

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

PROPOSTE DI SOLUZIONE

Questo documento è una proposta di soluzione approvata dalla commissione d'esame. Altre formulazioni di soluzione sono possibili a condizione che rispondano alla domanda e che siano corrette nel contenuto.

Per domande che richiedono un numero specifico di risposte, nel senso di una visione d'insieme, ci possono essere più risposte elencate.

Tuttavia la soluzione viene giudicata in base al punto 5 delle «indicazioni per i candidati» (vedi pagina 2 delle singole parti dell'esame).

Contenuto

1 Diritto

- Codice Civile
- CO / CPC
- Imposte

2 Conoscenze edili

3 Marketing immobiliare

4 Vendita di immobili

- Vendita
- Imposte
- Finanziamenti



Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Materia d'esame: **Diritto**

Parte: **CC**

Proposta di soluzione



Contenuto

Parte A	Gruppo di domande a cui rispondere con vero o falso	10 punti
Soluzioni A1	Nozioni giuridiche, diritto delle persone, diritto della famiglia	5 punti
Soluzioni A2	Nozioni giuridiche, diritti reali limitati, proprietà e registro fondiario	.5 punti
Parte B	Casi pratici (diritto delle persone, diritto della famiglia, diritti reali)	30 punti
Soluzioni B1		7 punti
Soluzioni B2		5 punti
Soluzioni B3		12 punti
Soluzioni B4		6 punti



Parte A Gruppo di domande a cui rispondere con vero o falso

10 punti

Soluzioni A1 Nozioni giuridiche, diritto delle persone, diritto della famiglia

5 punti

- | | | |
|--|---|--|
| Un essere umano è una persona fisica ai sensi del Codice civile. | <input checked="" type="checkbox"/>
vero | <input type="checkbox"/>
falso |
| Una comunione ereditaria costituisce una persona giuridica. | <input type="checkbox"/>
vero | <input checked="" type="checkbox"/>
falso |
| Un'associazione deve essere iscritta al Registro del Commercio per esistere legalmente. | <input type="checkbox"/>
vero | <input checked="" type="checkbox"/>
falso |
| Una società anonima è dotata di capacità giuridica attiva. | <input checked="" type="checkbox"/>
vero | <input type="checkbox"/>
falso |
| Un bambino di due anni ha il pieno godimento dei diritti civili. | <input checked="" type="checkbox"/>
vero | <input type="checkbox"/>
falso |
| L'esercizio dei diritti civili necessita in particolare della capacità di discernimento. | <input checked="" type="checkbox"/>
vero | <input type="checkbox"/>
falso |
| Due partner registrati sono eredi legali l'uno dell'altro secondo la legge. | <input checked="" type="checkbox"/>
vero | <input type="checkbox"/>
falso |
| Un coniuge sposato deve avere l'approvazione del proprio coniuge per acquistare da solo una seconda residenza. | <input type="checkbox"/>
vero | <input checked="" type="checkbox"/>
falso |
| Il matrimonio crea una responsabilità solidale tra i coniugi per tutti i debiti contratti durante il matrimonio da uno o dall'altro. | <input type="checkbox"/>
vero | <input checked="" type="checkbox"/>
falso |
| Il regime della separazione dei beni distingue i beni propri e gli acquisti di ogni coniuge. | <input type="checkbox"/>
vero | <input checked="" type="checkbox"/>
falso |



Soluzioni A2 Nozioni giuridiche, diritti reali limitati, proprietà e registro fondiario

5 punti

La vendita immobiliare costituisce una base giuridica che permette alle parti di porre fine ai contratti di locazione che gravano sugli immobili venduti.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	vero	falso
Ogni locatario dispone di un diritto di prelazione legale sull'unità PPP, che affitta a titolo di alloggio familiare.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	vero	falso
I contratti di locazione fanno parte dei diritti reali limitati.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	vero	falso
Ogni unità PPP costituisce obbligatoriamente un fondo a Registro fondiario, ai sensi del Codice Civile.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	vero	falso
Per garantire il suo diritto ai contributi degli ultimi tre anni che precedono la vendita, la comunione può richiedere l'iscrizione di un'ipoteca sulle parti vendute.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	vero	falso
In esecuzione del contratto di vendita, Romain Janvin sarà iscritto come proprietario unico di ciascuna delle unità PPP acquisite.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	vero	falso
Romain Janvin sarà anche automaticamente iscritto a Registro fondiario in qualità di comproprietario nella misura di un mezzo del fondo di base 245.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	vero	falso
Per collegare dei posti auto a ogni unità di PPP tramite una servitù prediale, è sufficiente un'iscrizione nel regolamento di PPP.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	vero	falso
Nell'ambito della vendita, Romain Janvin può scegliere di considerare come valido il regolamento di PPP (regolamento di amministrazione e di utilizzo della PPP) citato nel Registro fondiario o di farlo radiare.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	vero	falso
Se Romain Janvin fosse di nazionalità francese e titolare di un permesso di domicilio (permesso C), dovrebbe ottenere un'autorizzazione da parte dell'autorità competente ai sensi della LAFE per acquistare le unità PPP.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	vero	falso



Parte B Casi pratici (diritto delle persone, diritto della famiglia, diritti reali) 30 punti

Soluzioni B1

7 punti

- a. Forma autentica per i due contratti.
- b. Grado privilegiato nell'ambito dell'applicazione della legge sulla esecuzione e sul fallimento in caso di vendita forzata dell'immobile.
In altri termini, il creditore potrà esigere la vendita forzata dell'immobile (esecuzione in via di realizzazione del pegno) e ottenere prioritariamente il rimborso del suo credito, considerato il suo grado privilegiato.
- c. La cartella ipotecaria è smaterializzata.
La cartella ipotecaria fa parte dei diritti di pegni immobiliari. Si tratta di una garanzia reale.
- d. Elise Duchanel non potrebbe acquistare l'immobile secondo la LAFE (assenza di domicilio in Svizzera).

Soluzioni B2

5 punti

- a. Il certificato ereditario.
- b. I 7 eredi (unanimità).
- c. L'acquisto del fondo implica il trapasso di proprietà.
L'acquisizione di un diritto di passaggio implica l'iscrizione di una servitù prediale (o personale).
- d. In entrambi i casi è necessaria la forma autentica.



Soluzioni B3

12 punti

- a. Contratto di donazione o contratto di anticipo ereditario o contratto di cessione di beni nella forma dell'atto pubblico.
- b. Una servitù personale (iscritta a favore di Charles).
- c. Una servitù prediale, un contratto di locazione, un regolamento (regolamento di PPP), un utilizzo volontario
- d. Un diritto di usufrutto.

Diritto reale limitato

- e. Diritto al reddito: usufrutto sì, diritto di abitazione no.

In caso di assenza di occupazione da parte del beneficiario: l'usufrutto resta, il diritto di abitazione viene meno.

Si tratta in entrambi i casi di servitù personali.

La forma autentica è necessaria per la costituzione di queste due servitù.

Soluzioni B4

6 punti

- a. LAFE: senza permesso di soggiorno né domicilio in Svizzera (attuale o pianificato), l'uomo d'affari non può acquistare un fondo sul territorio svizzero ai sensi della LAFE.
- b. LPT: la zona attuale non permette la costruzione desiderata. 24 LPT (costruzione fuori zona edificabile).
- c. LDFR: non è possibile un acquisto di un fondo agricolo da parte di un acquirente che non ne sia il gestore. Inoltre, un fondo agricolo non può essere separato dall'azienda agricola a cui è legato (divieto di divisione materiale).



SFPKIW



CSEI



CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Materia d'esame: **Diritto**

Parte: **CO-CPC**

Proposta di soluzione



Contenuto

Parte A CO, parte generale

15 punti

Soluzioni A1

5 punti

Soluzioni A2

5 punti

Soluzioni A3

5 punti

Parte B CO, parte speciale

36 punti

Soluzioni B1

5 punti

Soluzioni B2

5 punti

Soluzioni B3

8 punti

Soluzioni B4

4 punti

Soluzioni B5

4 punti

Soluzioni B6

6 punti

Parte C CPC, garanzie e prescrizioni

9 punti

Soluzioni C1

5 punti

Soluzioni C2

4 punti



Parte A CO, parte generale

15 punti

Soluzioni A1

5 punti

L'obbligazione definisce la relazione giuridica tra creditore e debitore.

vero

falso

Una promessa di donazione accettata per iscritto è un contratto.

vero

falso

Un contratto stipulato tra due persone è sempre generatore di diritto/i e di obbligazione/i.

vero

falso

Un creditore è colui che deve la prestazione, un debitore è colui che può esigere la prestazione.

vero

falso

Se la legge non impone una forma particolare, un contratto può essere stipulato senza forma scritta.

vero

falso

La responsabilità del proprietario di un edificio (art. 59 CO) è una responsabilità contrattuale.

vero

falso

Un'infrazione penale può generare delle obbligazioni.

vero

falso

La responsabilità derivante dall'inadempimento di un contratto si chiama responsabilità causale.

vero

falso

Un contratto non obbliga la parte che si trova in una situazione di errore essenziale.

vero

falso

L'atto illecito fa parte delle fonti delle obbligazioni.

vero

falso



Soluzioni A2

5 punti

- a. Sì.
- b. Indebito arricchimento, art. 62ss. CO.
- c. La restituzione non può essere richiesta, poiché la persona non si è arricchita e non ha agito in malafede, art. 64 CO.

Soluzioni A3

5 punti

- a. No. Siccome non è stata concordata nessuna data d'esecuzione precisa, deve essere interpellata, art. 102 CO.
- b. La società sarà allora in mora senza dover essere interpellata, art. 102 cpv. 2 CO.



Parte B CO, parte speciale

36 punti

Soluzioni B1

5 punti

L'atto che consiste nel donare un immobile è un contratto di donazione.

vero **falso**

La donazione di un bene mobile può avere luogo senza forma, ma la promessa di donazione necessita di un atto scritto.

vero **falso**

Il prezzo di vendita è un elemento essenziale del contratto di vendita.

vero **falso**

Il codice delle obbligazioni prevede un termine di recesso applicabile a tutti i contratti di vendita.

vero **falso**

Il termine di garanzia nella vendita di un bene mobile è di due anni. Tuttavia, è possibile concordare un termine più lungo.

vero **falso**

Il CO prevede il principio che l'azione di garanzia per i difetti di un edificio venduto si prescrive in cinque anni dal trapasso di proprietà.

vero **falso**

Un diritto di compera su un immobile può essere costituito in semplice forma scritta.

vero **falso**

La Norma SIA 118 è una norma privata, la cui applicazione può venir liberamente scelta dalle parti di un contratto.

vero **falso**

In un contratto d'appalto, finché l'opera non è completata, il committente può recedere dal contratto, senza dover risarcire l'appaltatore.

vero **falso**

Se il mandante revoca il mandato in tempo inopportuno, può essere tenuto a risarcire il mandatario.

vero **falso**



Soluzioni B2

5 punti

- a. L'avviso dei difetti deve essere fatto immediatamente da ogni proprietario interessato. 2 pt
- b. (Art. 205 CO) 2 pt
Può scegliere tra far disdire la vendita esercitando l'azione redibitoria o richiedere tramite l'azione di riduzione del prezzo un risarcimento per il deprezzamento.
- c. Termine di prescrizione: 5 anni dal trapasso di proprietà. 1 pto
I riferimenti legali sono il CO (367 e 371 CO, o 367 e segg. CO).

Soluzioni B3

8 punti

- a. Il diritto di prelazione è un diritto d'acquisto a condizione che il venditore venda
Qualificato = per un prezzo fissato in anticipo (forma autentica).
Non qualificato = per il prezzo che sarà concordato con un terzo (forma semplice).

Nei 2 casi, la durata del diritto è limitata a un massimo di 25 anni.
- b. La semplice forma scritta è sufficiente.
- c. Il diritto di compera è un diritto di acquisto senza condizione, il diritto di prelazione è un diritto di acquisto condizionato.
La durata del diritto di compera è limitata a massimo 10 anni,
la durata del diritto di prelazione a massimo 25 anni
- d. Effetto reale dato a un diritto di natura obbligatoria: annessione all'immobile. Segue la sorte dell'immobile. Invocabile contro qualsiasi terzo acquirente.

Soluzioni B4

4 punti

- a. 216 b CO
Il diritto di prelazione è trasmissibile (tramite successione), salvo accordo contrario. Le eredi di Pierre Castella riprendono dunque questo diritto di prelazione, in qualità di eredi di Pierre Castella.
- b. Il diritto di prelazione è incedibile (tra vivi), salvo accordo contrario. Articolo 216 b CO.
Le due eredi sono beneficiarie del diritto di prelazione (l'hanno ereditato per successione, poiché è trasmissibile), ma siccome questo diritto non è stato concordato come trasferibile, da vive non possono cederlo a terzi.



Soluzioni B5

8 punti

- a. Un contratto d'appalto lega la società NORDSKY agli artigiani e un contratto di mandato lega NORDSKY all'architetto per la sorveglianza del cantiere.
- b. Responsabilità per un'esecuzione diligente e fedele, art. 398 CO
- c. Sì; art. 398 cpv. 3 CO. Il mandatario è tenuto ad eseguire il mandato personalmente, a meno che non sia autorizzato a trasferirlo a terzi, che non ne sia costretto dalle circostanze o che l'uso non permetta una sostituzione di poteri.
- d. Sì; 404 CO. Disdetta in qualsiasi momento. Ma risarcimento se avviene in tempo inopportuno.

Soluzioni B6

6 punti

- a. IMMODUMONT SA invoca il termine di 2 anni dell'art. 210 cpv. 2 CO (poiché considera arredamento le macchine consegnate) e Joël Schmutz invoca il termine di 5 anni dell'art. 210 cpv. 3 CO (le macchine sono incluse nell'immobile venduto).

Art. 210 cpv. 4 CO: l'uso personale o familiare dell'acquirente e l'attività professionale del venditore vietano una tale riduzione della garanzia.



Parte C CPC, garanzie e prescrizioni

9 punti

Soluzioni C1

5 punti

Il CPC regola la procedura applicabile davanti alle giurisdizioni cantonali per le controversie civili

vero

falso

Il CPC stabilisce come principio generale che il tentativo di conciliazione davanti a un'autorità di conciliazione è facoltativo.

vero

falso

La procedura semplificata prevista dal CPC si applica in un contenzioso di responsabilità per difetti (contratto di vendita immobiliare), il cui valore litigioso è di CHF 40'000.--.

vero

falso

Le condizioni dell'assistenza giudiziaria davanti alle autorità civili e l'estensione di questa assistenza rientrano nel CPC.

vero

falso

Secondo il CPC, il tribunale delibera secondo la maggioranza.

vero

falso

La procedura sommaria si applica per l'iscrizione provvisoria di ipoteche legali degli artigiani e degli imprenditori (art. 839 CC).

vero

falso

L'iscrizione dell'ipoteca legale degli artigiani e degli imprenditori può essere richiesta da un artigiano dal giorno in cui si è impegnato a effettuare il lavoro.

vero

falso

Se un proprietario fornisce delle garanzie sufficienti al creditore, non può essere richiesta l'iscrizione dell'ipoteca legale degli artigiani e degli imprenditori.

vero

falso

L'ipoteca legale, la cartella ipotecaria e la cauzione sono tutte e tre delle garanzie personali.

vero

falso

Un contratto di vendita immobiliare può escludere la garanzia per i difetti (con riserva dell'art. 199 CO).

vero

falso

Soluzioni C2

4 punti

Le due misure che possono essere prese sono:

- a) Ipoteca legale secondo l'articolo 712 i CC
- b) Diritto di ritenzione 712 k CC



Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Materia d'esame: **Diritto**

Parte: **Imposte**

Proposta di soluzione



Contenuto

Parte A Sistema fiscale svizzero

10 punti

Soluzioni A1

5 punti

Soluzioni A2

5 punti

Parte B Imposta sul valore aggiunto

10 punti

Soluzioni B1

5 punti

Soluzioni B2

3 punti

Soluzioni B3

2 punti



Parte A Sistema fiscale svizzero

10 punti

Soluzioni A1

5 punti

In Svizzera, le competenze fiscali appartengono esclusivamente alla Confederazione.

vero

falso

L'imposta sull'utile e sul capitale delle persone giuridiche è un'imposta diretta.

vero

falso

L'imposta sulle successioni e sulle donazioni è un'imposta federale.

vero

falso

Il trasferimento di un immobile dal patrimonio privato al patrimonio commerciale del contribuente è soggetto, in caso di utile, all'imposta sugli utili da sostanza immobiliare.

vero

falso

La LAID riguarda anche l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare.

vero

falso

L'imposta sulla donazione è un tributo causale (tassa causale).

vero

falso

Gli utili di capitale realizzati su elementi del patrimonio privato del contribuente sono soggetti all'imposta sul reddito.

vero

falso

La LPT stabilisce un regime di compensazione che permette ai cantoni di tassare almeno al 20% i vantaggi (plus-valore) derivanti da una misura di pianificazione del territorio.

vero

falso

I tributi pubblici possono essere riscossi sotto forma di imposte e sotto forma di tasse causali.

vero

falso

Le imposte sul trapasso di proprietà colpiscono tutti i trasferimenti a titolo oneroso della proprietà mobiliare e immobiliare.

vero

falso



Soluzioni A2

5 punti

Il prezzo di vendita pagato da Jean Simonet è soggetto all'imposta sulle successioni.

vero falso

Per i venditori, l'utile derivante da questa vendita è soggetto all'imposta sul capitale.

vero falso

Per i venditori, l'utile derivante da questa vendita è soggetto all'imposta sugli utili immobiliari.

vero falso

L'autorità fiscale vallesana è competente a statuire sulle imposte legate alla vendita.

vero falso

L'acquirente Jean Simonet dovrà pagare sul prezzo di vendita delle imposte sul trapasso di proprietà.

vero falso

Jean Simonet sarà tassato sul suo reddito e sul suo patrimonio, al 31 dicembre 2020, secondo la legge del cantone del suo domicilio.

vero falso

Dopo l'esecuzione della vendita, l'imposta immobiliare (tributo immobiliare) relativa all'immobile venduto sarà stabilita dalle autorità competenti vallesane.

vero falso

L'imposta preventiva non è interessata da questa transazione.

vero falso

Se l'acquirente Jean Simonet fosse domiciliato nel Canton Vaud, le imposte che paga in relazione a questo acquisto immobiliare sarebbero fissate in modo diverso.

vero falso

Se l'acquirente Jean Simonet fosse di nazionalità francese, pagherebbe anche un'imposta francese su questa transazione immobiliare.

vero falso



Parte B Imposta sul valore aggiunto

10 punti

Soluzioni B1

5 punti

L'IVA è un'imposta generale sui consumi percepita da ogni Cantone.

vero

falso

L'IVA riconosce il principio del consumatore finale e del trasferimento di imposta.

vero

falso

Lo scopo dell'IVA è l'imposizione del consumo finale non imprenditoriale sul territorio svizzero.

vero

falso

L'IVA grava solamente sulle operazioni effettuate sul suolo svizzero.

vero

falso

È esente dall'assoggettamento chiunque realizzi in un anno un fatturato totale inferiore a 100'000 franchi.

vero

falso

Un Comune è assoggettato all'IVA per le prestazioni effettuate nell'ambito dell'esercizio dei suoi poteri pubblici.

vero

falso

La locazione di appartamenti (in Svizzera) è esclusa dal campo dell'IVA, a meno che l'assoggettato abbia optato per l'imposizione.

vero

falso

In caso di alienazione di un immobile assoggettato all'IVA, il valore del suolo non rientra nella base di calcolo dell'imposta.

vero

falso

Per assicurare che l'IVA colpisca solamente il valore aggiunto della transazione interessata, la legge prevede il sistema della deduzione dell'imposta precedente.

vero

falso

Un consumo proprio può dar luogo alla restituzione dell'imposta precedente dedotta in passato.

vero

falso



Soluzioni B2

3 punti

- a. Vendita con opzione: 1 pto
trasferimento apparente dell'IVA sul prezzo di vendita; neutralità fiscale per il venditore (le imposte precedenti dedotte restano incamerate), riporto di un eventuale onere fiscale latente sull'acquirente se cambia lo scopo di utilizzo dell'immobile nei 20 anni successivi.
- Vendita senza opzione: 1 pto
nessuna IVA sul prezzo di vendita; per il venditore, eventuale imposta di consumo proprio da versare all'ACF se deduzione d'imposta precedente sugli investimenti durante gli ultimi 20 anni; per l'acquirente, nessun onere fiscale sul prezzo d'acquisto. Se cambia lo scopo di utilizzo da parte dell'acquirente, non ci sono conseguenze fiscali.
- b. Il pagamento dell'imposta viene sostituito da una dichiarazione all'ACF 1 pto
(modulo 764)

Soluzioni B3

2 punti

Nozione di sgravio fiscale successivo 32 LIVA: Se le condizioni della deduzione dell'imposta precedente vengono soddisfatte solo successivamente (nuovo assoggettamento), si può attuare la deduzione sul periodo di rendiconto nel corso del quale sono state soddisfatte le condizioni.

Nozione di consumo proprio 31 LIVA: Prima del 2010, si pagava l'IVA sui consumi propri. In altre parole, quando si prelevavano dei beni nella propria azienda per il proprio consumo personale, si doveva pagare l'IVA sul valore corrispondente per non essere avvantaggiati rispetto a qualcuno non assoggettato all'IVA. Il sistema è cambiato nel 2010. Adesso è in vigore una regola correttiva sulla deduzione dell'imposta precedente; quando un'azienda effettua un consumo proprio, deve restituire l'imposta precedente che ha potuto dedurre a monte di questa prestazione.

Esempio: utilizzare un veicolo aziendale a scopo privato.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Parte d'esame: **Conoscenze edili**

Proposta di soluzione



Contenuto

Parte A Associazioni e pubblicazioni	8.5 punti
Soluzione A1	3 punti
Soluzione A2	1.5 punti
Soluzione A3	4 punti
Parte B Piani / Norma SIA 400 Elaborazione dei piani nella costruzione	6 punti
Soluzione B1	2 punti
Soluzione B2	4 punti
Parte C SIA 416 Superfici e volumi di edifici	8 punti
Soluzione C1	2 punti
Soluzione C2	6 punti
Parte D Struttura dell'edificio / Costruzione / Involucro edilizio	11.5 punti
Soluzione D1	2 punti
Soluzione D2	4 punti
Soluzione D3	5.5 punti
Parte E Impiantistica	20 punti
Soluzione E1	2 punti
Soluzione E2	1.5 punti
Soluzione E3	1.5 punti
Soluzione E4	2.5 punti
Soluzione E5	2.5 punti
Soluzione E6	2 punti
Soluzione E7	4 punti
Soluzione E8	4 punti
Parte F Fisica delle costruzioni / Danni alla costruzione	9,5 punti
Soluzione F1	3 punti
Soluzione F2	1.5 punti
Soluzione F3	3 punti
Soluzione F4	2 punti
Parte G Edilizia sostenibile	8 punti
Soluzione G1	3 punti
Soluzione G2	2 punti
Soluzione G3	3 punti
Parte H Diritto edilizio e delle costruzioni	18.5 punti
Soluzione H1	2 punti
Soluzione H2	3 punti
Soluzione H3	3 punti
Soluzione H4	2 punti
Soluzione H5	2 punti
Soluzione H6	3 punti
Soluzione H7	2 punti
Soluzione H8	1.5 punti



Parte A Associazioni e pubblicazioni

8.5 punti

Soluzione A1

3 punti

- a) Società svizzera degli ingegneri e degli architetti
- b) - Architettura
- Ingegneria edile
- Tecnica
- Ambiente

Soluzione A2

1.5 punti

Il CCC costituisce il criterio basilare di **articolazione dei costi** per il **preventivo di progetti edili**.

OPPURE

Il codice dei costi di costruzione consente di rappresentare **tutti i costi** dalla pianificazione alla realizzazione di un **progetto edile** in modo comprensibile e **strutturato**.

Soluzione A3

4 punti

- | | |
|----------------------|-----------------------------|
| - Gruppo principale | Numero CCC a una sola cifra |
| - Gruppo di elementi | Numero CCC a due cifre |
| - Elemento | Numero CCC a tre cifre |
| - Categoria | Numero CCC a quattro cifre |



Parte B Piani / Norma SIA 400 Elaborazione dei piani nella costruzione

6 punti

Soluzione B1



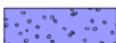

2 punti

- Nome della via
- Numero civico
- Numero di mappa (numero catastale)
- Freccia di indicazione del nord
- Scala della pianta
- Firme (committente/autore del progetto/proprietari del fondo)
- Poligonali/coordinate

Soluzione B2

4 punti

Mattone	rosso (cinabro)
Calcestruzzo armato e non armato	verde
Malta, gesso, intonaco	viola
Acciaio (taglio)	nero

Backsteine		rot (zinnober)
Bewehrter und unbewehrter Beton		grün
Mörtel, Gips, Verputz		violett
Stahl (Schnitt)		schwarz



Parte C SIA 416 Superfici e volumi di edifici

8 punti

Soluzione C1

2 punti

La superficie netta del piano è la parte delle superfici dei piani (SP) compresa tra i componenti costruttivi interni o circostanti a questi ultimi (pareti esterne e interne) – finestre e porte appartengono alla superficie di costruzione e non devono essere incluse nel computo della SNP, la quale comprende al contrario la superficie delle scale proiettata.

Soluzione C2

6 punti

Superficie netta del piano

Piano superiore			
Soggiorno / sala da pranzo	7.16 x 4.63	33.15	
Cucina	3.48 x 2.59	9.00	
	1.08 x 1.29	1.39	
Ripostiglio	2.52 x 1.32	3.33	
Bagno	3.48 x 1.80	6.26	
Camera	3.48 x 3.14	10.93	
Balcone	4.14 x 2.45	0.00	64.06
Galleria	4.51 x 3.14	14.16	14.16
Totale			78.22



Parte D Struttura dell'edificio / Costruzione / Involucro edilizio 11.5 punti

Soluzione D1

2 punti

- Opere di costruzione massiccia (costruzione in muratura piena)
- Costruzione con strutture a comparti
- Costruzione con struttura a intelaiatura
- Struttura mista

Soluzione D2

4 punti

- **Funzione portante e irrigidimento** grazie a **pareti portanti parallele**, con eventuali **parapetti** con funzione di **rinforzo**
- Estetica alleggerita
- Possibilità di creare ambienti continui
- Possibile ingresso di luce/sole da entrambi i lati
- Possibilità di effettuare modifiche interne

Soluzione D3

5.5 punti

1. Copertura (tegole/eternit)
2. Controlistellatura / intercapedine di ventilazione
3. Sottotetto permeabile al vapore
4. Pannello isolante 1
5. Pannello isolante 2
6. Freno vapore / barriera antivapore
7. Listellatura con ammortizzatore di vibrazioni*
8. Pellicola pesante isolante
9. Pannello in truciolo*
10. Vano impianti ad es. cavi elettrici
11. Pannelli/lastre Fermacell ecc.



Parte E Impiantistica

20 punti

Soluzione E1

2 punti

- Ubicazione, orientamento dell'edificio, altitudine sul livello del mare
- Isolamento termico
- Tipo di generazione del calore, distribuzione termica, ventilazione
- Umidità dell'aria / Flussi d'aria
- Clima interno desiderato, salute
- Regolazione dell'emissione di calore
- Masse di accumulo efficaci
- Protezione solare, utilizzo del sole (energia solare attiva/passiva)
- Radiazione fredda, calore radiante
- Numero e grandezza delle finestre (superficie totale)
- Creazione di un clima gradevole negli ambienti
- Avvolgibili e tende sole coibentate riducono la dissipazione termica
- Una costruzione compatta con superfici esterne piccole protegge dal raffreddamento e mantiene bassa la dissipazione termica

Soluzione E2

1.5 punti

- Energia rinnovabile
- Sfruttamento del calore ambientale
- Boiler a pompa di calore come soluzione compatta relativamente conveniente
- Nessuna emissione di CO₂
- Buon rapporto costi-benefici in presenza di temperature fino a ca. 0 °C

Soluzione E3

1.5 punti

- Convettori
- Radiatori
- Parete riscaldante
- Riscaldamento a pavimento
- Fan coil
- ecc.

Soluzione E4

2.5 punti

- **Il ventilatore aspira aria esterna che si mescola con l'aria dell'ambiente**
- **L'aria esterna viene filtrata / l'aria interna espulsa viene purificata**
- **L'aria immessa nei locali è preriscaldata**
- **Esiguo** ricambio d'aria **regolabile** (nessuna corrente)
- Anche **senza aprire le finestre** si produce **aerazione**



Soluzione E5

2.5 punti

- **Separazione** tra **opera di costruzione** e installazione
- **Niente lavori di demolizione** smantellamento, distruzione di elementi strutturali
- **Non viene compromessa la statica della muratura**
- **L'isolamento termico e acustico** viene **preservato**
- Chiara **divisione del lavoro** tra **costruzione grezza** e **finitura** per un coordinamento più agevole
- **Accessibilità** alle condutture in caso di **sinistro**
- **Tempi di montaggio ridotti** grazie alla **prefabbricazione**

Soluzione E6

2 punti

- Riscaldamento
- Refrigerazione
- Umidificazione
- Deumidificazione

Soluzione E7

4 punti

- a) L'**impianto solare** converte l'**energia del sole in calore** (fungendo da supporto alla **produzione di acqua calda** o al riscaldamento), mentre l'**impianto fotovoltaico genera corrente elettrica** che viene utilizzata autonomamente o immessa nella rete in caso di produzione eccessiva
- b) In linea di principio **non è necessaria alcuna licenza di costruzione** per l'installazione sui tetti di impianti solari e fotovoltaici in zone edificabili e agricole. È tuttavia necessaria una **comunicazione all'autorità edilizia**.

Soluzione E8

4 punti

- a) Impianti a corrente debole <50 Volt
Impianti a corrente forte >50 Volt
- b) Corrente debole: telefono, campanelli e citofoni, antenna, impianti a energia solare, allarmi e impianti di sorveglianza
Corrente forte: illuminazione, riscaldamento, impianti di potenza



Parte F Fisica delle costruzioni / Danni alla costruzione

9,5 punti

Soluzione F1

3 punti

- a) La causa principale della muffa in bagno è il **vapore acqueo** generato durante la doccia e il bagno. La proliferazione delle muffe è favorita da condizioni minime di **umidità superficiale pari all'80%**. Tutto questo crea un ambiente ideale per le muffe.
- b) Poiché le spore fungine sono molto resistenti, non serve a nulla verniciare le parti interessate. È infatti innanzitutto necessario **trattare il punto interessato con un fungicida** (acido formico, acqua di javel ecc.) per eliminare le spore.

Soluzione F2

1.5 punti

- Protezione termica
- Protezione contro l'umidità
- Isolamento acustico

Soluzione F3

3 punti

- a) In **giunzioni tra i componenti**, ad es. **raccordi tra balconi, finestre** ecc.
- b) Quando **diminuisce** il grado di **isolamento** si creano ponti termici che causano un marcato **aumento** della **dissipazione di energia** e quindi possibili danni come ad esempio macchie grigie negli angoli.

Soluzione F4

2 punti

I pannelli vanno montati nella stanza che presenta i problemi. L'ideale è ricorrere a materiali isolanti compositi (con densità, stratificazione e materiali diversi); più i pannelli sono spessi, più essi assolvono alla funzione isolante.



Parte G Edilizia sostenibile

8 punti

Soluzione G1

3 punti

Minergie	Qualità ed efficienza
Minergie-P	Migliore efficienza e comfort, bassissimo consumo energetico
Minergie-A	Autosufficienza grazie alla produzione autonoma casa a "zero energia"

Soluzione G2

2 punti

- a) Di quanta energia necessita un edificio durante il **normale esercizio**
- b) Classi da **A a G** nella catena energetica

Soluzione G3

3 punti

Con edilizia sostenibile si intende un **processo di progettazione e costruzione** nonché uno **utilizzo** orientato alla **sostenibilità**, vale a dire alla **salvaguardia** dell'**ecosistema** e dell'**ambiente**, al conseguimento di benefici per le persone e la società, oltre che all'**ottimizzazione** e all'**aumento** del **potenziale economico** di un **edificio**



Parte H Diritto edilizio e delle costruzioni

18.5 punti

Soluzione H1

2 punti

Ai sensi del diritto della pianificazione del territorio, sono edifici e impianti quelle strutture create artificialmente e installate in modo permanente che hanno un rapporto fisso con il terreno, perché modificano significativamente lo spazio, gravano sull'urbanizzazione o influenzano negativamente l'ambiente.

Soluzione H2

3 punti

Indice di occupazione (IO)

Metodo di calcolo:.....

Rapporto espresso in percento tra la superficie edificabile del fondo

Indice di edificabilità

Metodo di calcolo:.....

Massimo rapporto consentito tra il volume dell'edificio sul suolo determinante e la superficie edificabile del fondo

Indice delle aree verdi (IAE)

Metodo di calcolo:.

Rapporto tra la superficie verde (superficie aperta per spazi destinati in permanenza a gioco, ricreazione e giardini) e la superficie edificabile del fondo (IAE = area verde computabile / superficie del fondo computabile)

Soluzione H3

3 punti

Tipo principale 1: Norme d'uso

Esempio: Indice di sfruttamento, indice di occupazione

Tipo principale 2: Norme strutturali

Esempio: Requisito di inserimento, divieto di deturpazione, sistemazione degli ambienti circostanti

Tipo principale 3: Norme Tecniche

Esempio: Prescrizioni di sicurezza, prescrizioni igieniche, prescrizioni energetiche, protezione antincendio e contro le immissioni, superfici e altezze minime delle stanze, condizioni di luce solare, luce e ventilazione.



Soluzione H4

2 punti

- Sfruttamento massimo e minimo
- Lunghezza e altezza dell'edificio, numero di piani
- Distanze da confini, edifici, strade, boschi e corsi d'acqua
- Aree di parcheggio per veicoli e biciclette
- Sistemazione degli ambienti circostanti, inerbimento, piantagione
- Rifiuti: spazzatura, compost, materiali riciclabili, attrezzatura per smaltimento dei rifiuti dei cani

Soluzione H5

2 punti

Rimedio giuridico: Opposizione (di diritto pubblico)

Legittimati sono:

- Ogni persona che dimostri un interesse legittimo
- Autorità e servizi pubblici
- Associazioni autorizzate dall'ordinamento giuridico

Soluzione H6

3 punti

- Accessibilità con i mezzi di trasporto: accesso sufficiente (servizi di emergenza)
- Approvvigionamento di acqua potabile: pubblico, privato (sufficiente e adeguato)
- Approvvigionamento di energia (elettricità, gas), condutture
- Fognature, smaltimento dei rifiuti (canalizzazione, impianto di depurazione proprio)

Soluzione H7

2 punti

- Disposizione: condizione
 - Effetto: il permesso entra in vigore solo quando la condizione è realizzata
- Disposizione: vincolo
 - Effetto: ulteriore obbligo, associato ad una disposizione, di prendere una misura vincolante

Altre possibilità:

Disposizione: impegno (obbligo)

Effetto: futura restrizione del diritto di proprietà

Disposizione: fissazione di un termine

Effetto: limitazione temporale della validità dell'autorizzazione



Soluzione H8

1.5 punti

L'indice di sfruttamento (IS) è il rapporto tra la superficie utile lorda dell'edificio e la superficie edificabile del fondo.

vero falso

L'indice di occupazione del suolo (IO) è il rapporto tra la superficie edificabile di un fondo e la sua superficie effettiva.

vero falso

L'indice delle aree verdi (IAE) è il rapporto tra l'area verde computabile (superficie aperta per spazio di gioco, ricreazione o giardini) e la superficie edificabile del fondo..

vero falso



Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Parte d'esame: **Marketing immobiliare scritto**

Proposta di soluzione

Aggiornato al: 15/7/2021



Contenuto

Parte A	Introduzione al marketing e alla ricerca di mercato	50 punti
	Soluzione A1	11 punti
	Soluzione A2	9 punti
	Soluzione A3	8 punti
	Soluzione A4	12 punti
	Soluzione A5	3 punti
	Soluzione A6	5 punti
	Soluzione A7	2 punti
Parte B	Marketing di acquisizione	30 punti
	Soluzione B1	4 punti
	Soluzione B2	4 punti
	Soluzione B3	4 punti
	Soluzione B4	8 punti
	Soluzione B5	5 punti
	Soluzione B6	5 punti
Parte C	Marketing di vendita: piano di commercializzazione	80 punti
	Soluzione C1	80 punti
Parte D	Marketing di vendita: attività di commercializzazione	50 punti
	Soluzione D1	9 punti
	Soluzione D2	14 punti
	Soluzione D3	6 punti
	Soluzione D4	21 punti
Parte E	Tecnica di presentazione e comunicazione	30 punti
	Soluzione E1	10 punti
	Soluzione E2	15 punti
	Soluzione E3	5 punti



Parte A Introduzione al marketing e alla ricerca di mercato

50 punti

Soluzione A1

11 punti

<p>In un mercato favorevole agli acquirenti, la domanda di immobili è superiore all'offerta disponibile.</p> <p>Correzione: Mercato favorevole ai venditori/L'offerta è superiore alla domanda</p>	<input type="checkbox"/> vero	<input checked="" type="checkbox"/> falso
<p>Il marketing si occupa essenzialmente della gestione efficiente dei processi di scambio e conforme ai bisogni dei consumatori.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> vero	<input type="checkbox"/> falso
<p>Le quattro P secondo McCarthy definiscono i seguenti strumenti di marketing:</p> <ul style="list-style-type: none">• Product (prodotto)• Price (prezzo)• Promotion (comunicazione)• Place (distribuzione)	<input checked="" type="checkbox"/> vero	<input type="checkbox"/> falso
<p>Il termine «marketing» risale all'XI secolo, quando la Chiesa cercava di reclutare guerrieri per le crociate.</p> <p>Correzione: Il termine risale al XX secolo</p>	<input type="checkbox"/> vero	<input checked="" type="checkbox"/> falso
<p>Il valore aggiunto lordo e il numero di occupati sono indicatori importanti per valutare l'importanza del settore immobiliare all'interno dell'economia nazionale svizzera.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> vero	<input type="checkbox"/> falso
<p>In Svizzera la quota di proprietà è molto elevata rispetto al resto d'Europa.</p> <p>Correzione: In Svizzera ammonta a circa il 40%, la percentuale più bassa in Europa.</p>	<input type="checkbox"/> vero	<input checked="" type="checkbox"/> falso
<p>Il marketing è anche un modo di pensare imprenditoriale.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> vero	<input type="checkbox"/> falso
<p>I termini «marketing interno» e «marketing interattivo» indicano il rapporto tra l'azienda e i suoi collaboratori.</p> <p>Correzione: Solo marketing interno. Marketing interattivo: collaboratore – cliente.</p>	<input type="checkbox"/> vero	<input checked="" type="checkbox"/> falso
<p>Il marketing è anche lo studio/l'insegnamento di una gestione aziendale orientata al mercato ed alla clientela.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> vero	<input type="checkbox"/> falso



<p>Il sondaggio collettivo (omnibus) è un metodo di ricerca di mercato in cui diversi committenti integrano i loro questionari individuali in uno studio globale, dividendo così i costi fissi.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> vero	<input type="checkbox"/> falso
<p>Il marketing orientato al prodotto è tipicamente determinato dal reparto sviluppo. L'attenzione è essenzialmente rivolta al prodotto, non alle esigenze dei clienti.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> vero	<input type="checkbox"/> falso



Soluzione A2

9 punti

La domanda di proprietà d'abitazioni in Svizzera è attualmente in aumento, perché...	
x	l'importanza della situazione abitativa è aumentata a causa della pandemia.
x	i tassi ipotecari sono bassi.
x	si lavora sempre più da casa.
	a causa della intensa attività edilizia, la proprietà d'abitazioni diventa sempre più economica.
Un'agente immobiliare vorrebbe effettuare una segmentazione psicografica del mercato. Le seguenti caratteristiche devono essere classificate come «psicografiche»:	
x	Propensione verso un modo di abitare moderno.
	Residenza all'estero.
x	Valori e opinioni.
	Patrimonio e reddito.
La ricerca di mercato qualitativa consente di	
x	comprendere il processo decisionale dei clienti.
x	studiare le abitudini di utilizzo e le percezioni dei clienti.
x	scoprire le motivazioni e le reazioni emotive dei clienti.
	studiare il comportamento del cliente con prove a campione di grandi dimensioni.



In Svizzera la domanda di uffici è attualmente molto bassa perché...	
x	viene data sempre meno importanza alla propria postazione di lavoro.
x	tende a diminuire la metratura disponibile per collaboratore.
x	le superfici residue sono utilizzate in modo più efficiente.
	gli affitti dei locali a uso ufficio aumentano.
Le seguenti destinazioni d'uso riguardano gli immobili speciali:	
x	Scuole, ospedali, alberghi
x	Magazzini, musei, monasteri
x	Impianti sportivi, strutture ricettive, castelli
	Uffici, case di cura, centri commerciali
Le ricerche di mercato in senso stretto sono...	
x	sistematiche e mirate.
	non sistematiche, ma mirate.
	sistematiche, ma non mirate.
	parte della vita quotidiana.



Le forme classiche del marketing sono...	
<input checked="" type="checkbox"/>	il marketing dei servizi, il marketing dei beni di consumo e il marketing dei beni di investimento.
	il marketing dei beni d'investimento e il social media marketing.
	il marketing dei servizi e il marketing online.
	il social media marketing.
I metodi di ricerca di mercato quantitativi includono ...	
<input checked="" type="checkbox"/>	il sondaggio e i test.
<input checked="" type="checkbox"/>	l'osservazione e il panel.
	Le discussioni di gruppo.
	le interviste esplorative.
Le ricerche di mercato primarie vengono condotte perché...	
	sono generalmente più convenienti rispetto alle ricerche di mercato secondarie.
	forniscono risposte rapide anche a questioni complesse.
	permettono di ricorrere ai dati esistenti.
	la Confederazione è interessata a questo tipo di ricerca e sovvenziona fortemente gli istituti di ricerca di mercato.



Soluzione A3

8 punti

	2 vantaggi	2 svantaggi
Investimento diretto	<p>Qualità di vita Sicurezza della proprietà</p> <p>Libertà di azione e di decisione per gli immobili in proprietà esclusiva</p> <p>Nessun costo (di costituzione e di esercizio) di un'entità intermedia</p> <p>Gli investimenti per la conservazione del valore e gli interessi ipotecari possono essere detratti dalle imposte</p> <p>Creazione di valore</p>	<p>Mobilità limitata a causa del vincolo al luogo</p> <p>Manutenzione corrente (tempo e denaro)</p> <p>Pericolo in caso di concentrazione patrimoniale</p> <p>Impegno di capitale elevato e duraturo</p> <p>Rischio di alloggi sfitti in caso di locazione a terzi</p> <p>Spese per locazione a terzi</p> <p>Investimento iniziale elevato (di norma)</p>
Investimento indiretto	<p>Ampia distribuzione del rischio</p> <p>Importi minimi d'investimento</p> <p>Elevata liquidità dell'investimento</p> <p>Agevolazioni fiscali</p>	<p>Dipendenza dall'andamento di borsa e del mercato</p> <p>Dipendenza dalla qualità della gestione</p> <p>Commissioni di gestione elevate</p> <p>Nessun diritto di codecisione</p>



Soluzione A4

12 punti

Conduttore	Pigione bassa, flessibilità, sicurezza, tolleranza, qualità dell'abitazione
Locatore	Rendimento elevato, diligenza del conduttore, buoni rapporti, sicurezza, nessuna superficie sfitta, buona manutenzione, pochi cambi
Architetti	Remunerazione elevata, attuazione del loro progetto, gloria, notorietà e onore, committenti soddisfatti
Investitori	Rendimento elevato, rischio basso, buon contesto di mercato, bassi costi di costruzione, vendita/locazione in fase progettuale
Società di gestione	Ricavi elevati, sicurezza, immobili e inquilini non problematici → onere ridotto, rapporti contrattuali di lunga durata, conduttori soddisfatti
Stampa del settore immobiliare	Elevato volume di inserzioni, contesto attraente per gli interessati, percezione di tiratura elevata, oggetti e temi interessanti, lettori e abbonati

Soluzione A5

3 punti

4	Misure
3	Strategia
1	Analisi
2	Obiettivi
5	Budget
6	Controllo



Soluzione A6

5 punti

1	Spazio. Produzione e consumo in luoghi diversi.
2	Tempo. Produzione e consumo differiti nel tempo.
3	Quantità. La quantità prodotta non corrisponde alla quantità richiesta.
4	Percezione. Disparità di informazioni tra i partecipanti al mercato a causa della mancanza di trasparenza.
5	Valutazione. In caso di disaccordo sul valore.

Soluzione A7

2 punti

1	Crea organizzazioni/ponti che facilitano l'incontro tra l'offerta e la domanda (borse, piattaforme, fiere). Attraverso l'impiego di strumenti di marketing.
---	--



Parte B Marketing di acquisizione

30 punti

Soluzione B1

4 punti

1	Committenti
2	Proprietari di abitazione o di proprietà per piani
3	Architetti
4	Ditte e fornitori del settore edile

Soluzione B2

4 punti

1	Video sull'azienda / i collaboratori
2	Visualizzazioni 3D / tour virtuali
3	Chat virtuali
4	Presentazioni virtuali

Soluzione B3

4 punti

1	Troppo caro / budget non disponibile
2	Marketing troppo limitato/tardivo/mediocre da parte dell'organizzatore.
3	Gli espositori non dispongono di competenza tecnica / know-how.
4	Preavviso troppo breve.



Soluzione B4

8 punti

Canali e/o strumenti di acquisizione	Commenti
Sito web	Una presenza online professionale caratterizzata da un'elevata usability, immagini, referenze, dati di contatto ecc. offre ai clienti un valore aggiunto e supporta l'acquisizione.
Relazioni pubbliche	PR e relazioni pubbliche sono strumenti di acquisizione credibili. Se l'azienda immobiliare viene menzionata regolarmente nei media in un contesto positivo, si sostiene efficacemente l'acquisizione del mandato. Occasioni idonee sono, ad esempio, progetti di sviluppo noti, cerimonie inaugurali o posa della prima pietra.
Direct marketing	Le misure di direct marketing possono avere carattere sia impersonale, sia personale. I mailing personali a target selezionati sono generalmente più efficaci, soprattutto per l'acquisizione di mandati.
Networking	Lo strumento di acquisizione più personale per un'impresa immobiliare è il networking. Gli specialisti immobiliari nel settore B2B possono contare su organizzazioni settoriali ben strutturate come piattaforma. Eventi di presentazioni, forum, tavole rotonde offrono buone opportunità per ampliare la propria rete di contatti.
SEM / SEO	<i>Marketing e ottimizzazione dei motori di ricerca mediante Google ads, affiliate marketing, keyword, tag, backlink, ecc.</i>
Social media	<i>Xing, LinkedIn, Facebook, Twitter, i blog consentono di richiamare l'attenzione su di sé e di interagire con (potenziali) clienti.</i>
<i>Opuscolo aziendale, newsletter, affiliazione a una rete di broker (camera dei periti o dei mediatori immobiliari).</i>	



Soluzione B5

5 punti

Corporate Behaviour
Formazione dei collaboratori
Gestione dei collaboratori
Comportamento nei confronti dei gruppi target
Corporate Design
Sito web
Imballaggio
Carta intestata
Corporate Communication
Lobbying
Relazioni con gli investitori
Relazioni pubbliche
Reporting di sostenibilità



Soluzione B6

5 punti

1	La vendibilità dell'oggetto viene valutata erroneamente dal venditore privato.
2	I costi variabili di commercializzazione (documentazione, inserzioni, ecc.) vengono sottovalutati.
3	Manca un aiuto qualificato da parte di professionisti in caso di problemi (acquirente insolvente, difetti del contratto/della casa, ecc.)
4	Semplici riparazioni potrebbero fare lievitare notevolmente il prezzo dell'oggetto, cosa di cui spesso il venditore privato non è a conoscenza.
5	Legame emotivo troppo forte del venditore privato che nutre aspettative irrealistiche sul prezzo ottenibile.



Parte C Marketing di vendita: piano di commercializzazione

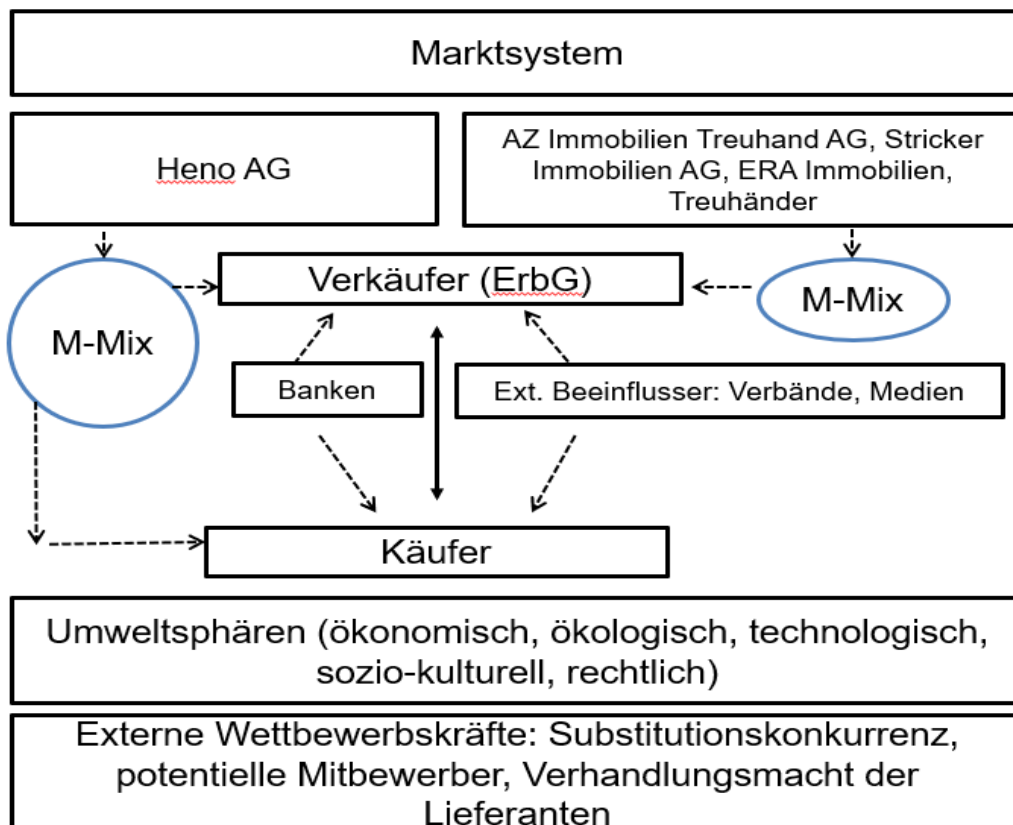
80 punti

Soluzione C1

80 punti

C1/a

8 punti



C1/b.

6 punti

	6 servizi possibili
1	Vendita di immobili commerciali
2	Vendita di beni di lusso come orologi, gioielli
3	Vendita di yacht
4	Vendita di aeromobili
5	Vendita di opere d'arte
6	Vendita di immobili speciali



C1/c.

12 punti

12 possibili argomentazioni con motivazione	
1	Le trattative estese o addirittura una gara d'appalto (supplemento per il miglior offerente) saranno difficilmente incluse negli importi forfettari dei nuovi operatori. Non è possibile raggiungere il massimo rendimento.
2	Un modello di business poco trasparente potrebbe comportare costi nascosti (Condizioni Generali)
3	Non basta un'inserzione su Internet. Le inserzioni aggiuntive implicano ulteriori costi.
4	I proprietari non sono specialisti immobiliari. Non hanno una rete di contatti.
5	Heno SA opera da Losanna e non conosce il mercato locale (di Ins).
6	Solo valutazione online mediante un metodo edonico. Comporta il rischio di avere una stima troppo bassa.
7	Gli acquirenti più anziani potrebbero non essere raggiunti poiché non hanno dimestichezza con il mondo digitale e non cercano case online (nessun materiale stampato, solo opuscolo online)
8	La comunione ereditaria deve effettuare personalmente le visite. È molto impegnativo, poiché non abitano nella regione. Le visite della Heno SA comporterebbero costi aggiuntivi.
9	Il costo è a carico del compratore. Eppure Heno SA dovrebbe agire nell'interesse della venditrice.
10	Heno SA non è interessata a ottenere il prezzo massimo, in quanto riceve un compenso fisso dall'acquirente.
11	In considerazione dei ricavi bassi (CHF 10'000.00), anche l'onere deve essere molto contenuto. L'affare deve essere concluso in fretta.
12	Rischio di fallimento di Heno SA, trattandosi di un'azienda giovane e inesperta.



d.

22 punti

	Punti di forza del progetto con una breve motivazione	Punti deboli del progetto con una breve motivazione
1	Grazie alla sua posizione strategica dal punto di vista territoriale e dei trasporti, Ins assume la funzione di centro regionale in diversi settori.	Un onere fiscale medio aumenta il costo della vita
2	Carattere rurale, bella zona ricreativa con tre laghi, montagne, foresta nelle vicinanze, perfetta per escursioni brevi.	Molto borghese e rurale (UDC), il carattere rurale potrebbe scoraggiare le persone.
3	Esposizione al sole, vista aperta accresce il benessere.	Molti stranieri e lavoratori immigrati (anche un punto di forza, se adeguatamente motivato). Riesce a trattenere e attrarre le persone.
4	L'orto della Svizzera (terreno fertile), garantisce un'alimentazione fresca e sana	Il complesso edilizio ha già 10 anni. Il fondo di rinnovamento deve essere sottoposto a verifica. Significa costi aggiuntivi.
5	Posizione: Distanza dalla scuola, negozi locali, il medico è importante per l'assistenza.	I grandi centri commerciali sono raggiungibili solo in auto. È un dispendio (di tempo).
6	L'ampia e variegata offerta abitativa di appartamenti moderni e adatti all'età delle persone permette di rivolgersi a molti segmenti.	Nella zona non sono insediate fabbriche importanti. Solo aziende agricole. È difficile trovare un lavoro.
7	Un numero sufficiente di parcheggi per i visitatori, stalli per bici e parchi giochi per bambini, perfetto per le famiglie attive.	Le città sono difficili da raggiungere in auto a causa del traffico intenso. La stazione ferroviaria è a 20 minuti di distanza. Problematico per i pendolari.
8	Buoni collegamenti con il trasporto pubblico per i pendolari.	La piazza di tiro nelle vicinanze causa rumore.
9	Un impatto quasi neutro in termini di emissioni di CO2 (standard Minergie-P) rende interessante il complesso edilizio.	Molta nebbia (soprattutto in inverno) dovuta ai laghi può causare depressione.
10	Centro di formazione e scuole importanti per le famiglie.	Parcheggio molto costoso. Problematico per i pendolari.
11	Centro sportivo multifunzionale per persone attive	Odori sgradevoli quando i contadini concimano. Può scoraggiare gli acquirenti.



C1/e.

2 punti

Vengono definiti appartamenti attici, detti anche semplicemente attici, gli edifici abitativi liberi costruiti sul tetto di un edificio a molti piani o un grattacielo. Si tratta in primo luogo di mansarde chic, lussuose ed esclusive, spesso collegate con un ascensore separato. Queste sovrastrutture costruite a posteriori nella maggior parte dei casi vengono realizzate per mancanza di spazio. L'attico ha iniziato la sua evoluzione nel ventesimo secolo, soprattutto negli anni 60 era un simbolo di status sociale, di apertura verso il mondo e di libertà e quindi estremamente apprezzato quando erano disponibili gli spiccioli necessari. (<https://www.homegate.ch/c/it/guida/affittare/trovare-un-appartamento/tipi-di-appartamento/appartamento-attico>)

C1/f.

6 punti

1	Offerta e domanda (eccesso di domanda)
2	Stato e dotazione dell'appartamento (ad es. soffitto a stucco)
3	Fondo di rinnovo con buone risorse
4	La stima edonica è imprecisa
5	Condizioni quadro macroeconomiche (interessi minimi)
6	Valore emotivo (oggetto per estimatori)



C1/g.

12 punti

	Criterio	Caratteristiche
1	Sociodemografico	Coppie: appena pensionati e percepiscono una discreta doppia rendita. Hanno venduto la casa in città. I figli se ne sono andati. Famiglia: genitori hanno più di 40 anni ed entrambi lavorano. I figli hanno raggiunto l'età della scuola secondaria. I genitori sono entrambi agronomi laureati.
2	Psicografico	Vogliono lasciare la città. Ambiente di provenienza: elevato-cittadino, media borghesia, adattivo pragmatico Persone che danno molta importanza a una casa accogliente. Stanno investendo i loro soldi in casa. Sono appassionati velisti ed escursionisti.
3	Bisogni abitativi	Un appartamento bello e lussuoso è importante per loro. Trascorrono molto tempo sul terrazzo, ma non hanno voglia di curare un giardino.
4	Comportamento	Sono disposti a pagare un prezzo elevato per un bell'appartamento in una graziosa zona rurale. Si muovono attivamente nella natura e accettano l'idea di essere pendolari. Hanno riflettuto molto attentamente sull'acquisto e da molto tempo cercano un immobile di questo tipo.

C1/h.

12 punti

	Punti di forza dell'abitazione	Punti deboli
1	Accesso diretto con ascensore	I proprietari del piano di sotto potrebbero lamentarsi dei figli.
2	Tanto spazio, i bambini potrebbero andarsene presto.	Due bagni relativamente piccoli
3	Spazio di deposito adeguato (ripostigli)	Non è disponibile spazio per studi separati
4	Terrazza enorme	Solo 3 camerette piuttosto piccole per 4 figli (2 adolescenti e 2 bambini piccoli)
5	Vista aperta, soleggiato	Necessità di ristrutturazione, poiché entrambi i proprietari erano accaniti fumatori e hanno vissuto nell'appartamento per 10 anni.
6	Parcheggi	In inverno appartamento troppo piccolo per 6 persone, se entrambi lavorano in modalità home office.



Parte D Marketing di vendita: attività di commercializzazione

50 punti

Soluzione D1

9 punti

Piattaforma 1	Facebook
Misura	Post con gli immobili disponibili (con link) e tour virtuali
Piattaforma 2	Instagram
Misura	Foto interessanti degli oggetti, eventualmente dotate di diversi filtri, visite virtuali
Piattaforma 3	Twitter
Misura	Pubblicazione di notizie dal settore immobiliare
Piattaforma 4	LinkedIn
Misura	Ritratto dei membri del team
Piattaforma 5	Xing
Misura	Presentazione del modello commerciale
Piattaforma 6	TikTok
Misura	Video di una visita dell'appartamento con vista.



Soluzione D2

14 punti

1	disponibile in quattro lingue (d/f/i/e), poiché opera in tutta la Svizzera.
2	Argomenti di attualità
3	Orientamento all'esperienza / buona qualità delle immagini
4	Collegamento a Google Maps
5	Link corretti
6	Tool per le newsletter
7	Buona programmazione / linguaggio di programmazione (SEO) al passo coi tempi
8	Nome di dominio facile da ricordare / corrispondenza con il marchio
9	Possibilità di contatto / mail / telefono / live chat
10	Recensioni di clienti e partner soddisfatti
11	Presentazione del team e dell'azienda e del modello di business
12	Calcolatore immobiliare
13	FAQ
14	Rubrica per i candidati

Soluzione D3

6 punti

1	Identificazione. I clienti si identificano con i marchi forti, poiché vi si riconoscono.
2	Guida per l'orientamento. Un marchio aiuta i clienti a orientarsi nella giungla delle offerte.
3	Fiducia. Un marchio crea fiducia e dà sicurezza.
4	Qualità. Un marchio è sinonimo di una determinata promessa di qualità.
5	Notorietà. Un marchio contribuisce a ottenere maggiore attenzione e notorietà.
6	Riconoscimento Un marchio è memorizzato nel subconscio.



Soluzione D4

21 punti

Misura 1	Search Engine Advertising
Descrizione	Pubblicità a pagamento su Google (SEA) con le keyword corrette.
Motivazione	La maggior parte delle ricerche oggi giorno vengono effettuate tramite Google e altri motori di ricerca. Per essere trovati prima della concorrenza è indispensabile un buon SEA.
Costi	CHF 1'000 google ads (con foto e descrizione)
Misura 2	Inserzioni online su homegate, comparis, ecc.
Descrizione	Inserzione (premium) con foto del complesso residenziale e dell'appartamento con un'interessante descrizione.
Motivazione	La maggior parte del mercato degli appartamenti di proprietà è gestita attraverso le piattaforme.
Costi	CHF 1000 (4 inserzioni da CHF 250.00) (con foto e descrizione)
Misura 3	Social media
Descrizione	Presenza su FB, Instagram, LinkedIn, Xing ecc. e pubblicità sulle piattaforme
Motivazione	Adatto per il posizionamento e per scambiare attivamente informazioni, rispondere pubblicamente alle domande sul progetto, pubblicizzare eventi per pot. acquirenti, Giornata delle porte aperte, webcam ecc.
Costi	500 incl. costi del personale (con foto e descrizione)
Misura 4	Documento / opuscolo (lucido)
Descrizione	Opuscolo con foto professionali. Destinato a fare leva sulle emozioni. <i>Tiratura limitata</i>
Motivazione	Per le persone interessate più anziane, che non sono amanti dell'Internet, gli opuscoli di qualità sono preziosi per prendere una decisione.
Costi	CHF 500 (100 pz. da CHF 5.00) (con foto e descrizione)
Misura 5	Volantino
Descrizione	Per l'esposizione in uffici, presso clienti, negozi, partner, ecc.
Motivazione	Per attirare l'attenzione (locale) e per stimolare la pubblicità con passaparola.
Costi	CHF 500 (500 pezzi, incl. costi di realizzazione e stampa) (con foto e descrizione)



Azione 6	Inserzioni stampate
Descrizione	2 volte inserzioni di 1/8 di pagina sul quotidiano locale
Motivazione	In questo modo è possibile richiamare l'attenzione degli interessati anziani che leggono ancora i giornali.
Costi	CHF 1000
Misura 7	Point of Property
Descrizione	Grande cartello «Appartamento in vendita» davanti al complesso residenziale.
Motivazione	Ci sono buone possibilità che qualcuno nel complesso abbia conoscenti alla ricerca di un'abitazione.
Costi	CHF 500 (con foto e descrizione)



Parte E Tecnica di presentazione e comunicazione

30 punti

Soluzione E1

10 punti

Abraham Maslow

La piramide dei bisogni





Soluzione E2

15 punti

Fase	Descrizione
Preparazione:	con una preparazione accurata vengono poste le basi per la riuscita di un colloquio di vendita. In questa fase il venditore deve farsi un'idea precisa del cliente e orientare la propria strategia comunicativa verso un obiettivo prefissato.
Automotivazione:	solo un venditore motivato può motivare i suoi clienti. Per questo è importante motivarsi durante la preparazione, porsi dei propri obiettivi e presentarsi in modo convincente.
Benvenuto:	già i primi secondi decidono se il venditore riuscirà a creare un legame positivo con il cliente.
Inizio del colloquio:	se con il saluto il venditore riesce a creare simpatia reciproca, sarà più facile iniziare il colloquio di vendita vero e proprio. L'inizio si articola in due aspetti: il contatto personale e l'avvio di un colloquio professionale.
Analisi delle esigenze:	prima di presentare l'offerta concreta, il venditore deve conoscere le esigenze precise del cliente. Senza tale conoscenza, corre il rischio di formulare un'offerta inadeguata. L'analisi delle esigenze specifiche è il fulcro della vendita.
Presentazione:	il venditore deve sfruttare questo momento per presentare al cliente il prodotto in modo facile da ricordare.
Gestione delle obiezioni:	poco prima della possibile stipulazione, il venditore non deve lasciarsi irritare dalle obiezioni del cliente. Le obiezioni vanno considerate piuttosto un'opportunità per fornire al cliente informazioni più approfondite. Inoltre è un segnale di interesse all'acquisto.
Trattativa sul prezzo:	grazie a Internet e alla crescente mobilità, è diventato più facile confrontare i prezzi. Sulla base di queste informazioni, molti clienti chiedono riduzioni irrealistiche del prezzo
Creare la disponibilità all'acquisto:	prima di concludere la vendita, il venditore ha il compito di indurre il cliente a perfezionare l'acquisto. In questa fase si tratta di studiare attentamente i segnali del cliente.
Conclusione:	la stipulazione determina il successo o l'insuccesso di un colloquio di vendita.
<i>Saluto finale:</i>	<i>subito dopo la conclusione dell'acquisto, il cliente inizia di norma a giustificare la sua decisione. In questa fase il compito del venditore è quello di rafforzare il sentimento positivo che ha portato il cliente alla decisione d'acquisto.</i>
<i>Elaborazione successiva:</i>	<i>nel follow-up si verifica se le promesse fatte dal venditore sono state effettivamente mantenute. In questa fase sono coinvolti il servizio interno vendite, il servizio di assistenza e reclami.</i>



Soluzione E3

5 punti

Una domanda suggestiva può influenzare l'interlocutore.

vero

falso

Correzione:

Con una domanda motivazionale, il venditore può attirare o ottenere l'attenzione dell'interlocutore.

vero

falso

Correzione: Domanda retorica: la domanda motivazionale serve a sondare la motivazione dell'interlocutore.

Per le slide in PowerPoint vale quanto segue: meno testo e più contenuti visivi rilevanti.

vero

falso

Correzione:

Con il termine Metodologia si intende la dottrina dei metodi di una comunicazione efficace, verbale e non verbale, finalizzata al raggiungimento di un obiettivo.

vero

falso

Correzione: Retorica

Le obiezioni sono logiche e comprensibili, mentre i pretesti sono affermazioni di vario genere che spesso vengono enunciate di punto in bianco. Nella maggior parte dei casi, quindi, non si riferiscono all'offerta o ad argomenti concreti, bensì sono affermazioni solitamente generiche.

vero

falso

Correzione:



Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Materia d'esame: **Vendita di immobili**

Parte: **Vendita di immobili**

Proposta di soluzione



Contenuto

Parte A	Caso pratico	42 punti
	Soluzione A1	4 punti
	Soluzione A2	3 punti
	Soluzione A3	6 punti
	Soluzione A4	4 punti
	Soluzione A5	7 punti
	Soluzione A6	2 punti
	Soluzione A7	6 punti
	Soluzione A8	4 punti
	Soluzione A9	6 punti
Parte B	Domande sulla proprietà per piani	25 punti
	Soluzione B1	3 punti
	Soluzione B2	6 punti
	Soluzione B3	3 punti
	Soluzione B4	3 punti
	Soluzione B5	2 punti
	Soluzione B6	2 punti
	Soluzione B7	3 punti
	Soluzione B8	3 punti
Parte C	Domande di carattere generale	23 punti
	Soluzione C1	4 punti
	Soluzione C2	4 punti
	Soluzione C3	3 punti
	Soluzione C4	4 punti
	Soluzione C5	4 punti
	Soluzione C6	4 punti



Soluzione A1

4 punti

Risposta

Anche se il prezzo richiesto sembra elevato e il rendimento dell'immobile basso, la questione deve essere valutata a partire dal suo potenziale.

Motivazione

Il valore di questa particella dipende sia dal valore di rendimento dell'edificio, sia dalla riserva di terreno edificabile.

Questa riserva permette di costruire 10 nuovi appartamenti su una superficie lorda del piano di 1125 m².

Il valore locativo dell'immobile è attualmente sottovalutato.

Soluzione A2

3 punti

Ultimo/i bilancio/i

Conto economico

Rapporto dell'ufficio di revisione (non ogni SA ha un ufficio di revisione)

Libro delle azioni

Soluzione A3

6 punti

Privati che desiderano acquisire una società per pagare meno imposte e reinvestire gli utili.

Società immobiliari che desiderano incorporarla o costituire una holding.

Imprese edili o sviluppatori immobiliari che desiderano realizzare un progetto costruttivo sulla riserva di terreno edificabile.

Soluzione A4

4 punti

Risposta

In base al piano regolatore attualmente in vigore, è ammesso un ulteriore sfruttamento della particella. Ciò significa che finora la particella è stata sfruttata meno di quanto fosse consentito. Per distinguere le due parti della particella dal punto di vista del valore e per ottimizzare la commercializzazione, è consigliabile dividere la particella in modo che lo sfruttamento sia attribuito alla parte edificata, mentre la superficie edificabile rimanente sia assegnata a una seconda particella da costruire.



Motivazione

In questo modo, la particella già costruita sarebbe venduta a un investitore e il resto a un'impresa edile o a un esperto di sviluppo immobiliare.

La suddivisione della particella consentirebbe di ottimizzare anche l'utile della parte venditrice; infatti con la divisione il valore complessivo aumenta, poiché le particelle hanno un valore superiore separate piuttosto che unite.

Soluzione A5

7 punti

Valutazione della riserva di terreno edificabile:

$225 \text{ m}^2 \times 5 \text{ piani} = 1125 \text{ m}^2$ (superficie lorda del piano da realizzare)

$1125 \text{ m}^2 \times 0,86 = 967,5 \text{ m}^2$ (superficie abitativa netta)

$967,5 \text{ m}^2 \times 240/\text{m}^2/\text{anno} = \text{Fr. } 232'200.--$

10 posteggi da Fr. 120.-- x 12 = Fr. 14'400.--

Fr. 246'600.-- (entrate locative pianificate)

Fr. 246'600.--

./ Fr. 49'320.-- (costi di esercizio e manutenzione) 20%

./ Fr. 12'330.- (accantonamenti per ristrutturazioni future) 5%

Fr. 184'950.-- (entrate nette di locazione)

$\text{Fr. } 184'950.-- / 0,03 = \text{Fr. } 6'165'000.--$ (entrate nette di locazione x tasso di capitalizzazione netto)

$\text{Fr. } 6'165'000.-- \times 0,30 = \text{Fr. } 1'849'500.--$ (valore immobiliare x quota del terreno)

Valutazione riserva terreno edificabile: Fr 1'849'500.--

Soluzione A6

2 punti

$\text{Fr. } 7'600'000.-- / \text{Fr. } 1'850'000.-- = \text{Fr. } 5'750'000.--$ (prezzo richiesto ./ valutazione della riserva di terreno edificabile)

Ricavi lordi

$\text{Fr. } 328'440.-- / \text{Fr. } 5'750'000.-- = 5.71\%$ (ricavi lordi)



Soluzione A7



6 punti

Calcolo:

Prezzo di vendita dell'immobile	Fr. 7'600'000.--
./. Valore contabile dell'immobile	Fr. 4'000'000.--
= utile da alienazione	Fr. 3'600'000.--
./. Imposta sull'utile	Fr. 500'400.--
= Utile al netto delle imposte	Fr. 3'099'600.--
+ attivi	Fr. 4'890'000. –
./. Capitale di terzi	Fr. 4'240'000.--
= Valore di alienazione	Fr. 3'749'600.--

Soluzione A8

4 punti

Un aumento dell'affitto per la superficie commerciale non può essere garantito con assoluta certezza, poiché l'inquilino può contestare l'aumento al momento della firma del contratto di locazione, qualora ritenga che i proventi del locatore siano eccessivi.

Ciò comporterebbe una riduzione a breve/medio termine della redditività per il cliente, con un conseguente impatto sul prezzo di vendita dell'immobile.

Soluzione A9

6 punti

Ai sensi dell'art. 371 CO vale quanto segue: «I diritti del committente per i difetti di un'opera immobiliare si prescrivono in cinque anni dalla consegna della stessa tanto contro l'appaltatore quanto contro l'architetto o l'ingegnere che hanno prestato lavoro nell'esecuzione dell'opera.» Ai sensi del diritto contrattuale, i diritti di garanzia sono sempre a favore del committente.

Per farli valere, il cliente deve rivolgersi al venditore → all'impresa generale di costruzioni. Regolamento garanzia.

Tuttavia, deve essere chiaramente documentato con atto pubblico che i diritti di garanzia vengono trasferiti all'acquirente. Se l'immobile è stato venduto «come visto e piaciuto» e senza garanzia, l'acquirente non può far valere tali pretese.



Parte B Domande sulla proprietà per piani 25 punti

Soluzione B1

3 punti

Il cliente non è in grado di decidere autonomamente il risanamento della facciata.

Se comprasse le unità, sarebbe il proprietario di quattro delle sette unità della proprietà per piani. La sua quota di valore ammonta tuttavia a 398/1000; pertanto non potrà imporre da solo il risanamento in occasione della successiva assemblea dei comproprietari per piani. Per una votazione di questo tipo è necessaria una doppia maggioranza (cioè la maggioranza dei proprietari e la maggioranza dei millesimi). ...

Nota: 0.5 punti per ogni risposta corretta.

Soluzione B2

6 punti

Precetto esecutivo => termine di prescrizione 5 anni => art. 128 cpv. 1 CO

Diritto di ritenzione => termine di prescrizione 3 anni => art. 712 k CC

Diritto di pegno immobiliare dei proprietari per piani => Termine di prescrizione 3 anni => Art. 712 i, cpv. 1

Soluzione B3

3 punti

Definizione

Quota di comproprietà

Unità di piano

Differenza

Nessuna parte separata tridimensionalmente nella comproprietà

Nessuna servitù legata al fondo principale in comproprietà (ad es. parcheggio, utilizzo del giardino).

Nessun diritto di prelazione previsto per legge in caso di proprietà per piani.

ecc.



Soluzione B4



3 punti

Un contratto di locazione non può essere sciolto al fine di vendere la cosa non locata (congég-vente). Il Codice delle obbligazioni stabilisce che il contratto di locazione deve essere trasferito al momento della vendita della cosa (art. 261 cpv. 1 CO), pertanto l'intenzione di vendere non rappresenta un motivo valido per la risoluzione della locazione.

In termini relativi ed assoluti, l'abitazione non ha un valore significativamente più basso. Tuttavia, a seconda dei termini di preavviso concordati o imposti da un'autorità pubblica e in funzione dell'andamento del mercato, può essere presa in considerazione una correzione del prezzo di acquisto richiesto.

Inoltre, chi acquista un appartamento locato può disdire il contratto di locazione al prossimo termine di disdetta possibile, nel rispetto del termine di preavviso previsto dalla legge, qualora faccia valere un uso proprio urgente per sé, per parenti stretti o parenti affini. Art. 261 cpv. 1 CO

Soluzione B5

2 punti

Questa procedura è assolutamente possibile e ammissibile per legge, poiché il contratto di amministrazione rappresenta un mandato ai sensi del CO, che può essere disdetto in qualsiasi momento in base all'art. 404 CO.

Soluzione B6

2 punti

In questo caso, i comproprietari per piani e/o i comproprietari sono obbligati a tollerare i lavori di risanamento.
Secondo l'art. 647 e CC, tali lavori possono essere deliberati con il consenso della maggioranza di tutti i comproprietari presenti o rappresentati, che contemporaneamente rappresenti la maggior parte della cosa, anche contro la volontà di un comproprietario, a condizione che il suo diritto d'uso e di godimento non sia pregiudicato in modo duraturo.

Soluzione B7

3 punti

Associazione (art. 60 segg. CC)
Comproprietà (art. 646 segg. CC)
Proprietà per piani (art. 712a-t CC e 712b cpv. 1 CC)

Soluzione B8

3 punti

Per assicurarmi questa casa, propongo al venditore un diritto di compera anziché un diritto di prelazione.

Il diritto di compera garantisce, per un periodo di tempo determinato, la vendita a favore dell'acquirente ad un prezzo prestabilito.

Il diritto di prelazione garantisce il privilegio nei confronti di terzi di acquistare la casa ad un prezzo stabilito o meno in anticipo. Tuttavia, se un potenziale cliente offre un prezzo più elevato, potrei essere escluso dall'acquisto.



Soluzione C1

4 punti

Opportunità

Acquisire clienti che desiderano ottimizzare/ridurre i costi di transazione/intermediario.

Determinazione rapida e semplice del valore commerciale dell'immobile per mezzo di un software che ne determina il valore secondo il metodo edonico.

Flessibilità e libera scelta dei servizi desiderati dal fornitore di prestazioni (servizi à la carte o prestazioni su misura).

Valore aggiunto

Visita in loco dell'immobile per determinare le caratteristiche dell'oggetto (statica, vetustà, stato di manutenzione), l'ambiente circostante (inquinamento acustico, qualità di vita) e l'impatto emotivo.

Verifica dei diritti reali iscritti nel registro fondiario che possono influenzare il valore dell'immobile e che il software non può prendere in considerazione.

Indicare e difendere il miglior prezzo di vendita dell'oggetto, poiché non si tiene conto del fattore tempo e la commissione dipende dall'impegno dell'intermediario.

Soluzione C2

4 punti

- Vendita nell'ambito di uno share deal
- Espropriazione del fondo
- Sentenza di divorzio
- Esecuzione forzata
- Successione

Soluzione C3

3 punti

Art. 412 CO

Per garantirsi la remunerazione, l'intermediario deve dichiarare di agire sia per la conclusione del contratto che per l'intermediazione della transazione.

Il fatto di accennare a una possibilità di conclusione nell'ambito del mandato è sufficiente per far valere il diritto al pagamento dell'intero onorario concordato, a condizione che ciò sia stato indicato in anticipo e che il mediatore sia in grado di dimostrarlo ufficialmente e inequivocabilmente.

Pena convenzionale

Ai sensi dell'art. 160 cpv. 2 CO è possibile esigere la pena «oltre l'adempimento del contratto, finché il creditore non vi abbia espressamente rinunciato o abbia accettato l'adempimento senza riserva».

Pena di recesso

In caso di inadempimento del contratto, sia l'acquirente che il venditore possono recedere dal contratto semplicemente pagando una pena di recesso o una pena convenzionale.

Soluzione C5

4 punti

Miglioramenti energetici:

- Isolamento della facciata
- Isolamento del tetto
- Isolamento della soletta
- Pannelli solari
- Moduli fotovoltaici
- Sostituzione dell'impianto di riscaldamento
- Sostituzione delle finestre
- Sostituzione di elettrodomestici

Sovvenzioni:

Programma Edifici

Strategia:

Strategia energetica 2050

MoPEC

Soluzione C6

4 punti

Analisi dei siti inquinati e dei siti contaminati sul geoportale cantonale.

Nel caso in cui venga rilevato un rischio, l'intermediario deve mettersi in contatto con un'impresa autorizzata che possa indicare i costi di risanamento del suolo.

Analisi dei pericoli naturali nel sito tramite il geoportale cantonale.

Nel caso in cui venga rilevato un rischio, il consulente deve contattare uno studio di ingegneria/geologo per valutare il rischio e far quantificare i costi della lavorazione del suolo che possono avere un impatto finanziario non trascurabile.



Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Materia d'esame: **Vendita di immobili**

Parte: **Imposte**

Proposta di soluzione



Contenuto

Parte A	Gruppi di domande con risposte vero / falso	12 punti
	Soluzione A1	2 punti
	Soluzione A2	2 punti
	Soluzione A3	2 punti
	Soluzione A4	2 punti
	Soluzione A5	2 punti
	Soluzione A6	2 punti
Parte B	Domande sulle imposte relative alla vendita di immobili, alle successioni e alle donazioni	33 punti
	Soluzione B1	3 punti
	Soluzione B2	2 punti
	Soluzione B3	2 punti
	Soluzione B4	5 punti
	Soluzione B5	4 punti
	Soluzione B6	8 punti
	Soluzione B7	3 punti
	Soluzione B8	2 punti
	Soluzione B9	4 punti



Parte A Gruppi di domande con risposte vero / falso 12 punti

Soluzione A1

2 punti

Chi detiene la sovranità fiscale?

L'imposta sulle donazioni viene riscossa dalla Confederazione.

vero falso

L'imposta sul trapasso di proprietà viene fissata dai Cantoni e riscossa in parte dai Comuni.

vero falso

L'imposta sul reddito o sugli utili può essere riscossa dalla Confederazione, dai Cantoni e dai Comuni.

vero falso

L'imposta sulla sostanza viene riscossa dalla Confederazione, dai Cantoni e dai Comuni.

vero falso

Soluzione A2

2 punti

Chi è assoggettato alle imposte?

Sono assoggettate all'imposta sul trapasso di proprietà sia persone fisiche che giuridiche.

vero falso

Sono assoggettate all'imposta sugli utili da sostanza immobiliare esclusivamente persone giuridiche.

vero falso

È assoggettata all'imposta sulle donazioni la persona che effettua la donazione.

vero falso

L'imposta sulla sostanza è dovuta da una persona fisica.

vero falso



Soluzione A3

2 punti

Domande sulle imposte periodiche sulla proprietà di un fondo

I ricavi da canoni di locazione per immobili secondari inferiori a un valore annuale pari a CHF 10'000 (limite di esenzione) non influiscono sull'imposta sul reddito del proprietario dell'immobile.

vero falso

Nel rilevamento del reddito imponibile, gli investimenti effettuati a fini di mantenimento del valore dell'immobile non possono essere portati in detrazione.

vero falso

Nel rilevamento del reddito imponibile, i premi assicurativi pagati in relazione a immobili possono essere portati in detrazione.

vero falso

Nel rilevamento del reddito imponibile, gli investimenti volti al risparmio energetico e alla protezione dell'ambiente possono essere portati in detrazione analogamente alle spese di manutenzione.

vero falso

Soluzione A4

2 punti

Domande sull'imposta sugli utili da sostanza immobiliare (IUSI)

Uno scambio di immobili non può comportare alcuna IUSI.

vero falso

Il trasferimento di un fondo dal patrimonio privato al patrimonio societario di una persona assoggettata all'imposta può comportare una IUSI.

vero falso

Il principio di congruenza afferma che il calcolo degli utili deve essere basato su condizioni equiparabili.

vero falso

Nel calcolo dell'utile da sostanza immobiliare imponibile, le indennità per scadenza anticipata nel caso di ipoteche (penalty) a seguito di cessione di un immobile nella maggior parte dei Cantoni sono assoggettate alla detrazione.

vero falso



Soluzione A5

2 punti

Domande sull'imposta sul trapasso di proprietà

Nella maggior parte dei Cantoni, l'imposta sul trapasso di proprietà è pari a un valore tra 0.1 e 0.3% del prezzo di vendita.

vero

falso

Gli scambi di immobili possono comportare un'imposta sul trapasso di proprietà.

vero

falso

L'imposta sul trapasso di proprietà è un'imposta diretta.

vero

falso

L'imposta sul trapasso di proprietà viene calcolata sul prezzo di vendita meno i costi di transazione.

vero

falso

Soluzione A6

2 punti

Domande sull'imposta sul valore aggiunto (IVA)

La procedura di notifica non può essere applicata in caso di cessioni di immobili.

vero

falso

Se la vendita di un immobile è sottomessa volontariamente all'IVA tramite opzione, l'IVA deve essere applicata sull'intero prezzo di vendita (fondo/edificio) all'aliquota normale.

vero

falso

La vendita di un immobile completamente imposto tramite opzione da più di 20 anni può comportare un elevato sgravio fiscale successivo da parte della venditrice al momento della vendita.

vero

falso

Un immobile utilizzato esclusivamente per scopi privati non può essere imposto tramite opzione.

vero

falso



Parte B Domande sulle imposte relative alla vendita di immobili, alle successioni e alle donazioni 33 punti

Soluzione B1

3 punti

- a) JU: sistema monistico
VD: sistema dualistico
- b) Fare valere il diritto di pegno immobiliare
- c) Nel contratto di compera è stabilito che la presunta TUI venga versata al Cantone come acconto o trattenuta su conto bloccato (conto del notaio) per il pagamento della TUI

Soluzione B2

2 punti

- a) Imposta sugli utili da sostanza immobiliare (TUI) / proroga (parziale) della TUI
- b) Acquisizione di fondi sostitutivi

Soluzione B3

2 punti

- a) La proprietà dell'immobile resta invariata. Nessuna modifica nel registro fondiario.
- b) -Trasferimento di una partecipazione maggioritaria di una società Immobiliare (la facoltà di disporre di un fondo passa di mano, senza che l'acquirente acquisisca la proprietà secondo il diritto civile)
-Operazioni a catena



Soluzione B4

5 punti

- a) Frequenza delle transazioni
Modalità di procedere sistematica o pianificata
Durata del possesso breve
Conoscenze specialistiche
In relazione all'attività professionale
Impiego di notevoli mezzi esterni
Reinvestimento degli utili in investimenti simili
Attività che aumentano gli utili
- b) Gli utili generati dalle vendite di immobili sono soggetti **all'imposta diretta federale** (imposta sul reddito o sugli utili ordinaria) come pure ai **costi delle assicurazioni sociali**.
- c) Le perdite possono essere portate fiscalmente in detrazione ed eventualmente riportate fino a 7 anni.

Soluzione B5

4 punti

CHF 9'000'000	prezzo di vendita
CHF 128'000	TUI a carico dell'acquirente
<u>CHF 72'000</u>	utilizzo gratuito di appartamento al PT (24 mesi x CHF 3'000)
CHF 9'200'000	valore assoggettato all'imposta sul trapasso di proprietà

3% di CHF 9'200'000 = CHF 276'000 totale imposta sul trapasso di proprietà

50% quota venditrice = **CHF 138'000 imposta sul trapasso di proprietà venditrice**



Soluzione B6

8 punti

CHF	900'000	prezzo di compra
CHF	2'000	spese notarili/agente pagatore
<u>CHF</u>	<u>18'000</u>	imposta sul trapasso di proprietà
CHF	920'000	totale investimento all'acquisto
CHF	20'000	2008, risanamento degli esterni (invest. valorizz. del 40% pari a CHF 50'000)
CHF	30'000	2020, giardino d'inverno
<u>CHF</u>	<u>30'000</u>	2021, indennità per scadenza anticipata ipoteca a tasso fisso *)
CHF	80'000	totale investimento di valorizzazione nel corso della durata di detenzione

CHF 1'000'000 totale costi di investimento (CHF 920'000 + CHF 80'000)

CHF	1'320'000	prezzo di vendita
- CHF	12'000	costi di intermediazione
- CHF	8'000	altri costi e tasse
- CHF	<u>13'000</u>	imposta sul trapasso di proprietà 50% di CHF 26'000
CHF	1'287'000	prezzo di vendita netto

CHF 287'000 utile da cessione soggetto all'imposta sugli immobili
(CHF 1'287'000 – CHF 1'000'000)

CHF 28'700 imposta sugli utili da sostanza immobiliare
(10% di CHF 287'000)

Da valutare come corretto anche

CHF 267'000 utile da cessione soggetto all'imposta sugli immobili
(CHF 1'287'000 – CHF 1'000'000 – CHF 20'000 importo esente da imposte)

CHF 26'700 imposta sugli utili da sostanza immobiliare
(10% di CHF 267'000)

**) l'indennità per scadenza anticipata dell' ipoteca può figurare tra gli investimenti oppure quale deduzione nelle determinazione del prezzo di vendita netto*



Soluzione B7

3 punti

- a) ZH: CHF 300'000
- b) GR: CHF 3'000'000 (CHF 4.3 milioni – CHF 1.3 milioni) *1 punto ciascuno*
- c) ZH: CHF 250'000

Soluzione B8

2 punti

- Sia il venditore che l'acquirente devono essere assoggettati all'IVA o diventarlo al momento dell'acquisto
- L'immobile venduto non può essere utilizzato completamente per scopi privati
- Non deve trattarsi di una pura vendita di fondi (solo terreno senza edifici)

Soluzione B9

4 punti

- a) L'investimento deve superare il 5% del valore assicurato dell'immobile per ciascuna fase di costruzione.
- b) 20 anni
- c) Cambiamento di destinazione
Corretto anche: Cessione
- d) Gestire la vendita nella procedura di notifica



Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Materia d'esame: **Vendita di immobili**

Parte: **finanziamento**

Proposta di soluzione



Contenuto

Parte A	Sistema bancario svizzero	6 punti
	Soluzione A1	1 punto
	Soluzione A2	2 punti
	Soluzione A3	2 punti
	Soluzione A4	1 punto
Parte B	Fondamenti delle operazioni di credito	5 punti
	Soluzione B1	2.5 punti
	Soluzione B2	1.5 punti
	Soluzione B3	1 punto
Parte C	Credito ipotecario	3 punti
	Soluzione C1	1 punto
	Soluzione C2	1 punto
	Soluzione C3	2 punti
Parte D	Ottenimento di un'ipoteca	4 punti
	Soluzione D1	1 punto
	Soluzione D2	2 punti
	Soluzione D3	1 punto
Parte E	Verifica credito	7 punti
	Soluzione E1	2 punti
	Soluzione E2	1 punto
	Soluzione E3	1 punto
	Soluzione E4	1 punto
	Soluzione E5	2 punti
Parte F	Casi pratici	20 punti
	Soluzione F1	6 punti
	Soluzione F2	4 punti
	Soluzione F3	4 punti
	Soluzione F4	6 punti



Parte A Sistema bancario svizzero

6 punti

Soluzione A1

1 punto

Operazioni di credito passive: presa in consegna e remunerazione di depositi.

Operazioni di credito attive: con i depositi vengono soddisfatti i richiedenti (mutuatari).

Soluzione A2

2 punti

- Trasformazione dell'informazione
- Trasformazione dei volumi
- Trasformazione dei termini
- Trasformazione dei rischi

Soluzione A3

2 punti

Funzione di mediazione tra Stato e mutuatario.

vero falso

Gestione del traffico dei pagamenti internazionale e nazionale.

vero falso

Stampa ed emissione di banconote e monete.

vero falso

Svolge il compito di trasformazione volumetrica.

vero falso

Soluzione A4

1 punto

- a) Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari FINMA.
- b) Assicurazioni.



Parte B Fondamenti delle operazioni di credito

5 punti

Soluzione B1

2.5 punti

- a) Rischi di insolvenza
 Rischi di mercato
 Rischi operativi
 Rischi di liquidità
- b) Rischio di mercato

Soluzione B2

1.5 punti

- a) Nel credito in contanti, il beneficiario riceve dalla banca del denaro. Nel credito d'impegno, la banca fornisce semplicemente una garanzia nei confronti di terzi.
- b) Garanzia bancaria, fideiussione.

Soluzione B3

1 punto

- a) Un'ipoteca è un credito garantito da un diritto di pegno su un immobile iscritto nel registro fondiario.
- b) L'interesse ipotecario.



Soluzione C1

1 punto

Garanzia reale.

Maggiore sicurezza, minore capitale proprio con la costituzione in pegno, nessun ammortamento.

Soluzione C2

1 punto

Gli oggetti buy-to-let (abitazioni da affittare) sono appartamenti di proprietà, case unifamiliari, case bifamiliari, case bifamiliari, appartamenti per le vacanze e case per le vacanze affittate a terzi a scopo abitativo.

Soluzione C3

2 punti

L'ipoteca di secondo rango è la parte di un credito ipotecario per la quale il valore di un immobile è sufficiente solo in misura limitata. L'ipoteca di secondo rango deve essere ammortizzata.



Soluzione D1

1 punto

- Attestati della situazione patrimoniale e reddituale (ad es. dichiarazione d'imposta)
- Distinta delle pigioni aggiornata o elenco delle locazioni pianificate
- Preventivo per ristrutturazione
- Planimetrie e piani di ristrutturazione / descrizione dell'opera

Soluzione D2

2 punti

- a) I venditori vogliono essere certi che gli acquirenti dispongano del capitale sufficiente per pagare il prezzo di acquisto e che ciò sia confermato o approvato da una banca.
- b) Promessa di pagamento irrevocabile. La banca si impegna irrevocabilmente al pagamento.
- c) Garanzia = credito d'impegno.

Soluzione D3

1 punto

- a) 80% del valore di anticipazione.
- b) 15 anni.



Soluzione E1

2 punti

La sostenibilità in età avanzata deve essere sempre verificata nel caso di un prelievo di averi dal 2° pilastro.

vero falso

Una ipoteca di 2° grado non è più ammessa dopo il pensionamento.

vero falso

I redditi da rendite possono essere conteggiati con un supplemento forfetario.

vero falso

La sostenibilità teorica del 33,33% vale anche per i pensionati.

vero falso

Soluzione E2

1 punto

- a) Valore di reddito CHF 670'000.
- b) Principio di applicazione del valore minore.

Soluzione E3

1 punto

- Probabilità di insolvenza del cliente (suddivisione dei clienti in gruppi con caratteristiche simili per quanto riguarda reddito, patrimonio, debiti, formazione, età ecc.).
- Il tasso di insolvenza della copertura/garanzia in condizioni di realizzazione difficili (ad es. vendita di un immobile commerciale in condizioni di mercato sfavorevoli o in tempi stretti).

Soluzione E4

1 punto

- Il finanziamento complessivo per il progetto non è interamente garantito (rischio di stallo del cantiere).
- Non è garantito l'uso vincolato dei fondi allo scopo previsto (ipoteche degli artigiani e imprenditori).



Soluzione E5



2 punti

Il valore di reddito è identico in caso di capitalizzazione lorda o netta.

vero falso

Il tasso di base comprende i costi del capitale proprio e di terzi.

vero falso

Il tasso d'interesse di base non comprende alcun premio di rischio.

vero falso

Il rincaro non viene considerato nel tasso di capitalizzazione.

vero falso



Soluzione F1

6 punti

- 1) $\text{CHF } 900'000 * 20\% = \text{CHF } 180'000$
- 2) Ipoteca esistente $\text{CHF } 500'000 + \text{CHF } 180'000$ aumento = $\text{CHF } 680'000$ nuova ipoteca
 $\text{CHF } 680'000 / \text{CHF } 1.2 \text{ mln. valore di anticipazione} = 57\%$
- 3) Finanziamento esistente con aumento:
Ipoteca $\text{CHF } 680'000 * 5\% = \text{CHF } 34'000$
Costi accessori 1 % di $\text{CHF } 1,2$ milioni = $12'000$
Totale $\text{CHF } 46'000$ p.a. costi abitativi calcolatori

Nuovo finanziamento:

- 1° ipoteca $\text{CHF } 585'000 * 5\% = 29'250$
- 2° ipoteca $\text{CHF } 135'000 * 6\% = 8100$
- Ammortamento $\text{CHF } 135'000 / 15$ anni = 9000
- Costi accessori 1% di $\text{CHF } 900'000 = 9000$
- Totale $\text{CHF } 55'350$ p.a. costi abitativi calcolatori

Totale complessivo: $\text{CHF } 46'000 + \text{CHF } 55'350 \rightarrow 101'350$ p.a. $\text{CHF } 101'350 / \text{reddito CHF } 350'000 = 28,96\%$

Il finanziamento è sostenibile

Dal momento che non sussiste alcuna locazione a terzi, nel presente caso non sussiste alcun finanziamento buy-to-let e la sostenibilità è garantita.

Soluzione F2

4 punti

- 1) Finanziamento buy-to-let
- 2) $\text{CHF } 850'000 * 20\% = \text{CHF } 170'000$
- 3) 1° ipoteca $\rightarrow 65\% * 850'000 = 552'500 * 5\% = \text{CHF } 27'625$
2° Ipoteca $\rightarrow 15\% * 850'000 = 127'500 * 6\% = \text{CHF } 7650$
Ammortamento 2° ipoteca su 15 anni = $\text{CHF } 8500$
Mantenimento $\rightarrow 1\% * 850'000 = \text{CHF } 8500$

Totale costi sostenibili = $\text{CHF } 52'275 / 12 = \text{CHF } 4'356.25$ $\text{CHF } 4'356.25 / 4'357.--$ pigione mensile



Soluzione F3



4 punti

a)

4% interessi ipotecari → 80% del 5%

1% ammortamento del prezzo d'acquisto (15% in 15 anni)

1% del prezzo d'acquisto per manutenzione

6% totale del prezzo di acquisto

b)

$\text{CHF } 950'000 * 6\% = 57'000$

$57'000 / 33,33\% * 100 = 171'017$ reddito lordo richiesto.

Soluzione F4

6 punti

1) Immobile di pregio = max 65% di anticipo, fabbisogno CHF 1 milione = 50%

1. Ipoteca = 1 milione al 5% = CHF 50'000

Costi accessori = 2 milioni all'1% = CHF 20'000

Costi di abitazione a lungo termine = CHF 70'000

2) $\text{CHF } 70'000 / (\text{CHF } 250'000 - 30'000) = 31,81\%$

3) Conforme, poiché la sostenibilità è garantita e sono disponibili mezzi propri «solidi».