga svolto a regola d'arte, applicando metodi di manutenzione standardizzati e documentati, nel rispetto della regolamentazione vigente e degli standard richiesti, in continua evoluzione.

GARANZIA DI UN IMPIANTO SEMPRE FUNZIONANTE

Un altro aspetto centrale nella gestione tecnica di uno stabile è la continuità operativa che si ottiene con un servizio regolare, che spazia dai controlli di routine sulle infra-



strutture, al coordinamento dei lavori di fornitori terzi specializzati. Si tratta di un servizio ad ampio raggio che l'outsourcer gestisce in modo efficiente e rapido, senza interruzioni; in questo ambito gioca un ruolo chiave il servizio di picchetto che il partner esterno offre 7/7 e 24/24, assicurando interventi tempestivi in situazioni di emergenza.

LA GESTIONE DEI DATI PER VALUTAZIONI MIRATE

Tema che si sta sempre più diffondendo nel settore immobiliare è quello della gestione delle informazioni che, mettendo a disposizione i dati della struttura, consente a chi gestisce un immobile di fare valutazioni mirate - per es. quando si tratta di rinnovare impianti o locali o di sviluppare piani di contenimento dei costi - per identificare le soluzioni più vantaggiose sul fronte ambientale e del risparmio.

Un risultato a cui si arriva mediante impiego di specifici applicativi gestionali che, per il singolo amministratore immobiliare, richiedono un elevato investimento sia sul fronte economico che di risorse dedicate alla gestione dei dati (inserimento, aggiorna-

mento, analisi dei dati). Consegnare questo compito ad un esperto di facility management significa per l'amministratore poter fare valutazioni fondate avendo a portata di mano tutti i dati necessari dello stabile (es. manutenzioni effettuate/da fare, pezzi sostituiti negli anni, certificazioni, etc.), raccolti costantemente, in modo scrupoloso e professionale mediante sistemi gestionali all'avanguardia, senza elevati investimenti di tempo e denaro.

In sintesi, esternalizzare non significa per un amministratore perdere il controllo della gestione: al contrario, questa aumenta, permettendo di definire puntualmente i costi, per poi fare le scelte giuste in un'ottica di ottimizzazione e maggiore efficienza; il tutto con l'obiettivo di conservare il valore dell'immobile nel tempo attraverso una manutenzione intelligente e pianificata dei suoi impianti. ■



*MATTEO COLOMBO

L'autore è Regional Transition & Commercial Consultant di ISS Facility Services.

FORMAZIONE PROFESSIONALE: UN ACCOMPAGNAMENTO PER LE AZIENDE

La formazione di apprendisti offre molti vantaggi ma è anche spesso un impegno. ARAF Ticino accompagna le aziende anche nel ramo Fiduciario immobiliare, ottimizzando il carico di lavoro.

TESTO – ARAF TICINO

► TIROCINIO: RICHIESTE IN AUMENTO

ARAF TICINO è sempre in movimento. Nemmeno la Nuova Riforma in ambito Commerciale riesce a fermare le sue attività. Con l'inizio di questo nuovo anno è prontamente partita con la selezione di nuovi candidati, interessati a frequentare, dall'estate 2024, l'apprendistato quale impiegato di commercio AFC.

La richiesta di posti di tirocinio è sempre in aumento. Le ragazze e i ragazzi scelgono frequentemente di intraprendere una formazione pratica di base, dalla quale poter partire per creare il proprio futuro. Il ramo fiduciario, in particolare quello immobiliare rispecchia a pieno il percorso desiderato dai nuovi apprendisti: ottenere un attestato AFC e successivamente approfondire le proprie competenze ottenendo un diploma superiore.

Le aspettative dei giovani apprendisti sono di gran lunga interessanti anche per le aziende che li formano. Dare l'opportunità a queste giovani leve di acquisire le conoscenze del settore, scegliendo lo specifico percorso di apprendista impiegato di commercio nel ramo Fiduciario Immobiliare, può rivelarsi utile anche per l'azienda stessa: le competenze di base del ramo, acquisite durante questi tre anni di tirocinio, potranno portare i futuri impiegati AFC a raggiungere con maggior successo un diploma specialistico del settore immobiliare, tra questi quello di Gestore/trice Immobiliare APF, Esperto/a in Commercializzazione Immobiliare APF per poi raggiungere i corrispettivi Diplomi Federali EPS.

UN AIUTO NELLA FORMAZIONE

Formare un apprendista ha quindi molti aspetti positivi, ma per molte aziende, in particolare le piccole medie aziende, può rivelarsi un impegno da non sottovalutare per l'investimento di tempo ed energia che questo compito richiede. Quest'ultima tematica è sempre di attualità, scoraggiando ingiustamente le aziende a investire sulla formazione di base.

Un ulteriore vantaggio per le aziende che formano nel proprio ramo è quello di godere immediatamente di apprendisti con le competenze di base del settore, acquisite grazie agli specifici corsi interaziendali. L'associazione della Rete di Aziende Formatrici del Cantone Ticino

(ARAF Ticino), fondata nel 2007, ha lo scopo di aiutare ed accompagnare le Aziende a formare apprendisti impiegati di commercio nei diversi rami, tra i quali gli apprendisti del ramo "Fiduciario Immobiliare".

ARAF Ticino prende a carico, in particolare modo, la pubblicazione dei bandi di concorso, la selezione dei candidati (scelta dossier, colloqui, organizzazione stage), l'assunzione del candidato (contratto di tirocinio, compreso lo stipendio, le assicurazioni malattia ed infortuni).

Inoltre si occupa di tutto quanto concerne la loro formazione:

- programma di formazione
- accompagnamento professionale e scolastico
- valutazioni aziendali previste dalla formazione specifica
- realizzazione dei mandati pratici
- incarichi pratici in azienda
- preparazione agli esami finali (orali e scritti)
- contatti con le scuole professionali
- contatti con i corsi interaziendali
- contatti con il settore professionale
- contatti con la Divisione della Formazione Professionale
- contatti con i genitori degli apprendisti assunti.

Nella formazione in rete, l'assunzione dell'apprendista durante i tre anni di formazione è di pertinenza di ARAF Ticino. Uno dei vantaggi di questa struttura è anche quello di eventualmente permettere alle singole aziende di suddividersi, a rotazione annuale, i compiti riguardanti il raggiungimento delle competenze necessarie previste dalla Formazione Professionale.

Nello specifico, aziende che si occupano prevalentemente della vendita immobiliare, potrebbero approfittare di collaborare nella formazione con aziende attive unicamente nella gestione immobiliare ripartendo così il raggiungimento delle competenze tra i due posti di tirocinio, come pure le eventuali spese.

Le aziende che formano sotto il cappello di ARAF Ticino contribuiscono nella formazione dell'apprendista mettendo a disposizione la parte pratica della formazione; assieme ai coordinatori della rete, accompagnano e osservano l'apprendista nell'apprendimento dei suoi compiti giornalieri, creando un importante punto di riferimento all'interno dei diversi processi amministrativi aziendali. Investendo sul

futuro, permettono alle persone in formazione di accedere al mondo del lavoro e assicurano a loro stesse un bacino di risorse professionalmente formate per questo settore.

LA NUOVA FORMAZIONE COMMERCIALE

Sul sito della Commissione cantonale per la formazione nel commercio, sono disponibili informazioni aggiornate e la documentazione riguardante la messa in pratica della nuova formazione commerciale (<https://ccpfc.ch>).

Nei siti www.igkg.ch, www.skab.ch e www.ofcf.ch sono disponibili altre presentazioni sulle novità della Riforma. Per il settore fiduciario, questa riforma ha pure apportato la sostanziale novità della separazione sia del percorso che, soprattutto, degli esami finali tra "commerciale" e "immobiliare".

Le novità apportate dalla nuova riforma dell'ordinanza della formazione del commercio 2023 richiedono cambiamenti sostanziali nella formazione.

Qualora vi fosse la volontà di dare la possibilità ad un/a giovane residente nella vostra regione o nel vostro comune, di intraprendere un tirocinio commerciale, ARAF Ticino è volentieri a vostra disposizione per darvi maggiori informazioni e se necessario per sostenervi in questa importante transizione. ■



ARAF TICINO

Le aziende interessate a formare apprendisti di commercio tramite la rete di formazione ARAF Ticino possono richiedere informazioni a:

info@araf.ch
tel. 091 821 01 21
www.araf.ch

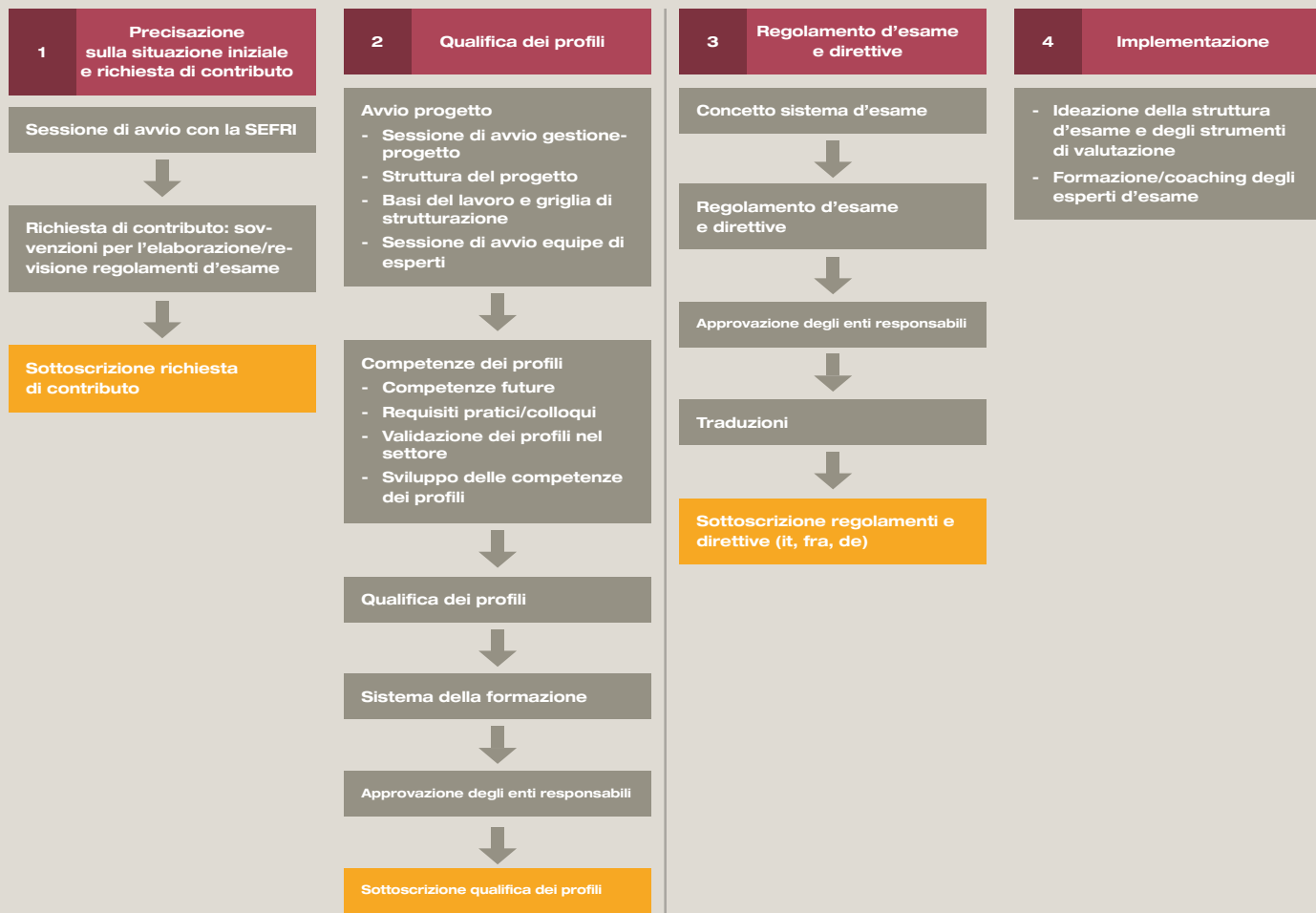
DEFINIZIONE DEL PERCORSO DI FORMAZIONE PROFESSIONALE SUPERIORE

Alla fine di aprile 2023 è finalmente arrivato il momento: la CEPSEI, due specialisti immobiliari della Svizzera romanda e una specialista immobiliare ticinese si sono incontrati per il primo workshop per adeguare gli obiettivi d'esame per le professioni nel settore immobiliare.

TESTO - CHRISTINE FÜRST*

CONCETTO DEL PROGETTO

Fonte: Ectaveo/ CEPSEI



Sottoprogetto 1: 2024

Sottoprogetto 2: 2025 - 2026



IL PROGETTO DURERÀ QUATTRO ANNI

Sono passati undici anni dall'ultima revisione del regolamento d'esame: è quindi giunto il momento di sottoporre le professioni di gestore, valutatore, venditore e sviluppatore, nonché di fiduciario immobiliare, a una fondamentale "analisi del settore professionale", per allineare gli obiettivi d'esame al futuro e per aggiornarne la struttura. La durata complessiva del progetto prevista è di circa quattro anni. Il progetto parziale fase 1 sarà completato alla fine del 2024. Entro tale data, i profili professiona-

li e la qualifica dei profili professionali dovrebbero essere disponibili e approvati dagli enti responsabili e dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI).

Nel successivo progetto parziale fase 2, previsto dal 2025 alla fine del 2026, saranno redatti sia i regolamenti che le direttive degli esami, sarà inoltre ristrutturata l'organizzazione e verranno quindi aggiornati sia le commissioni che gli autori degli esami e verrà elaborata una serie pilota.

Nel corso della fase 2 anche le scuole che offrono corsi di preparazione agli esami ri-

ceveranno i risultati intermedi in tempo utile e inizieranno a preparare i nuovi concetti dei corsi e a rivedere i materiali didattici. Su raccomandazione della SEFRI, gli enti responsabili hanno optato per un supporto esterno al progetto. La società Ectaveo ha colpito per il suo concetto di progetto moderno ed efficiente.

La commissione centrale di questo concetto è un'equipe di esperti: essa esamina, concretizza e convalida tutti i risultati.

ANALISI DELLE TENDENZE FUTURE

Il progetto è stato avviato con una ricer-

ca di mercato “a tavolino” su larga scala: Ectaveo non solo ha esaminato i profili professionali esistenti, i regolamenti e le direttive degli esami, ma ha anche analizzato innumerevoli studi sul settore immobiliare.

Su questa base, l'equipe di esperti ha definito le tendenze future dell'economia immobiliare per incorporarle nella descrizione dei settori professionali e, i processi lavorativi nonché le competenze, sono stati quindi definiti nelle cosiddette griglie di strutturazione.

I rappresentanti di diverse aziende della Svizzera tedesca e francese sono stati invitati a convalidare questi risultati per fornire un ampio sostegno agli esiti iniziali.

Nel giugno 2023, l'equipe di esperti ha elaborato il riscontro dei rappresentanti delle aziende in un workshop di consolidamento.

Sotto la guida di Ectaveo, dall'inizio dell'autunno sono inoltre in corso i colloqui con gli esperti aziendali di tutte e cinque le professioni nelle tre regioni linguistiche per creare i profili professionali.

L'equipe di esperti è in attesa dei risul-

tati, che saranno convalidati nel secondo trimestre del 2024.

APPROFITTARE DEGLI EFFETTI SINERGICI

Come già detto, questo progetto è complesso. È complesso perché richiede un ampio sostegno da parte del settore, ma anche perché la CEPSEI sta rivedendo non solo un profilo professionale, ma tutti e cinque i profili professionali in parallelo. Ciò consente di impiegare gli effetti sinergici e di effettuare i necessari confronti tra di essi.

Tuttavia, il coinvolgimento di decine di esperti immobiliari nel processo deve essere pianificato e coordinato, poiché le persone sono coinvolte tutte a tempo parziale, nell'interesse comune delle nostre professioni. I costi di questo progetto ammontano a una somma a sei zeri, di cui un massimo del 60% è coperto da sovvenzioni federali. In termini finanziari, esso rappresenta una sfida importante per la SVIT e le altre due organizzazioni sostenitrici, USPI Suisse e SVKG.

L'impegno di SVIT Svizzera nella formazione professionale è indiscutibile e il progetto è quindi uno dei compiti principali dell'Associazione. SVIT Svizzera, infatti, farà tutto il possibile per garantire che il settore continui ad avere in futuro specialisti capaci e con un eccellente bagaglio professionale. ■



***CHRISTINE FÜRST**

L'autrice è responsabile di progetto per CEPSEI.

Ci occupiamo dei vostri immobili fino all'ultimo dettaglio

- Facility Management
- Gestione tecnica ed energetica degli edifici
- Pulizie ordinarie e speciali
- Pulizia e igienizzazione degli impianti di ventilazione
- Manutenzione delle aree verdi
- Servizio di custodia

ISS Facility Services SA, Via Cantonale 18, 6928 Manno
Tel. 058 787 89 00, manno@iss.ch, www.iss.ch

PEOPLE MAKE PLACES



COME COSTRUIRE UNA LEZIONE PERFETTA?

Trasmettere le conoscenze agli studenti durante le lezioni è il compito principale di tutti i docenti. Il modo in cui viene organizzata un'unità didattica dipende da molti indicatori.

TESTO - SASCHA GÜNTERT*

Il profilo dei requisiti dei docenti è complesso e le richieste che vengono loro poste da tutti i soggetti interessati e coinvolti sono in costante aumento.



► COME PUÒ AVERE SUCCESSO UNA BUONA LEZIONE?

Le aspettative riposte nei docenti sono alte e molto diverse. Questa diversità si riflette nel fatto che l'insegnamento porta benefici sia in termini economici che aziendali.

Il potenziamento e la formazione continua dei partecipanti ai corsi richiedono molto più delle sole competenze nel settore immobiliare. Con una mini-lezione organizzata - in occasione del corso di formazione continua dei docenti a settembre '23 - sono stati discussi e riflettuti insieme vari indicatori di successo di un'unità didattica.

RIFLESSIONE CRITICA PERSONALE

Il programma di studio definisce le condizioni di riferimento di un'unità didattica, generalmente in termini metodologici e didattici. In particolare, il contenuto delle direttive deve essere illustrato attraverso obiettivi di attuazione e di prestazione, mentre i livelli di tassonomia (livelli di difficoltà) aiutano i docenti a formulare gli obiettivi corretti. Allo stesso modo, come un'ancora, studenti e docenti possono orientarsi sugli obiettivi definiti nel loro programma di studio. Come già detto, la competenza professionale da sola non giustifica l'essere un docente eccellente. Piuttosto, occorre fare riferimento anche alle abilità metodiche, sociali e personali.

La riflessione critica personale e la visio-

INDICATORI PER L'ORGANIZZAZIONE DI UNA LEZIONE

Fonte: presentazione personale



ne critica di sé possono essere citate come requisiti fondamentali (abilità personali). L'uso di tecniche di comunicazione come "fare domande" o "ascoltare" sono elementi che i docenti dovrebbero portare sempre con sé. Riconoscere e prevenire i malintesi durante le lezioni fa parte della leadership, tanto quanto gestire i processi dinamici di gruppo e motivare i partecipanti allo stesso tempo. La motivazione si rivolge ai fattori igienici (ambiente lavorativo) e ai fattori motivanti (proprio lavoro). Riconoscere, prevenire e risolvere i conflitti durante l'insegnamento è un'altra tra le sfide più importanti per i docenti.



Elementi importanti per l'apprendimento sono i processi dinamici di gruppo e un alto livello di motivazione dei partecipanti.



PASSIONE DEI DOCENTI

La corretta formulazione degli obiettivi è sulla bocca di tutti, ma non è facile da applicare. Fondamentalmente, gli obiettivi dovrebbero essere il più possibile SMART. Le definizioni di come formulare correttamente gli obiettivi sono molto varie e dovrebbero quindi essere specificati come segue: S sta per "specific" - l'obiettivo deve

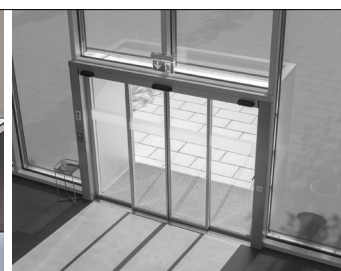
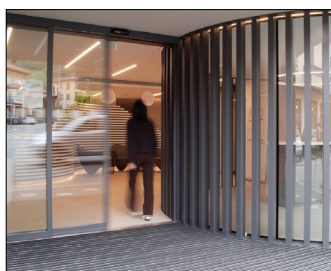
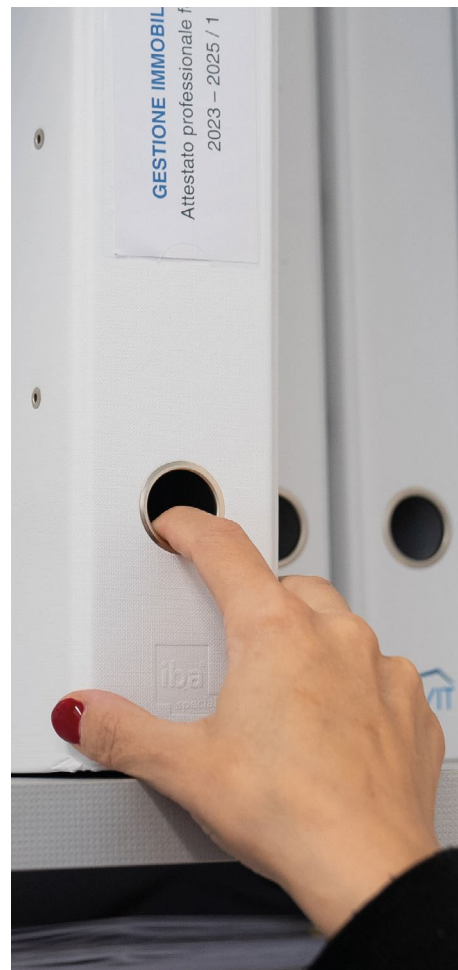
essere formulato in modo olistico e corretto. M sta per "measurable" - l'obiettivo deve essere misurabile e chiaramente specificato da una quantità. A sta per "achievable" e dovrebbe descrivere un obiettivo realizzabile. R sta per "result-oriented" - l'obiettivo descritto deve corrispondere a un obiettivo generale. T sta per "terminated" - un obiettivo deve essere chiaramente limitato nel tempo. Probabilmente il più forte indicatore di una lezione di successo è la passione personale del docente.

Vi piacciono le persone, siete autentici, riuscite a identificarvi con i vostri studenti e il loro lavoro? Insegnate con parole semplici e comprensibili per gli altri? Trasmettete le conoscenze in modo trasparente? Siete disponibili e aiutate gli studenti a raggiungere i loro obiettivi? Il vostro legame con il settore immobiliare e con la materia che insegnate è tangibile? Il profilo dei requisiti dei docenti è complesso e le richieste che vengono loro poste da tutti i soggetti interessati e coinvolti sono in costante aumento. ■



*SASCHA GÜNTERT

L'autore è consulente indipendente per aziende commerciali e docente presso la SVIT School.



GALVOLUX

Tecnica Vetro e Metallo
Automatismi e sicurezza

GALVOLUX SA

Via Strecce 1, CH-6934 Bioggio

Tel. +41 91 610 55 11

info@galvolux.com

www.galvolux.com



GARANZIA
E QUALITÀ
DAL 1900

ORGANI E SOCI DI SVIT TICINO

www.svit-ticino.ch

COMITATO SVIT TICINO

PRESIDENTE

Nicolas Daldini

Alfred Müller SA, Camorino,
nicolas.daldini@bluewin.ch

VICE-PRESIDENTE

Bettina Huber

Immobilare 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

MEMBRI

Giuseppe Arrigoni

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

Antonio Canavesi

Barinvest SA, Lugano,
antoniocanavesi@barinvest.ch

Claudio Foglia

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

Michela Kwiatkowski

Reamco Immobiliare SA, Locarno,
info@reamco.ch

Andrea Lovaldi

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

Manuele Morelli

Immoprogramm SA, Bellinzona
info@immoprogramm.ch

Davide Pianca

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

BELLINZONA E VALLI

Agogestioni Sagl

Cacciuttolo Lucia, Sant'Antonino

Alfred Müller SA

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

Bruni Fasani Edda

Mesocco

Bruschi Mediazioni Sagl

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

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 Management Sagl

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

Migros Ticino

Chiappini Pierfranco, St. Antonino

Multicontra SA

Canonica Moreno, Bellinzona
www.multicontra.ch

Nene e Associati SA

Russo Edoardo, Bellinzona
nene.ch

Papa Renzo

Bellinzona

PG IMMOcasa Sagl

Balmelli Lara, Bellinzona
www.pgimmocasa.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 Claudio, Ascona, farola.ch

APF-HEV Ticino servizi

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

Assofide SA

Locarno, assofide.ch

Benz Mike

Cham/Ascona

Bosshard Immobilien AG

Bosshard Kurt, Ascona,
www.bosshard-immo.ch

Esedra Real Estate Sagl

Rocca Francesco, Muralto,
www.esedraimmobiliare.ch

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

Fiduciaria Verduci Sagl

Verduci-Maisano Claudia, Locarno
www.fiduciariaverduci.ch

Gabriela Weber

Immobiliare e fiduciaria
Weber Gabriela, Losone

GPF Gestioni SA

Zichella Giuseppe, Gordola
www.gpf-immobiliare.ch

Immobiliare - Lenhart SA

Lenhart Lando, Contra

Immobiliare by Kathleen

Sagl
Wendland Kathleen, Ascona
immobykathleen.ch

Immobiliare Marazza Sagl

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

Immobiliare Mazzoleni SA

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

Immobiliare Nodiroli & Co.

Nodiroli Claudio, Solduno,
www.nodiroli.ch

Immobiliare SL SA

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

Immofera Finanz SA

Tremaliti Marianna, Locarno,
www.immoferafinanz.ch

Immofera Finanz SA

Tremaliti Marianna, Locarno,
www.immoferafinanz.ch

Marcollo Franco Pietro

Locarno

Multigestioni SA

Auciello Stefania, Locarno,
www.multigestioni.ch

Multiresidenza SA

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

Nicora Michele

Brissago

Private Fine Immobilien

AG, Tresch Claudia, Ascona
www.privatefine.ch

Promozioni Beyeler

e Partners SA

Buzzini Eleonora, Ascona
www.pbpartners.ch

Property One Ticino SA

Egger Marcel, Ascona,
www.propertyone.ch

Reamco Immobiliare SA

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

Scacchi Daniela

Losone

Studio Contabile Rodoni

Sagl, Del Sesto Ivan, Locarno
www.rodonisagl.ch

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

Testino Luigi, Lugano

Agenzia Immobiliare

Ceresio SA, Muri Manuela,
Lugano, www.immobiliareceresio.ch

Alloggi Ticino SA

Ziliotto Susanna, Bioggio
www.alloggiticino.ch

Altiqa SA

Rizzi Donato, Lugano
www.altiqa.group

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,
amministracionecasalugano.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
Manno, artisaconsulting.ch

Asso World SA
Bisso Takesci, Lugano
www.assoworld.ch

Astèria Immobiliare Sagl
Zanotto Sladjana, Lugano
www.asteria-immobiliare.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, Veziò

Equans Svizzera Facility Management 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, Manno,
www.danproperty.ch

DCF Promozione Immobiliare SA, Hurth Daniele, Lugano,
www.dcf.ch

Dimensione Ticino Sagl
Pellanda Mario, Lugano,
www.dimensioneimobiliare.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
Poretta 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.boernalbertini.ch

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

Fiduciaria Taddei-Bassi SA
Bassi Fabio, Lugano,
www.taddei-bassi.ch

Foglià Claudio, Bioggio

Fontana Sotheby's International Realty
Righetti Gianluca, Lugano,
www.fontanasothebysrealty.ch

Galfetti Riccardo
Ponte Tresa

GERFid Immobiliare Sagl
Arrigoni Giuseppe, Lugano

Gipl Gestione Immobiliare per Istituzionali SA
Poretta 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, Roncoroni Luca, 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

Kyrona Real Estate Sagl
Sudanti Luca, Agno
kyronarealestate.ch

L'Idèa 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
Veri Davide, Davesco,
www.lefor.ch

Livit SA
Tobler Micaela, Lugano,
www.livit.ch

LPM Immobilien Treuhand Sagl Lagrotta Milena, Montagnola

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

Metropolis Vip Real Estate Sagl, Ancarola Domenico, Manno
www.metropolisimmobiliare.ch

MG Fiduciaria Immobiliare Sagl, Mastroddi Giovanni, Lugano,
www.mgimmobiliare.ch

MoneyPark AG
Lugano/Pfäffikon, moneypark.ch/it/

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, Pfyf Evelyne,
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,
Mazzuchelli Stefania
Robbiani Andrea, Lugano
www.sficonsulenza.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 Immo Solutions SA
Pignatiello Nicola, Lugano,
www.suisseimmosolutions.ch

Suisse Immobilien Group Sagl, Botti Filippo e Martino,
Lugano, www.suissegroup.eu

Swiss Property Solutions Sagl, Corvi Francesco, Lugano
www.swisspropertyolutions.com

Tala Consulenze Sagl
Parola Malco, Lugano,
www.talaconsulenze.ch

TG Real Estate Sagl
Ansaldi Stefano, Lugano,
www.tgrealestate.ch

Ticino Premium Properties SA, Incir Simon, Lugano-Paradiso
www.engelvoelkers.com

Ticino.Re SA
Ingrami Massimiliano,
Lugano, www.ticinore.ch

Tradefidam SA
Chiara Maria Barchi, Lugano
www.tradefidam.ch

TRE Ticino Real Estate Brokers Sagl, Burkhardt Andrea,
Pura, www.topswiss.com

UBS SA, Deluigi Thierry, Lugano

Uniqhome Sagl
Rigamonti Togni Monica,
Breganzona, uniqhome.ch

V3 SA
Leuzinger Werner, Lugano
www.v3group.ch

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
Marghini 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

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 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**
Settembre 2024

**ASSISTENTE IN
CONTABILITÀ IMMOBILIARE**
Settembre 2024

Vedi ulteriori informazioni 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 2024 - Seguono informazioni

**ATTESTATO FEDERALE IN
GESTIONE IMMOBILIARE**
Da settembre 2025

IMPRESSUM

PUBBLICAZIONE
Edizione immobiliare SVIT Ticino
ISSN 2813-7752

TIRATURA
950 esemplari

EDITORE
SVIT Verlag AG
Greencity, Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
Tel. 044 434 78 88, www.svit.ch,
info@svit.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

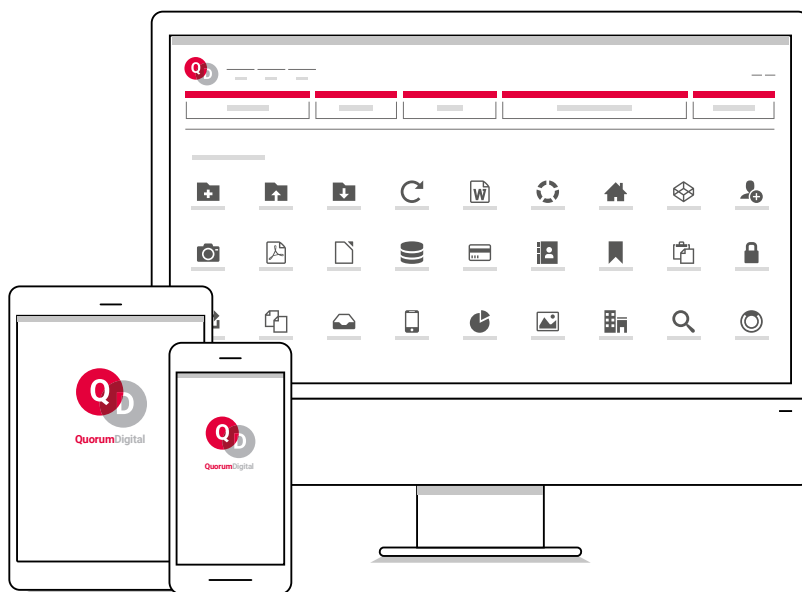
Tel. 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch



www.svit-ticino.ch



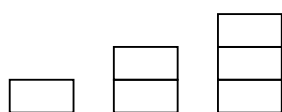
Visit us



QuorumDigital

Il software di gestione integrato per i professionisti immobiliari

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



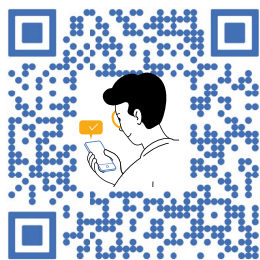
Start Light Open

Le nostre licenze

www.quorumsoftware.ch

Quorum
Software 

L'unica garanzia d'affitto **senza** **deposito** e **flessibile**



INSCRIZIONE IN 3 MINUTI