

# Direttive

per lo svolgimento dell'

**Esame di professione per**

**- Esperta in commercializzazione immobiliare / Esperto in commercializzazione immobiliare**



Associazione svizzera dell'  
economia immobiliare



union suisse des professionnels de l'immobilier

Union suisse des professionnels  
de l'immobilier



## Indice

I.	Introduzione, obiettivo e scopo _____	4
II.	Obiettivo dell'esame _____	4
III.	Posizionamento nella pratica _____	5
	<b>Profilo della professione</b> _____	<b>5</b>
	<b>Modello di carriera nel settore immobiliare</b> _____	<b>6</b>
IV.	Condizioni d'ammissione _____	7
V.	Struttura dell'esame _____	8
	<b>Forme di esame e contenuti</b> _____	<b>8</b>
	<b>Esami scritti</b> _____	<b>8</b>
	<b>Esami orali</b> _____	<b>8</b>
	<b>Lavoro di progetto</b> _____	<b>9</b>
VI.	Contenuti dell'esame _____	10

### Osservazione:

Per favorire la leggibilità è stata utilizzata solo la denominazione maschile.  
Naturalmente tutte le funzioni e le denominazioni si intendono sia al maschile che al femminile.

## I. Introduzione, obiettivo e scopo

Le presenti istruzioni per

l'esame professionale con diploma di

- Esperta in commercializzazione immobiliare / Esperto in commercializzazione immobiliare  
con attestato professionale federale

mostrano il modello di esame e ne definiscono i contenuti e le esigenze. Per comprendere l'intero sistema di esami occorre tener conto del regolamento per l'esame di professione.

In concreto vengono perseguiti i seguenti obiettivi:

- illustrazione del concetto d'esame
- panoramica sul
  - curriculum di formazione
  - forme di esame
  - contenuti degli esami ed esigenze
- supporti per la pianificazione degli studi
- supporti per i candidati per la preparazione agli esami
- trasparenza in relazione ai contenuti e livelli di esigenza

## II. Obiettivo dell'esame

Con l'esame qui descritto vuole essere certificato che il bagaglio di conoscenze per un'attività qualificata nel settore immobiliare può essere attestato mediante una prova delle prestazioni. La combinazione delle conoscenze teoriche con l'esperienza pratica abilita il candidato a un modo di pensare e di agire completo e mirato. Gli esami si orientano in modo preponderante sulla pratica e devono rappresentare una vera sfida per i candidati, per dar loro la possibilità di dimostrare le loro competenze nell'azione in modi completamente diversi.

L'esame di professione non deve essere inteso solo come stadio preliminare dell'esame professionale superiore. Sebbene i due esami siano coordinati tra di loro, essi sono posizionati in modo autonomo.

### III. Posizionamento nella pratica

L'esame di professione si rivolge alle persone che si realizzano con una carriera nel campo immobiliare o che dopo un'attività prolungata nello stesso campo intendono prendersi un attestato di qualifica. Il fulcro al livello dell'esame di professione sta nella competenza tecnica.

Il superamento dell'esame mostra che il candidato dispone di conoscenze e competenze in determinati ambiti dell'economia immobiliare. Il candidato corrisponde pertanto al profilo della professione ed è in grado di risolvere in modo autonomo e pratico problemi di natura complessa in questi settori.

#### Profilo della professione

##### Ambito di lavoro

L'"Esperta in commercializzazione immobiliare" o l'"Esperto in commercializzazione immobiliare" sono fornitori professionali di prestazioni nell'ambito della commercializzazione immobiliare. La loro clientela è costituita da singoli, gruppi di persone (es. comunioni ereditarie), fondazioni o imprese.

##### Principali competenze pratiche professionali

Essi sono in grado di

- svolgere analisi del mercato immobiliare a livello micro- e macroeconomico servendosi degli indicatori di sostenibilità.
- creare mandati di commercializzazione e commercializzare gli immobili in modo orientato al cliente.
- mettere in atto attività di marketing e vendita.
- fornire ai clienti consulenza in merito alle conseguenze fiscali derivanti dall'acquisto/dalla vendita di immobili.
- fornire ai clienti consulenza in merito alle possibilità di finanziamento, in particolare eco-ipoteche, contributi pubblici e remunerazione per l'immissione di energia a copertura dei costi (RIC).

##### Esercizio della professione

Essi svolgono le proprie attività professionali a tempo parziale o a tempo pieno, in piccole, medie o grandi aziende.

Sostengono la gestione strategica dell'azienda e si occupano delle prestazioni relative ai propri partner e alla loro rete di relazioni. Offrono alla clientela una consulenza competente e pratica.

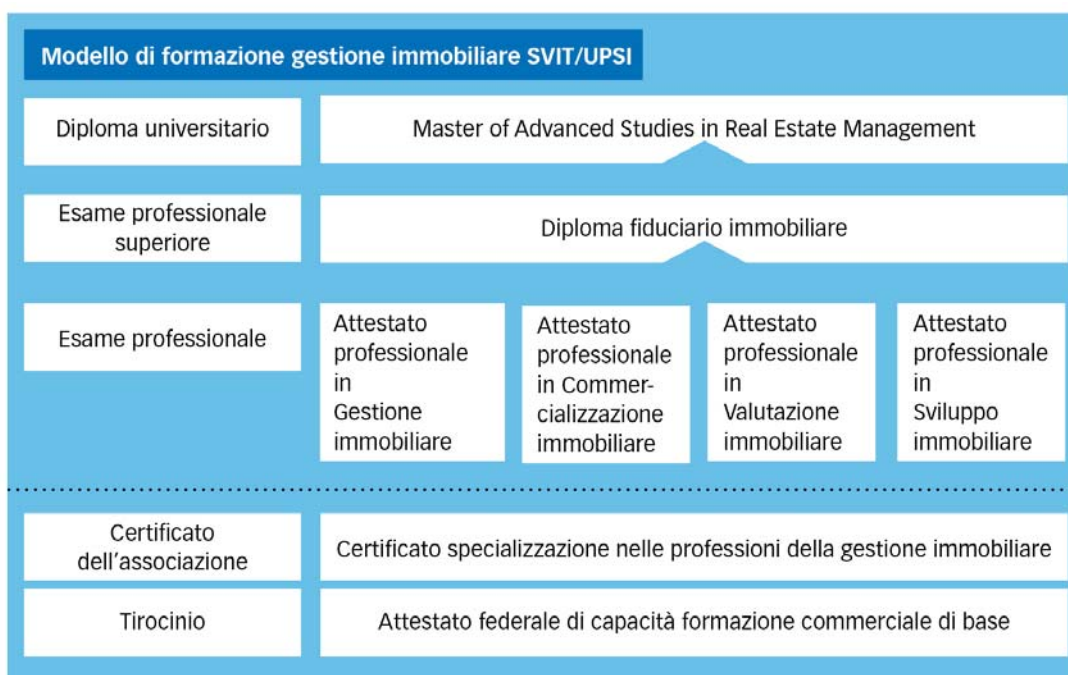
In base alle esperienze professionali maturate aggiornano regolarmente le proprie attività e procedure, mantenendo e sviluppando le proprie competenze e conoscenze.

Svolgono regolarmente, per la propria azienda o il proprio reparto, i lavori relativi alla commercializzazione degli immobili. Dispongono di tutte le competenze tecniche necessarie per l'esercizio delle proprie attività professionali.

**Contributo della professione alla società, all'economia, alla natura e alla cultura**

Essi rappresentano un elemento importante della catena di creazione del valore dell'economia immobiliare. La loro modalità di lavoro contribuisce a vendere con successo gli immobili sul mercato, vale a dire mettere in contatto acquirenti o inquilini con venditori o locatori. In questo modo contribuiscono al funzionamento ottimale del mercato immobiliare.

**Modello di carriera nel settore immobiliare**



## IV. Condizioni d'ammissione

È ammesso all'esame chi:

- a) possiede un attestato federale di capacità di una formazione di base professionale di almeno tre anni, un attestato di maturità [qualsiasi tipo], un diploma commerciale, il titolo di studio di una scuola specializzata superiore, un attestato federale, un diploma federale, un diploma universitario (Bachelor o Master) o un attestato equivalente e dal suo ottenimento può attestare un'esperienza pratica a titolo principale di almeno tre anni in una professione dell'economia immobiliare;

oppure

- b) dispone di un'esperienza pratica a titolo principale di cinque anni in una professione dell'economia immobiliare;

e

- c) ha acquisito almeno due anni della pratica richiesta secondo la lett. a o b in Svizzera o nel Principato del Liechtenstein.

### **Spiegazioni sulla pratica professionale (cifra 3.31 RE)**

- a) Gli anni di pratica richiesti devono essere stati raggiunti entro il giorno dell'esame.
- b) Per esperienza pratica a titolo principale si intende un'attività al 100%. Lavori a tempo parziale vengono conteggiati pro rata, cioè il tempo richiesto si allunga di conseguenza.
- c) Come professione nel campo immobiliare vengono riconosciute le seguenti attività:
  - Gestione, acquisto, vendita di immobili
  - Prova o mediazione di operazioni immobiliari o di finanziamento immobiliare (attività di mediazione mobiliare),
  - Funzione fiduciaria nell'attività di assistente edile e di assistente di promotori immobiliari, nella rappresentanza di committenti come pure nell'occupazione in imprese generali,
  - Esercizio di funzioni di esperto nel campo immobiliare, nel campo della valutazione e determinazione dei valori immobiliari,
  - Attività nella consulenza immobiliare.
  - Attività commerciali nel settore del Facility Management

Il riconoscimento della pratica professionale compete alla commissione d'esame.

## V. Struttura dell'esame

### Forme di esame e contenuti

Parti dell'esame		Genere d'esame	Durata in ore	Peso
1	Diritto	scritto	2	1
2	Conoscenze edili	scritto	1.5	1
3	Marketing immobiliare	scritto	4	2
4	Vendita di immobili	scritto	3	2
5	Marketing e vendita immobiliare	orale	0.75	2
6	Lavoro di progetto	scritto orale	da inoltrare prima degli esami 0.75	2
<b>Totale</b>			<b>12.0</b>	<b>10</b>

### Esami scritti

Gli esami scritti servono per verificare le competenze tecniche mediante contenuti pratici. Gli esami si basano sugli obiettivi descritti nelle presenti istruzioni. Gli elenchi sono esaustivi. Non vengono esaminati ulteriori ambiti od obiettivi.

Chi ottiene almeno la nota 4.0 in un altro esame di professione del settore immobiliare, nella parte d'esame 1 e/o 2, può farsi dispensare dalla parte o dalle parti d'esame corrispondenti. Le note precedentemente conseguite non vengono riprese nella valutazione del risultato d'esame.

### Esami orali

Gli esami orali servono in primo luogo a verificare la competenza sociale e metodica e, solo in second'ordine, la competenza tecnica. L'esame si svolge in un colloquio con esperti. Ai candidati viene presentato un caso concreto che diventa l'oggetto del successivo colloquio tecnico. La valutazione si basa su una griglia di valutazione predefinita dalla commissione d'esame.

Il contenuto della parte d'esame 5 è descritto nelle parti d'esame 3 e 4.



## **Lavoro di progetto**

Questa parte d'esame mette alla prova la capacità di ragionamento che si estende su più settori. In questo lavoro il candidato deve avere la possibilità di mostrare le proprie conoscenze e capacità nel modo più completo possibile. Il lavoro di progetto comprende un tema pratico. Il candidato ha la possibilità di proporre alla commissione d'esame un tema del suo ambito lavorativo. La commissione deciderà il tema definitivo e lo comunicherà al candidato almeno 16 settimane prima dell'esame orale. Il candidato dovrà consegnare il lavoro di progetto 8 settimane prima dell'inizio dell'esame alla commissione d'esame. L'esame orale dura 45 minuti e si compone della presentazione del lavoro di progetto (15 minuti), cui fa seguito il colloquio con gli esperti (30 minuti) che si basa sul lavoro stesso.

### **Condizioni quadro:**

- La stesura del lavoro di progetto è descritta in una guida emanata dalla commissione d'esame, che può essere richiesta presso il segretariato degli esami.

## **VI. Contenuti dell'esame**

L'esame comprende i contenuti seguenti: Vedere pagine seguenti

# 1. Diritto

## 1.1 CC

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

### ***Diritto delle persone***

- spiegare le differenze tra persone fisiche e persone giuridiche.
- illustrare i requisiti previsti per l'esercizio dei diritti civili e l'incapacità civile.
- in base ai criteri di esercizio dei diritti civili, incapacità civile e capacità limitata, valutare se una persona è in grado di stipulare validamente un contratto.
- spiegare termini quali godimento dei diritti civili, discernimento e maggiore età in riferimento al diritto delle persone.

### ***Diritto di famiglia***

- illustrare i diritti delle coppie di concubini e delle coppie in unione domestica registrata.
- illustrare le disposizioni legali del codice civile sul matrimonio in generale e con particolare riferimento alle questioni immobiliari.

### ***Introduzione ai diritti reali***

- illustrare e spiegare le basi legislative e le fonti giuridiche dei diritti reali.
- definire i termini relativi alle cose, al diritto reale e obbligatorio e spiegare i principi su cui si basano i diritti reali.

### ***Possesso e proprietà***

- spiegare la differenza tra possesso e proprietà con un esempio.
- spiegare acquisto e perdita della proprietà.
- elencare i tipi di proprietà e le relative caratteristiche.
- spiegare oggetto e delimitazione della proprietà fondiaria.
- spiegare l'acquisto di proprietà fondiaria mediante negozio giuridico.
- spiegare termine, significato e scopo degli atti pubblici.
- spiegare le principali restrizioni della proprietà previste dalla legge (di diritto pubblico, di diritto privato, restrizioni legali relative a fondi agricoli, restrizioni legali del diritto di disposizione, restrizioni all'acquisto per gli stranieri → LAFE) e le restrizioni della proprietà fondate nel negozio giuridico.

### ***Diritti reali limitati***

- caratterizzare il contenuto di una servitù, spiegare l'oggetto della servitù e illustrare la differenza tra servitù prediale e servitù personale.
- illustrare il concetto, la costituzione, l'estensione e l'estinzione delle servitù personali e delle servitù prediali.
- spiegare il concetto dei diritti per se stanti e permanenti.
- spiegare il concetto, lo scopo e la costituzione del pegno immobiliare.
- spiegare il principio del luogo del pegno.
- definire l'ipoteca e la cartella ipotecaria
- elencare i diritti di pegno legali.

### ***Registro Fondiario***

- descrivere scopo e significato del Registro Fondiario.
- elencare le componenti del Registro Fondiario.
- spiegare il diritto fondiario materiale e formale.
- distinguere tra elementi di fatto che possono essere iscritti e iscrizioni impossibili.
- spiegare i presupposti per l'iscrizione.
- spiegare tutti i particolari di un estratto del Registro Fondiario.

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

### **Introduzione**

- definire i concetti di obbligazione, credito, debito, creditore e debitore e spiegare le interazioni.
- spiegare i termini diritto oggettivo, diritto soggettivo e soggetti di diritto.

### **Parte generale**

- indicare il contratto, l'atto illecito e l'indebito arricchimento come cause di obbligazioni, spiegarne gli effetti e l'estinzione.
- illustrare i quattro presupposti delle obbligazioni derivanti da atto illecito secondo l'art. 41 CO.
- definire il processo di intesa tra le parti contraenti alla luce dei termini proposta e accettazione, offerta e controfferta e, con esempi semplici, spiegare se si è realizzato l'accordo.
- illustrare quali prescrizioni di forma sono necessarie per la stipula di contratti e quali limiti valgono in riferimento al contenuto del contratto.
- tra gli errori di adempimento distinguere tra inadempimento e adempimento imperfetto (adempimento lacunoso).
- illustrare l'operato del creditore in caso di mora del debitore e applicarlo a esempi semplici.
- illustrare quando i crediti cadono in prescrizione e quali sono le conseguenze.
- spiegare cosa si intende per diritto della responsabilità civile e distinguere tra responsabilità contrattuale e responsabilità extracontrattuale.
- distinguere tra responsabilità per colpa e responsabilità causale.
- descrivere le responsabilità causali, in particolare la responsabilità del proprietario di un'opera.

### **Acquisto e donazione**

- spiegare cosa si intende per contratto di compravendita e contratto di donazione.
- descrivere la valida costituzione del contratto di compravendita alla luce dei presupposti di intesa, esercizio dei diritti civili, forma e contenuto ammissibile.
- descrivere gli obblighi principali e secondari dell'acquirente e del venditore.
- elencare la ritardata consegna, la consegna di merce difettosa, il ritardato pagamento e la ritardata accettazione come i quattro casi principali di errori di adempimento del contratto di compravendita.
- in caso di vizi della cosa descrivere e illustrare la procedura e le pretese giuridiche dell'acquirente.
- illustrare i requisiti per la stipulazione di un contratto di donazione e spiegare le prescrizioni di forma necessarie.

### **Contratto di compravendita di fondi**

- spiegare le prescrizioni di forma per la stesura del contratto di compravendita di fondi.
- spiegare gli obblighi di garanzia.

### **Contratto di appalto**

- spiegare, alla luce di esempi, se un determinato rapporto giuridico è un contratto di appalto.
- spiegare, alla luce di esempi, diritti e obblighi dell'appaltatore e del committente.

- descrivere gli obblighi dell'appaltatore, in particolare la procedura da seguire in caso di difetti.
- illustrare le possibilità di scelta del committente in caso di difetti dell'opera.

***Mandato propriamente detto***

- spiegare, alla luce di esempi, se un determinato rapporto giuridico è un mandato.
- spiegare, alla luce di esempi, diritti e obblighi del mandatario e del mandante.
- descrivere la cessazione del rapporto di mandato e le relative conseguenze.
- I diritti in caso di difetti, in particolare i termini di contestazione e di prescrizione secondo la norma SIA 118.

***Contratto di mediazione***

- indicare i due tipi di mediazione e spiegare le differenze.
- illustrare quando e in quali casi è dovuta una provvigione al mediatore.

**1.3 Garanzie**

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- spiegare i seguenti mezzi di cautela:
  - pena convenzionale;
  - pena di recesso;
  - assunzione di debito;
  - garanzie (bancarie ed assicurative);
  - fideiussione.

**1.4 Codice di procedura civile ( CPC )**

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- spiegare finalità e scopo del CPC.
- spiegare a grandi linee la struttura e l'ambito di validità del CPC.
- spiegare, alla luce di esempi, i campi di applicazione del CPC nel settore immobiliare.
- descrivere lo svolgimento delle procedure seguenti in riferimento all'economia immobiliare:
  - procedura di conciliazione secondo gli artt. 197-212 CPC
  - procedura ordinaria secondo gli artt. 219-242 CPC
  - procedura semplificata secondo gli artt. 243-247 CPC
  - procedura sommaria secondo gli artt. 248-270 CPC

## 1.5 Imposte

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

### ***Sistema fiscale svizzero***

- definire i concetti principali del sistema fiscale svizzero.
- spiegare la struttura del sistema fiscale svizzero.
- associare i tipi di imposte alle sovranità fiscali in Svizzera.

### ***Imposta sul valore aggiunto per la proprietà fondiaria***

- indicare le caratteristiche dell'imposta sul valore aggiunto.
- indicare le principali prestazioni imponibili e non imponibili nel settore immobiliare.
- definire il consumo proprio e indicare alcuni esempi relativi agli immobili.
- illustrare il significato della deduzione dell'imposta precedente alla luce di semplici esempi.
- indicare i requisiti per l'ottimizzazione di un immobile.
- alla luce di un semplice esempio illustrare se conviene optare per l'ottimizzazione di un immobile.
- descrivere il consumo proprio (correzione dell'imposta precedente) e lo sgravio fiscale successivo in caso di variazione d'uso.
- descrivere la differenza tra i due diversi tipi di conteggio.
- indicare i periodi fiscali e i periodi di conteggio nonché il termine di prescrizione del credito fiscale.
- descrivere gli elementi principali del requisito di tenuta della contabilità.

## 2. Conoscenze edili

### 2.1 Basi della tecnica della costruzione

L'esperto in commercializzazione immobiliare deve essere in grado di

- elencare le principali associazioni di categoria, citarne le pubblicazioni, le norme ed i regolamenti e spiegarne l'importanza (SIA, CRB, UPI, CCC, CCE, CPN, AICAA, INSAI)
- spiegare le differenze tra il Codice dei costi di costruzione (CCC) ed il Codice dei costi secondo elementi (CCE)
- riprendere e descrivere i gruppi principali (ad una cifra) del Codice dei costi di costruzione CCC ed i gruppi (1° livello) del Codice dei costi di costruzione eCCC
- sapere distinguere i diversi tipi di piani e sapere spiegarne il contenuto (lettura dei piani)
  - piani per i progetti di massima
  - piani per le domande di costruzione
  - piani esecutivi
- identificare in un piano i diversi materiali (tratteggi e retini), le costruzioni, gli impianti ed i collegamenti verticali (SIA 400 Elaborazione dei piani nella costruzione).
- spiegare i principali simboli relativi all'impiantistica ed interpretare con l'aiuto della legenda i piani relativi agli impianti
- sapere definire le superfici ed i volumi secondo la norma SIA 416.
- rilevare le dimensioni in scala di un appartamento, calcolarne le superfici ed attribuire i vari tipi di superfici e le destinazioni secondo la norma SIA 416.
- indicare le tipologie costruttive più diffuse (es. costruzioni massicce, costruzioni in legno, ecc.), spiegare le differenze più importanti e citare le loro principali caratteristiche, sulla base della fisica della costruzione
- spiegare la costruzione e le esigenze degli elementi della struttura portante.
- chiarire la costruzione e la funzione degli elementi dell'involucro dell'edificio:
  - fondamenta, zoccolo, pareti esterne interrata
  - pareti esterne fuori terra
  - porte e portoni esterni, finestre, protezioni dalle intemperie e dai fulmini
  - solette e tetti (incluse le forme dei tetti)
  - balconi
- indicare i principali impianti tecnici di un edificio e descriverne il relativo funzionamento:
  - riscaldamento
  - impianto elettrico
  - ventilazione / climatizzazione
  - impianto sanitario
- spiegare le esigenze per gli elementi costruttivi delle finiture interne (relative alla fisica della costruzione, all'estetica, all'ecologia, all'economia), in concreto:
  - strutture dei pavimenti e delle pareti
  - rivestimenti per pavimenti e pareti (inclusi tinteggi e verniciature)
  - opere da falegname e ferramenta
  - porte interne
  - impianti di chiusura
  - rivestimento dei soffitti
  - cucine

- spiegare i concetti principali riguardanti la fisica della costruzione nella tecnica della costruzione
- spiegare i processi fisici e chimici che generano modifiche o danni agli edifici, in concreto:
  - chiarire con degli esempi, gli stati di aggregazione
  - spiegare il coefficiente di trasmissione termica (valore U)
  - spiegare l'andamento della temperatura in un elemento costruttivo
  - elencare le possibilità di trasmissione del suono e l'isolamento acustico
  - spiegare la trasmissione dell'umidità (diffusione del vapore)
  - spiegare il concetto di umidità (assoluta, relativa e massima)
  - citare i tipi di corrosione
  - chiarire il comportamento statico degli elementi strutturali
  - spiegare il concetto della termografia e la sua applicazione
  - citare i diversi tipi di ponti termici
- riconoscere dei difetti (fessure, danni dovuti all'acqua, all'usura, alla corrosione) con l'aiuto di fotografie e stabilire la possibile causa, descriverne le possibili cause per poi suggerire i tecnici adatti.
- distinguere gli standard della costruzione sostenibile (Minergie, Minergie-P, Minergie-A, Minergie-Eco, MoPEC, CECE).
- spiegare il certificato cantonale degli edifici CECE
- citare i possibili campi soggetti a sovvenzioni
- citare le principali possibilità di risparmio energetico

## **2.2 Diritto relativo all'ambiente, alla pianificazione e diritto della costruzione**

L'esperto in commercializzazione immobiliare deve essere in grado di

- descrivere gli scopi ed i compiti principali della legge sulla protezione dell'ambiente (LPAmb1) e sul risanamento dei siti contaminati (OSiti)
- descrivere gli scopi ed i compiti principali e l'assegnazione delle competenze (enti locali responsabili) ed i principi della Legge sulla pianificazione del territorio
  - distinguere in particolare i vari piani del territorio e descriverne il contenuto
- spiegare le basi del diritto per l'edilizia e sapere citare le basi legali essenziali a livello federale, cantonale e comunale
- nominare i contenuti tipici del piano regolatore e del piano delle zone e spiegare le seguenti norme di applicazione:
  - le prescrizioni che regolamentano gli indici di sfruttamento
  - le distanze, altezze, lunghezze
  - elencare le disposizioni sui piani
- elencare le misure costruttive soggette ad autorizzazione (Art. 22 LPT) e valutare la necessità di una licenza edilizia
- descrivere la procedura per una domanda di costruzione (svolgimento e scadenze)
- descrivere come terzi possono partecipare alla procedura di una domanda di costruzione (opposizione, notifica della decisione sulla licenza edilizia)
- elencare quali mezzi legali sono a disposizione contro il rilascio di una licenza edilizia



## 3 Marketing immobiliare

### 3.1 Basi

#### ***Introduzione al marketing***

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- definire il concetto di «mercato» e spiegarne le caratteristiche da un punto di vista dell'economia in generale.
- caratterizzare il mercato immobiliare svizzero
  - in riferimento alla sua rilevanza per l'economia politica
  - in riferimento ai paesi esteri limitrofi.
- indicare la differenza tra i prodotti immobiliari più diffusi (vedi elenco) e le loro caratteristiche principali e descriverne le tendenze di sviluppo:
  - abitazione
  - lavoro
  - immobili speciali (acquisti, tempo libero, turismo, ...).
- distinguere tra le segmentazioni più diffuse del mercato immobiliare.
- spiegare i concetti di marketing di acquisizione e marketing di vendita.
- spiegare lo sviluppo del concetto di marketing come forma mentis dal punto di vista storico:
  - orientamento al prodotto
  - orientamento alle vendite
  - orientamento al mercato
  - orientamento all'ambiente
  - Customer Relationship Management
- spiegare i quattro strumenti di marketing più diffusi (4PS, McCarthy) e descriverne l'importanza nel marketing:
  - Product (configurazione del prodotto)
  - Place (politica di distribuzione)
  - Price (configurazione del prezzo)
  - Promotion (politica di comunicazione)
- applicare le decisioni rilevanti di politica dei prezzi.
- distinguere tra marketing di beni di consumo, marketing di beni d'investimento e marketing dei servizi.

#### ***Ricerca di mercato***

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- distinguere i vari metodi applicati nella ricerca di mercato:
  - ricerca di mercato primaria (Field Research)
  - ricerca di mercato secondaria (Desk Research)
  - ricerca di mercato quantitativa e qualitativa
- spiegare quali sono le fonti e i metodi di ricerca di mercato rilevanti nel marketing immobiliare.
- descrivere vantaggi e svantaggi della Field Research e della Desk Research in un caso applicativo concreto nel contesto della commercializzazione immobiliare.
- effettuare un'analisi concisa dello sviluppo e una previsione dei fattori d'influenza rilevanti del marketing immobiliare (analisi SWOT e matrice SWOT).

### 3.2 Marketing di acquisizione

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- illustrare l'utilità della missione aziendale.
- spiegare perché la missione è di fondamentale importanza per un'azienda nella commercializzazione immobiliare.
- illustrare le funzioni fondamentali della missione.
- elaborare una missione.
- elencare le attività classiche del mediatore nel settore della commercializzazione immobiliare e descriverle in dettaglio.
- spiegare perché una rete attiva di contatti è importantissima per l'esperto in commercializzazione immobiliare.
- illustrare i punti principali nella collaborazione con i partner esterni.
- preparare un briefing per la collaborazione con i partner esterni.

### 3.3 Marketing della vendita

#### *Piano di commercializzazione*

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- elaborare le singole parti di un piano di commercializzazione per oggetti di vendita e locazione con i relativi contenuti essenziali (incl. allestimento del budget).
- allestire un piano di comunicazione per un oggetto concreto sulla base del piano di commercializzazione, in particolare:
  - fissare le iniziative di vendita, PR e PPR e di promozione delle vendite
  - definire le iniziative pubblicitarie adatte al gruppo target.
- fissare pigioni conformi al mercato per ciascuna categoria di immobili (uffici, abitazioni, retail).
- calcolare prezzi di vendita conformi al mercato.

#### *Attività di commercializzazione*

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- spiegare la relazione push-pull, pianificarla per esempi concreti e selezionare gli strumenti adeguati, fornendo la debita motivazione.
- spiegare il modello di dominanza standard (secondo Kühn) e associarvi gli strumenti per esempi pratici concreti, fornendo la debita motivazione.
- coordinare i tempi di tutte le misure di comunicazione e pubblicità, ad es.
  - presenza a fiere
  - homepage
  - tabelloni pubblicitari per opere edili
  - inserzioni (stampa ed elettroniche)
  - rapporti / articoli per i media locali
  - documentazione di locazione e/o vendita
  - sopralluoghi
  - eventi per la vendita di oggetti specifici
- definire e predisporre il contenuto della documentazione di locazione e/o di vendita.
- illustrare i punti principali nella collaborazione con i partner esterni.
- preparare un briefing per la collaborazione con i partner esterni.
- formulare i testi di inserzioni a stampa e online conformemente ai gruppi target.
- spiegare cosa si intende per contratto di locazione (per locali commerciali e per abitazioni) e come nasce un contratto di locazione valido.

- informare gli interessati alla locazione in merito alle disposizioni generali relative ai contratti di locazione.
- spiegare la consegna e il mantenimento della cosa locata in condizioni idonee all'uso come obbligo principale del locatore (Art. 256 ss CO).
- controllare il budget dello stato della commercializzazione.
- formulare proiezioni di budget e, in caso di divergenze dal budget, adottare le misure necessarie.
- allestire rapporti per il committente e per uso interno (controlling).

### **3.4 Tecnica di presentazione e di comunicazione**

#### ***Retorica***

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di applicare le regole base della retorica per convincere il cliente della validità del prodotto presentato, in concreto:

- spiegare le basi e i nessi della retorica.
- formulare gli obiettivi di un discorso.
- definire costruzione e struttura di un discorso.
- tenere e preparare un discorso.
- creare un manoscritto di discorso.
- applicare tecniche di discorso verbali e non verbali.
- analizzare un discorso su un tema immobiliare specifico.

#### ***Tecnica di presentazione***

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di adottare tecniche di presentazione per illustrare al meglio il piano di commercializzazione al committente o per presentare nel miglior modo possibile un oggetto a un potenziale acquirente, in concreto:

- spiegare le basi della tecnica di presentazione
- descrivere i preparativi di una presentazione (partecipanti, numero di partecipanti, invito, allestimento dello spazio, disposizione dei posti, mezzi ausiliari, documentazione)
- applicare i mezzi di visualizzazione e presentazione, spiegando vantaggi e svantaggi, impiego e idoneità in base al tipo
- illustrare l'organizzazione e la struttura di una presentazione
- allestire i mezzi ausiliari per la presentazione (Powerpoint, slide, bacheca, flipchart, ecc.).

#### ***Tecniche di vendita***

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- spiegare gli strumenti di base della psicologia delle vendite nel modo seguente:
  - spiegare le basi della comunicazione.
  - elencare le tipologie di persone e di acquirenti.
  - rilevare i fabbisogni.
  - indagare sui motivi dell'acquisto.
- preparare e svolgere un colloquio di vendita, in particolare:
  - procurare dati e informazioni sui clienti.
  - realizzare gli obiettivi di vendita e i relativi controlli.
  - preparare un colloquio con i clienti.
  - descrivere le fasi di un colloquio di vendita.
  - analizzare un colloquio con un cliente nella fase di follow-up.

- applicare gli strumenti di base della tecnica di vendita, in concreto:
  - rilevare il fabbisogno adottando una tecnica di domande opportuna.
  - applicare tecniche di domande, argomentazioni e chiusura.
  - spiegare i modi e le fasi della gestione delle obiezioni.
  - spiegare la comprensione dei prezzi e come confutare obiezioni sui prezzi.
  - spiegare come trattare e registrare i reclami.
  - attuare misure di fidelizzazione dei clienti.

## 4. Vendita di immobili

### 4.1 Processo

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- spiegare il processo di vendita di un immobile nella sua successione cronologica.

### 4.2 Stima immobiliare

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- distinguere i concetti di prezzo e valore.
- distinguere e capire i seguenti metodi di stima e i rispettivi ambiti di impiego (ossia oggetti di stima):
  - metodi di determinazione del valore reddituale (metodo del valore in contanti, metodo DCF)
  - metodo del valore reale (metodo del valore di sostanza)
  - metodi edonistici (econometrici)
- differenziare i seguenti tipi di oggetti nella stima immobiliare e descriverne le caratteristiche:
  - oggetti a reddito
  - oggetti di consumo
  - altri oggetti
- spiegare un semplice modello di formazione dei prezzi.
- fare una stima di massima del valore di mercato e delle determinanti del valore di un immobile.
- leggere una perizia di valutazione e valutarne le conseguenze per la commercializzazione.
- riconoscere se in una perizia di valutazione sono stati considerati i fattori di sostenibilità.
- riconoscere se una perizia di valutazione è completa.

### 4.3 Finanziamento

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- confrontare i principi di finanziamento di diverse banche e valutare le differenze in riferimento a un finanziamento desiderato.
- indicare possibilità di finanziamento e promozione alternative (eco-ipoteche, contributi pubblici e riduzione dei costi grazie alle energie rinnovabili).
- calcolare il credito necessario per un finanziamento.
- determinare il rapporto ottimale tra capitale proprio e capitale di terzi per un progetto di finanziamento (scopo), confrontare e analizzare diversi scenari.
- confrontare le varie garanzie e scegliere quella più indicata per un determinato progetto.
- costituire un pegno.
- scegliere la variante migliore tra tutte le forme di ammortamento offerte e una disdetta del credito con rimborso e motivare la scelta.
- calcolare il valore d'anticipo di un oggetto da finanziare ed eseguire un calcolo della sostenibilità.
- eseguire la procedura di esame e approvazione del credito per un determinato progetto e segnalare eventuali difficoltà.
- illustrare la differenza tra affidabilità creditizia e capacità creditizia con un esempio.

- capire e analizzare la valutazione dell'oggetto effettuata dalla banca e segnalare eventuali possibilità di correzione.
- comprendere e spiegare la separazione di funzioni nell'approvazione del credito.
- sulla scorta di un esempio, creare un piano per un processo di trattative ottimale e valutare le conseguenze che i vari provvedimenti e i vari passaggi hanno sulla concessione del credito, l'ammontare del credito, gli ammortamenti, le garanzie e le condizioni.
- valutare un contratto di credito e proporre possibili alternative.

#### **4.4 Vendita di fondi dal punto di vista giuridico**

L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- formulare un contratto modello di compravendita di fondi, in concreto:
  - descrivere la struttura di un contratto di compravendita di fondi.
  - spiegare tutto il contenuto in dettaglio.
  - elencare le possibilità di formulazione in riferimento al contratto di compravendita di fondi.
  - spiegare l'importanza giuridica dell'autentica di firma, del passaggio di proprietà e dell'inizio del possesso (decorrenza di vantaggi e pericoli).
  - organizzare alla perfezione tutti gli aspetti notarili e tutti gli aspetti legali dell'acquisto di un fondo.
  - elencare tutti i documenti necessari.
- distinguere tra i seguenti tipi di contratto, spiegarne gli aspetti giuridici, la struttura e il contenuti nonché le possibilità di impiego:
  - diritto di compera (contratto di compravendita)
  - diritto di prelazione
  - diritto di riscatto
  - atto pubblico con promessa di contrattare
  - prenotazione
- spiegare il concetto, la costituzione, i requisiti e l'organizzazione della proprietà per piani.
- citare le particolarità e gli impedimenti giuridici relativi alla vendita della proprietà per piani.
- spiegare le garanzie principali (vedi elenco) sulla base di un esempio di commercializzazione immobiliare e valutarne l'importanza in riferimento al commercio di immobili:
  - diritti di pegno incl. ipoteche legali
  - ritenzione
  - caparra
  - pena di recesso
  - pena convenzionale
- spiegare la sistematicità dei diritti reali limitati alla luce di esempi tratti dal contesto del commercio di immobili.
- spiegare e ponderare le varie iscrizioni nel registro fondiario in riferimento alla loro rilevanza per il commercio di immobili.

#### 4.5 Il commercio di immobili dal punto di vista fiscale

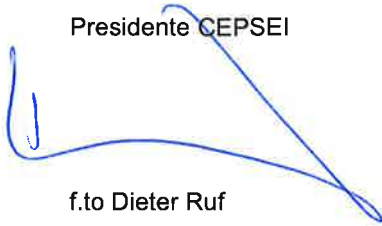
L'esperto/l'esperta in commercializzazione immobiliare è in grado di...

- individuare e spiegare eventuali problemi particolari che si incontrano nella vendita di immobili in riferimento alle imposte dirette.
- in riferimento all'imposta sugli utili da sostanza immobiliare
  - spiegare il sistema dualistico e il sistema monistico dei cantoni con degli esempi
  - caratterizzare e spiegare il commercio professionale di immobili.
  - calcolare l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare, spiegarne la composizione e le varie componenti.
  - descrivere e spiegare le varie fattispecie di rinvio dell'imposizione e le relative conseguenze fiscali.
- spiegare il principio e le caratteristiche della tassa di mutazione, in particolare la differenza rispetto all'imposta sugli utili da sostanza immobiliare.
- indicare la sovranità fiscale, il soggetto fiscale e l'oggetto fiscale nella tassa di mutazione.
- descrivere i tratti fondamentali per il calcolo dell'ammontare della tassa di mutazione.
- indicare le principali eccezioni della tassa di mutazione e specificare se si tratta di eccezioni oggettive o soggettive
- spiegare a grandi linee i diversi obblighi fiscali previsti in Svizzera in riferimento alle imposte di successione e di donazione.
- presentare e spiegare vantaggi e svantaggi per l'acquirente risp. per il venditore del commercio di un immobile per la cui imposizione si è optato, sulla scorta di un esempio concreto.
- eseguire calcoli semplici per lo sgravio fiscale successivo e la correzione della deduzione dell'imposta precedente per la vendita di immobili.
- descrivere il principio per le esclusioni dall'obbligo fiscale nel caso dell'imposta sulle successioni e sulle donazioni.

Le presenti istruzioni entrano in vigore il: **07. APR. 2016**

**COMMISSIONE D'ESAME SVIZZERA PER L'ECONOMIA IMMOBILIARE**

Presidente CEPSEI

A handwritten signature in blue ink, consisting of a series of loops and a long horizontal stroke that ends in a small loop.

f.to Dieter Ruf