

# Esame professionale in commercializzazione immobiliare 2022

## Piano di lavoro di progetto

### Materia d'esame: vendita di immobili

#### Profilo:

4.1 (vendita di immobili 1 di 4)

#### Titolo:

### Valutazione di oggetti di reddito

#### Situazione di partenza:

Nel ruolo di intermediario immobiliare dovete confrontarvi anche con le valutazioni. Spesso i clienti conferiscono l'incarico per una stima del valore di mercato, seguendolo e valutando poi il risultato. Ricevete l'incarico di vendere un oggetto di reddito (edificio commerciale con uffici, commercio al dettaglio e attività di gastronomia) e dovete rispondere alle domande relative alla valutazione.

#### Obiettivo del lavoro di progetto:

- Spiegate i diversi metodi di valutazione e motivate quale metodo dovrebbe essere preferibilmente adottato per questa categoria di immobile.
- Citate e motivate il contesto dei singoli documenti da consegnare per l'esecuzione della valutazione
- Analizzate il funzionamento e l'effetto leva del metodo selezionato e i fattori d'influenza specifici dei singoli segmenti di utilizzo
- Quale grado di precisione del risultato possono prevedere il venditore e l'acquirente e cosa può fare quest'ultimo se il prezzo di vendita si trova al di fuori di questa stima?

# Esame professionale in commercializzazione immobiliare 2022

## Piano di lavoro di progetto

### Materia d'esame: vendita di immobili

#### Profilo:

4.2 (vendita di immobili 2 di 4)

#### Titolo:

### Finanziamento nell'acquisto di immobili

#### Situazione di partenza:

Nonostante il perdurare degli interessi ipotecari bassi, il finanziamento nell'acquisto di immobili è difficile da gestire. La consulenza e l'assistenza ai clienti continueranno ad essere un tema importante nel processo di acquisizione.

#### Obiettivo del lavoro di progetto:

- Spiegate le regole vigenti sul mercato ipotecario e la pratica odierna degli istituti di credito nella concessione di ipoteche per l'abitazione
- Identificate i diversi prodotti ipotecari e spiegate gli effetti fondamentali
- Spiegate approfonditamente il concetto di Swiss Average Rate Overnight (SARON) e la sua influenza sugli effetti futuri di questo prodotto sul mercato ipotecario
- Spiegate l'influenza del processo di finanziamento in relazione allo svolgimento del processo di vendita, nell'acquisto di un oggetto di consumo. Identificate e spiegate le fasi critiche



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

# Esame professionale in commercializzazione immobiliare 2022

## Piano di lavoro di progetto

### Materia d'esame: vendita di immobili

#### Profilo:

4.3 (vendita di immobili 3 di 4)

#### Titolo:

### Processo di commercializzazione in caso di sviluppo immobiliare

#### Situazione di partenza:

In qualità di esperti in commercializzazione immobiliare siete responsabili della commercializzazione di uno sviluppo immobiliare di abitazioni da costruire (vendita secondo i piani). La vendita di un progetto di questo tipo deve tenere conto di numerosi aspetti. Spetta a voi inoltre sostenere il costruttore nella determinazione dei prezzi e nella costituzione della proprietà per piani.

#### Obiettivo del lavoro di progetto:

- Rappresentate schematicamente l'intero processo di commercializzazione.
- Descrivete i passaggi importanti e soprattutto la fase che precede la commercializzazione e la vendita.
- Elencate tutti i dati e i documenti necessari per creare un dossier dell'acquirente completo.
- Presentate una bozza del mandato di mediazione che contempili anche la gestione della commercializzazione.
- Spiegate il principio delle prestazioni imponibili o esenti da IVA nell'ambito della costruzione di questo sviluppo immobiliare.

# Esame professionale in commercializzazione immobiliare 2022

## Piano di lavoro di progetto

### Materia d'esame: vendita di immobili

#### Profilo:

4.4 (vendita di immobili 4 di 4)

#### Titolo:

**Imposte sugli utili da sostanza immobiliare: un confronto tra cantoni**

#### Situazione di partenza:

La struttura federalista del nostro sistema fiscale determina una diversa tassazione per la vendita degli immobili a seconda del Cantone di pertinenza e in base al soggetto fiscale.

Eventuali conoscenze basilari sul sistema fiscale nelle imposte sugli utili da sostanza immobiliare sono molto apprezzate dai clienti e possono eventualmente portare alla stipulazione di un contratto di mandato.

#### Obiettivo del lavoro di progetto:

- Analizzate la natura e gli effetti di queste imposte sui relativi soggetti fiscali
- Spiegate la differenza tra il sistema monistico e quello dualistico
- Spiegate il tipo di tassazione esistente per le persone fisiche e quelle giuridiche in un cantone di vostra scelta sulla base di un esempio tenendo conto delle imposte federali
- Illustrate in che modo potete assistere il cliente in questi processi fiscali in qualità di commercializzatore e analizzate rischi e opportunità che questo servizio presenta