



SFPK IW



CSEI



CEPSEI

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Panoramica dei temi per i lavori di progetto 2025

1) Diritto

- 1.1 Processo di commercializzazione di un immobile in comproprietà venduto con diritto di superficie
- 1.2 Acquisto di un immobile con diritto di superficie indipendente e permanente
- 1.3 Sostenibilità degli investimenti immobiliari
- 1.4 Responsabilità e scadenza dei diritti di garanzia per difetti nel contratto di appalto

2) Conoscenze edili

- 2.1 Prestazioni dell'agente immobiliare nel processo di una promozione immobiliare
- 2.2 Densificazione edilizia: provvedimenti e processi necessari
- 2.3 Effetti delle obiezioni nel processo di autorizzazione edilizia
- 2.4 Pretese di risarcimento secondo il CO o in base alla Garanzia di costruzione SIA 118

3) Marketing immobiliare

- 3.1 Marketing d'acquisizione: prestazioni preliminari d'acquisizione
- 3.2 Marketing di vendita: uso dei media digitali nel processo di locazione, mediante soluzioni software nell'ecosistema digitale e loro interazione
- 3.3 Marketing d'acquisizione: mandati di locazione per superfici commerciali o a al dettaglio in posizione B o C
- 3.4 Dal piano di finanziamento alla prima locazione di un oggetto di reddito

4) Vendita di immobili

- 4.1 Stima immobiliare
- 4.2 Finanziamento immobiliare
- 4.3 Processo di commercializzazione in caso di una promozione immobiliare
- 4.4 Imposte sugli utili da sostanza immobiliare: un confronto fra cantoni

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: Diritto

Profilo

1.1 (diritto 1 di 4)

Titolo:

Processo di commercializzazione di un immobile in comproprietà venduto con diritti di superficie

Situazione di partenza:

La commercializzazione e in particolare la cessione di un immobile in comproprietà richiedono un esame approfondito della loro forma giuridica. In effetti, a seconda del tipo di comproprietà, diritti e obblighi differiscono notevolmente. Inoltre, alla comproprietà si applicano occasionalmente norme contrattuali o disposizioni di legge. Il commercializzatore deve essere in grado di determinare senza sforzo il tipo di comproprietà e il conseguente processo di vendita.

Obiettivi del lavoro di progetto:

- Indicate i vari tipi di comproprietà e fate un confronto tra di essi. Analizzate i loro vantaggi e svantaggi nella vendita di un immobile.
- Spiegate e descrivete la forma particolare di comproprietà rappresentata dalla proprietà per piani. Prestate particolare attenzione anche alle specificità legate alla cessione.
- Illustrate il processo di vendita di un immobile in proprietà per piani. Includete i diversi diritti e doveri di venditori, acquirenti e comunione dei comproprietari.
- Spiegate le particolarità della vendita di un parcheggio interno ed esterno in caso di comproprietà ordinaria e di proprietà per piani.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: Diritto

Profilo:

1.2 (diritto 2 di 4)

Titolo:

Acquisto di un immobile con diritto di superficie per sé stante e permanente

Situazione di partenza:

Generalmente il proprietario di un immobile dispone anche della proprietà del fondo sul quale il suo edificio è costruito. Talvolta succede che i proprietari fondiari, soprattutto nel caso di enti pubblici, non intendano alienare il fondo e preferiscano metterlo a disposizione di terzi. La commercializzazione di un immobile di questo tipo richiede che il commercializzatore effettui una verifica esauriente dei diritti e degli obblighi associati alla o alle proprietà per le quali ha ricevuto l'incarico.

Obiettivi del lavoro di progetto:

- Spiegate la natura e le specificità del diritto di superficie, così come gli elementi di un contratto di superficie.
- Analizzate e comparate i vantaggi e gli svantaggi della transazione di un immobile in diritto di superficie.
- Spiegate i requisiti e la procedura in caso di finanziamento dell'acquisto.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: Diritto

Profilo:

1.3 (Diritto 3 di 4)

Titolo:

Sostenibilità degli investimenti immobiliari

Situazione di partenza:

Il riscaldamento globale ha un impatto sullo stile di vita di tutti gli esseri umani. Anche il settore immobiliare è interessato in molti modi. Gli investitori professionali hanno adottato misure volte a ridurre l'impatto climatico dei loro immobili e i nuovi acquisti di immobili devono soddisfare i requisiti dello sviluppo sostenibile. L'intermediario di oggetti di reddito deve conoscere gli standard applicabili che influiscono direttamente sul prezzo di vendita e sul rendimento.

Obiettivi del lavoro di progetto:

- Indicare la base giuridica, gli obiettivi perseguiti e i vincoli in relazione allo sviluppo sostenibile.
- Elencare gli standard di sostenibilità relativi a un immobile e descriverne i diversi approcci e obiettivi.
- Indicare chi sono i beneficiari di un edificio cosiddetto "verde" e spiegarne le ragioni.
- Sviluppare la struttura contrattuale di un "contratto di locazione sostenibile" e mostrare le influenze legali che la influenzano.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: Diritto

Profilo:

1.4 (diritto 4 di 4)

Titolo:

Responsabilità e scadenza dei diritti legati alla garanzia per difetti nel contratto di appalto

Situazione di partenza:

Il Codice svizzero delle obbligazioni (CO) disciplina negli artt. 367 – 371 CO la garanzia per difetti, la verifica dei difetti, le responsabilità, l'approvazione dell'opera (garanzia dell'appaltatore) e la prescrizione.

Nell'ambito di un mandato di consulenza nel processo di sviluppo di un progetto, il vostro cliente ha bisogno di assistenza legale per la creazione di un modello di contratto di appalto. Desidera sapere quali sono le differenze nei temi summenzionati tra un contratto di appalto ai sensi della norma SIA 118 e il Codice delle obbligazioni e come lo deve redigere.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Motivate in quale momento del processo di sviluppo devono essere fissati i modelli di contratto di appalto e a cosa si deve prestare attenzione in linea di principio.
- Spiegate i fondamenti giuridici per la garanzia in caso di difetti nel contratto di appalto del Codice svizzero delle obbligazioni e illustrate gli effetti dei termini e delle differenze rispetto alla norma SIA 118.
- Consigliate al committente la formulazione del contratto di appalto secondo il CO o SIA 118 e motivate dettagliatamente la vostra decisione.
- Illustrate gli aspetti a cui deve prestare attenzione il vostro cliente nel rendiconto aziendale e nella documentazione di chiusura e motivate le conseguenze in caso di negligenze.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: conoscenze edili

Profilo:

2.1 (conoscenze edili 1 di 4)

Titolo:

Prestazioni dell'agente immobiliare nel processo di sviluppo di un progetto

Situazione di partenza:

Lo sviluppo di un progetto, dall'idea al primo acquisto, non è soltanto un processo lungo, bensì comporta per l'investitore numerosi rischi e opportunità, anche nel corso dell'organizzazione del progetto e nel coinvolgimento dei diversi esperti.

È importante puntare a una locazione rapida nel rispetto del mercato e/o alla vendita del progetto edile da parte dell'intermediario immobiliare.

Siete contattati dal proprietario di un fondo prima di iniziare la costruzione per sapere come potete seguire il progetto (nuova costruzione con 40 unità abitative per vendita di proprietà per piani con garage collettivo in posizione periferica).

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Analizzate i rischi insiti nel processo di sviluppo nel corso della realizzazione di tali progetti e proponete per sommi capi un'adeguata organizzazione del progetto
- Descrivete le vostre prestazioni in qualità di intermediario immobiliare e le prestazioni parziali fornite nelle fasi del processo di sviluppo del progetto, includendo una proposta d'onorario in caso di mandato di vendita
- Fornite le motivazioni sul perché avete associato le prestazioni parziali selezionate proprio a queste singole fasi del processo di sviluppo del progetto.
- Quale misura o prestazione particolare individuate quale fattore di successo nell'ambito della descrizione della vostra prestazione per la commercializzazione di questo progetto «sulla carta»?

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro progetto

Tema: conoscenze edili

Profilo:

2.2 (conoscenze edili 2 di 4)

Titolo:

Densificazione edilizia: provvedimenti e processi necessari

Situazione di partenza:

Già da tempo si discute della frammentazione del nostro paesaggio. Misure quali la densificazione edilizia, i dezonamenti e altre iniziative intendono contrastare questa tendenza.

La LPT, le leggi edilizie cantonali e i regolamenti edilizi comunali costituiscono la base per la progettazione delle opere sul territorio comunale.

Sulla base delle conoscenze acquisite in materia di diritto della pianificazione e della costruzione, intravedete potenzialità nel regolamento sulla costruzione e nel piano delle zone di un comune selezionato per ottimizzare la gestione economica delle zone rurali dal punto di vista qualitativo.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Spiegate i compiti principali e l'ordinamento delle competenze della legislazione edilizia in Svizzera e nel Cantone selezionato
- Spiegate le modifiche al regolamento edilizio e al piano delle zone del comune selezionato, previste per ottenere l'obiettivo predefinito
- Descrivete i principali conflitti di obiettivi tra gli interessati e il loro impatto su queste parti interessate
- Analizzate a livello comunale (nel comune selezionato in precedenza) la qualità dei risultati ottenuta e le problematiche sulla base di 2 esempi concreti

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro progetto

Tema: conoscenze edili

Profilo:

2.3 (conoscenze edili 3 di 4)

Titolo:

Effetti di eventuali obiezioni nel processo di autorizzazione edilizia

Situazione di partenza:

I processi che coinvolgono la licenza edilizia si distinguono sulla base della struttura federalistica. Per questo motivo, per ottenere regolarmente la licenza edilizia è determinante anche la conoscenza della legge edilizia e del regolamento edilizio del luogo in cui si trova la cosa.

Nel vostro ruolo di intermediario immobiliare, la vostra attività si concentra in una determinata regione di cui conoscete la particolarità delle leggi edilizie locali e delle relative procedure.

Queste vi aiuteranno a valutare i rischi per i vostri clienti quando si tratta di vendere immobili che prevedano successivi progetti edili.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Spiegate lo svolgimento dettagliato della procedura, dalla licenza edilizia al conseguimento dell'autorizzazione edilizia nel comune selezionato
- Spiegate il processo che si svolge in caso di obiezione presso tutte le autorità cantonali, includendo indicazioni sulla data presunta della procedura
- Indicate le diverse formulazioni nei contratti di compera vigenti in caso di ritardo rispetto alla data di vendita, oppure che potrebbero portare all'invalidità del contratto di compera in caso di revoca dell'autorizzazione edilizia a seguito di obiezione durante l'iter relativo alla licenza edilizia
- Indicate le diverse formulazioni nei contratti di intermediazione da inserire in caso di ritardo, oppure che potrebbero portare alla risoluzione del contratto senza colpa in caso di revoca dell'autorizzazione edilizia a seguito di obiezione durante l'iter relativo alla licenza edilizia

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: Conoscenze edili

Profilo

2.4 (conoscenze edili 4 di 4)

Titolo:

Granzie per vizi ai sensi del CO o della Garanzia di costruzione SIA 118

Situazione iniziale:

La norma SIA 118 regola le condizioni generali per l'esecuzione dei lavori di costruzione. Nel 2013 è stata sottoposta a una revisione radicale. I punti più importanti sono il ritardo nella consegna della prestazione da parte dell'appaltatore e, in particolare, la garanzia degli obblighi durante il periodo di garanzia.

Fornite a un committente una consulenza in merito ai diritti relativi ai vizi e gli mostrate gli effetti del contratto di appalto ai sensi della norma SIA 118 e del CO 367.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Spiegate la presenza e l'integrazione a livello giuridico della norma SIA 118 nel diritto in materia di contratto di appalto del Codice svizzero delle obbligazioni e indicate le principali differenze.
- Identificate e confrontate i diritti per vizi ai sensi del CO e della norma SIA 118, rilevanti per il ritardo nella consegna da parte dell'appaltatore nei confronti del committente e illustrate vantaggi, svantaggi e rischi.
- Motivate quale clausola contrattuale consigiate e come si comporta in relazione all'onere della prova e all'inversione dell'onere della prova.
- Indicate come procedere in caso di notifica dei difetti e come procedere giuridicamente in caso di mancata eliminazione dei vizi e dei diritti di garanzia.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: marketing immobiliare

Profilo:

3.1 (marketing immobiliare 1 di 4)

Titolo:

Marketing di acquisizione: prestazioni preliminari durante l'acquisizione

Situazione di partenza:

Nel mercato odierno l'esperto in commercializzazione immobiliare subisce sempre più le pressioni di diversi concorrenti e modelli di intermediazione. Può trattarsi di consulenza online, prezzo vantaggioso per il committente, onorario fisso o onorario forfetario. È quindi importante svolgere una ricerca mirata del mercato per ottenere mandati di vendita per poter vendere o locare oggetti. Deve inoltre concentrarsi sempre di più su particolari servizi e attività di marketing.

Per questo motivo un esperto in commercializzazione immobiliare deve possedere competenze metodiche nella realizzazione pratica del marketing d'acquisizione e per stilare in modo corretto il contratto di mandato.

Avete superato con successo l'esame professionale per esperti in commercializzazione immobiliare e ora vi mettete in proprio con un collega.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Indicate i servizi (residenziali, commerciali, di vendita e/o locazione) su cui vi concentrerete e il periodo in cui attuerete le vostre acquisizioni di successo.
- Illustrate le diverse attività di marketing e/o i servizi con i quali attirerete l'attenzione dei futuri clienti e perché il cliente dovrebbe scegliere la vostra azienda.
- Elaborate un concetto di marketing con i relativi obiettivi e attuazione, il gruppo target e il budget.
- Elaborate un contratto di mediazione con le vostre prestazioni e una clausola esclusiva integrata e indicate come potete implementarla legalmente nei confronti del committente.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: Marketing immobiliare

Profilo:

3.2 (marketing immobiliare 2 di 4)

Titolo:

Marketing di vendita: uso dei media digitali nel processo di locazione, mediante soluzioni software nell'ecosistema digitale e loro interazione

Situazione di partenza:

L'integrazione dei media digitali e delle nuove tecnologie, come ad esempio la realtà virtuale (RV), lo strumento di locazione digitale e la firma digitale avranno un impatto crescente sulla vostra attività di commercializzazione. Queste tecnologie possono anche influire sulla regolamentazione delle questioni di responsabilità tra locatore e locatario.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Spiegate l'impatto dei media digitali, delle tecnologie dell'informazione e della soluzione software sulla strutturazione dell'odierno processo di commercializzazione, sulla base di esempi relativi alla locazione di immobili residenziali e commerciali
- Spiegate con quali nuove prestazioni "aggiuntive" «digitali» potete distinguervi dai vostri concorrenti
- Spiegate in quale misura queste tecnologie e queste prestazioni influiscono o potrebbero influire sui modelli/approcci di strutturazione dell'onorario
- Identificate e spiegate i rischi di responsabilità di queste tecnologie sul rapporto contrattuale tra voi, i vostri clienti e i locatari

Esame professionale commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: Marketing immobiliare

Profilo:

Disposizione 3.3 (Marketing immobiliare 3 di 4)

Titolo:

Marketing di acquisizione: mandati di locazione per superfici di vendita o a uso commerciale in posizione B o C

Situazione iniziale:

Il numero di shop online e il loro fatturato sono cresciuti costantemente negli ultimi anni e continuano a svilupparsi.

Alla luce di questa situazione iniziale sarà ancora più difficile riuscire ad affittare con successo e a lungo termine superfici commerciali e di vendita in posizioni B o C ed eliminare il problema imminente dei locali sfitti. Per potervi distinguere dalla concorrenza e avere risultati soddisfacenti nella locazione, oltre alle prestazioni di locazione potrebbero rivelarsi necessarie ulteriori offerte e idee concettuali. Nel vostro ruolo di esperto impegnato in commercializzazione immobiliare, cercate di partecipare con successo alla catena di creazione del valore di mandati di locazione proponendo soluzioni.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Analizzate il mercato delle superfici di vendita e commerciali in una posizione B o C e le relative prospettive per due settori e regioni liberamente selezionati.
- Elaborate idee concettuali/strategie di soluzioni e, corrispettivi moduli di offerta adeguati per i vostri clienti.
- Approfondite quello che secondo voi è il modulo principale in relazione alla fornitura della prestazione, al valore aggiunto per i clienti e utenti e un ipotetico modello remunerativo per questa prestazione.
- Indicate le misure concrete che sviluppereste all'interno della vostra azienda affinché il modulo secondo voi principale possa diventare un «USP» in questo segmento.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: marketing immobiliare

Profilo:

3.4 (marketing immobiliare 4 di 4)

Titolo:

Dal piano di finanziamento alla prima locazione di un oggetto di reddito

Situazione di partenza:

Nell'ambito dello sviluppo di un progetto immobiliare (oggetto di reddito ad uso abitativo senza ricorsi e altri ostacoli di realizzazione) dovete essere in grado di comprendere il piano dei costi di costruzione e di redigere un piano di finanziamento per l'intero processo di sviluppo (acquisto, fase di costruzione, commercializzazione) fino alla prima locazione. Inoltre dovete essere in grado di elaborare le vostre prestazioni nell'ambito di una strategia di prima locazione per il progetto in questione.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Illustrate e spiegate i livelli principali in cui si articola il piano dei costi di costruzione (PCC)
- Elaborate l'attribuzione dei costi di costruzione in percentuale rispetto alle posizioni nel PCC (dove il totale del PCC ammonta al 100%)
- Illustrate il fabbisogno di capitale dipendente dal progresso dello sviluppo del progetto (in percentuale)
- Descrivete i diversi passi nella prima locazione dipendenti dallo sviluppo del progetto e spiegate perché questi passi sono necessari

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: Vendita di immobili

Profilo:

4.1 (vendita di immobili 1 su 4)

Titolo:

Stima immobiliare

Situazione di partenza:

Numerosi proprietari di immobili richiedono stime immobiliari tramite un sito web, a una società specializzata in stime immobiliari o direttamente a un intermediario.

In qualità di esperti in commercializzazione immobiliare dovete essere in grado d'interpretare, spiegare al vostro cliente e valutare i risultati e, in particolare, i diversi valori (commerciale, di rendimento, intrinseco...).

Siete incaricati di vendere un immobile con appartamenti di alta gamma, in comproprietà.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Spiegate i vari metodi di stima e argomentate la scelta del metodo più adeguato per la tipologia d'immobile in questione.
- Presentate in modo dettagliato i vari documenti da fornire per redigere una stima e indicate i motivi per cui tali documenti sono necessari.
- Analizzate il funzionamento e l'effetto leva del metodo che avete scelto così come i fattori d'influenza particolari dei diversi segmenti di utilizzo.
- Sostenibilità ambientale: elencare le norme, le misure da assumere e gli effetti nella determinazione del valore.
- Indicate il livello di accuratezza del risultato che il vostro cliente può attendersi dalla stima e ciò che può fare se il prezzo di vendita è al di fuori dell'intervallo di stima.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: vendita di immobili

Profilo:

4.2 (vendita di immobili 2 di 4)

Titolo:

Finanziamento immobiliare

Situazione di partenza:

I requisiti per il finanziamento delle acquisizioni immobiliari sono in continua evoluzione, soprattutto a seguito dei numerosi tagli dei tassi operati dalla BNS (Banca Nazionale Svizzera) a partire da marzo 2024.

Lei lavora come intermediario e ora ha l'opportunità di collaborare con uno promotore immobiliare consigliandolo anche in materia di finanziamento del progetto (casa plurifamiliare con 40 appartamenti in proprietà di piani).

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Identificate i diversi prodotti ipotecari e spiegate gli effetti fondamentali
- Spiegate le regole vigenti sul mercato ipotecario e la pratica odierna degli istituti di credito nella concessione di ipoteche/crediti da costruzione per lo sviluppo di progetti di nuove costruzioni.
- Indicate quali sono le aspettative di rendimento per il promotore del progetto al termine del progetto e quali rischi possono insorgere.
- Spiegate l'influenza del processo di finanziamento, dal punto di vista dell'intermediario, per la vendita di un oggetto di consumo. Identificate e spiegate le fasi critiche considerando la situazione di partenza descritta nel contesto dei tassi di interesse.

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: vendita di immobili

Profilo:

4.3 (vendita di immobili 3 di 4)

Titolo:

Processo di commercializzazione in caso di promozione immobiliare

Situazione di partenza:

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

Obiettivo del lavoro di progetto:

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

Esame professionale di commercializzazione immobiliare 2025

Disposizione del lavoro di progetto

Tema: vendita di immobili

Profilo:

4.4 (vendita di immobili 4 di 4)

Titolo:

Imposte sugli utili da sostanza immobiliare: un confronto tra cantoni

Situazione di partenza:

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

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

Obiettivo del lavoro di progetto:

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