SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Contenuto

1 Diritto

- Codice Civile
- CO / CPC
- Imposte

2 Conoscenze edili

3 Marketing immobiliare

4 Vendita di immobili

- Vendita
- Imposte
- Finanziamenti

5 Marketing immobiliare e vendita

- Esempio pratico

Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera CEPSEI
Maneggstrasse 17 | CH-8041 Zürich
Telefono +41(0)91 971 00 97
info@cepsei.ch | www.cepsei.ch

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di Commercializzazione immobiliare 2021

Esame scritto

Esame: Diritto
Materia d'esame: Codice civile (CC)

© Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Cognome, nome: _____

N. di candidata/o: _____

Cantone di attività: _____

Mezzi ausiliari ammessi

Generalità
È tassativamente vietato l'utilizzo di laptop, tablet, smartphone o di altri apparecchi analoghi.

Calcolatrice
Può essere utilizzato solo il modello **TI-30X IIB (Texas Instruments)**.

Testi legali
La CEPSEI mette a disposizione dei candidati i testi legali autorizzati. Si tratta delle edizioni ufficiali dei CC, CO, LEF, OLAL, LIVA, CPC, LAFE, OAFE, LUD e ORF.

Indicazioni per i candidati all'esame

1. L'intestazione (numero di candidato) deve essere compilata **obbligatoriamente** su ogni foglio. Sui fogli aggiuntivi indicare imperativamente, oltre al numero di candidato, anche il nome completo.
2. Nel caso in cui siano necessari altri fogli per le soluzioni, indicare nell'esercizio il relativo rimando.
3. Riportare le soluzioni nello spazio libero al di sotto della domanda o su fogli delle soluzioni separati.
4. Le soluzioni devono essere ben leggibili. Nella valutazione si terrà conto anche della struttura e della presentazione delle risposte.
5. Le risposte parziali saranno valutate in ordine crescente (esempio: se sono richieste 8 risposte e ne vengono elencate 10, saranno valutate solo le prime 8).
6. Tempo a disposizione: **40 minuti / 40 punti (risp. 120 minuti / 120 punti totali per tutte e 3 le materie di diritto)**.
7. Devono essere consegnati tutti i fogli delle soluzioni e gli appunti. **La correzione non sarà effettuata in mancanza dell'esercizio o di sue parti.**

Allegati

Nessun allegato

Abbreviazioni

CO	Codice delle obbligazioni
CC	Codice civile svizzero
LAFE	Legge federale sull'acquisto di fondi da parte di persone all'estero
LDFR	Legge federale sul diritto fondiario rurale
PPP	Proprietà per piani

Parte	Argomento	Punti
A	Gruppo di domande a cui rispondere con vero o falso	10
B	Casi pratici	30
	Totale	**40**

Quadro generale

CC	Esame scritto (questa parte)	40
CO e CPC	Esame scritto	60
Imposte	Esame scritto	20
	Totale	**120**

A) Gruppo di domande a cui rispondere con vero o falso 10 Punti

Valutazione dei gruppi di domande A1 – A2

Per ogni domanda decidete se l'affermazione proposta è vera o falsa.

Di volta in volta segnate con una crocetta (x) la casella che corrisponde alla vostra risposta.

Ogni risposta viene valutata secondo il seguente principio:
Risposta esatta = 0.5 punti = 0.5
Risposta sbagliata = 0.0 punti = 0.0

Esercizio A1 **Nozioni giuridiche, diritto delle persone, diritto della famiglia**			**5**	
Un essere umano è una persona fisica ai sensi del Codice civile.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Una comunione ereditaria costituisce una persona giuridica.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un'associazione deve obbligatoriamente essere iscritta al Registro del Commercio per esistere.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Una società anonima è dotata di capacità giuridica attiva.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un bambino di due anni ha il pieno godimento dei diritti civili.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'esercizio dei diritti civili necessita in particolare della capacità di discernimento.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Due partner registrati sono eredi legali l'uno dell'altro secondo la legge.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un coniuge sposato deve avere l'approvazione del proprio coniuge per acquistare da solo una seconda residenza.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il matrimonio crea una responsabilità solidale tra i coniugi per tutti i debiti contratti durante il matrimonio da uno o dall'altro.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il regime della separazione dei beni distingue i beni propri e gli acquisti di ogni coniuge.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio A2 **Nozioni giuridiche, diritti reali limitati, proprietà, registro fondiario** Romain Janvin, di nazionalità svizzera e originario di Ginevra, sta pianificando di acquistare due appartamenti (unità PPP n° 245-3 e n° 245-4, fondo base n° 245) situati in un piccolo edificio che comprende in totale 4 appartamenti (ciascuno 257/000). I due appartamenti che Romain Janvin ha intenzione di acquistare sono occupati da dei locatari. Ogni appartamento dispone di un posto auto esterno collegato all'appartamento tramite una servitù prediale.			**5**	
La vendita immobiliare costituisce una base giuridica che permette alle parti di porre fine ai contratti di locazione che gravano sugli immobili venduti.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Ogni locatario dispone di un diritto di prelazione legale sull'unità PPP, che affitta a titolo di alloggio familiare.	❑ vero	❑ falso	0.5	
I contratti di locazione fanno parte dei diritti reali limitati.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Ogni unità PPP costituisce obbligatoriamente un fondo a Registro fondiario, ai sensi del Codice Civile.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Per garantire il suo diritto ai contributi degli ultimi tre anni che precedono la vendita, la comunione può richiedere l'inscrizione di un'ipoteca sulle parti vendute.	❑ vero	❑ falso	0.5	
In esecuzione del contratto di vendita, Romain Janvin sarà iscritto come proprietario unico di ciascuna delle unità PPP acquisite.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Romain Janvin verrà anche automaticamente iscritto a Registro fondiario in qualità di comproprietario nella misura di un mezzo del fondo di base 245.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Per collegare dei posti auto alla rispettiva unità di PPP tramite una servitù prediale, è sufficiente un'iscrizione nel regolamento di PPP.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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 oppure di farlo radiare.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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.	❑ vero	❑ falso	0.5	

B) Casi pratici 30 Punti
(Diritto delle persone, diritto della famiglia, diritti reali)

Esercizio B1	**7**	
HORSONY SA, società attiva nel campo dell'appalto generale, ha acquistato una particella libera da costruzioni nel Canton Friburgo, poi ha proceduto alla costituzione di una PPP (prima della costruzione) e, infine, ha ottenuto l'autorizzazione per costruire un edificio composto da otto appartamenti (otto unità di PPP). Nel marzo 2020, HORSONY SA decide di vendere una delle unità di PPP a Elise Duchanel, nubile, di nazionalità francese e titolare di un permesso di soggiorno (permesso B), che acquista tale unità per uso personale. Si tratta di una vendita su carta, con data di consegna delle chiavi fissata al 20 settembre 2020. Nel contesto di questo acquisto, Elise Duchanel si rivolge alla sua banca per ottenere un prestito ipotecario. La sua banca è disposta a concederle un prestito che dovrà essere garantito da una cartella ipotecaria registrale di CHF 700'000.— da far iscrivere a nome della banca e che graverà in primo grado l'unità di PPP acquistata.		
a) Indicate quale/i forma/e dovranno rispettare il contratto di vendita e l'atto di costituzione della cartella ipotecaria.	1	
b) Descrivete quali sono i vantaggi per la banca di essere iscritta come creditore pignoratizio della cartella ipotecaria.	2	
c) Spiegate precisamente il termine cartella "registrale" e in quale categoria di diritto sono collocate le cartelle ipotecarie.	2	
d) Spiegate quale sarebbe l'effetto di un'assenza di domicilio in Svizzera (e di titolo di soggiorno) di Elise Duchanel (che è di nazionalità francese) sull'acquisto da lei pianificato.	2	

Si prega di rispondere sulla pagina seguente.

Soluzioni B1

a) ……..…..

……..……..

b) ……..……..

……..……..

……..

……...……

c) ……..……..

……..……..

……..……..

……...……

d) ……..……..

……...……..

……..……..

…….……

……...……

N. di candidato: ______________

Esercizio B2	**5**	
La comunione ereditaria di Giorgio VALAZZA è proprietaria di una piccola particella edificabile (numero 1001) di una superficie di 300 m2. Il promotore Jean DARIMO, proprietario di una grande particella vicina (numero 1002) sta cercando da qualche mese di acquistare la particella 1001. Questo gli permetterebbe di risolvere in modo più soddisfacente la questione dell'accesso della sua parcella 1002 sulla strada pubblica. Jean DARIMO ha fatto un'offerta d'acquisto alla comunione ereditaria. In alternativa, sarebbe anche disposto ad ottenere un diritto di passo sulla particella 1001, se non potesse acquistarla.		
a) Indicate quale documento è stato depositato a registro fondiario per far iscrivere la comunione ereditaria in qualità di proprietaria dell'immobile 1001, a seguito del decesso di Giorgio VALAZZA.	1	
b) Spiegate quanti eredi devono dare la loro approvazione alla vendita del fondo a Jean DARIMO, sapendo che la comunione ereditaria è composta da 7 eredi.	1	
c) Spiegate la differenza, dal punto di vista dell'iscrizione a registro fondiario, tra le due soluzioni proposte da Jean DARIMO, ovvero l'acquisto della proprietà e l'acquisizione di un diritto di passo.	2	
d) Spiegate se i requisiti formali dei documenti da preparare sono identici o diversi nei due casi.	1	
a) ……………………………………………………………………………………… ……………………………………………………………………………………… ………………………………………………………………………………………		
b) ……………………………………………………………………………………… ……………………………………………………………………………………… ………………………………………………………………………………………		
c) ……………………………………………………………………………………… ……………………………………………………………………………………… ………………………………………………………………………………………		
d) ………………………………………………………………………………………		

Esercizio B3 | **12**

Secondo il nuovo piano regolatore di un Comune vodese, entrato in vigore all'inizio del 2020, la particella (su cui è situata una villa) di Charles LORENZI è passata dalla zona estensiva (a bassa densità) alla zona semi-intensiva (a media densità). Di conseguenza, Charles ha deciso di realizzare importanti lavori di trasformazione della sua villa. Il suo obiettivo: realizzare tre appartamenti e creare una PPP. Per quanto riguarda i 5 posti auto esterni previsti, è d'accordo di costituire dei diritti, ma vuole mantenerne la gestione per decidere liberamente della sorte di questi posti auto

Successivamente decide di disciplinare la sorte delle unità PPP nel seguente modo: cede gratuitamente al suo unico figlio un appartamento, mette il secondo "a nome di sua moglie" e conserva per sé il terzo. Prevede tuttavia di restare il beneficiario delle entrate provenienti dall'appartamento messo a nome di sua moglie.

a) Definite quale/i tipo/i di contratto (e la sua/le loro forma/e) permettono a Charles, da vivo, di cedere rispettivamente a suo figlio e a sua moglie gli appartamenti a loro destinati. — 2

b) Indicate quale tipo di diritto reale limitato può essere costituito per designare Charles come beneficiario dei cinque posti auto facenti parte della particella di base. — 2

c) Citate altri due strumenti giuridici che permettono anch'essi di designare un beneficiario o utente di un posto auto. — 2

d) Spiegate cosa ha intenzione di far iscrivere Charles sull'unità PPP spettante a sua moglie, per assicurarsi le entrate di questo appartamento (1 punto) e indicate di quale tipo di diritto reale si tratta (1 punto). — 2

e) Descrivete due differenze tra usufrutto e diritto di abitazione (2 punti), spiegate di quale tipo di diritti reali si tratta (1 punto) e i requisiti formali per fare iscrivere questi due diritti nel registro fondiario vita natural durante a favore di Charles (1 punto). — 4

Si prega di rispondere sulla pagina seguente.

Soluzioni B3

a) ……..…..

……..……..…..

……..……..

b) ……..……..

……..…...……..

……..……..

c) ……..…...……..

……...……..

……..…...……..

d) ……..…..…..

……..……

……..……...…..……..

e) ……..……

……..……..

……..……..

Esercizio B4	**6**	
Siete l'amministratore e il direttore di una società anonima attiva nel settore immobiliare a Ginevra. Venite contattati da un uomo d'affari di nazionalità cinese, di passaggio a Ginevra per motivi di lavoro. L'uomo vi spiega che vuole immediatamente acquistare una particella di 1000 metri quadrati con vista sul lago Lemano di cui si è innamorato. Vuole farci costruire la sua futura residenza principale. Scoprite che questa particella è situata fuori dalla zona edificabile e che è occupata da alcune vigne appartenenti a un viticoltore del cantone, proprietario del terreno in questione.		
Avete il compito di spiegare a questo uomo d'affari:		
a) i vincoli giuridici legati alla sua persona, che ostacolano il suo progetto.	2	
b) i vincoli giuridici legati alla zona (LPT) in cui si trova la particella, che ostacolano il suo progetto;	2	
c) i vincoli giuridici legati allo scopo di utilizzo attuale della particella (fondo agricolo appartenente a un'azienda agricola), che ostacolano il suo progetto.	2	
a) …… …… …… …… b) …… …… …… c) …… …… …… ……		

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021

Esame scritto

Esame: Diritto
Materia d'esame: CO-CPC

© Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Cognome, nome: _____

N. di candidata/o: _____

Cantone di attività: _____

Mezzi ausiliari ammessi

Generalità
È tassativamente vietato l'utilizzo di laptop, tablet, smartphone o di altri apparecchi analoghi.

Calcolatrice
Può essere utilizzato solo il modello **TI-30X IIB (Texas Instruments**).

Testi legali
La CEPSEI mette a disposizione dei candidati i testi legali autorizzati. Si tratta delle edizioni ufficiali dei CC, CO, LEF, OLAL, LIVA, CPC, LAFE, OAFE, LUD e ORF.

 N. di candidata/o: _____

Indicazioni per i candidati all'esame

1. L'intestazione (numero di candidato) deve essere compilata **obbligatoriamente** su ogni foglio. Sui fogli aggiuntivi indicare imperativamente, oltre al numero di candidato, anche il nome completo.
2. Nel caso in cui siano necessari altri fogli per le soluzioni, indicare nell'esercizio il relativo rimando.
3. Riportare le soluzioni nello spazio libero al di sotto della domanda o su fogli delle soluzioni separati.
4. Le soluzioni devono essere ben leggibili. Nella valutazione si terrà conto anche della struttura e della presentazione delle risposte.
5. Le risposte parziali saranno valutate in ordine crescente. (Esempio: se sono richieste 8 risposte e ne vengono elencate 10, saranno valutate solo le prime 8).
6. Tempo a disposizione: **60 minuti / 60 punti (risp. 120 minuti / 120 punti totali per tutte e 3 le materie di diritto)**.
7. Devono essere consegnati tutti i fogli delle soluzioni e gli appunti. **La correzione non sarà effettuata in mancanza dell'esercizio o di sue parti.**

Allegati

Nessun allegato

Abbreviazioni

CO	Codice delle obbligazioni
CC	Codice civile svizzero
LEF	Legge federale sulla esecuzione e sul fallimento
CPC	Codice di procedura civile
LPT	Legge sulla pianificazione del territorio
PR	Piano regolatore

Parte	Argomento	Punti
A	Parte generale	15
B	Parte speciale	36
C	CPC; garanzie e prescrizioni	9
	Totale	**60**

Quadro generale

CC	Esame scritto	40
CO e CPC	Esame scritto (questa parte)	60
Imposte	Esame scritto	20
	Totale	**120**

A) CO Parte generale 15 Punti

Valutazione del gruppo di domande A1

Per ogni domanda indicate se l'affermazione proposta è vera o falsa.

Di volta in volta segnate con una crocetta (x) la casella che corrisponde alla vostra risposta.

Ogni risposta viene valutata secondo il seguente principio:
Risposta esatta = 0.5 punti = 0.5
Risposta sbagliata = 0.0 punti = 0.0

Esercizio A1			**5**	
L'obbligazione definisce la relazione giuridica tra creditore e debitore.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Una promessa di donazione accettata per iscritto è un contratto.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un contratto stipulato tra due persone è sempre generatore di diritto/i e di obbligazione/i.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un creditore è colui che deve la prestazione, un debitore è colui che può esigere la prestazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Se la legge non impone una forma particolare, un contratto può essere stipulato senza forma scritta.	❑ vero	❑ falso	0.5	
La responsabilità del proprietario di un edificio (art. 59 CO) è una responsabilità contrattuale.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un'infrazione penale può generare delle obbligazioni.	❑ vero	❑ falso	0.5	
La responsabilità derivante dall'inadempimento di un contratto si chiama responsabilità causale.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un contratto non obbliga la parte che si trova in una situazione di errore essenziale.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'atto illecito fa parte delle fonti delle obbligazioni.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio A2	**5**	
Barbara Steiner lavora in una società fiduciaria. Alla fine del mese di dicembre 2019, la società paga per sbaglio a Barbara Steiner un doppio stipendio. Alla fine di gennaio 2020, la società informa la sua impiegata dell'errore e le chiede il rimborso dell'importo pagato in eccesso.		
a) La società fiduciaria ha il diritto di esigere da Barbara Steiner la restituzione dell'importo dello stipendio pagato in eccesso?	**1**	
b) Indicate il motivo giuridico della risposta che avete appena fornito alla domanda a) (1 punto). Citate la base legale (1 punto).	**2**	
c) Quale è la situazione giuridica di Barbara Steiner se, alla fine di gennaio 2020, ha già speso l'importo in assoluta buona fede. Citate anche la base legale.	**2**	
a) ☐ Sì ☐ No		
b) ……..……..		
……..……..		
c) ……..……..		
……..……..		
……..……..		

Esercizio A3	**5**	
La società STORING SA ha preparato un preventivo per la riparazione e la sostituzione di alcuni avvolgibili delle finestre del piano terra di un edificio abitativo a Losanna. Il preventivo è stato accettato. La società STORING SA si è impegnata a procedere ai lavori "secondo le sue disponibilità di calendario, se possibile a settembre 2020". Al 30 settembre, i lavori non sono ancora stati realizzati.		
a) La società STORING SA è in mora?	**1**	
b) Spiegate la nozione di mora secondo la parte generale del Codice delle obbligazioni, motivate la vostra risposta.	**2**	
c) La situazione (circa la mora) sarebbe identica se la società si fosse impegnata nel contratto a terminare i lavori per la data fissa del 15 settembre?	**2**	

a) ☐ Sì ☐ No

b) ……..……..

……..……..

……..

c) ……..……..

……..……..

……..……..

B) CO Parte speciale 36 Punti

Valutazione dei gruppi di domande B1

Per ogni domanda indicate se l'affermazione proposta è vera o falsa.

Di volta in volta segnate con una crocetta (x) la casella che corrisponde alla vostra risposta.

Ogni risposta viene valutata secondo il seguente principio:
Risposta esatta = 0.5 punti = 0.5
Risposta sbagliata = 0.0 punti = 0.0

Esercizio B1			**5**	
L'atto che consiste nel donare un immobile è un contratto di donazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	
La donazione di un bene mobile può avere luogo senza forma, ma la promessa di donazione necessita di un atto scritto.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il prezzo di vendita è un elemento essenziale del contratto di vendita.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il codice delle obbligazioni prevede un termine di recesso applicabile a tutti i contratti di vendita.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il termine di garanzia nella vendita di un bene mobile è di due anni. Tuttavia, è possibile concordare un termine più lungo.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il CO prevede il principio che l'azione di garanzia per i difetti di un edificio venduto si prescriva in cinque anni dal trapasso di proprietà.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un diritto di compera su un immobile può essere costituito in semplice forma scritta.	❑ vero	❑ falso	0.5	
La Norma SIA 118 è una norma privata, la cui applicazione può venir scelta liberamente dalle parti di un contratto.	❑ vero	❑ falso	0.5	
In un contratto d'appalto, finché l'opera non è completata, il committente può recedere dal contratto, senza dover risarcire l'appaltatore.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Se il mandante revoca il mandato in tempo inopportuno, può essere tenuto a risarcire il mandatario.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio B2	**5**	
La società Charrière SA ha costruito cinque ville contigue su cinque particelle. A gennaio 2020, ha venduto (vendita diretta) a François Bauer una delle cinque ville, che aveva appena terminato. Nei giorni successivi alla consegna delle chiavi, François Bauer constata che la temperatura all'interno della villa non supera i 14 gradi. Fa controllare il sistema di riscaldamento a un'azienda senza legame diretto con il venditore, la quale accerta che il sistema installato è difettoso.		
a) Descrivete le azioni che François Bauer deve svolgere obbligatoriamente per preservare i suoi diritti nei confronti del venditore.	**2**	
b) Descrivete quale è la scelta che offre la legge all'acquirente in una situazione di questo genere.	**2**	
c) Indicate entro quale termine François Bauer devo agire (prescrizione).	**1**	
a) …….. …….. …….. b) …….. …….. …….. c) …….. ……..		

Esercizio B3 | **8**

Pierre Castella è promotore nel Canton Friburgo. Un suo amico, consigliere comunale del Comune X, lo ha informato che, secondo il piano regolatore (PR) che sarà prossimamente depositato per pubblica consultazione, una particella di 2500 m2, attualmente classificata come "zona di pianificazione" verrà integrata nella zona "mista media intensità II" del PR del Comune.

Pierre Castella è molto interessato a non perdere l'acquisto di questa particella. Pertanto, si rivolge al proprietario del terreno e gli propone di pagargli immediatamente un certo importo in cambio della concessione, in suo favore, di un diritto di compera o, almeno, di un diritto di prelazione semplice (patto di prelazione), che dovrà essere annotato nel registro fondiario per una durata da definire.

a) Spiegate la nozione di diritto di prelazione semplice, confrontate questo diritto con il diritto di prelazione qualificato (2 punti) e indicate per quale durata questi diritti possono essere concordati (1 punto). **3**

b) Indicate quale forma viene richiesta per costituire il diritto di prelazione semplice. **1**

c) Spiegate le due differenze principali tra il diritto di compera e il diritto di prelazione. **2**

d) Indicate la conseguenza dell'annotazione di un diritto (di compera o di prelazione) nel registro fondiario. **2**

a) ……...

……..…….

……..……..

b) ……..…….

c) ……..……..

……..……..

……..……..

d) ……..……..

……..……..

Esercizio B4 Sul fondo articolo 3456 del Comune di X è stato annotato un diritto di prelazione semplice per una durata di 15 anni a favore di Pierre Castella. Tre anni dopo la costituzione del diritto e la sua annotazione nel registro fondiario, Pierre Castella muore. Lascia due eredi (sua moglie e la sua unica figlia), riconosciute come tali in un certificato ereditario. Un'impresa edile si mette in contatto con le due eredi e propone loro di farsi cedere a pagamento il diritto di prelazione annotato sul fondo. Le due eredi si informano presso il registro fondiario e constatano che il documento costitutivo del diritto di prelazione (semplice) non indica nulla riguardo la trasferibilità per successione e la cedibilità del diritto di prelazione. a) Indicate se le eredi di Pierre Castella sono beneficiarie del diritto di prelazione e citate le vostre fonti. b) Indicate se le eredi di Pierre Castella possono cedere questo diritto all'impresa edile e citate le vostre fonti.	**4** **2** **2**	
a) ……... ……..…….. Base legale: ……..……		
b) ……..…….. ……..…….. …….. …….. Base legale: ……..……		

Esercizio B5 L'azienda NORDSKY è proprietaria di uno chalet-hotel a Saas Fee. Nell'ambito dei lavori di ristrutturazione, ha stipulato dei contratti con diversi artigiani, specializzati nelle diverse categorie professionali. La sorveglianza del cantiere è garantita da un architetto del posto, Aloïs MORAND, incaricato appositamente per questo compito. La società NORDSKY constata abbastanza rapidamente che la sorveglianza del cantiere è inadeguata, che l'architetto invia sistematicamente alle riunioni di cantiere un dipendente che "fa quello che riesce" e che il cantiere sta accumulando ritardi sui tempi previsti. a) Distinguete i tipi di contratti che, secondo voi, legano, da una parte, la società NORDSKY agli artigiani e, dall'altra, NORDSKY all'architetto Aloïs MORAND. b) Spiegate in cosa consiste la responsabilità dell'architetto nell'ambito del contratto di sorveglianza dei lavori che ha firmato (1 punto). Citate le vostre fonti legali (1 punto). c) Indicate se è possibile rimproverare ad Aloïs MORAND l'assenza alle riunioni di cantiere e per quale motivo. d) Spiegate se NORDSKY può recedere dal contratto stipulato con il suo architetto e come potrebbe reagire Aloïs MORAND a seguito di questa risoluzione.	**8** **2** **2** **2** **2**	

a) ……..…...

……..……..

……..……..

b) ……..……..

……..……

Base legali: ……..…..

c) ……

……

d) ……..……..

……..……..

Esercizio B6 Joël Schmutz ha acquistato dalla società IMMODUMONT SA un appartamento interamente arredato e attrezzato, che comprende in particolare una lavatrice e un'asciugatrice nuove, incassate a colonna in uno spazio dedicato. Joël Schmutz procede metodicamente alla manutenzione dei due elettrodomestici. Tuttavia, due anni e tre giorni dopo la consegna delle chiavi dell'appartamento, l'asciugatrice si rompe. Joël Schmutz ritiene che la riparazione di questo guasto (che non è dovuto a una scarsa manutenzione e che quindi costituirebbe un difetto) sia coperta dalla garanzia legale. La società IMMODUMONT SA non condivide questo punto di vista. Ritiene infatti che la garanzia sia scaduta. a) Spiegate il ragionamento giuridico che probabilmente fanno entrambe le parti per sostenere, ognuna di loro, un punto di vista diverso (non dovete indicare quale delle due parti ha ragione). b) Per evitare ogni genere di controversia, IMMODUMONT SA decide, d'ora in avanti, di escludere ogni garanzia per la vendita degli elettrodomestici che installa negli alloggi che vende. Che cosa prevede il codice delle obbligazioni in questo tipo di situazioni? Rispondete a questa domanda citando l'articolo di legge.	**6** **4** **2**	

a) ……..…...

……..……..

……..……..

……...……..

……...……..

b) ……..…...

……..……..

……..……..

……...……..

……...……..

Base legale:

……..

C) CPC, garanzie e prescrizioni 9 punti

Valutazione del gruppo di domande C1

Per ogni domanda indicate se l'affermazione proposta è vera o falsa.

Di volta in volta segnate con una crocetta (x) la casella che corrisponde alla vostra risposta.

Ogni risposta viene valutata secondo il seguente principio:
Risposta esatta = 0.5 punti = 0.5
Risposta sbagliata = 0.0 punti = 0.0

Esercizio C1			**5**	
Il CPC regola la procedura applicabile davanti alle giurisdizioni cantonali per le controversie civili.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il CPC stabilisce come principio generale che il tentativo di conciliazione davanti a un'autorità di conciliazione è facoltativo.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	
Le condizioni dell'assistenza giudiziaria davanti alle autorità civili e l'estensione di questa assistenza rientrano nel CPC.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Secondo il CPC, il tribunale delibera secondo la maggioranza.	❑ vero	❑ falso	0.5	
La procedura sommaria si applica per l'iscrizione provvisoria di ipoteche legali degli artigiani e degli imprenditori (art. 839 CC).	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	
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	0.5	
L'ipoteca legale, la cartella ipotecaria e la cauzione sono tutte e tre delle garanzie personali.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un contratto di vendita immobiliare può escludere la garanzia per i difetti (con riserva dell'art. 199 CO).	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio C2	**4**	
Noël Legrand è il proprietario di un appartamento a Vevey (unità di PPP). Questo appartamento è occupato da un locatario, che non paga l'affitto mensile da molti mesi. Di conseguenza, Noël Legrand non ha pagato alla comunione dei comproprietari della PPP la sua parte degli oneri comuni e delle spese di amministrazione comune da più di un anno. Quando Noël Legrand annuncia all'amministratore della PPP che lascerà definitivamente la Svizzera non appena avrà venduto l'unità PPP di cui è proprietario, l'amministratore decide di reagire e di prendere le misure necessarie per garantire il pagamento dei contributi condominiali degli ultimi tre anni dovuti da Noël Legrand. a) Quali sono le due misure che può prendere l'amministratore? Descrivetele (2 punti) e citate le vostre fonti legali (2 punti).		
a) ……..…... ……..…….. ……..…….. ……...…….. ……...……..		

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di Commercializzazione immobiliare 2021

Esame scritto

Esame: Diritto
Materia d'esame: Imposte

© Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Cognome, nome: _____

N. di candidata/o: _____

Cantone di attività: _____

Mezzi ausiliari ammessi

Generalità
È tassativamente vietato l'utilizzo di laptop, tablet, smartphone o di altri apparecchi analoghi.

Calcolatrice
Può essere utilizzato solo il modello **TI-30X IIB (Texas Instruments)**.

Testi legali
La CEPSEI mette a disposizione dei candidati i testi legali autorizzati. Si tratta delle edizioni ufficiali dei CC, CO, LEF, OLAL, LIVA, CPC, LAFE, OAFE, LUD e ORF.

Indicazioni per i candidati all'esame

1. L'intestazione (numero di candidato) deve essere compilata **obbligatoriamente** su ogni foglio. Sui fogli aggiuntivi indicare imperativamente, oltre al numero di candidato, anche il nome completo.
2. Nel caso in cui siano necessari altri fogli per le soluzioni, indicare nell'esercizio il relativo rimando
3. Riportare le soluzioni nello spazio libero al di sotto della domanda
4. Le soluzioni devono essere ben leggibili. Nella valutazione si terrà conto anche della struttura e della presentazione delle risposte.
5. Le risposte parziali saranno valutate in ordine crescente. (Esempio: se sono richieste 8 risposte e ne vengono elencate 10, saranno valutate solo le prime 8.).
6. Tempo a disposizione: **20 minuti/ 20 punti (risp. 120 minuti / 120 punti totali per tutte e 3 le materie di diritto)**
7. Devono essere consegnati tutti i fogli delle soluzioni e gli appunti. **La correzione non sarà effettuata in mancanza dell'esercizio o di sue parti.**

Allegati

Nessun allegato

Abbreviazioni

CO	Codice delle obbligazioni
CC	Codice civile svizzero
LEF	Legge federale sulla esecuzione e sul fallimento
LIVA	Legge federale concernente l'imposta sul valore aggiunto
LAID	Legge sull'armonizzazione delle imposte dirette dei Cantoni e dei Comuni
LPT	Legge sulla pianificazione del territorio

Parte	Argomento	Punti
A	Il sistema fiscale svizzero	10
B	Imposta sul valore aggiunto	10
	Totale	**20**

Quadro generale

CC	Esame scritto	40
CO e CPC	Esame scritto	60
Imposte	Esame scritto (questa parte)	20
	Totale	**120**

A) Sistema fiscale svizzero 10 Punti

Valutazione dei gruppi di domande A1 – A2

Per ogni domanda decidete se l'affermazione proposta è vera o falsa.

Di volta in volta segnate con una crocetta (x) la casella che corrisponde alla vostra risposta.

Ogni risposta viene valutata secondo il seguente principio:
Risposta esatta = 0.5 punti = 0.5
Risposta sbagliata = 0.0 punti = 0.0

Esercizio A1			**5**	
In Svizzera, le competenze fiscali appartengono esclusivamente alla Confederazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sull'utile e sul capitale delle persone giuridiche è un'imposta diretta.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sulle successioni e sulle donazioni è un'imposta federale.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	
La LAID riguarda anche l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sulla donazione è un tributo causale (tassa causale).	❑ vero	❑ falso	0.5	
Gli utili di capitale realizzati su elementi del patrimonio privato del contribuente sono soggetti all'imposta sul reddito.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	
I tributi pubblici possono essere riscossi sotto forma di imposte e sotto forma di tasse causali.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Le imposte sul trapasso di proprietà colpiscono tutti i trasferimenti a titolo oneroso della proprietà mobiliare e immobiliare.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio A2 Nel maggio 2021, Jean Simonet, di nazionalità svizzera e domiciliato nel Canton Vallese, ha acquistato agli eredi del defunto Joël Moret (comunione ereditaria) una villa nel Canton Vaud al prezzo di CHF 1'500'000.--. Gli eredi venditori non sono dei professionisti del settore immobiliare.			**5**	
Il prezzo di vendita pagato da Jean Simonet è soggetto all'imposta sulle successioni.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Per i venditori, l'utile derivante da questa vendita è soggetto all'imposta sul capitale.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Per i venditori, l'utile derivante da questa vendita è soggetto all'imposta sugli utili immobiliari.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'autorità fiscale vallesana è competente a statuire sulle imposte legate alla vendita.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'acquirente Jean Simonet dovrà pagare sul prezzo di vendita delle imposte sul trapasso di proprietà.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	
Dopo l'esecuzione della vendita, l'imposta immobiliare (tributo immobiliare) relativa all'immobile venduto sarà stabilita dalle autorità competenti vallesane.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta preventiva non è interessata da questa transazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	
Se l'acquirente Jean Simonet fosse di nazionalità francese, pagherebbe anche un'imposta francese su questa transazione immobiliare.	❑ vero	❑ falso	0.5	

B) Imposta sul valore aggiunto 10 Punti

Valutazione dei gruppi di domande B1

Per ogni domanda decidete se l'affermazione proposta è vera o falsa.

Di volta in volta segnate con una crocetta (x) la casella che corrisponde alla vostra risposta.

Ogni risposta viene valutata secondo il seguente principio:
Risposta esatta = 0.5 punti = 0.5
Risposta sbagliata = 0.0 punti = 0.0

Esercizio B1			**5**	
L'IVA è un'imposta generale sui consumi percepita da ogni Cantone.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'IVA riconosce il principio del consumatore finale e del trasferimento di imposta.	❒ vero	❑ falso	0.5	
Lo scopo dell'IVA è l'imposizione del consumo finale non imprenditoriale sul territorio svizzero.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'IVA grava solamente sulle operazioni effettuate sul suolo svizzero.	❑ vero	❑ falso	0.5	
È esente dall'assoggettamento chiunque realizzi in un anno un fatturato totale inferiore a 100'000 franchi.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Un Comune è assoggettato all'IVA per le prestazioni effettuate nell'ambito dell'esercizio dei suoi poteri pubblici.	❑ vero	❒ falso	0.5	
La locazione di appartamenti (in Svizzera) è esclusa dal campo dell'IVA, a meno che l'assoggettato abbia optato per l'imposizione.	❒ vero	❑ falso	0.5	
In caso di alienazione di un immobile assoggettato all'IVA, il valore del suolo non rientra nella base di calcolo dell'imposta.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	
Un consumo proprio può dar luogo alla restituzione dell'imposta precedente dedotta in passato.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio B2	**3**	
La società MARIONDIS SA (impresa generale) sta per vendere a NEXFORT SA un edificio commerciale nel Canton Vaud. Le due società svolgono la loro attività commerciale in Svizzera e sono assoggettate all'IVA. Le due società esaminano le possibilità di vendita con opzione, vendita senza opzione e la procedura di notifica.		
a) Spiegate le differenze tra la vendita con opzione e la vendita senza opzione.	**2**	
b) Spiegate quello che si intende per la "procedura di notifica".	**1**	
a) …… …… …… b) …… …… ……		

Esercizio B3	**2**	
a) Spiegate le nozioni di "consumo proprio" e di "sgravio fiscale successivo" che appaiono nella LIVA. Illustrate la vostra risposta tramite un esempio concreto.	**1.5**	
b) Indicate le disposizioni legali pertinenti.	**0.5**	
a) …… …… …… …… …… b) …… …… ……		

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021
Esame scritto

Esame: conoscenze edili

© Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Cognome, nome: _____

N. candidata/o: _____

Cantone di attività: _____

Ausili ammessi

Nessun mezzo ausiliario ammesso.

Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera CEPSEI
Maneggstrasse 17 | CH-8041 Zürich
Telefono +41(0)91 971 00 97
info@cepsei.ch | www.cepsei.ch

Indicazioni per i candidati all'esame

1. L'intestazione (n. candidata/o) deve essere compilata **obbligatoriamente** su ogni foglio. Sui fogli aggiuntivi indicare assolutamente, oltre al numero candidata/o, anche il nome completo.
2. Riportare le soluzioni nello spazio libero al di sotto della domanda.
3. Nel caso in cui siano necessari altri fogli per le soluzioni, indicare nell'esercizio il relativo rimando.
4. Le soluzioni devono essere ben leggibili. Nella valutazione si terrà conto anche della struttura e della presentazione delle risposte.
5. Le risposte parziali saranno valutate in ordine crescente. (Esempio: se sono richieste 8 risposte e ne vengono elencate 10, saranno valutate solo le prime 8.)
6. Tempo a disposizione: **90 minuti**
7. Devono essere consegnati tutti i fogli delle soluzioni e gli appunti. **La correzione non sarà effettuata in mancanza dell'esercizio o di sue parti.**

Allegati

Nessuno

Abbreviazioni

CO	Codice svizzero delle obbligazioni
CC	Codice civile svizzero
OLAL	Ordinanza concernente la locazione e l'affitto di locali d'abitazione o commerciali
LPT	Legge sulla pianificazione del territorio

Esercizi	Tema	Punti
A	Associazioni e pubblicazioni	8.5
B	Piani / Norma SIA 400 Elaborazione dei piani nella costruzione	6
C	SIA 416 Superfici e volumi di edifici	8
D	Struttura dell'edificio / Costruzione / Involucro edilizio	11.5
E	Impiantistica	20
F	Fisica delle costruzioni / Danni alla costruzione	9.5
G	Edilizia sostenibile	8
H	Diritto edilizio e delle costruzioni	18.5
	Totale	**90**

A Associazioni e pubblicazioni 8.5 punti

Esercizio A1 a) Cosa significa la sigla SIA? b) La SIA si compone di quali quattro gruppi professionali (quattro menzioni)?	**3**	
…… …… …… …… ……		

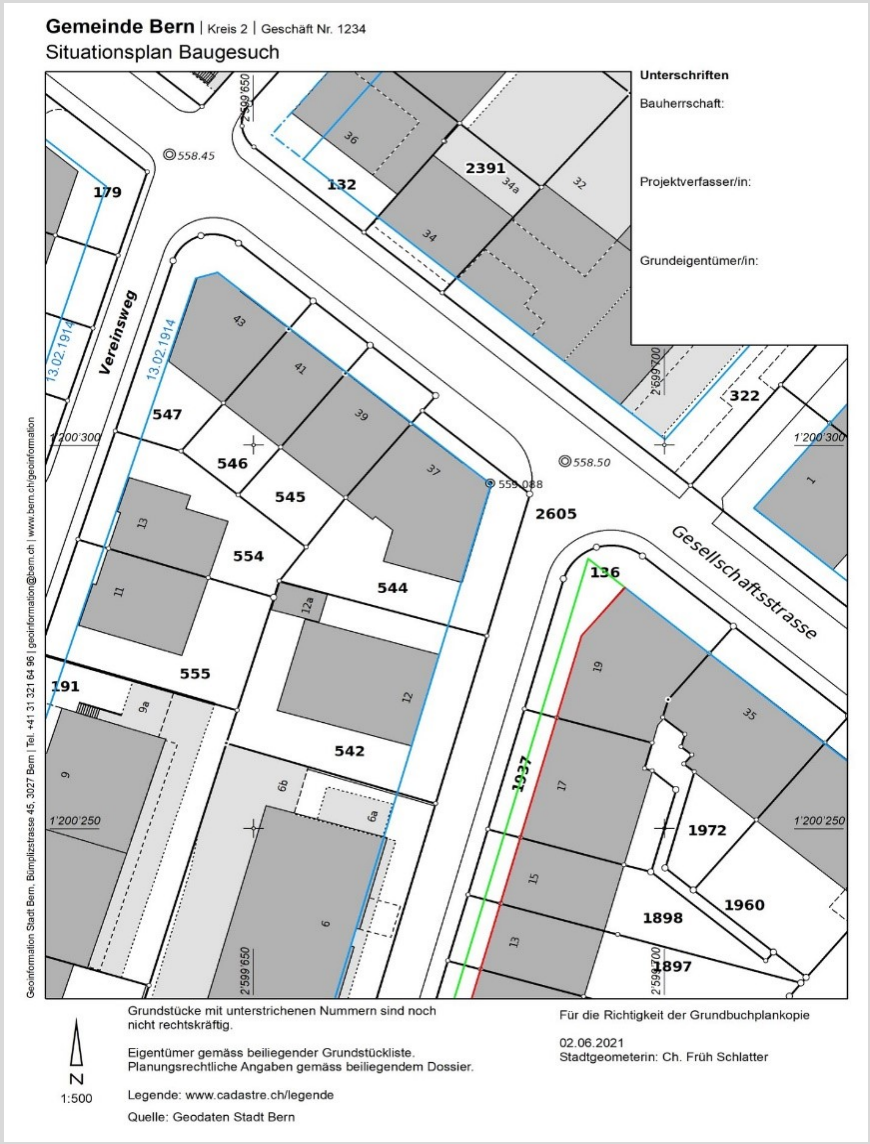
Esercizio A2 A cosa serve il codice dei costi di costruzione?	**1.5**	
…… …… …… …… ……		

Esercizio A3 Il codice dei costi di costruzione è strutturato in quattro livelli di suddivisione normati e rispettive tipologie di numerazione. Indicate i singoli livelli di suddivisione e le rispettive tipologie di numerazione nella sequenza gerarchica corretta.	**4**	
…… …… …… ……		

B Piani / Norma SIA 400 Elaborazione dei piani nella costruzione 6 punti

Esercizio B1 | **2**

Quali dati si trovano nella planimetria o piano di situazione relativo a una domanda di costruzione? Citate quattro di questi dati.



……

……

……

……

……

Esercizio B2	**4**	
Quali simboli (tratteggi e colori) vengono utilizzati per i seguenti materiali: - Mattoni - Calcestruzzo armato e non armato - Malta, gesso, intonaco - Acciaio (taglio) Disegnate il simbolo in un rettangolo e scrivete di che colore è. 0.5 punti per ogni simbolo e colore.		

C SIA 416 Superfici e volumi di edifici 8 punti

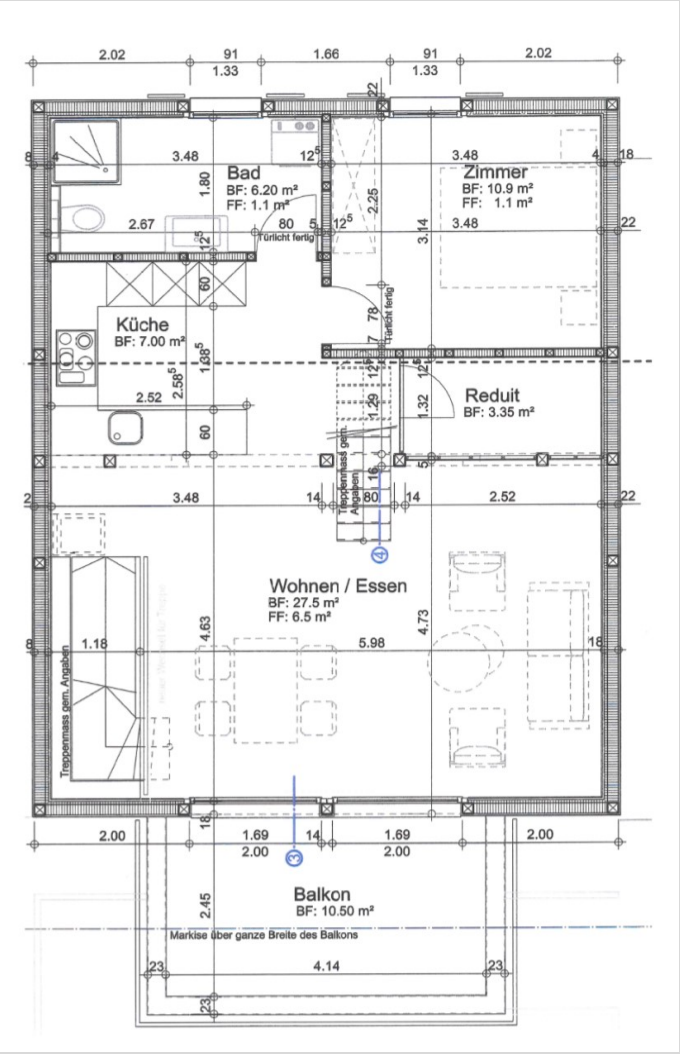
Esercizio C1 Definite la SNP (superficie netta del piano) in 1 – 2 frasi.	**2**	
…… …… …… …… ……		

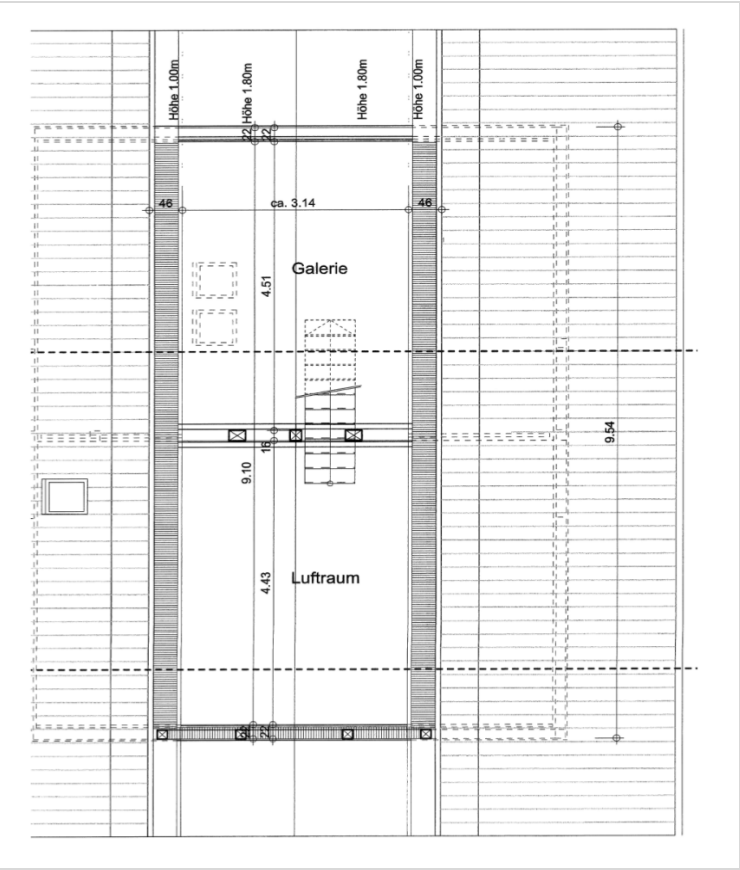
Esercizio C2 | **6**

Per determinare il prezzo di vendita, il proprietario dell'immobile desidera far eseguire un calcolo della superficie netta del piano (SNP) secondo la norma SIA 416. (Attenzione, il progetto non è un criterio di riferimento preciso).

- Calcolate la SNP in m2 a due cifre dopo la virgola, arrotondando a due cifre dopo la virgola anche in presenza di risultati parziali.

Riportate le superfici parziali nella planimetria ai fini del computo.




Höhe 1.00m
Höhe 1.80m
Höhe 1.80m
Höhe 1.00m
22
22
46
ca. 3.14
46
Galerie
4.51
9.54
16
9.10
4.43
Luftraum
22

…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		

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

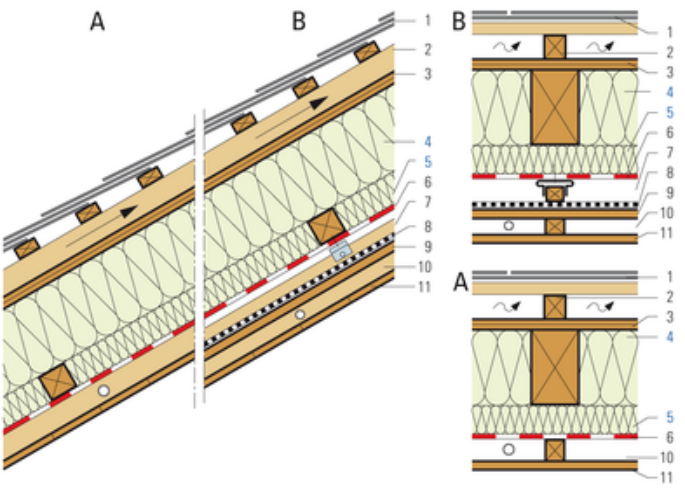
Esercizio D1 Citate quattro strutture portanti	**2**	
…… …… …… …… ……		

Esercizio D2 Citate cinque caratteristiche della costruzione con struttura a comparti. Rispondete con parole chiave.	**4**	
…… …… …… …… ……		

N. di candidata/o: _____

Esercizio D3 | **5.5**

Indicate le strutture a strati del tetto a falda con maggiori requisiti di isolamento acustico.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

E Impiantistica 20 punti

Esercizio E1 **2**

Quali fattori influiscono sulla dispersione energetica di un edificio e quindi sul calcolo della potenza calorifica di un impianto di riscaldamento?
Elencatene 4.

……

……

……

……

……

……

Esercizio E2 **1.5**

Indicate tre proprietà positive di una pompa di calore per la produzione di acqua calda e di energia per il riscaldamento dei locali.

……

……

……

……

……

……

Esercizio E3 **1.5**

Indicate tre componenti dell'impianto di riscaldamento che cedono il calore necessario ai locali.

……

……

……

Esercizio E4 Spiegate con parole chiave il funzionamento di una ventilazione controllata per ambienti residenziali:	**2.5**	
…… …… …… …… …… ……		

Esercizio E5 Quali vantaggi offrono l'installazione convenzionale e l'installazione premurale di elementi degli impianti sanitari? Citate cinque punti.	**2.5**	
…… …… …… …… ……		

Esercizio E6 Quali quattro funzioni termodinamiche si distinguono nella tecnica di climatizzazione, refrigerazione e ventilazione?	**2**	
…… …… …… …… …… ……		

Esercizio E7	**4**	
Un potenziale acquirente di una casa unifamiliare vorrebbe installare sul tetto un impianto solare o fotovoltaico. a) Qual è la differenza tra i due impianti? Spiegatelo con parole chiave. b) Secondo la LPT è necessaria una licenza di costruzione? Motivate la vostra risposta in 1-2 frasi.		
…… …… …… …… …… ……		

Esercizio E8	**4**	
I lavori elettrici sono suddivisi in due settori. a) Quali? b) Quali lavori vengono eseguiti nei diversi settori?		
…… …… …… …… …… ……		

F Fisica delle costruzioni / Danni alla costruzione 9.5 punti

Esercizio F1	**3**	
a) Quali fattori favoriscono la proliferazione di muffe sulle pareti dei locali sanitari? b) Cosa si può fare al riguardo? Motivate la vostra risposta		

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

Esercizio F2	**1.5**	
I compiti principali della fisica delle costruzioni nella tecnica di costruzione sono:		

……

……

……

……

Esercizio F3	**3**	
a) Spiegate dove si formano i ponti termici e citate due esempi concreti. b) Qual è la conseguenza dei ponti termici?		

……

……

……

……

……

……

……

……

Esercizio F4 Il potenziale acquirente di un appartamento vi segnala la presenza di problemi del sistema di isolamento acustico in corrispondenza della parete divisoria (struttura massiccia). Con quali misure si può arginare meglio il problema a posteriori?	**2**	
…… …… …… ……		

G Edilizia sostenibile 8 punti

Esercizio G1	**3**	
Minergie è uno standard di costruzione svizzero per edifici nuovi e ammodernati. Quali «concetti» associate alle seguenti parole chiave? • Minergie • Minergie-P • Minergie-A		
…… …… …… …… …… ……		

Esercizio G2	**2**	
a) Che cosa viene stabilito nel CECE? b) Quante classi ci sono?		
…… …… …… …… …… ……		

Esercizio G3 Cosa si intende per edilizia sostenibile?	**3**	
…… …… …… …… …… …… …… ……		

H Diritto edilizio e delle costruzioni 18.5 punti

Esercizio H1 | 2

La Legge federale sulla pianificazione del territorio prevede che edifici e impianti possano essere realizzati o modificati solo in presenza di un'autorizzazione rilasciata dalle autorità competenti. Che cosa intende la legge per "edifici e impianti"?

……

……

……

……

……

……

……

……

Esercizio H2 | 3

In Svizzera, le riserve di terreno stanno diventando sempre più esigue. È per questo che lo sfruttamento del suolo viene definito nei regolamenti ovvero nelle ordinanze edili e di zona. Esistono diversi metodi per regolamentare la densità di sfruttamento (ad esempio l'indice di sfruttamento).

Citate 3 ulteriori metodi per regolamentare la densità di sfruttamento e spiegate la relativa modalità di calcolo.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

Esercizio H3 | **3**

Le prescrizioni edilizie possono essere suddivise in tre tipi principali.

Citate i tre tipi principali e fate un esempio di ciascuno.

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

Esercizio H4 | **2**

I regolamenti edilizi e di azzonamento (piani d'azzonamento) includono diverse prescrizioni a seconda della zona.

Citate quattro prescrizioni.

……

……

……

……

……

……

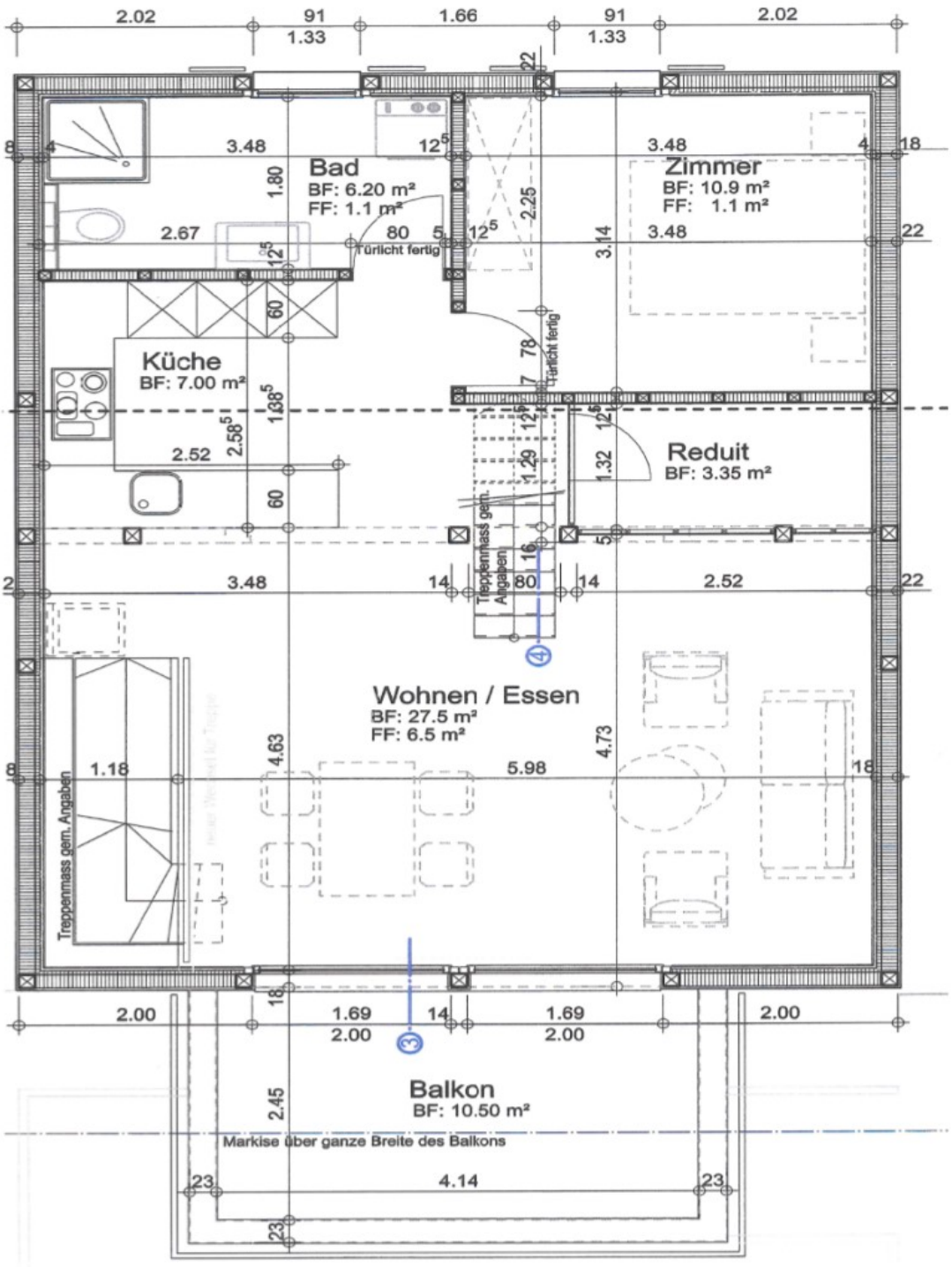
Esercizio H5 Un rimedio giuridico può essere utilizzato per opporsi a un progetto di costruzione o a una decisione di costruzione delle autorità. Il requisito è essere in grado di far valere un interesse degno di protezione. Come si chiama questo rimedio giuridico e chi ha il diritto di usarlo?	**2**	
…… …… …… …… …… ……		

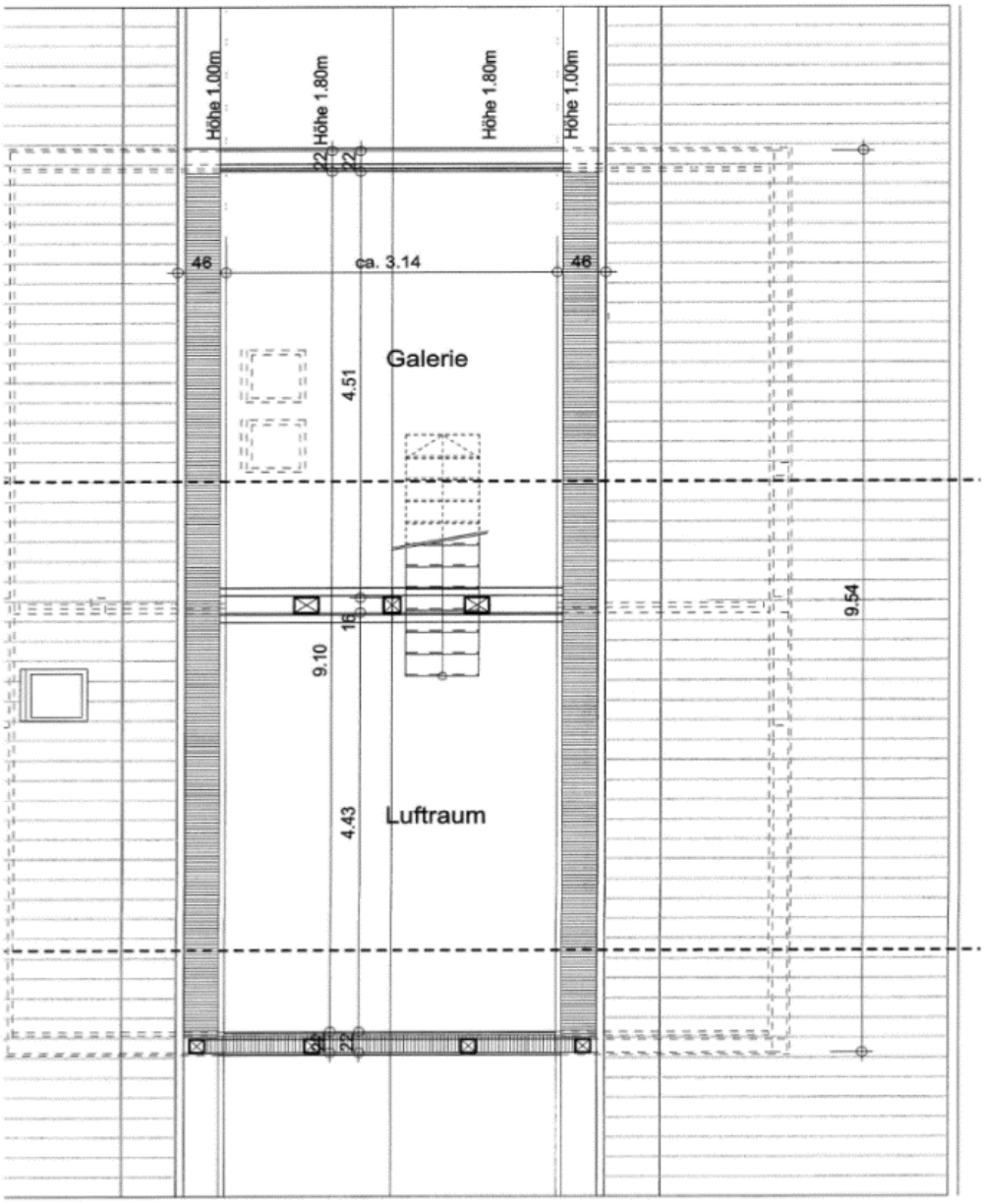
Esercizio H6 Un'urbanizzazione sufficiente è una condizione importante per un progetto di costruzione. Menzionate tre infrastrutture necessarie affinché le autorità possano concedere il permesso di costruire edifici residenziali o commerciali.	**3**	
…… …… …… …… …… ……		

Esercizio H7 Se le condizioni per la concessione del permesso di costruzione non sono completamente soddisfatte, l'autorità può concederla con disposizioni accessorie. Menzionate due di queste disposizioni e il loro effetto.	**2**	
…… …… …… …… …… …… …… …… ……		

Esercizio H8 I cantoni ed i comuni dispongono di strumenti per la gestione della densificazione urbana. Indichi se le dichiarazioni seguenti sono giuste o errate.			**1.5**	
L'indice di sfruttamento (IS) è il rapporto tra l'insieme della superficie utile lorda della costruzione 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		

EP di commercializzazione immobiliare 2021, conoscenze edili, Allegato 1




Höhe 1.00m
Höhe 1.80m
Höhe 1.80m
Höhe 1.00m
22
22
46
ca. 3.14
46
Galerie
4.51
16
9.10
9.54
Luftraum
4.43
22

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021
Esame scritto

Esame: Marketing immobiliare
Materia d’esame: Marketing immobiliare

© Commissione d’esame professionale dell’economia immobiliare svizzera

Cognome, nome: _____

N. di candidato: _____

Cantone di attività: _____

Ausili ammessi

In linea di massima
Durante lo svolgimento dell’esame è vietato l’utilizzo di laptop, notebook e smartphone.

Calcolatrice
È consentita **solo** la calcolatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments).

Testi di legge
I testi di legge consentiti saranno messi a disposizione delle candidate/dei candidati dalla CEPSEI. Saranno a disposizione per la consultazione le edizioni ufficiali di: CC, CO, LIVA, LEF, OLAL,CPC, LAFE, OAFE, ORF e LUD.

Indicazioni per i candidati all'esame

1. L'intestazione (numero di candidato) deve essere compilata **obbligatoriamente** su ogni foglio. Sui fogli aggiuntivi indicare assolutamente, oltre al numero di candidato, anche il nome completo.
2. Riportare le soluzioni nello spazio libero al di sotto della domanda.
3. Nel caso in cui siano necessari altri fogli per le soluzioni, indicare nell'esercizio il relativo rimando.
4. Le soluzioni devono essere ben leggibili. Nella valutazione si terrà conto anche della struttura e della presentazione delle risposte.
5. Le risposte parziali saranno valutate in ordine crescente. (Esempio: se sono richieste 8 risposte e ne vengono elencate 10, saranno valutate solo le prime 8.)
6. Tempo a disposizione: **240 minuti**
7. Devono essere consegnati tutti i fogli delle soluzioni e gli appunti. **La correzione non sarà effettuata in mancanza dell'esercizio o di sue parti.**

Abbreviazioni

Nessuna

Sezioni	Tema	Punti
A	Introduzione al marketing e alla ricerca di mercato	50
B	Marketing di acquisizione	30
C	Marketing di vendita: piano di commercializzazione	80
D	Marketing di vendita: attività di commercializzazione	50
E	Tecnica di presentazione e comunicazione	30
	Totale	**240**

A) Introduzione al marketing e alla ricerca di mercato 50 punti

Valutazione gruppo di domande A1

Per ogni domanda o affermazione, decidere se è vera o falsa.
Segnate con una crocetta la casella vero o falso corrispondente. Se ritenete che un'affermazione sia falsa, inserite la relativa correzione.

Per ciascuna risposta a scelta vale il seguente principio di valutazione:
Risposta corretta senza correzione (se vero) = 1 punto
Risposta corretta con correzione corretta = 1 punto
Risposta corretta con correzione parzialmente corretta = ½ punto
Risposta corretta senza correzione (se falso) = 0 punti
Risposta sbagliata = 0 punti

Esercizio A1			**11**	
In un mercato favorevole agli acquirenti, la domanda di immobili è superiore all'offerta disponibile. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
Il marketing si occupa essenzialmente della gestione efficiente dei processi di scambio e conforme ai bisogni dei consumatori. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	

Le quattro P secondo McCarthy definiscono i seguenti strumenti di marketing: • Product (prodotto) • Price (prezzo) • Promotion (comunicazione) • Place (distribuzione) Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
Il termine «marketing» risale all'XI secolo, quando la Chiesa cercava di reclutare guerrieri per le crociate. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
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. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
In Svizzera la quota di proprietà è molto elevata rispetto al resto d'Europa. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	

Il marketing è anche un modo di pensare imprenditoriale. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
I termini «marketing interno» e «marketing interattivo» indicano il rapporto tra l'azienda e i suoi collaboratori. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
Il marketing è anche lo studio di una gestione aziendale orientata al mercato e ai clienti. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
Il sondaggio collettivo 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. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
Il marketing orientato ai prodotti è tipicamente determinato dal reparto sviluppo. L'attenzione è rivolta al prodotto, non alle esigenze dei clienti. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	

Esercizio A2 Contrassegnate con una crocetta la/le affermazione/e corretta/e. Le affermazioni corrette possono essere nessuna, una o più di una. *Per ogni crocetta corretta 1⁄2 punto. Per ogni crocetta errata verrà detratto ½ punto. Per l'esercizio non possono essere assegnati punti negativi.*	**9**	

La domanda di proprietà d'abitazioni in Svizzera è attualmente in aumento, perché...

- ❑ l'importanza della situazione abitativa è aumentata a causa della pandemia.
- ❑ i tassi ipotecari sono bassi.
- ❑ 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»:

- ❑ Propensione verso un modo di abitare moderno.
- ❑ Residenza all'estero.
- ❑ Valori e opinioni.
- ❑ Patrimonio e reddito.

La ricerca di mercato qualitativa consente di

- ❑ comprendere il processo decisionale dei clienti.
- ❑ studiare le abitudini di utilizzo e le percezioni dei clienti.
- ❑ 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...

- ❑ viene data sempre meno importanza alla propria postazione di lavoro.
- ❑ diminuisce la metratura disponibile per collaboratore.
- ❑ le superfici residue sono utilizzate in maniera più efficiente.
- ❑ gli affitti dei locali a uso ufficio aumentano.

Le seguenti destinazioni d'uso riguardano gli immobili speciali:

- ❑ Scuole, ospedali, alberghi.
- ❑ Magazzini, musei, monasteri.
- ❑ Impianti sportivi, strutture ricettive, castelli.
- ❑ Uffici, centri commerciali.

Le ricerche di mercato in senso stretto sono...

- ❑ sistematiche e mirate.
- ❑ non sistematiche, ma mirate.
- ❑ sistematiche, ma non mirate.
- ❑ parte della vita quotidiana.

Le forme classiche del marketing sono...

- ❑ 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 ...

- ❑ il sondaggio e i test.
- ❑ 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.

Esercizio A3			**8**	
Esiste la possibilità di investire negli immobili sia direttamente che indirettamente. Citate due vantaggi degli investimenti diretti e indiretti in immobili. *1 punto per ogni vantaggio e svantaggio. Un solo punto se i concetti sono espressi due o più volte (ad es. vantaggio: spese elevate, svantaggio: spese basse = 1 punto anziché 2 punti).*				
Investimento	Vantaggi	Svantaggi		
diretto	1) ……	1) ……		
	……	……	1	
	……	……	1	
	2) ……	2) ……		
	……	……	1	
	……	……	1	
Investimento	1) ……	1) ……		
indiretto	……	……	1	
	……	……	1	
	2) ……	2) ……		
	……	……	1	
	……	……	1	

Esercizio A4	**12**	
Al mercato immobiliare partecipano molti soggetti diversi. Ciascuna parte persegue i propri interessi. Indicate due interessi per ciascuno dei soggetti elencati. *1 punto per ogni interesse. Un solo punto se i concetti sono espressi due o più volte (ad es. vantaggio: costi elevati, svantaggio: costi bassi = 1 punto anziché 2 punti).*		
Conduttore		
1) …… …	1	
…… …	1	
2) …… …		
…… …		
Locatore		
1) …… …	1	
…… …	1	
2) …… …		
…… …		
Architetti		
1) …… …	1	
…… …	1	
2) …… …		

…… …		
Investitori		
1) …… …		
	1	
…… …	1	
2) …… …		
…… …		
Società di gestione		
1) …… …	1	
…… …	1	
2) …… …		
…… …		
Stampa del settore immobiliare		
1) …… …	1	
…… …	1	
2) …… …		
…… …		

Esercizio A5 Ordinate i seguenti passaggi di un modello nella sequenza corretta. Iniziare con il primo passaggio (primo passaggio = 1, ultimo passaggio = 6) *Ogni numero corretto corrisponde a 1⁄2 punto.*		**3**	
	Misure	½	
	Strategia	½	
	Analisi	½	
	Obiettivi	½	
	Budget	½	
	Controllo	½	

Esercizio A6	**5**	
Diversi fattori portano a un **divario** tra domanda e offerta. Elencate cinque fattori e spiegateli con una frase. ***I fattori non devono necessariamente riferirsi al mercato immobiliare.*** *In assenza di una spiegazione non viene riconosciuto alcun punto.*		
1)	1	
2)	1	
3)	1	
4)	1	
5)	1	

Esercizio A7 Spiegate in due frasi come il marketing aiuta a colmare il divario tra domanda e offerta.	**2**	
…….	1	
…….		
…….	1	
…….		
…….		

B) Marketing di acquisizione 30 punti

Esercizio B1 **4**

Lavorate presso un'agenzia immobiliare di media grandezza. Il 17 gennaio 2021, il vostro superiore vi ha inoltrato la seguente e-mail:

«Il divieto di tenere eventi è un duro colpo per gli organizzatori di fiere e gli espositori del settore del giardinaggio e dell'edilizia. Giardina, Bauen und Wohnen, la BEA, Olma e numerose fiere per la casa hanno dovuto essere annullate. Agli espositori è quindi mancato quasi del tutto il contatto personale con i propri clienti. Per questo motivo lanciamo la fiera virtuale «Haus-Expo.ch» dell'edilizia e dell'abitazione che si terrà dal 23 al 25 aprile 2021 ed è gratuita per i visitatori. Gli espositori possono scegliere tra tre varianti di stand: argento (CHF 2900.-), oro (CHF 3900.-) e platino (CHF 4900.-). Allestiamo lo stand in base ai vostri desideri e alle vostre aspettative. L'allestimento è incluso nel prezzo. Voi potrete poi aggiungere i contenuti in completa autonomia.

Poiché la fiera viene organizzata per la prima volta in questa forma, è difficile stimare il numero di visitatori. Prevediamo tra 10'000 e 20'000 visitatori. La fiera viene pubblicizzata mensilmente sulle nostre piattaforme visitate da oltre 500'000 utenti, tra cui figura in particolare Haus-Forum.ch (la più grande piattaforma per l'edilizia e l'abitare in Svizzera). Inoltre promuoviamo intensamente la fiera sui social media, sui motori di ricerca e in alcuni casi su piattaforme di terzi.»

Indicate **quattro** gruppi target che potrebbero visitare la fiera virtuale.

Alla risposta «agenti immobiliari» non sono attribuiti punti, dato che rientrano tra gli espositori.

1) 1

2) 1

3) 1

4) 1

Esercizio B2	**4**	
Spiegate **4 diverse** possibilità di presentare la vostra azienda ai clienti alla fiera virtuale dell'edilizia e dell'abitazione «Haus-Expo.ch». Esempio: «Opuscoli e documenti scaricabili per presentare ai clienti l'azienda e la gamma dei servizi» *Un solo punto se i concetti sono espressi due o più volte (ad es. opuscolo scaricabile / opuscolo virtuale = 1 punto anziché 2 punti).*		
1)	1	
2)	1	
3)	1	
4)	1	

Esercizio B3	**4**	
Purtroppo, il salone virtuale «Haus-Expo.ch» dell'edilizia e dell'abitazione è stato annullato a ridosso dell'evento, perché non è stato acquisito un numero sufficiente di espositori. Indicate **4 diversi** motivi per cui gli espositori potrebbero avere deciso di non aderire.		
1)	1	
2)	1	
3)	1	
4)	1	

Esercizio B4 | **8**

Dopo che la fiera virtuale è stata annullata, il vostro superiore vi chiede di individuare altri canali per l'acquisizione di nuovi clienti. A causa dell'attuale pandemia **non è possibile organizzare fiere o eventi.**

Elencate **4** possibili canali o strumenti di acquisizione.

Per ogni canale e/o strumento fornite i seguenti dati:

- la denominazione, utilizzando il termine tecnico corretto;
- una spiegazione in cui illustrate le possibilità concrete offerte da questo canale o strumento di acquisizione e il suo contributo concreto all'acquisizione di mandati.

1 punto per il canale/strumento corretto e 1 punto per la relativa spiegazione. I canali devono essere chiaramente diversi. La spiegazione deve essere concreta e riferirsi al canale. Se il canale non viene spiegato, non vengono assegnati punti.

	Canali e/o strumenti di acquisizione	**Spiegazione**	
1.	.....	.....	1
	.....	.....	1
	.....	.....	
	.....	.....	
	.....	.....	
	.....	.....	
	.....	.....	
	.....	.....	
2.	.....	.....	
	.....	.....	1
	.....	.....	1
	.....	.....	
	.....	.....	
	.....	.....	

3.	…… …… …… …… …… …… …… …… ……	…… …… …… …… …… …… …… …… ……	1 1	
4.	…… …… …… …… …… …… …… …… ……	…… …… …… …… …… …… …… …… ……	1 1	

Esercizio B5 | **5**

Assegnate i termini che seguono nella tabella sottostante ai settori della Corporate Identity: «Corporate Behaviour», «Corporate Design», «Corporate Communication».

Lobbying / Sito Internet / Formazione dei collaboratori / Comportamento nei confronti dei gruppi target / Carta intestata / Pubbliche relazioni / Reporting di sostenibilità / Relazioni con gli investitori / Imballaggio / Gestione dei collaboratori

½ punto per ogni assegnazione corretta.

Corporate Behaviour	½
	½
	½
	½
	½
Corporate Design	½
	½
	½
	½
	½
Corporate Communication	

Esercizio B6	**5**	
La domanda di proprietà abitative a Zurigo supera di gran lunga l'offerta, motivo per cui molti proprietari vogliono vendere la loro casa senza ricorrere a un intermediario. Spiegate cinque motivi diversi che giustificano l'onorario dell'agente. Esempio: «Maggiori ricavi per il venditore in caso di vendita da parte di un agente, poiché i venditori inesperti spesso vendono troppo velocemente.» *I motivi devono essere chiaramente distinti. 1 punto per ogni spiegazione corretta e concreta di un motivo.*		
1)	1	
2)	1	
3)	1	
4)	1	
5)	1	

C) Marketing di vendita: piano di commercializzazione 80 punti

Si tratta di un esempio fittizio. Qualsiasi somiglianza con un progetto esistente è casuale. Conta solo il presente caso.

Poiché al momento della preparazione dell'esame non era ancora possibile prevedere gli effetti della crisi da coronavirus, le presenti informazioni si riferiscono ad aprile 2021. Le informazioni relative al caso sono determinanti per la soluzione degli esercizi. La Covid-19 e gli effetti della Covid-19 non sono determinanti per la soluzione degli esercizi.

Descrizione del caso

Posizione e dintorni

Il comune di Ins è situato a 469 m s.l.m., nel centro della regione dei Tre Laghi, tra i laghi di Bienne, Morat e Neuchâtel. Grazie alla sua posizione strategica dal punto di vista territoriale e dei trasporti, Ins assume la funzione di centro regionale in diversi settori.

Ins è un comune di lingua tedesca. Oggi la popolazione è di quasi 4000 abitanti, di cui circa 3000 sono cittadini svizzeri e circa 1000 stranieri, in prevalenza di origine portoghese. Durante il periodo del raccolto, il numero di abitanti aumenta notevolmente.

Per una coppia con due figli, l'onere fiscale ammonta all'8,7% del reddito di lavoro lordo (imposta cantonale, comunale e di culto). Il Comune di Ins si colloca quindi al 2034° posto tra i 2967 Comuni svizzeri.

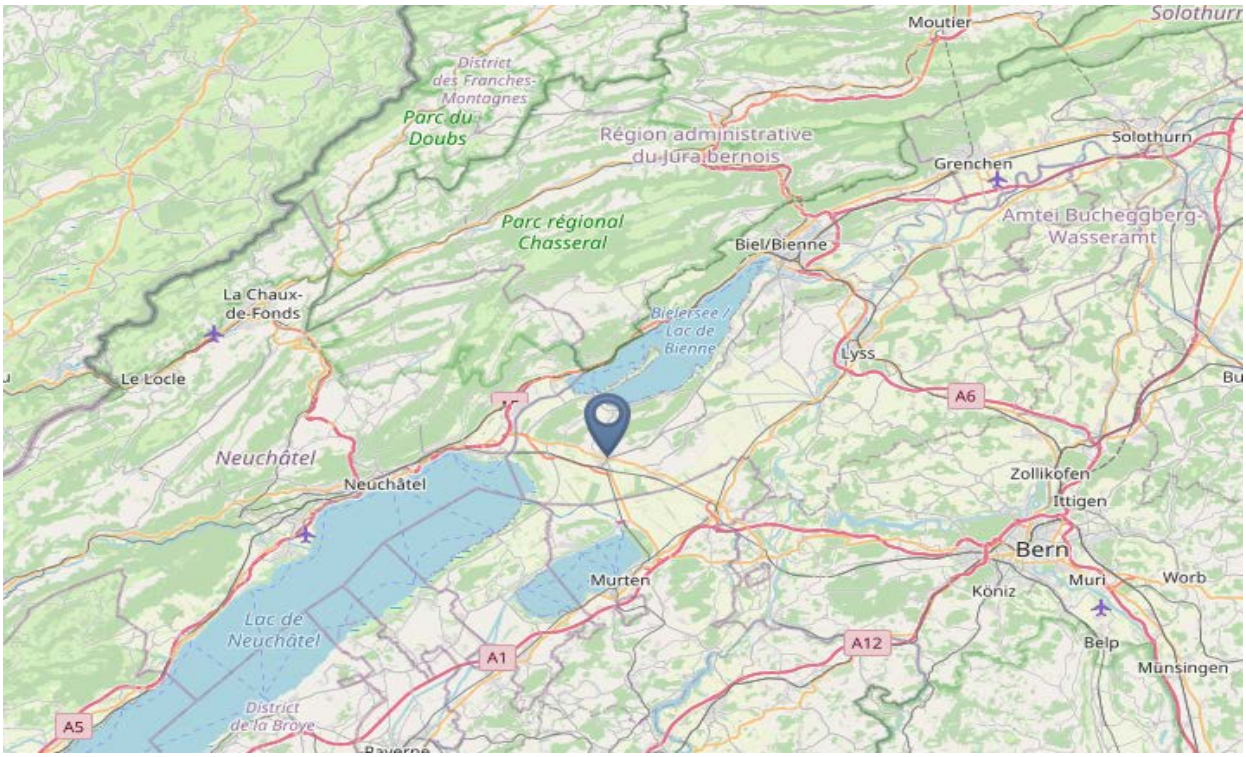
Alle elezioni del Consiglio nazionale 2019, la ripartizione dei voti tra i partiti politici è stata la seguente: UDC 41,8%, VERDI 15,7 %, PVL 9,2%, PBD 8,8%, PLR 8,6%, PS 7,3%, PEV 2,0%, PPD 1,1%.

Oltre all'asilo nido, alla scuola materna, alla scuola primaria, secondaria e superiore, il comune dispone anche di un'ampia offerta di strutture diurne. Inoltre vi sono lezioni di integrazione incentrate sul tema «Tedesco come seconda lingua». Esiste anche un centro di formazione regionale con offerte per aspiranti apprendisti di commercio e adulti. Il centro di formazione ospita anche la Scuola specializzata superiore Bildungszentrum Wald.

Grazie al suo terreno fertile, nel Seeland si coltiva molta verdura. Fatta eccezione per le numerose aziende agricole e le aziende dedicate all'agricoltura con oltre 8000 dipendenti e alcune piccole imprese, a Ins non si è insediata un'industria degna di nota.

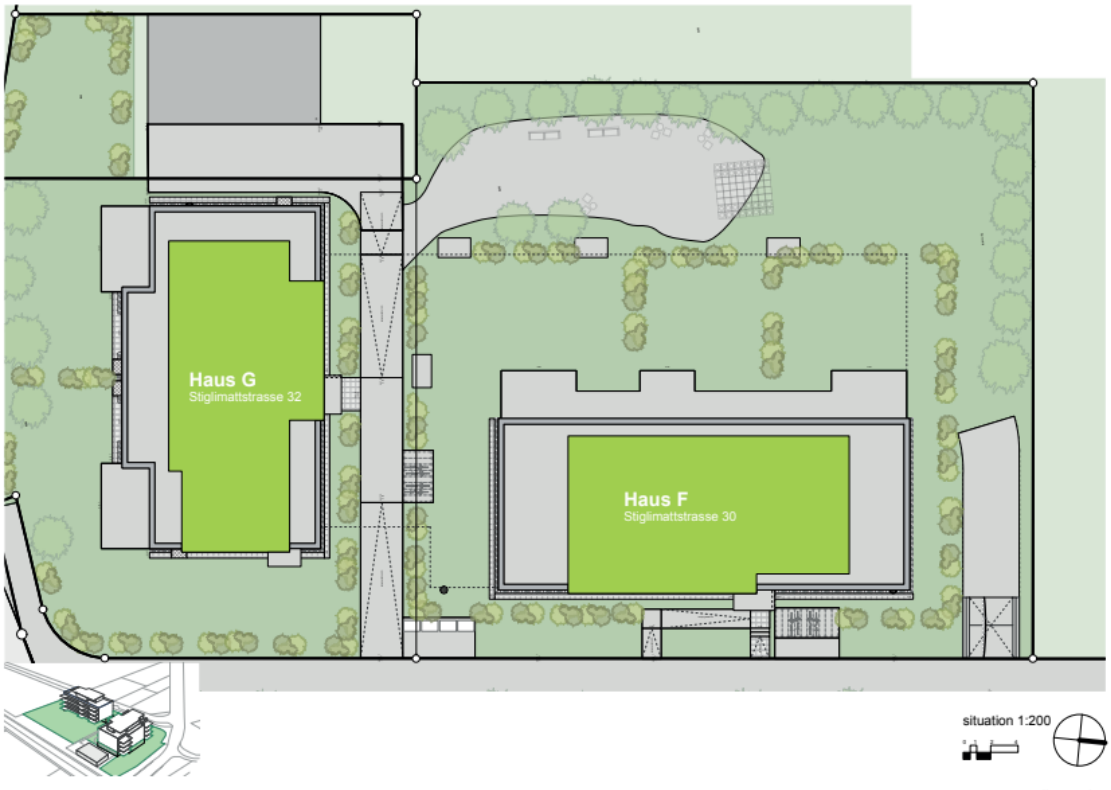
Le escursioni preferite per sfuggire alla nebbia sono il Chasseral (1607 m s.l.m.) e il Mont Vully (653 m s.l.m.)

Berna, Bienne e Neuchâtel sono raggiungibili con i mezzi pubblici in 20 – 40 minuti dalla stazione ferroviaria di Ins. A causa del traffico intenso, in auto si impiega generalmente molto più tempo.



Il complesso residenziale «Seeland Mitte»

Il complesso residenziale «Seeland Mitte» comprende un totale di 17 appartamenti di proprietà (edifici F e G). Il complesso è stato realizzato nel 2011.



Edificio F

Abitazioni di proprietà

6 appartamenti da 4.5 locali

3 appartamenti da 2.5 locali

1 appartamento attico da 5.5 locali

Edificio G

Abitazioni di proprietà

6 appartamenti da 4.5 locali

1 appartamento attico da 4.5 locali

Garage / parcheggi

Il complesso dispone di un garage comune con 23 parcheggi e 3 box doppi, direttamente accessibili da tutte le case internamente. I costi per un parcheggio ammontano a CHF 160.00 al mese, con stazione di ricarica CHF 230.00, incl. CHF 30.00 di acconto sulla corrente elettrica. Per gli immobili sono inoltre disponibili 26 posti auto per i visitatori.

Tecnica costruttiva

Il progetto del 2011 è stato molto innovativo dal punto di vista ecologico: grazie a materiali e tecniche di ultima generazione, gli edifici sono praticamente CO2-neutri (standard Minergie-P).

Lavori esterni

I giardini antistanti degli appartamenti al piano terra sono separati dai sentieri pubblici mediante barriere vegetali. L’offerta è completata da stalli per bici e parchi giochi per bambini.

Entrambe le case godono di un’esposizione ottimale.

Ubicazione

Gli appartamenti di proprietà per piani del complesso residenziale «Seeland Mitte» si trovano nella parte settentrionale del comune di Ins, su un’altura (500 m s.l.m.) con vista aperta. Il bosco e la piazza di tiro si trovano a circa 5 minuti a piedi. Per raggiungere il centro del paese, dove si trovano un ambulatorio medico, un macellaio, due panetterie, due ristoranti, una caffetteria, un negozio di fiori e un negozio di TV ed elettronica, si vogliono 10 minuti a piedi, mentre la stazione ferroviaria (treni diretti per Berna, Bienne e Neuchâtel) è raggiungibile a piedi in circa 20 minuti. I supermercati Migros e Coop sono entrambe raggiungibili con una camminata di circa 12 minuti. Il centro sportivo multifunzionale con campo da calcio e pista di atletica leggera, pista di curling e palaghiaccio (inverno) e i campi di tennis scoperti si trovano a circa 15 minuti a piedi.

Venditrice e commercializzatrice

La venditrice dell'appartamento di 5.5 locali nell'edificio G è una comunione ereditaria composta dal figlio (proprietario di un ristorante) residente a Zurigo e dalla figlia (proprietaria di un bar) residente a Londra. I figli vogliono vendere l'appartamento dei loro genitori deceduti (Helmut 1933 – 2018, Gertrud 1935 – 2020, entrambi fumatori accaniti) senza troppi sforzi.

Il vostro datore di lavoro, la startup immobilare Heno SA con sede a Losanna, ha ricevuto l'incarico di vendere l'appartamento. È stata scelta anche perché offre l'intermediazione di immobili a un prezzo fisso ridotto. L'azienda, fondata appena nel 2018, intende modernizzare il settore e offrire a venditori e acquirenti un'alternativa equa e trasparente nella vendita di immobili. Questo prezzo fisso conveniente e reso possibile dalla digitalizzazione dei processi.

Sul sito web aziendale si legge: «Colleghiamo online tutti i passaggi, riduciamo le scartoffie e possiamo così farvi risparmiare tempo e denaro. La nostra startup ha una struttura snella: nessun locale di rappresentanza, nessun veicolo aziendale o materiale stampato superfluo. In questo modo riduciamo i costi fissi. La vendita viene gestita da un agente certificato fino alla firma del contratto».

Per l'intermediazione dell'appartamento è stato concordato un prezzo fisso di CHF 10'000.00, che dovrà essere pagato dall'acquirente. In tale importo è compresa la pubblicazione sul sito web di Heno SA, la valutazione online con metodo edonico, un opuscolo di vendita online, un tour virtuale dell'appartamento, un annuncio online su una piattaforma immobiliare e le trattative con gli acquirenti. Solo le visite devono essere eseguite dal proprietario.

Concorrenza

Il mercato immobiliare nel Seeland è aspramente conteso. Il mercato immobiliare è dominato principalmente da aziende immobiliari PMI (AZ Immobilien Treuhand AG, Stricker Immobilien AG, ERA Immobilien) che operano nella regione da lunga data. La loro offerta di servizi comprende la commercializzazione, la gestione e la vendita di immobili. Oltre a questi uffici immobiliari più noti esiste anche una miriade di ditte individuali. Non bisogna sottovalutare inoltre i fiduciari, che gestiscono e vendono direttamente gli immobili dei propri mandanti, come pure gli architetti che sempre più spesso si occupano personalmente della vendita dei progetti realizzati.

Esercizio C1 Progetto «Attico di 5.5 locali in Seeland Mitte» Il vostro superiore vi affida la vendita dell'attico di 5.5 locali. Rispondete alle seguenti domande: **Esercizio C1/a** Analizzate la situazione del mercato, presentando il sistema di mercato (volto del mercato) come schema per il mercato immobiliare nel Seeland dal punto di vista della Heno SA. (8P) *Fate espressamente riferimento al caso.*	**80** **8**	
	1 1 1 1 1 1 1 1	

Esercizio C1/b	**6**	
Al momento, Heno SA si concentra interamente sulla vendita di immobili residenziali privati. A causa dell'offerta limitata di immobili disponibili e della forte concorrenza sul mercato immobiliare, i proprietari stanno valutando se proporre altri servizi, per i quali potrebbero utilizzare il loro software e i loro processi digitali. Elencate **6** possibili **nuovi** servizi che Heno SA potrebbe offrire in futuro grazie al proprio software e ai processi digitali. (6P) *Supponiamo che non siano disponibili risorse finanziarie e umane per la costruzione di immobili e che i proprietari non siano specialisti immobiliari. «Costruire» e «Locare» **non** sono quindi opzioni percorribili. Si tratta piuttosto di ampliare il modello commerciale.*		

	6 nuovi servizi possibili	
	1) ……..	1
	2) ……..	1
	3) ……..	1
	4) ……..	1
	5) ……..	1
	6) ……..	1

Esercizio C1/c	**12**	
I concorrenti sono tutt'altro che contenti delle iniziative prese da Heno SA. Convocate un'assemblea e cercate argomenti contro la vendita di immobili a prezzi fissi contenuti, pagati dall'acquirente. Elencate **12** argomenti che i concorrenti potrebbero proporre contro Heno SA e il suo modello commerciale. Motivate brevemente ogni argomento. (12P) *Gli argomenti devono essere riferiti al caso di specie e devono essere motivati.*		

	12 possibili argomentazioni motivate	
	1) ……..……..	1
	……..……..	
	2) ……..……..	1
	……..……..	
	3) ……..……..	1
	……..……..	
	4) ……..……..	1
	……..……..	
	5) ……..……..	1
	……..……..	
	6) ……..……..	1
	……..……..	

	7) ……..…….. ……..……..	1	
	8) ……..…….. ……..……..	1	
	9) ……..…….. ……..……..	1	
	10) ……..…….. ……..……..	1	
	11) ……..…….. ……..……..	1	
	12) ……..…….. ……..……..	1	

Esercizio C1/d | **22**

Nel modello sottostante, elencate **11** caratteristiche micro e macroeconomiche positive e negative del complesso edilizio «Seeland Mitte». Le caratteristiche devono riguardare l'intero complesso edilizio (**non** l'appartamento di 5.5 locali) ed essere chiaramente desunte dal caso sopra riportato. Ogni caratteristica deve essere motivata brevemente. (22P)

<u>In assenza di una breve motivazione, non vengono riconosciuti punti</u>. Nessun punto per citazioni multiple delle medesime caratteristiche.

	Caratteristiche positive con una breve motivazione	Caratteristiche negative con una breve motivazione	
	1) ……..	1) ……..	1
	……..	……..	1
	2) ……..	2) ……..	1
	……..	……..	1
	3) ……..	3) ……..	1
	……..	……..	1
	4) ……..	4) ……..	1
	……..	……..	1
	5) ……..	5) ……..	1
	……..	……..	1
	6) ……..	6) ……..	1
	……..	……..	1

	7) …….. …….. 8) …….. …….. 9) …….. …….. 10) …….. …….. 11) …….. ……..	7) …….. …….. 8) …….. …….. 9) …….. …….. 10) …….. …….. 11) …….. ……..	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	

Appartamento in vendita

Stando alla stima secondo il metodo edonico, l'attico di 5.5 locali ha un valore di CHF 900'000. La superficie abitabile netta è di 144,50 m^2.

L'appartamento è privo di barriere architettoniche e dispone di un ascensore diretto. È comunque raggiungibile anche con le scale.

L'ingresso misura 10,4 m^2, l'area soggiorno/pranzo/cucina è di 58,38 m^2. 3 camere misurano 12,3 – 12,4 m^2, una camera misura 14,59 m^2, mentre il corridoio è di 7,88 m^2.

Il bagno con vasca ha una superficie di 5,41 m^2, il bagno con doccia è di 6,27 m^2. Un ripostiglio accanto al bagno con vasca misura 4,86 m^2.

La terrazza sul lato ovest si estende su 71,34 m^2, la terrazza sul lato est è di 79,85 m^2, il patio coperto (nord-ovest) è di 11,84 m^2, la veranda chiusa (sud-ovest) è di 7,08 m^2.

Il relativo parcheggio coperto ha un valore (rilevato con metodo edonico) di CHF 30'000 e deve essere acquistato insieme all'appartamento.

Pubblicate l'annuncio per l'appartamento con il parcheggio coperto al costo di 1,2 milioni di franchi e nell'annuncio segnalate che l'appartamento necessita di un minimo ammodernamento e che occorre contribuire al fondo di rinnovamento.

Numero di candidato: _____

Esercizio C1/e Spiegate il termine «appartamento attico» in due frasi.	**2**	
Termine: appartamento attico		
	1	
	1	

Esercizio C1/f	**6**	
Come giustificate il prezzo di 1,2 milioni di franchi dinanzi a un potenziale acquirente quando la stima edonica è di 900'000 franchi per un attico di 5.5 locali? Citate **6** possibili argomenti. (6P) *Non danno punti i fattori presi in considerazione nella stima (in particolare vista, vicinato, accesso alla rete, luminosità, inquinamento acustico, coefficiente di imposta del Comune, posizione, prezzo di abitazioni equivalenti, percentuale di oggetti sfitti nella regione, superficie abitativa, volume dei locali, standard delle finiture, età, planimetria, architettura). Si possono utilizzare argomentazioni sulle quali il caso in specie non fornisce alcuna indicazione esplicita.*		

	6 argomenti per giustificare un prezzo più elevato.		
	1) …… ……	1	
	2) …… ……	1	
	3) …… ……	1	
	4) …… ……	1	
	5) …… ……	1	
	6) …… ……	1	

Esercizio C1/g | **12**

State riflettendo sull'acquirente ideale di un attico di 5.5 locali. Per farlo, procedete a una segmentazione classica per l'attico. Sono richieste 3 caratteristiche per criterio (3). (12P)

1 punto per criterio, 1 punto per caratteristica. Le caratteristiche devono riferirsi chiaramente al relativo criterio e viceversa. Se vengono indicati solo criteri o solo caratteristiche, non saranno assegnati punti.

	Criterio	Caratteristiche	
1.	……	……	
	……	……	
	……	……	
		……	
		……	1
		……	1
		……	1
		……	1
		……	
		……	

2.	…… …… ……	…… …… …… …… …… …… …… …… ……	1 1 1 1	
3.	…… …… ……	…… …… …… …… …… …… …… …… ……	1 1 1 1	

Esercizio C1/h | **12**

Felix (43 anni) e Julia (37 anni) con i loro 4 figli (di 3, 5, 15 e 16 anni) sono molto interessati all'attico di 5.5 locali e hanno già ottenuto un'offerta ipotecaria dalla banca. Felix è un informatico, Julia gestisce uno shop online di abbigliamento sostenibile per bambini. Entrambi hanno intenzione di lavorare da casa. Prima di presentare la loro offerta, vogliono però mettere per iscritto i pro e i contro di questo possibile acquisto.

Elencate **6** motivi a favore e 6 motivi contro. I motivi devono **riferirsi esplicitamente all'attico di 5.5 locali e ai richiedenti** (**non** al progetto e all'area circostante) ed essere chiaramente desunti dal caso sopra riportato e dalla planimetria.

I motivi che fanno riferimento al complesso edilizio (posizione, laghi, bosco, ecc.) non danno punti. Per motivi generali come «non bisogna più pagare l'affitto», «possibile aumento di valore» non si ottengono punti, poiché non si riferiscono esplicitamente all'attico di 5.5 locali.

	Motivi a favore	Motivi contrari	
			1
			1
	1) ……..	1) ……..	1
	2) ……..	2) ……..	1
	3) ……..	3) ……..	1
	4) ……..	4) ……..	1
	5) ……..	5) ……..	1
	6) ……..	6) ……..	1
			1
			1
			1
			1

D) Marketing di vendita: attività di commercializzazione 50 punti

Esercizio D1 | **9**

L'annuncio online per l'appartamento attico di 5.5 locali è stato pubblicato dal responsabile marketing, mentre l'opuscolo online e il tour virtuale sono stati realizzati e caricati sul sito web di Heno SA.

Per la comunicazione, Heno SA punta interamente sul proprio sito web e sui social media. Al momento Heno SA ha in offerta complessivamente 25 immobili. Si tratta esclusivamente di case unifamiliari e appartamenti ubicati in tutte le regioni della Svizzera.

Elencate **6** piattaforme di social media e citate per ogni piattaforma una misura che serve a catturare l'attenzione, aumentare la notorietà dell'azienda e vendere gli immobili.

*Nella valutazione si tiene conto se sono state menzionate **diverse** misure. Le misure devono essere descritte brevemente. Affermazioni generali del tipo «Creare profilo/pagina» o «Inserire pubblicità» non danno punti.*
½ punto per ogni piattaforma, 1 punto per ogni misura.

Piattaforma 1		½
Misura		1
Piattaforma 2		½
Misura		1
Piattaforma 3		½

Misura		1	
Piattaforma 4		½	
Misura		1	
Piattaforma 5		½	
Misura		1	
Piattaforma 6		½	
Misura		1	

Esercizio D2	**14**	
Il sito è il principale strumento di commercializzazione di Heno SA. Citate **14** requisiti relativi a contenuti e design che il sito web di Heno SA deve soddisfare per avere successo sul mercato e vendere immobili. *I requisiti devono essere chiaramente distinti. Ad es. per «usabilità / chiarezza / facilità d'uso» viene assegnato un solo punto.*		

	14 Requisiti di contenuti e design		
	1) ……..	1	
	2) ……..	1	
	3) ……..	1	
	4) ……..	1	
	5) ……..	1	
	6) ……..	1	
	7) ……..	1	
	8) ……..	1	
	9) ……..	1	
	10) ……..	1	
	11) ……..	1	
	12) ……..	1	
	13) ……..	1	
	14) ……..	1	

Esercizio D3	**6**	
Per competere sul mercato, Heno SA deve creare un marchio forte. Citate **6** funzioni che un marchio forte deve svolgere. Descrivete la funzione con parole chiave. *Non vengono assegnati punti se la funzione non è descritta con parole chiave.*		

	6 funzioni di un marchio	
	1) ……..……..	1
	……..……..	1
	2) ……..……..	
	……..……..	
	3) ……..……..	1
	……..……..	
	4) ……..……..	1
	……..……..	
	5) ……..……..	1
	……..……..	
	6) ……..……..	1
	……..……..	

Esercizio D4 | **21**

Nell'edificio G è in vendita un appartamento di 4.5 locali che viene commercializzato da Stricker Immobilien AG, un intermediario tradizionale.

Citate **7 misure** che Stricker Immobilien AG potrebbe adottare nei prossimi 30 giorni per la commercializzazione dell'appartamento di 4.5 locali. Descrivete e motivate la scelta delle vostre misure in **1 – 2 frasi** e quantificate i costi. Per le misure sono disponibili **CHF 5000**. Una riserva del 10% è già inclusa nell'importo.

Sappiate che esiste già un sito web professionale con fotografie di qualità, planimetrie e una descrizione accattivante; per il resto non sono state adottate altre misure. Il rapporto tra misure online e offline deve essere 50/50, vale a dire il **50%** del budget per le misure **online**, il **50%** per le misure **offline**. Tenete conto anche di eventuali costi del personale o dei costi per i collaboratori esterni.

*Ai fini della valutazione si tiene conto se sono state menzionate diverse misure. Le misure devono essere descritte nel dettaglio **e** motivate.Se la descrizione, motivazione o i costi non sono congrui, non saranno assegnati punti. Non vengono assegnati **punti parziali** per le diverse misure (solo 0 o 3 punti).I costi devono essere ripartiti correttamente (50/50), altrimenti vengono sottratti 2 punti)*

Misura 1		3
Descrizione		
Motivazione		
Costi		
Misura 2		

Descrizione		3	
Motivazione			
Costi			
Misura 3		3	
Descrizione			
Motivazione			
Costi			
Misura 4			

Descrizione		3	
Motivazione			
Costi			
Misura 5		3	
Descrizione			
Motivazione			
Costi			
Misura 6			

Descrizione		3	
Motivazione			
Costi			
Misura 7		3	
Descrizione			
Motivazione			
Costi			

E) Tecnica di presentazione e comunicazione 30 punti

Esercizio E1	**10**	
Il comportamento di una persona è guidato da bisogni strutturati gerarchicamente. L'accertamento delle esigenze e dei bisogni è un presupposto importante per un colloquio di vendita. Disegnate la piramide dei bisogni di Maslow con i bisogni nell'**ordine** corretto. Fate **due** esempi per ogni bisogno. *Per ogni bisogno viene assegnato un punto. Per ogni esempio corretto e pertinente: ½ punto. Nessun punto per esempi isolati o collegati al bisogno sbagliato.*		
	1 ½ ½ 1 ½ ½ 1 ½ ½ 1 ½ ½ 1 ½ ½	

Esercizio E2 | **15**

Durante la vostra formazione avete imparato che vendere non è un singolo evento, bensì un processo.

- Indicate **10** possibili fasi del colloquio di vendita.
- Descrivete ogni fase con 1 o 2 frasi.

½ punto per ogni fase corretta e 1 punto per la relativa descrizione. In assenza di una descrizione, non saranno assegnati punti per l'enumerazione delle fasi. La descrizione deve essere concreta e riferirsi alla fase.

1. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1
2. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1
3. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1

4. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1	
5. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1	
6. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1	
7. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1	

8. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1	
9. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1	
10. fase	…… …… …… …… …… ……	½ 1	

Valutazione gruppo di domande E3

Per ogni domanda o affermazione, decidere se è vera o falsa.
Segnate con una crocetta la casella vero o falso corrispondente. Se ritenete che un'affermazione sia falsa, inserite la relativa correzione.

Per ciascuna risposta a scelta vale il seguente principio di valutazione:
Risposta corretta senza correzione (se vero) = 1 punto
Risposta corretta con correzione corretta = 1 punto
Risposta corretta con correzione parzialmente corretta = ½ punto
Risposta corretta senza correzione (se falso) = 0 punti
Risposta sbagliata = 0 punti

Esercizio E3			**5**	
Una domanda suggestiva può influenzare l'interlocutore. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
Con una domanda motivazionale, il venditore può attirare o ottenere l'attenzione dell'interlocutore. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
Per le slide in PowerPoint vale quanto segue: meno testo e più contenuti visivi rilevanti. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	

Con il termine Metodologia si intende la dottrina dei metodi di una comunicazione efficace, verbale e non verbale, finalizzata al raggiungimento di un obiettivo. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	
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. Correzione: …… …… ……	❑ vero	❑ falso	1	

FINE DELL'ESAME

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021
Esame scritto

Esame: Vendita di immobili
Materia d'esame: Vendita

© Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Cognome, nome: _____

Numero di candidato: _____

Cantone di attività: _____

Mezzi ausiliari ammessi

In linea di massima
È tassativamente vietato l'utilizzo di laptop, tablet, smartphone o di altri apparecchi analoghi.

Calcolatrice
È consentita **solo** la calcolatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments).

Testi legali
I testi di legge consentiti saranno messi a disposizione delle candidate/dei candidati dalla CEPSEI. Saranno a disposizione per la consultazione le edizioni ufficiali di: CC, CO, LIVA, LEF, OLAL, CPC, LAFE, OAFE, ORF e LUD.

Indicazioni per le candidate e i candidati all'esame

1. L'intestazione (numero di candidato) deve essere compilata **obbligatoriamente** su ogni foglio. Sui fogli aggiuntivi indicare assolutamente, oltre al numero di candidato, anche il proprio nome completo.
2. Riportare le soluzioni nello spazio libero al di sotto della domanda.
3. Nel caso in cui siano necessari altri fogli per le soluzioni, indicare nel foglio d'esame il relativo rimando.
4. Le soluzioni devono essere leggibili. Nella valutazione si terrà conto anche della struttura e della presentazione delle risposte.
5. Le risposte parziali saranno valutate in ordine crescente. (Esempio: se sono richieste 8 risposte e ne vengono elencate 10, saranno valutate solo le prime 8.)
6. Tempo a disposizione: **90 minuti**
7. Devono essere consegnati tutti i fogli delle soluzioni e gli appunti. **La correzione non sarà effettuata in mancanza dell'esercizio o di sue parti.**

Allegati

Distinta delle pigioni

Abbreviazioni

CO Codice delle obbligazioni
CC Codice civile svizzero
OLAL Ordinanza concernente la locazione e l'affitto di locali d'abitazione o commerciali

Sezioni	Tema	Punti
A	Caso pratico	42
B	Domande sulla proprietà per piani	25
C	Domande di carattere generale	23
	Totale	**90**

A) Studio di un caso pratico 42 Punti

Contesto

Un cliente molto soddisfatto del vostro servizio vi ha consigliato come esperta/o in commercializzazione immobiliare con attestato professionale federale. Entrate così in contatto con la sig.ra Josiane Arn e il sig. René Lavanchy, entrambi eredi dell'immobile del padre, deceduto poco più di un anno prima. Il padre utilizzava come studio dentistico il piano terra dell'immobile, di cui ora vogliono affidarvi la vendita. Nel 2010 il padre aveva venduto l'immobile che possedeva a titolo personale alla sua impresa, la Sourire SA, che rappresentava il suo patrimonio più importante. Nel 2018 aveva fatto realizzare da un'impresa generale due nuovi appartamenti sotto il tetto, tramite sopraelevazione . Dopo la sua morte, lo studio non è stato affittato di nuovo e i vostri clienti vi pregano di vendere l'immobile il prima possibile, naturalmente al miglior prezzo possibile, nell'ambito di una cessione azionaria. Affinché possiate farvi un quadro migliore, gli eredi vi trasmettono le seguenti informazioni:

- Parcella n. 2610 nel comune di Echallens di circa 6000 abitanti
  15 km da Losanna
- Superficie edificata: 1700 m^2
- Volume in base alla assicurazione stabili cant.: 5025 m^3
- Edificio costruito nel 1975
- 12 appartamenti e una superficie commerciale
- Riserva di terreno edificabile pari al 40% della superficie edificabile, vale a dire una superficie edificata di 225 m^2 incl. bonus MINERGIE
- Indice di sfruttamento 0,3
- Indice superficie di piano: 1.5 (quattro piani al piano terra)
- Possibilità di costruire una seconda proprietà con 10 appartamenti
- Costruzioni temporanee a carico della parcella n 2610 a favore della città
- Prezzo di vendita desiderato dalla parte venditrice: Fr 7'600'000.--
- Rendimento annuo lordo: 3,76%
- Imposta sugli utili: 13,9% (al lordo delle imposte)

Vi inoltrano altresì il riepilogo dei proventi delle locazioni redatto dall'amministrazione al 01.11.2021 (allegato 1).
Valore locativo di riferimento (mercato) per la superficie sfitta (studio medico) CHF 3'500.--

Esercizio A1	**4**	
Sulla base delle informazioni ricevute, qual è il vostro giudizio in merito al prezzo richiesto dalla parte venditrice? Prendete posizione e motivate la vostra risposta. Indicate inoltre tre fattori essenziali che influiscono sul valore. **Nota sulla valutazione:** 1 punto per la risposta e 1 punto per ogni fattore essenziale.		

Esercizio A2	**3**	
Quali documenti dovete assolutamente richiedere e studiare al fine di determinare il valore delle azioni che dovranno essere cedute nell'ambito dell'operazione? Citate tre documenti. **Nota sulla valutazione:** 1 punto per ogni documento.		

Esercizio A3	**6**	
In base alla vostra esperienza, decidete di creare una strategia di commercializzazione e di individuare i gruppi target che potrebbero essere interessati all'acquisto. Citate tre gruppi target e motivate la vostra scelta. **Nota sulla valutazione:** 1 punto per risposta e motivazione		

Esercizio A4	**4**	
Quale soluzione potreste proporre ai vostri clienti sulla base dei gruppi target da voi individuati, al fine di ottimizzare i tempi di commercializzazione e di ottenere un prezzo più elevato? Motivate la vostra risposta e adducete due argomentazioni importanti. **Nota sulla valutazione:** 2 punti per la risposta motivata e 1 punto per ogni argomentazione.		

Esercizio A5 Per verificare il prezzo di vendita desiderato dalla parte venditrice, ritenete utile effettuare una valutazione della riserva di terreno edificabile. Ottenete così i seguenti dati: - Rapporto tra superficie lorda del piano e superficie abitativa netta: 0,86 - Prezzo medio annuo al m^2 nel quartiere: Fr. 240.-- - Possibilità di realizzare dieci posti auto nel seminterrato, con un canone di affitto di CHF 120.-- /mese - Costi di esercizio e manutenzione: 20% dei proventi delle locazioni - Accantonamenti per ristrutturazioni: 5% dei proventi delle locazioni - Tasso di capitalizzazione netto 3% - Quota del terreno: 30% del valore commerciale Documentate i calcoli che avete effettuato per determinare la riserva di terreno edificabile. **<u>Nota sulla valutazione:</u>** Punti in base alla procedura dettagliata e denominazioni precise	**7**	

Esercizio A6	**2**	
Quale valore commerciale ha l'edificio esistente secondo i vostri calcoli e a quanto ammonta il rendimento lordo? Scrivete la soluzione e i singoli passaggi compiuti per arrivare al risultato. **<u>Nota sulla valutazione:</u>** 1 punto per il valore commerciale, 1 punto per il rendimento lordo		

Esercizio A7 | **6**

Durante la commercializzazione, contattate il consulente finanziario di uno dei vostri clienti e gli presentate l'ultimo bilancio della Sourire SA. Comprende i seguenti elementi:

Bilancio al 31.12.2020

ATTIVI		**PASSIVI**	
Attivo circolante	Fr. 890'000.--	Capitale di terzi	Fr. 4'240'000.--
Immobilizzazioni	Fr. 4'000'000.--	Capitale proprio	Fr. 500'000.--
		Utile	Fr. 150'000.--
TOTALE	**Fr. 4'890'000.--**		**Fr. 4.890.000.--**

A quanto ammonta il valore di alienazione della Sourire SA in base alle indicazioni di cui sopra?

Nota sulla valutazione:

1 punto per ogni fase di calcolo.

Esercizio A8	**4**	
Il consulente finanziario vi chiede anche se può prevedere un aumento della pigione per lo studio medico che la società Sourire SA locava al padre deceduto dei vostri mandanti al prezzo di mercato e se ciò potrebbe comportare eventuali rischi finanziari. Cosa rispondete? Motivate la vostra risposta. Se sussiste un rischio, menzionatelo e illustrate le possibili conseguenze. **Nota sulla valutazione:** 2 punti per la risposta corretta e 2 per la motivazione.		

Esercizio A9	**6**	
La cessione delle azioni è perfezionata nel luglio 2021 con il trasferimento di utili e rischi. Due mesi dopo l'acquirente vi contatterà informandovi che il tetto dei due appartamenti mansardati presenta delle perdite. Chiede se può far valere pretese di garanzia e, in caso affermativo, nei confronti di chi e quali condizioni dovrebbero essere menzionate nel contratto di compravendita. **Nota sulla valutazione:** 2 punti per la risposta esatta e 2 punti per ogni motivazione.		

B) Domande sulla proprietà per piani 25 punti

Esercizio B1 Mostrate al vostro cliente quattro appartamenti in proprietà per piani in un oggetto in comproprietà composto da sette unità totali. I quattro appartamenti rappresentano 398/1000 e il fondo di rinnovamento è sufficiente per rinnovare le facciate, le cui condizioni attuali lasciano a desiderare, a giudizio del vostro mandante. Chiede se avrebbe la possibilità di sottoporre personalmente al voto i lavori di rinnovo in occasione della successiva assemblea dei comproprietari per piani, qualora perfezionasse l'acquisto. Rispondete e motivate la risposta. Indicate anche il relativo articolo di legge. **Nota sulla valutazione:** 1 punto per la risposta, 0.5 punti per la motivazione e l'articolo di legge.	**3**	

Esercizio B2 Riceverete l'incarico di vendere una casa a schiera di una proprietà per piani. Nell'ambito del mandato, il proprietario vi informa che uno dei comproprietari da ormai quattro anni non paga la sua quota. Egli vi informa inoltre che l'amministratore non riesce a ottenere i contributi arretrati nonostante i numerosi solleciti. Quali sono i mezzi giuridici a disposizione dell'amministratore per recuperare i pagamenti dovuti? Citate tre rimedi giuridici. Indicate per ciascuno dei rimedi giuridici anche il termine di prescrizione e il relativo articolo di legge. **Nota sulla valutazione:** 1 punto per ogni rimedio giuridico, 0.5 punti per ogni termine di prescrizione e articolo di legge	**6**	

Esercizio B3	**3**	
Come si definisce giuridicamente la proprietà di un'abitazione in comproprietà o di un'abitazione in proprietà per piani? Citate inoltre due punti importanti che distinguono queste due forme di proprietà. **<u>Nota sulla valutazione:</u>** 1 punto per il titolo di proprietà e 0.5 punti per le differenze sostanziali.		

Esercizio B4	**3**	
Un amico stretto, proprietario di un appartamento che affitta, vi chiede di occuparvi della vendita del suo appartamento. È convinto di poter offrire il suo appartamento a un prezzo più elevato se non fosse affittato e vi chiede di aiutarlo a risolvere il contratto di locazione.		
Cosa ne pensate? Motivate la vostra opinione.	**1**	
L'appartamento vale davvero meno se lo mette in vendita locato? Motivate la vostra risposta.	**1**	
Quali possibilità ha il futuro proprietario di trasferirsi nel nuovo appartamento il più rapidamente possibile?	**1**	

Esercizio B5 In fase di progetto avete venduto un'unità di proprietà per piani a un cliente che la considera un immobile per investimento. La vendita è stata effettuata per conto di un costruttore che ha indicato e registrato la propria impresa nel registro fondiario come amministratore, poiché si occupa anche di amministrazione di proprietà per piani. All'assemblea costitutiva il vostro mandante vorrebbe assumere la funzione di amministratore, in quanto conosce bene i fondamenti della proprietà per piani, è in buoni rapporti con la maggior parte dei comproprietari e gode della loro massima fiducia e stima. Questa procedura è attuabile/ammissibile dal punto di vista legale? Motivate la vostra risposta e indicate l'articolo di legge al quale vi riferite. **<u>Nota sulla valutazione:</u>** 1 punto per la risposta e 1 punto per la motivazione.	**2**	

Esercizio B6	**2**	
Prima di mettere in vendita l'immobile che fa parte di un complesso edilizio, il vostro cliente desidera allestire nella sua «parte privata» una piscina di 4 x 5 m al di sopra del parcheggio sotterraneo dell'intera parcella. Vi dice che l'architetto da lui incaricato gli ha garantito la fattibilità del progetto per quanto concerne l'ottenimento dell'autorizzazione edilizia e l'impermeabilizzazione a protezione del garage sotterraneo. Ora si tratta di far valere tale diritto all'interno della comunione dei comproprietari. La comunione dei comproprietari dell'immobile ha la facoltà di opporsi? In entrambi i casi motivate la vostra risposta. **Nota sulla valutazione:** 1 punto per la risposta e 1 punto per la motivazione.		

Esercizio B7	**3**	
Come può essere organizzata una comunione di comproprietari ai sensi del CC? Menzionate tre forme di organizzazione e il rispettivo articolo di legge. **Nota sulla valutazione: 1 punto per ogni menzione corretta con l'articolo di legge esatto.**		

Esercizio B8	**3**	
Viene offerta in vendita una bella proprietà, che vi interessa molto. Durante il sopralluogo con il proprietario, questi vi comunica che desidera vendere la sua proprietà appena avrà trovato un'altra abitazione. A tal fine vi offre un contratto con diritto di compera o di prelazione. Quale soluzione accettate per aumentare le possibilità di ottenere la casa dei vostri sogni? Motivate la vostra risposta e spiegate esattamente la differenza tra il diritto di compera e quello di prelazione. **Nota sulla valutazione: 1 punto per la risposta corretta. 1 punto per la definizione del diritto di compera e 1 punto per la definizione del diritto di prelazione.**		

C) Domande di carattere generale 23 punti

Esercizio C1 La digitalizzazione non risparmia neanche il settore immobiliare e riguarda quindi direttamente anche gli intermediari immobiliari. Da alcuni anni esistono aziende specializzate in questo modello di business. Quali opportunità offre secondo voi questo mercato e quale valore aggiunto offre invece ai clienti la mediazione tradizionale? **Nota sulla valutazione:** 2 punti per le opportunità e 2 punti per il valore aggiunto.	**4**	

Esercizio C2 In quali casi un trasferimento della proprietà può essere stipulato con atto pubblico senza firma delle parti? Citate quattro casi. **<u>Nota sulla valutazione:</u>** 1 punto per ogni caso.	**4**	

Esercizio C3	**3**	
A quale importante articolo di legge fate riferimento per la stesura di un contratto di mediazione? Quale clausola inserite nel contratto di mandato per assicurarvi nel miglior modo possibile il pagamento dell'onorario? Qual è il vantaggio di questa clausola? **Nota sulla valutazione:** 1 punto per ogni menzione corretta.		

Esercizio C4 In relazione al contratto di compravendita, l'agente immobiliare che gestisce l'acquisto deve assicurarsi che siano previste garanzie per la corretta esecuzione del contratto. A tal fine può chiedere al notaio di concordare tra le parti una penale contrattuale o una pena di recesso a carico della parte inadempiente. Come sono definiti per legge questi due tipi di garanzie e quali sono gli obblighi dell'acquirente in questi casi? **Nota sulla valutazione:** 1 punto per la distinzione tra le garanzie e 1 punto per gli obblighi.	**4**	

Esercizio C5	**4**	
Come può un proprietario migliorare il bilancio energetico del suo immobile? Indicate sei misure.	3	
Queste misure sono sovvenzionate dallo Stato. Come si chiama questa forma di sovvenzione e su quale strategia si basa a livello federale?	1	
<u>Nota sulla valutazione:</u> 0.5 punti per le misure volte a migliorare l'efficienza energetica. 0.5 punti per il nome della sovvenzione e della strategia.		

Esercizio C6	**4**	
Il vostro cliente vi chiede di fornirgli una stima di valore della sua proprietà. Prima di dare un'occhiata ai documenti per determinare lo sfruttamento e quindi il valore della parcella, cosa dovete verificare in relazione al tipo di terreno? Citate due fattori e la relativa fonte di informazione. Una volta determinati i relativi rischi, come procedete per determinare il valore commerciale del terreno, tenendo conto dei rischi? **<u>Nota sulla valutazione:</u>** 1 punto per ogni rischio specifico e 1 punto per le misure da adottare.		

EP di commercializzazione immobiliare 2021 **Allegato: Vendita di immobili**

piano	no.	locali	sup. netta	disponibile	cantina	terrazza balconi	prezzo m2/anno	locazione mensile netta
pt	1	studio medico	158	30	1	40		**sfitto**
	2	4,5	96		2	15	SFr. 225	SFr. 1 800
1	3	4,5	92		3	12	SFr. 233	SFr. 1 790
	4	3,5	75		4	15	SFr. 264	SFr. 1 650
	5	4,5	96		5	12	SFr. 241	SFr. 1 930
2	6	4,5	92		6	12	SFr. 253	SFr. 1 940
	7	3,5	75		7	15	SFr. 232	SFr. 1 450
	8	4,5	96		8	12	SFr. 244	SFr. 1 950
3	9	4,5	92		9	12	SFr. 256	SFr. 1 960
	10	3,5	75		10	15	SFr. 259	SFr. 1 620
	11	4,5	96		11	12	SFr. 246	SFr. 1 970
4	12	3,5	103		12	15	SFr. 239	SFr. 2 050
	13	3,5	102		13	15	SFr. 245	SFr. 2 080
posteggio	1						SFr. 120	SFr. 120
	2						SFr. 120	SFr. 120
	3						SFr. 120	SFr. 120
	4						SFr. 120	SFr. 120
	5						SFr. 120	SFr. 120
	6						SFr. 120	SFr. 120
	7						SFr. 120	SFr. 120
	8						SFr. 120	SFr. 120
	9						SFr. 120	SFr. 120
	10						SFr. 120	SFr. 120
	11						SFr. 120	SFr. 120
	12						SFr. 120	SFr. 120
	13						SFr. 120	SFr. 120
	14						SFr. 120	SFr. 120

stato locativo netto mensile	**SFr. 23 870**
stato locativo netto annuo	**SFr. 286 440**

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021
Esame scritto

Esame: Vendita di immobili
Parte d'esame: Imposte

© Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Cognome, nome: _____

N. di candidato: _____

Cantone di attività: _____

Ausili ammessi

In linea di massima
Durante lo svolgimento dell'esame è vietato l'utilizzo di laptop, notebook e smartphone.

Calcolatrice
È ammessa **solo** la calcolatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments).

Testi di legge
I testi di legge consentiti saranno messi a disposizione delle candidate/dei candidati dalla CEPSEI. Saranno a disposizione per la consultazione le edizioni ufficiali di: CC, CO, LIVA, LEF, OLAL, CPC, LAFE, OAFE, ORF e LUD.

 N. di candidato: _____

Indicazioni per i candidati all'esame

1. L'intestazione (numero di candidato) deve essere compilata **obbligatoriamente** su ogni foglio. Sui fogli aggiuntivi indicare assolutamente, oltre al numero di candidato, anche il nome completo.
2. Riportare le soluzioni nello spazio libero al di sotto della domanda.
3. Nel caso in cui siano necessari altri fogli per le soluzioni, indicare nell'esercizio il relativo rimando.
4. Le soluzioni devono essere ben leggibili. Nella valutazione si terrà conto anche della struttura e della presentazione delle risposte.
5. Le risposte parziali saranno valutate in ordine crescente. (Esempio: se sono richieste 8 risposte e ne vengono elencate 10, saranno valutate solo le prime 8.)
6. Tempo a disposizione: **45 minuti**
7. Devono essere consegnati tutti i fogli delle soluzioni e gli appunti. **La correzione non sarà effettuata in mancanza dell'esercizio o di sue parti.**

Abbreviazioni

TUI	Imposta sugli utili da sostanza immobiliare
IVA	Imposta sul valore aggiunto

Esercizi	Tema	Punti
A	Gruppi di domande con risposte vero/falso	12
B	Domande sulle imposte relative alla vendita di immobili, alle successioni e alle donazioni	33
	Totale	**45**

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

Valutazione gruppo di domande A1 – A6

Per ogni domanda o affermazione, decidere se è vera o falsa.
Segnate con una **crocetta** la casella vero o falso corrispondente.

Per ciascuna risposta a scelta vale il seguente principio di valutazione:

Risposta corretta	=	0.5 punti	=	0.5
Risposta errata	=	0.0 punti	=	0.0

Esercizio A1 Chi detiene la sovranità fiscale?			**2**	
L'imposta sulle donazioni viene riscossa dalla Confederazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sul trapasso di proprietà viene fissata dai Cantoni e riscossa in parte dai Comuni.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sul reddito o sugli utili può essere riscossa dalla Confederazione, dai Cantoni e dai Comuni.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sulla sostanza viene riscossa dalla Confederazione, dai Cantoni e dai Comuni.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio A2 Chi è assoggettato alle imposte?			**2**	
Sono assoggettate all'imposta sul trapasso di proprietà sia persone fisiche che giuridiche.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Sono assoggettate all'imposta sugli utili da sostanza immobiliare esclusivamente persone giuridiche.	❑ vero	❑ falso	0.5	
È assoggettata all'imposta sulle donazioni la persona che effettua la donazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sulla sostanza è dovuta da una persona fisica.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio A3 Domande sulle imposte periodiche sulla proprietà di un fondo			**2**	
I ricavi da canoni di locazione per locali accessori 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	0.5	
Nel rilevamento del reddito imponibile, gli investimenti effettuati a fini di mantenimento del valore dell'immobile non possono essere portati in detrazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Nel rilevamento del reddito imponibile, i premi assicurativi pagati in relazione a immobili possono essere portati in detrazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	

Esercizio A4 Domande sull'imposta sugli utili da sostanza immobiliare (TUI)			**2**	
Uno scambio di immobili non può comportare alcuna TUI.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il trasferimento di un fondo dal patrimonio privato al patrimonio societario di una persona assoggettata all'imposta può comportare una TUI.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il principio di congruenza afferma che il calcolo degli utili deve essere basato su condizioni equiparabili.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	

Esercizio A5 Domande sull'imposta sul trapasso di proprietà			**2**	
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	0.5	
Gli scambi di immobili possono comportare un'imposta sul trapasso di proprietà.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sul trapasso di proprietà è un'imposta diretta.	❑ vero	❑ falso	0.5	
L'imposta sul trapasso di proprietà viene calcolata sul prezzo di vendita meno i costi di transazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio A6 Domande sull'imposta sul valore aggiunto (IVA)			**2**	
La procedura di notifica non può essere applicata in caso di cessioni di immobili.	❑ vero	❑ falso	0.5	
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	0.5	
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	0.5	
Un immobile utilizzato esclusivamente per scopi privati non può essere imposto tramite opzione.	❑ vero	❑ falso	0.5	

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

Esercizio B1	**3**	
La Fournier SA di Yverdon/VD vende due case plurifamiliari (CPF) dalle sue immobilizzazioni alla Gubler SA e realizza quindi utili. Sull'utile della CPF 1, situata nel Cantone JU, è stata riscossa l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare (TUI). Sull'utile della CPF 2, situata nel Cantone VD, è stata riscossa l'imposta sugli utili e sul reddito. a) Secondo quale sistema fiscale vengono quindi tassati gli utili da sostanza immobiliare nel Cantone JU e nel Cantone VD? b) Quale ultima possibilità ha il Cantone JU, qualora la Fournier SA non dovesse versare la TUI riscossa e fatturata? c) In che modo la Gubler SA, in quanto acquirente, può assicurarsi di non dover pagare involontariamente la TUI?		
a) …….. …….. …….. b) …….. …….. …….. c) …….. …….. ……..	1 1 1	

Esercizio B2	**2**	
Un vostro cliente ha intenzione di vendere la sua casa unifamiliare e di trasferirsi in un appartamento adatto alla sua età. Il cliente vi chiede quali sono i motivi fiscali a favore dell'acquisto di un appartamento in proprietà per piani e contro l'affitto di un appartamento. a) Per quale imposta speciale questa scelta può influire significativamente? b) Quale termine fiscale si utilizza quando il vostro cliente acquista un appartamento in proprietà per piani dopo la vendita della casa unifamiliare?		
a) …….. …….. …….. b) …….. ……..	1 1	

Esercizio B3	**2**	
Nell'economia immobiliare esiste il concetto, rilevante ai fini fiscali, del «trapasso di proprietà di tipo economico». a) Qual è la differenza tra un trapasso di proprietà di tipo economico e un normale trapasso di proprietà di un immobile? b) Quale presupposto fondamentale è necessario per ipotizzare un trapasso di proprietà di tipo economico?		
a) …….. …….. …….. b) …….. …….. …….. ……..	1 1	

Esercizio B4	**5**	
Commerciante professionale di immobili a) Quali criteri possono essere decisivi affinché una persona fisica venga classificata dall'amministrazione delle contribuzioni come commerciante professionale di immobili? Indicate 4 diversi criteri. b) Quali effetti fondamentali ha la qualifica come commerciante professionale di immobili per una persona fisica sugli utili generati dalle vendite di immobili? Indicate 2 diversi effetti. c) Quali possibilità esistono quindi per le perdite realizzate dalle vendite di immobili?		
a) …… …… …… …… …… ……	2	
b) …… …… …… ……	2	
c) …… …… …… ……	1	

Esercizio B5	**4**	

A quale valore viene calcolata l'imposta sul trapasso di proprietà nel caso della seguente situazione iniziale e a quanto ammonta questa imposta in proporzione per la venditrice?

Struttura della soluzione
È auspicato un elenco chiaro a titolo dimostrativo.

Situazione iniziale
Claudio Sulser acquista una casa plurifamiliare al prezzo di CHF 9'000'000. Nel contratto di compera si pattuisce quanto segue:

- l'acquirente si fa carico dell'imposta sugli utili da sostanza immobiliare pari a CHF 128'000.
- Il venditore può utilizzare gratuitamente l'appartamento al PT con giardino attrezzato per 2 anni. Il canone di locazione per il secondo appartamento simile al PT di questo immobile ammonta CHF 3'000/mese.
- L'ipoteca fissa esistente per CHF 5'000'000 con un tasso di interesse dell'1.1% e una durata residua di 4 anni sarà a carico dell'acquirente.
- Le spese notarili di CHF 10'000 vengono divise a metà.
- L'imposta sul trapasso di proprietà pari complessivamente al 3% viene divisa a metà.

Soluzione:

……..

…..……

……..

……..

……..

…..……

……..

……..

……..

……..

Esercizio B6 | **8**

Sulla base della seguente situazione iniziale determinate se con la vendita dell'immobile l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare è dovuta. Se sì, calcolate l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare da versare. Se l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare e sul trasferimento non è dovuta, spiegate perché.

Struttura della soluzione
Effettuare la dimostrazione mediante un elenco chiaro e indicare i singoli valori (inclusi totale e totali parziali).

Situazione iniziale
Nel 2005 Bianca Fournier ha acquistato una casa unifamiliare al prezzo di CHF 900'000. L'acquirente ha sostenuto spese notarili per CHF 2'000. Secondo il contratto di compera, l'imposta sul trapasso di proprietà pari a CHF 18'000 doveva essere pagata completamente dall'acquirente.

Dal 2005 la signora Fournier ha effettuato i seguenti investimenti:

- 2008: risanamento degli esterni per CHF 50'000, di cui l'amministrazione delle contribuzioni ha classificato il 60% come investimenti effettuati a fini di mantenimento del valore dell'immobile.
- 2016: sul tetto piano è stato installato un impianto fotovoltaico per CHF 20'000. Nel rilevamento del reddito imponibile dello stesso anno, è stato possibile portare totalmente in detrazione questi costi.
- 2017: il precedente recinto del giardino è stato completamente sostituito per CHF 5'000
- 2019: fatta eccezione per cucina e bagno, in tutte le altre stanze pareti e soffitti sono stati ridipinti. Allo stesso tempo, in 2 delle 4 camere da letto il pavimento in parquet è stato levigato e stuccato. I costi sono ammontati complessivamente a CHF 20'000.
- 2020: dopo l'approvazione della domanda di costruzione, per CHF 30'000 è stato possibile ampliare il giardino attrezzato coperto creando un giardino d'inverno.

Nel 2021 Bianca Fournier vende la sua casa unifamiliare per CHF 1'320'000 perché si trasferisce all'estero. Al momento della vendita, a carico della signora Fournier vi sono spese di intermediazione pari a CHF 12'000 e altri costi e tasse per CHF 8'000. L'acquirente non si assume l'ipoteca a tasso fisso, pertanto la banca fattura alla signora Fournier un'indennità per scadenza anticipata pari a CHF 30'000. L'imposta sul trapasso di proprietà ammonta complessivamente a CHF 26'000 e sarà pagata dall'acquirente e dalla parte venditrice per il 50% ciascuna.

L'aliquota delle imposte sugli utili immobiliari è del 10%.

Gli utili da sostanza immobiliare inferiori a CHF 20'000 non sono assoggettati all'imposta.

…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		
…….		

Esercizio B7	**3**	
In quale Cantone vengono riscosse le imposte sulle donazioni per una situazione iniziale come quella esposta di seguito e con quale valore? **<u>Situazione iniziale</u>** La benestante Susanne Gschwind, residente a Horgen/ZH, ha deciso di effettuare la seguente donazione: a) Dona la collezione di monete d'oro, allora acquistata per CHF 120'000 e attualmente del valore commerciale di CHF 300'000, alla sua donna delle pulizie di lunga data Monika Kopp, residente a Rapperswil-Jona/SG b) Dona la casa plurifamiliare a Coira/GR con un valore commerciale attuale pari a CHF 4.3 milioni a Claude Moullet, residente a Torgon/VS. Il prezzo di compera di allora era di CHF 2.5 milioni e il valore fiscale ultimamente dichiarato sotto forma di patrimonio è di CHF 1.8 milioni. Parallelamente, Claude Moullet si assume l'ipoteca esistente di CHF 1.3 milioni su questo immobile. c) Titoli del valore attuale di CHF 250'000 (prezzo di acquisto CHF 120'000) vengono donati a Luca De Aliprandini, residente a Bellinzona/TI.		
a) ……	1	
b) ……	1	
c) ……	1	

Esercizio B8	**2**	
Quali condizioni fondamentali devono essere soddisfatte, affinché nella vendita di un immobile sia possibile optare per l'imposizione? Indicate 2 diversi motivi		
……	1 ciascuno	
……		
……		
……		
……		

Esercizio B9	**4**	
Domande generali sull'imposta sul valore aggiunto per gli immobili. a) Dal punto di vista dell'IVA, quale condizione basata sul valore deve essere soddisfatta, affinché un investimento di valorizzazione possa portare nel corso di più anni a uno sgravio fiscale successivo o a una riduzione della deduzione dell'imposta precedente? b) In quale periodo di tempo (in anni), tali investimenti possono portare a correzioni nell'IVA (sgravio fiscale successivo/riduzione della deduzione dell'imposta precedente)? c) Quale circostanza può provocare uno sgravio fiscale successivo o una riduzione della deduzione dell'imposta precedente? Indicate il termine fiscale. d) Un immobile completamente imposto tramite opzione, per il quale 12 anni fa sono stati effettuati elevati investimenti con relativa deduzione dell'imposta precedente, deve essere venduto. In che modo questa vendita deve essere gestita dal punto di vista dell'IVA affinché la venditrice non sostenga alcuna correzione dell'imposta precedente e affinché per l'acquirente sussista il rischio relativo a una riduzione della deduzione dell'imposta precedente solo per un numero ridotto di anni?		
a) …… …… …… ……	1	
b) …… ……	1	
c) …… …… ……	1	
d) …… ……..	1	

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2021
Esame scritto

Esame: Vendita di immobili
Materia d'esame: Finanziamento

© Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Cognome, nome: _____

N. di candidato _____

Cantone di attività: _____

Mezzi ausiliari ammessi

In linea di massima
Durante lo svolgimento dell'esame è vietato l'utilizzo di laptop, notebook e smartphone.

Calcolatrice
È ammessa **solo** la calcolatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments).

Testi di legge
I testi di legge consentiti saranno messi a disposizione delle candidate/dei candidati dalla CEPSEI. Saranno a disposizione per la consultazione le edizioni ufficiali di: CC, CO, UVA, LEF, OLAL, CPC, LAFE, OAFE, ORF e LUD.

Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera CEPSEI
Maneggstrasse 17 | CH-8041 Zürich
Telefono +41(0)91 971 00 97
info@cepsei.ch | www.cepsei.ch

Indicazioni per i candidati all'esame

1. L'intestazione (numero di candidato) deve essere compilata **obbligatoriamente** su ogni foglio. Sui fogli aggiuntivi indicare assolutamente, oltre al numero di candidato, anche il nome completo.
2. Riportare le soluzioni nello spazio libero al di sotto della domanda.
3. Nel caso in cui siano necessari altri fogli per le soluzioni, indicare nell'esercizio il relativo rimando.
4. Le soluzioni devono essere ben leggibili. Nella valutazione si terrà conto anche della struttura e della presentazione delle risposte.
5. Le risposte parziali saranno valutate in ordine crescente. (Esempio: se sono richieste 8 risposte e ne vengono elencate 10, saranno valutate solo le prime 8).
6. Tempo a disposizione: **45 minuti**
7. Devono essere consegnati tutti i fogli delle soluzioni e gli appunti. **La correzione non sarà effettuata in mancanza dell'esercizio o di sue parti.**

Abbreviazioni

CO	Codice svizzero delle obbligazioni
CC	Codice civile svizzero
FINMA	Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari

Sezioni	Tema	Punti
A	Sistema bancario svizzero	6
B	Fondamenti delle operazioni di credito	5
C	Credito ipotecario	3
D	Ottenimento di un'ipoteca	4
E	Esame del credito	7
F	Casi pratici	20
	Totale	**45**

A) Sistema bancario svizzero 6 punti

Valutazione gruppo di domande A3

Per ogni domanda o affermazione, decidere se è vera o falsa.
Segnate con una crocetta la casella vero o falso corrispondente.
Per ciascuna risposta a scelta vale il seguente principio di valutazione:

Risposta corretta	=	0.5 punti	=	0.5
Risposta errata	=	0.0 punti	=	0.0

Esercizio A1	**1**	
Spiegare la differenza tra operazioni di credito attive e passive. 0.5 punti per ogni risposta corretta.		
…… …… ……		

Esercizio A2	**2**	
Quali sono le quattro importanti funzioni di trasformazione che le banche svolgono nel settore del credito? 0.5 punti per ogni risposta corretta.		
……. …….. ……..		

Esercizio A3 Un sistema bancario efficiente è uno dei pilastri di una economia di mercato stabile. Definite la/le funzione/i assunte dalle banche in Svizzera. 0.5 punti per ogni risposta corretta.			**2**	
Funzione di mediazione tra Stato e mutuatario	❑ vero	❑ falso	0.5	
Gestione del traffico dei pagamenti internazionale e nazionale	❑ vero	❑ falso	0.5	
Stampa ed emissione di banconote e monete	❑ vero	❑ falso	0.5	
Svolge il compito di trasformazione dei volumi	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio A4 a) Qual è l'autorità indipendente che vigila sulle banche in Svizzera? b) Oltre alle banche, quali altre società di concessione di credito sottostanno a tale autorità? 0.5 punti per ogni risposta corretta.	**1**	
…….		
……..		

B) Fondamenti delle operazioni di credito 5 punti

Esercizio B1	**2.5**	
Ogni banca deve affrontare rischi di credito nella sua attività ordinaria. Rispondete alle domande riportate di seguito. a) In quali quattro rischi sono suddivisi i rischi di credito? 2 punti b) Su quale rischio di credito la banca non può esercitare alcuna influenza? 0.5 punti		
…… …… …… ……		

Esercizio B2	**1.5**	
a) Descrivete la differenza tra un credito in contanti e un credito d'impegno. 1 punto b) Menzionate un esempio concreto. 0.5 punti		
…….. …….. ……..		

Esercizio B3	**1**	
a) Spiegate il significato del termine «ipoteca». b) Cosa ottiene una banca da un'ipoteca? Nota: 0.5 punti per ogni risposta corretta.		
…….. …….. ……..		

C) Credito ipotecario 3 punti

Esercizio C1	**1**	
Nell'ambito delle operazioni ipotecarie, le banche possono garantire i propri crediti mediante costituzione in pegno degli averi della cassa pensioni o di polizze assicurative. Indicate il termine tecnico per queste garanzie. Spiegate con un esempio perché le banche richiedono una copertura con adeguate garanzie. Nota: 0.5 punti per ogni risposta parziale corretta		
…… ……		

Esercizio C2	**1**	
Spiegate il concetto di oggetto o finanziamento «buy-to-let».		
…… ……		

Esercizio C3	**1**	
Cosa s'intende con il termine «ipoteca in secondo rango»? In cosa si distingue dalla «ipoteca in primo rango»? Nota: 0.5 punti per ogni risposta parziale corretta		
…… …….. ……..		

D) Ottenimento di un'ipoteca 4 punti

Esercizio D1	**1**	
Di quali quattro documenti necessita assolutamente la banca per poter esaminare in modo vincolante una richiesta di finanziamento per l'acquisto e la ristrutturazione di una casa plurifamiliare?		
……		
……		
……		

Esercizio D2	**2**	
Per la gestione degli acquisti di immobili, venditori e notai richiedono conferme di finanziamento o promesse di pagamento irrevocabili. Rispondete alle seguenti domande: a) Perché sono richieste dai venditori/notai? 0.5 punti b) Quale strumento offre maggiore sicurezza al venditore e perché? 1 punto c) A quale forma di credito corrisponde una promessa di pagamento? 0.5 punti		
……		
……		
……		

Esercizio D3	**1**	
Quali sono i requisiti normativi per i finanziamenti buy-to-let per quanto concerne: a) il limite massimo di prestito? b) la durata di ammortamento delle ipoteche di 2° grado? <u>Nota</u>: 0.5 punti per ogni risposta corretta.		
……		
……		
……		

E) Esame del credito 7 punti

Valutazione gruppo di domande E1, E5

Per ogni domanda o affermazione, decidere se è vera o falsa.
Segnate con una crocetta la casella vero o falso corrispondente.
Per ciascuna risposta a scelta vale il seguente principio di valutazione:

Risposta corretta	=	0.5 punti	=	0.5
Risposta errata	=	0.0 punti	=	0.0

Esercizio E1 Valutate le seguenti affermazioni sulla «sostenibilità nella vecchiaia» risp. «sostenibilità dopo il pensionamento». 0.5 punti per ogni risposta corretta			**2**	
La sostenibilità in età avanzata deve essere sempre verificata nel caso di un prelievo di averi dal 2° pilastro.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Una ipoteca di 2° grado non è più ammessa dopo il pensionamento.	❑ vero	❑ falso	0.5	
I redditi da rendite possono essere conteggiati con un supplemento forfetario.	❑ vero	❑ falso	0.5	
La sostenibilità teorica del 33,33% vale anche per i pensionati.	❑ vero	❑ falso	0.5	

Esercizio E2 Per l'acquisto di un immobile commerciale sono noti i seguenti valori: CHF 600'000 valore stimato ufficiale, CHF 550'000 valore assicurato dell'immobile, CHF 700'000 prezzo d'acquisto e CHF 670'000 valore di reddito della Banca. a) Quale valore userà la banca come valore di anticipazione? b) Come si chiama il principio che le banche devono applicare nel caso in questione? <u>Nota:</u> 0.5 punti per ogni risposta corretta	**1**	
…….. …….. ……..		

Esercizio E3	**1**	
Nell'ambito della verifica o della gestione del rischio di credito, la banca esegue una valutazione dei rischi. Quali due rischi principali sono quantificati con un modello di questo tipo? Nota: 0.5 punti per ogni risposta corretta		
…….. …….. ……..		

Esercizio E4	**1**	
Nella promozione immobiliare realizzata da un'impresa generale o totale, quali due rischi sono particolarmente rilevanti sia per la banca finanziatrice che per l'acquirente? Nota: 0.5 punti per ogni risposta corretta		
…….. …….. ……..		

Esercizio E5			**2**	
Valutate le seguenti affermazioni sul tasso di capitalizzazione per il metodo del valore reddituale. Nota: Per ogni risposta corretta 0.5 punti				
Il valore di reddito è identico in caso di capitalizzazione lorda o netta.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il tasso di base comprende i costi del capitale proprio e di terzi.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il tasso d'interesse di base non comprende alcun premio di rischio.	❑ vero	❑ falso	0.5	
Il rincaro non viene considerato nel tasso di capitalizzazione.	❑ vero	❑ falso	0.5	

F) Casi pratici 20 punti

Esercizio F1	**6**	

Dieter B. Ohlen desidera prenotare un appartamento in fase di costruzione a Zurigo. Il prezzo di vendita è CHF 900'000 con incluso un posto auto nel parcheggio sotterraneo. Il figlio utilizzerà l'appartamento insieme alla sua fidanzata perché studiano entrambi a Zurigo.

Per bloccare l'appartamento, il signor Ohlen necessita di una conferma di finanziamento. Prima di rivolgersi alla sua banca di fiducia, desidera sapere da voi, in qualità di commercializzatore, se l'acquisto dell'appartamento di proprietà è possibile nella sua situazione finanziaria:

Dieter B. Ohlen possiede già una casa unifamiliare, che la banca ha recentemente valutato in 1,2 milioni di CHF. La relativa ipoteca ammonta a CHF 500'000. Il suo reddito sostenibile è di CHF 350'000.

Per mettere a disposizione il capitale proprio necessario per l'acquisto dell'unità di piano, il signor Ohlen vorrebbe procedere esclusivamente a un aumento dell'ipoteca sulla sua casa unifamiliare.

Rispondete alle seguenti domande del signor Ohlen:

1) A quanto ammontano i mezzi propri necessari per l'acquisto dell'appartamento di proprietà a Zurigo? (1 punto)
2) Le disposizioni sull'anticipo sono ancora rispettate con il conseguente aumento dell'ipoteca? A quanto ammonta il nuovo anticipo sulla casa unifamiliare? (2 punti)
3) La sostenibilità è garantita se il figlio e la sua fidanzata non pagano alcuna pigione? Indicate inoltre i costi abitativi sostenibili per il finanziamento totale. (2 punti)
4) Il finanziamento è conforme alla normativa? (1 punto)

Istruzioni:

Calcolate il 65% per l'ipoteca di primo e il 15% per quella di secondo grado. Interessi 1° e 2° ipoteca del 5% risp. del 6%.

.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

Esercizio F2	**4**	
Johnny Ferrari può acquistare da un conoscente un elegante appartamento di proprietà a Berna. Essendo proprietario di diversi appartamenti, dopo l'acquisto intenderebbe affittarlo a terzi. Il prezzo di acquisto è di CHF 850'000. Rispondete alle seguenti domande diJohnny Ferrari: 1) Di che tipo di finanziamento si tratta? 1 punto 2) Quali fondi propri esigono le banche almeno dal punto di vista normativo? 1 punto 3) Quale pigione mensile dovrebbe richiedere Johnny Ferrari affinché l'immobile si autosostenga dal punto di vista calcolatorio? 2 punti <u>Istruzioni:</u> Calcolate il 65% per la prima ipoteca. Interessi 1° e 2° ipoteca del 5% risp. del 6%.		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

Esercizio F3	**4**	
Un amico di lunga data vorrebbe sapere da voi se è vero che per il calcolo dei costi teorici d'abitazione per la proprietà d'abitazioni esiste una regola empirica del 6% del prezzo d'acquisto. a) Confermate o smentite la tesi del vostro amico con le seguenti premesse: 2 punti - mezzi propri per il 20% del prezzo di acquisto di CHF 950'000 - prima ipoteca 65% / seconda ipoteca 15% del prezzo di acquisto - Tasso d'interesse calcolatorio del 5% per 1° e 2° ipoteca: - Ammortamento dell'1% sul prezzo di acquisto - Immobile senza diritto di superficie b) Calcolate il reddito di lungo periodo necessario a livello normativo per tale finanziamento. 2 punti		

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

……

Esercizio F4	**6**	
Calcolate i costi d'abitazione a lungo termine partendo dalla situazione iniziale (considerando un tasso d'interesse calcolatorio del 5% per la prima ipoteca e del 6% per la seconda ipoteca). Indicate se il finanziamento soddisfa il requisito di sostenibilità e se è conforme da un punto di vista normativo. • Prezzo di acquisto CHF 2'000'000 • Oggetto esclusivo • Mezzi propri CHF 1'000'000 - CHF 500'000 di contanti - CHF 300'000 deposito titoli - CHF 200'000 avere dal conto del pilastro 3a • Reddito lordo annuo stabile di CHF 250'000 • Alimenti annui dovuti CHF 30'000 1) Determinazione corretta della struttura di finanziamento e dei costi abitativi sostenibili (3 punti) 2) Risposta corretta sulla sostenibilità (1 punto) 3) Risposta corretta sulla conformità normativa (1 punto)		
…… …… …… …… …… …… …… …… …… …… …… …… ……		

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Materia d'esame
Marketing e vendita immobiliare
Esame Orale

© Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera

Caso: Persona anziana vuole vendere la sua casa unifamiliare

Avvertenza:

Nell'interesse della leggibilità si rinuncia, a ogni definizione di persona, a scrivere la forma femminile accanto a quella maschile. Naturalmente, per tutte le funzioni sono intesi sia donne che uomini.

Svolgimento dell'esame:
Questo esame orale consiste in un colloquio come d'uso frequente nel ramo immobiliare. La preghiamo quindi di osservare l'attribuzione dei ruoli e, specialmente, chi ha invitato a questo colloquio.

Lei avrà 10 minuti di tempo a disposizione per prepararsi; dopo di questo seguirà il colloquio con gli esperti, che durerà 35 minuti.

Esame Professionale di commercializzazione immobiliare

Esami orali – Caso: Persona anziana vuole vendere la sua casa unifamiliare

Situazione di partenza:

Lei è commercializzatore immobiliare presso un'agenzia immobiliare con 5 collaboratori. I professionisti in seno all'agenzia coprono le funzioni principali nell'ambito immobiliare.

Una persona rimasta vedova vorrebbe vendere la sua casa a Lenzburg, dato che fa sempre più fatica a fare le scale. Anche la manutenzione del giardino sta diventando un'incombenza sempre più gravosa. La casa venne costruita nel 1950, ha una superficie abitabile di 130 m2 e sorge su di un fondo di 1'200 m2.

Il desiderio della signora è di vendere la casa per trasferirsi in un appartamento adatto alla sua età. Un vicino ha già mostrato interesse all'acquisto della casa. Il vicino afferma però che, viste le dimensioni esigue e lo stato bisognoso di rinnovo dello stabile, sarà possibile vendergliela solamente ad un prezzo più contenuto.

La persona rimasta vedova vorrebbe farsi consigliare da un esperto per questa decisione così importante, e per questo motivo si rivolge a lei. Lei la conosce fin dalla sua infanzia, dato che è cresciuto nello stesso quartiere.

La persona viene da lei in ufficio accompagnata dal suo nipote.

Obiettivo del colloquio con gli esperti:

Come commercializzatore immobiliare, lei informa la cliente su temi come la determinazione del valore commerciale, il decorso di un processo di vendita, le possibilità di sviluppo dell'immobile e altri temi che potrebbero essere toccati durante il colloquio.
Naturalmente lei spera di ricevere l'incarico relativo alla vendita dell'immobile grazie alla sua buona consulenza, ed successivamente di poterne seguire pure lo sviluppo.

Attribuzione dei ruoli:

Candidato all'esame:	Commercializzatore presso un'agenzia immobiliare
Team di esperti:	Persona anziana con nipote
Luogo del colloquio:	Sala riunioni dell'agenzia immobiliare