

# Direttive

per lo svolgimento dell'

**esame professionale superiore  
di fiduciaria immobiliare / fiduciario immobiliare**



Associazione svizzera dell'  
economia immobiliare



Union suisse des professionnels  
de l'immobilier



## Indice

I.	Introduzione, obiettivo e scopo _____	4
II.	Obiettivo dell'esame _____	4
III.	Posizionamento nella pratica _____	5
	Immagine professionale del fiduciario immobiliare _____	5
	Modello di carriera nel settore immobiliare _____	6
IV.	Condizioni d'ammissione _____	7
V.	Struttura dell'esame _____	8
	Forme e contenuti dell'esame _____	8
	Esami scritti _____	8
	Esami orali _____	8
	Lavoro di diploma _____	9
VI.	Materie d'esame, temi e requisiti _____	10

### **Nota:**

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

## **I. Introduzione, obiettivo e scopo**

Le presenti istruzioni per

l'esame professionale superiore con diploma di  
fiduciario / fiduciaria immobiliare diplomato/a

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

In concreto vengono perseguiti i seguenti obiettivi:

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

## **II. Obiettivo dell'esame**

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

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

### III. Posizionamento nella pratica

L'esame professionale superiore si rivolge alle persone che dispongono di conoscenze approfondite ed esperienze complete frutto di attività pratiche complesse. Il fulcro sta nelle capacità e competenze necessarie per la risoluzione globale di una problematica specifica.

La prova della competenza tramite l'esame professionale superiore non si riferisce solo alla capacità di risolvere in pratica problemi di natura complessa e che spaziano in diversi campi. Con l'innalzamento della competenza sociale e individuale il candidato ha inoltre la possibilità di assolvere funzioni di conduzione più elevate.

#### Immagine professionale del fiduciario immobiliare

##### Ambito di lavoro

La "Fiduciaria immobiliare" o il "Fiduciario immobiliare" sono fornitori professionali di prestazioni in tutti i settori dell'economia immobiliare. La loro clientela è costituita da singoli, gruppi di persone (es. comunioni ereditarie), fondazioni o imprese.

##### Principali competenze pratiche professionali

Essi sono in grado di

- gestire una piccola o media impresa immobiliare o settori parziali (reparti) di una grande impresa immobiliare.
- commercializzare l'impresa, offrire prestazioni ecologiche conformi al mercato e informazioni sui prodotti sostenibili (Minergie, mezzi pubblici di trasporto, trattamento naturale degli insediamenti e parcheggi per biciclette), applicare strumenti e metodi del marketing immobiliare.
- calcolare pigioni adeguate al mercato, redigere contratti di locazione e risolvere rapporti di locazione o vigilare su queste operazioni.
- eseguire una semplice stima immobiliare servendosi degli indicatori di sostenibilità e saper valutare le stime esistenti.
- fornire consulenza adeguata ai clienti per quanto riguarda le questioni giuridiche e finanziarie relative al loro portafoglio immobiliare.

##### Esercizio della professione

Essi svolgono le proprie attività professionali a tempo parziale o a tempo pieno, in piccole, medie o grandi aziende. Viene loro affidata la gestione del personale.

Provvedono alla gestione operativa, finanziaria e strategica dell'azienda, sostengono la gestione operativa, finanziaria e strategica dell'azienda (per le grandi imprese) e sono responsabili di tutte le prestazioni fornite dalla propria azienda o dal proprio settore. Forniscono una consulenza competente e pratica alla clientela, operano con professionalità e in modo conforme alla situazione (in cantiere o con un grande investitore). Curano l'insieme e riconoscono quando è opportuno consultare degli specialisti.

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

Sono personalità integre, autonome, che si contraddistinguono per l'elevata professionalità nell'esecuzione degli incarichi. Dispongono di tutte le competenze tecniche necessarie per l'esercizio delle proprie attività professionali. Occupano un ruolo

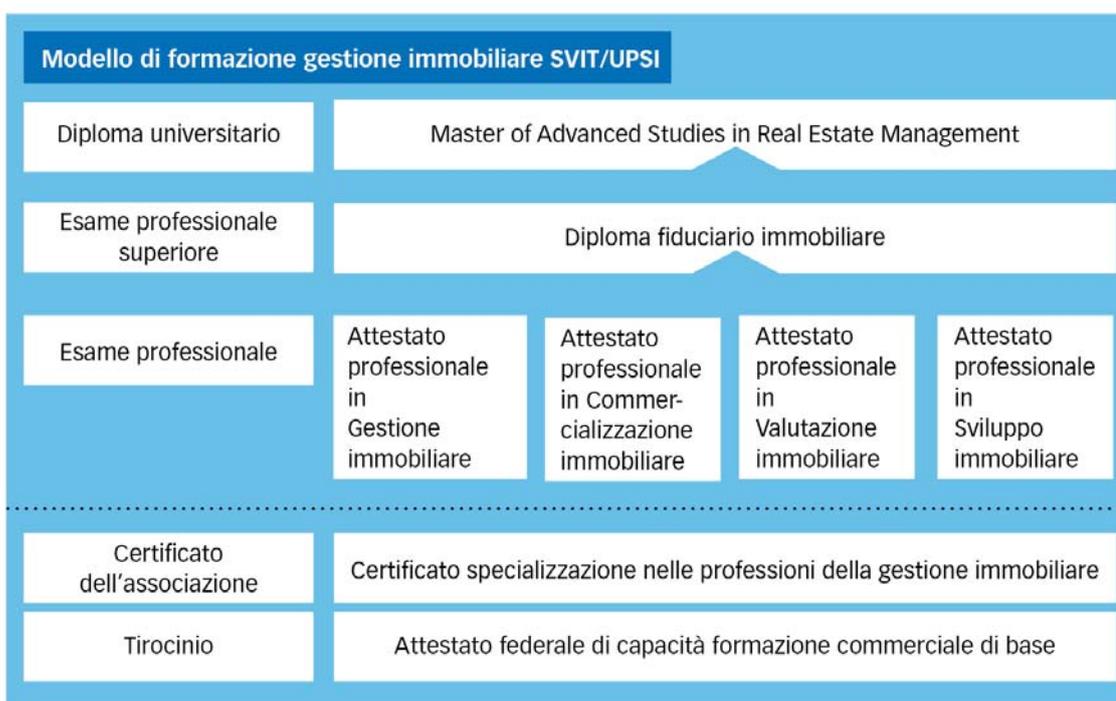
gestionale e sono quindi di esempio per i collaboratori in termini di competenza tecnica e sociale.

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

Essi rappresentano un elemento importante della catena di creazione del valore dell'economia immobiliare, poiché offrono tutti i servizi nell'ambito dell'economia immobiliare. Rispettano i principi etici di autonomia, obiettività e integrità, contribuendo in tal modo alla buona fama della categoria professionale.

In qualità di imprenditori si fanno carico della responsabilità sociale dei posti di lavoro dei collaboratori e operano in vista di uno sviluppo sostenibile del settore e della propria azienda.

## Modello di carriera nel settore immobiliare



## IV. Condizioni d'ammissione

È ammesso all'esame chi:

- a) possiede un attestato federale dell'economia immobiliare, un diploma federale di un esame professionale superiore, il titolo di studio di una scuola specializzata superiore o un diploma universitario (Bachelor o Master)
- e
- b) dall'ottenimento dell'attestato di cui alla lettera a può attestare un'esperienza pratica a titolo principale di almeno tre anni in una professione dell'economia immobiliare, di cui almeno due in Svizzera.

Resta riservato il versamento entro i termini della tassa d'esame secondo la cifra 3.41 e la puntuale e completa consegna del lavoro di diploma.

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

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

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

## V. Struttura dell'esame

Parti dell'esame	Genere d'esame	Durata in ore	Peso	
1	Gestione aziendale	scritto	4	2
2	Gestione aziendale	orale	0.5	1
3	Gestione immobiliare	scritto	2	1
4	Commercializzazione immobiliare	scritto	2	1
5	Stima immobiliare	scritto	4	1
6	Amministrazione immobiliare fiduciaria	scritto	4	2
7	Amministrazione immobiliare fiduciaria	orale	0.5	1
8	Lavoro di diploma	scritto orale	da inoltrare prima dell'esame 0.75	2
		Totale	17.75	11

Ogni parte d'esame può essere suddivisa in voci. La commissione d'esame definisce questa suddivisione.

### Esami scritti

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

Chi è in possesso di un attestato professionale di gestrice o gestore immobiliare può farsi dispensare dalla parte 3 dell'esame, chi è in possesso di un attestato professionale di esperta o esperto in commercializzazione immobiliare può farsi dispensare dalla parte 4 dell'esame e chi è in possesso di un attestato professionale di esperta o esperto in stime immobiliari può farsi dispensare dalla parte 5 dell'esame. La nota finale raggiunta nel certificato dell'attestato d'esame non viene considerata nella valutazione del risultato d'esame secondo il regolamento (Cap. 6.4 ss.).

### Esami orali

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

## **Lavoro di diploma**

Questa parte d'esame mette alla prova la capacità di ragionamento che si estende su più settori. In questo lavoro il candidato deve avere la possibilità di mostrare le proprie conoscenze e capacità nel modo più completo possibile. Il lavoro di diploma comprende un tema pratico.

Il candidato ha la possibilità di proporre alla commissione d'esame un tema del suo ambito lavorativo. La commissione deciderà il tema definitivo e lo comunicherà al candidato almeno 16 settimane prima dell'esame orale. Il candidato dovrà consegnare il lavoro di diploma 8 settimane prima dell'inizio dell'esame alla commissione d'esame.

L'esame orale dura 45 minuti e si compone della presentazione del lavoro di diploma (15 minuti), cui fa seguito il colloquio con gli esperti (30 minuti) che si basa sul lavoro stesso.

### **Condizioni quadro:**

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

## **VI. Materie d'esame, temi e requisiti**

Nelle correzioni delle varie parti d'esame si terrà conto delle legislazioni e degli usi cantonali e regionali.

Obiettivi di apprendimento: Vedere pagine seguenti

## 1. Gestione aziendale

### 1.1 Economia del personale

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- calcolare il fabbisogno qualitativo e quantitativo di personale (profilo dei requisiti, descrizione del posto).
- definire il gruppo target per la ricerca del personale e adottare i mezzi pubblicitari idonei (reclutamento del personale).
- analizzare e valutare la documentazione relativa alla candidatura.
- tenere colloqui di presentazione mirati (metodi di selezione).
- in base ai colloqui preliminari e ai test selezionare il collaboratore ottimale in termini di efficienza, sviluppo delle prestazioni, possibilità di sviluppo e potenziale. (Metodi di valutazione).
- Assegnare i collaboratori disponibili in azienda alle mansioni da svolgere, secondo i criteri seguenti:
  - Quantità dei compiti
  - Qualità dei compiti
  - Vincoli temporali
  - Vincoli locali
- descrivere e definire le varie forme organizzative (organizzazione strutturale e procedurale).
- descrivere le quattro teorie motivazionali (Maslow, von Herzberg, Porter/ Lawler, Adams).
- condurre il colloquio con il collaboratore secondo le linee guida e gli strumenti più diffusi (modulo per colloqui).
- retribuire i propri dipendenti in modo equo secondo i requisiti, le prestazioni, il comportamento, gli aspetti sociali e il mercato; applicare le varie forme retributive (salario a tempo, salario a cottimo) in modo competente.
- spiegare la pianificazione individuale della carriera di un collaboratore (sviluppo del personale) sulla base di un esempio.
- spiegare le misure necessarie per l'esonero del personale e applicare correttamente le disposizioni di legge in materia di licenziamento.

### 1.2 Gestione finanziaria

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- posizionare la propria azienda nel contesto economico attuale.
- applicare i principi della contabilità finanziaria e le disposizioni di legge relative alla contabilità secondo il Codice delle obbligazioni (CO).
- secondo i principi del CO allestire il conto annuale e il rapporto annuo per la propria azienda (conto economico, bilancio, allegato e rapporto annuo), documentarli e interpretarli.
- definire la gestione del rischio, citare i processi della gestione del rischio e le misure necessarie per il controllo del rischio e descrivere la cultura della propria azienda in relazione al rischio. interpretare la gestione del rischio.
- descrivere i criteri per la selezione delle applicazioni IT necessarie nel settore immobiliare.
- applicare i dati rilevanti riguardanti il proprio finanziamento aziendale.
- calcolare, analizzare e commentare i principali indicatori di bilancio e di conto economico della propria contabilità finanziaria.

### 1.3 Gestione giuridica

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- elencare le imposte rilevanti per l'azienda e distinguere le varie imposte per sovranità fiscale, soggetto fiscale e oggetto fiscale.
- indicare l'aliquota d'imposta e calcolare le imposte per la propria azienda (persone naturali e persone fisiche).
- applicare correttamente le disposizioni in materia di diritto del lavoro contenute nel CO, nella Legge sul lavoro e in un eventuale contratto collettivo di lavoro (CCL); distinguere i vari contratti relativi alle prestazioni di lavoro (contratto di lavoro, mandato e contratto di appalto) e riconoscere quando, secondo il diritto civile o il diritto delle assicurazioni sociali, si tratta di un contratto di lavoro.
- allestire un contratto di lavoro e valutare se sono rispettate le disposizioni previste dal diritto del lavoro.
- compilare un conteggio trimestrale corretto per la propria azienda; a tal fine applicare adeguatamente la legislazione sull'imposta sul valore aggiunto per la propria impresa e saper spiegare concetti quali obbligo fiscale, prestazioni imponibili, opzione, deduzione dell'imposta precedente, vari tipi di conteggio, metodo lordo e metodo netto e aliquota saldo.
- elencare e distinguere tra le varie assicurazioni rilevanti per l'impresa, tra cui indennità malattia, LAINF e complementare LAINF, LPP e responsabilità civile d'impresa.
- iscrivere correttamente l'impresa con eventuali collaboratori presso la cassa di compensazione e le summenzionate assicurazioni.
- elencare e interpretare le varie componenti contrattuali e i contenuti di contratti d'appalto e mandati.

### 1.4 Marketing aziendale

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- delineare una visione aziendale e in base ad essa formulare linee guida per la propria azienda.
- spiegare la struttura, il contenuto e le funzioni delle linee guida di un'azienda: chiarire l'autocomprensione di un'azienda (Corporate Governance, Corporate Identity), il quadro di orientamento, la motivazione e la coesione, la cultura aziendale e la funzione decisionale e di coordinamento.
- riferire le basi e i principi del marketing aziendale, spiegarli (ricerca di mercato, politica di prodotto, politica di distribuzione, politica delle condizioni, politica delle comunicazioni e marketing mix), applicarle a un'impresa immobiliare e impiegarli correttamente in situazioni concrete.
- elencare possibili metodi di acquisizione (metodi push e pull).
- analizzare criticamente l'offerta di prestazioni della propria azienda.
- preparare e tenere un colloquio per l'acquisizione di clienti secondo le regole tecniche note:
  - spiegare come recuperare dati sui clienti.
  - elencare gli obiettivi di vendita e i relativi controlli.
  - formulare le fasi di un colloquio con i clienti e applicarle in base alle situazioni.
  - tenere un colloquio strutturato.
  - tenere il follow-up di un colloquio con clienti.

## **2. Gestione immobiliare**

### **2.1 Assicurazioni**

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- spiegare i casi applicativi delle seguenti assicurazioni sulle cose:
  - assicurazione stabili (compresi rischi per eventi naturali, danni da acqua, danni da incendio, furto)
  - assicurazione mobilia domestica
  - assicurazione contro l'ammancio di redditi locativi
- spiegare i casi applicativi delle seguenti assicurazioni di responsabilità civile:
  - responsabilità civile privata
  - responsabilità civile degli stabili
- indicare le assicurazioni obbligatorie per un proprietario immobiliare o proprietario per piani.
- interpretare i contratti di assicurazione per un proprietario immobiliare in riferimento ai punti seguenti e descriverne le conseguenze:
  - scadenze (entrata in vigore, durata del contratto, modifiche, disdetta, prescrizione di sinistri)
  - copertura assicurativa
  - annunciare correttamente i sinistri

### **2.2 Contratto di locazione, diritto di locazione**

Il/la gestore immobiliare/gestrice immobiliare è in grado di...

- spiegare cosa si intende per contratto di locazione e come nasce un contratto di locazione valido.
- descrivere la consegna e il ricevimento della cosa locata in condizioni idonee all'uso come obbligo principale del locatore.
- descrivere il concetto di difetto ai sensi del diritto della locazione e
  - stabilire se è presente un difetto.
  - definire la gravità di un difetto.
  - spiegare i diritti del locatario legati alla garanzia per difetti.
- descrivere la comunicazione della pigione precedente, la presa in visione del verbale di riconsegna e l'assunzione di oneri e tributi come obbligo secondario del locatario.
- descrivere il pagamento della pigione e la riconsegna della cosa locata in condizioni perfette come i due obblighi principali del locatario; inoltre,
  - spiegare che cosa sono le spese accessorie e
  - a quali condizioni queste sono a carico del locatario.
- spiegare i principi giuridici relativi alla sublocazione, alla cauzione dell'inquilino e alla vendita dell'oggetto locato.
- spiegare i principi giuridici e la procedura della controparte in caso di violazione degli obblighi da parte del locatore o dell'inquilino.
- spiegare la disdetta ordinaria, la disdetta oltre i termini e la disdetta straordinaria del rapporto di locazione.
- spiegare la procedura corretta del locatore per l'esecuzione di modifiche contrattuali unilaterali e spiegare le pretese giuridiche del locatario sul rigetto delle pigioni abusive.
- spiegare gli effetti delle disdette e la proroga del rapporto locativo da parte dell'inquilino.
- redigere contratti di locazione a tempo determinato e indeterminato per appartamenti, locali commerciali e oggetti immobili come garage, posti auto, giardini, ecc.

- indicare i regolamenti specifici nei contratti di locazione per immobili del settore gastronomico o retail.
- indicare l'effetto di un'annotazione del contratto di locazione nel registro fondiario.
- spiegare gli adeguamenti delle pigioni in caso di pigioni indicizzate o scalare.
- spiegare la procedura di una disdetta (ordinaria e straordinaria).
- elencare le possibili opzioni di prorogazione (opzione "pura" e "impura").
- spiegare la protezione dalle disdette in materia di locazione di locali d'abitazione e commerciali.
- indicare le disposizioni concernenti le disdette per appartamenti familiari.
- elencare la costituzione risp. l'ammontare e le modalità di estinzione di una garanzia per le pigioni (deposito in contanti, garanzia bancaria, fideiussione, assicurazione cauzionale).
- calcolare le pigioni iniziali per nuovi fabbricati.
- verificare la liceità delle pigioni ai sensi dell'Art. 269/269a CO.
- calcolare l'aumento di pigione dovuto a investimenti di valorizzazione.
  - distinguere tra manutenzione, rinnovi e modifiche.
  - spiegare i tipi di manutenzione degli immobili secondo il CO Art. 256 cpv. 1, Art. 259, Art. 257h, Art. 260
  - spiegare i termini mantenimento del valore e aumento del valore
- calcolare le modificazioni della pigione secondo l'Art. 269d CO e OLAL e applicarli.
- riconoscere quando e dove vengono applicate le riserve sulle pigioni e spiegarne l'effetto.
- valutare le riserve di pigioni, ad es. tasso di riferimento, rendimento lordo non compensante i costi e aumento per investimenti di miglioria.
- fissare le pigioni tenendo conto dello standard delle finiture, con l'obiettivo di ridurre al minimo gli sfitti.
- applicare i requisiti giuridici in merito alla definizione di un termine di pagamento, all'esecuzione e alla ritenzione ai sensi del diritto della locazione, in particolare secondo l'Art. 257d CO e la LEF.
- elencare la decorrenza dei termini, i termini di consegna e ritiro e la teoria della ricezione (Empfangstheorie) limitata e illimitata.

### **3. Commercializzazione immobiliare**

#### **3.1 Marketing immobiliare**

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- caratterizzare il mercato immobiliare svizzero:
  - in riferimento alla sua rilevanza per l'economia politica
  - in riferimento ai paesi esteri limitrofi
- distinguere tra le segmentazioni più diffuse del mercato immobiliare.
- facendo riferimento ai metodi di ricerca di mercato, definire tendenze e sviluppi sull'intero mercato immobiliare svizzero o in mercati parziali (livello macroeconomico).
  - motivare la scelta delle fonti (Desk Research).
  - motivare la scelta della tecnica di rilevamento (Field Research)
- effettuare il posizionamento di un immobile con un'analisi di mercato (livello microeconomico) in riferimento a:
  - gruppo target
  - segmento di prezzo

#### **3.2 Concetto di commercializzazione**

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è grado di...

- allestire il concetto di comunicazione per un oggetto concreto:
  - definire le misure di PR.
  - allestire un concetto pubblicitario conforme al gruppo target e definire le misure pubblicitarie.
  - allestire il budget pubblicitario.
- definire la politica dei prezzi per un oggetto concreto:
  - oggetto della locazione
  - oggetto della vendita
- allestire un concetto di commercializzazione completo (documentazione) applicando tecniche di Desk e Field Research.
- definire la tattica di commercializzazione per progetti semplici e complessi (es. casa plurifamiliare, insediamento monofamiliare)
  - vendita
  - prima locazione
- allestire un budget di commercializzazione.

### **3.3 Attività di commercializzazione**

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- coordinare l'attuazione della tempistica di tutte le misure di comunicazione e pubblicità:
  - presenza a fiere
  - homepage
  - tabelloni pubblicitari per opere edili
  - inserzioni (stampa ed elettroniche)
  - rapporti / articoli per i media locali
  - documentazione di locazione e/o vendita
  - sopralluoghi
  - eventi per la vendita di oggetti specifici.
- definire il contenuto della documentazione di locazione e/o di vendita.
- redigere previsioni budgetarie.
- controllare il budget dello stato di commercializzazione e in caso di scostamenti adottare le misure corrispondenti.
- applicare tecniche di presentazione per illustrare al meglio il concetto di commercializzazione al committente.
- applicare le regole retoriche di base per convincere il cliente del concetto di commercializzazione proposto.

### **3.4 Vendita di immobili**

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- spiegare e motivare il processo di vendita di un immobile.
- calcolare prezzi di vendita conformi al mercato.
- calcolare il credito necessario per un finanziamento.
- confrontare tra loro le varie garanzie e scegliere quella migliore per un progetto concreto.
- costituire un pegno.
- eseguire la procedura di esame e approvazione del credito per un determinato progetto e portarla a conclusione.
- valutare la completezza di un contratto di compravendita di fondi, illustrare possibili modalità di strutturazione e spiegare l'estratto del registro fondiario.
- redigere un atto di costituzione di proprietà per piani

## 4. Stima immobiliare

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- calcolare i parametri preparatori quali calcolo volumetrico e calcolo delle superfici, necessità di riparazioni, calcolo del reddito e delle spese, ecc.
- distinguere e capire i seguenti metodi di valutazione e i rispettivi ambiti di impiego (ossia oggetti di valutazione).
  - metodo del valore di reddito (metodo del valore attuale, metodo DCF)
  - metodo del valore reale (metodo del valore di sostanza)
  - metodi edonistici (econometrici)
- per diverse varianti di calcolo confrontare e analizzare i risultati e motivare eventuali divergenze.
- valutare se in una perizia di valutazione sono stati considerati i fattori di sostenibilità.
- confrontare e commentare i propri risultati con valori indice quali rendimenti, prezzi al metro quadro, informazioni tratte dai cambiamenti di proprietario, ecc. e valutare le opportunità del mercato.
- illustrare la relazione approssimativa tra valori fiscali e valori di assicurazione da una parte e valori attuali di mercato dall'altra.
- riferire le definizioni dei vari valori immobiliari quali valore venale, valore d'esercizio, ecc.
- elencare i requisiti particolari previsti per la stesura di perizie arbitrali e perizie giudiziarie.
- applicare correttamente gli standard di valutazione nazionali e internazionali (RICS / TEGOVA).
- spiegare e commentare a un terzo/cliente i concetti relativi alla stima immobiliare.

## 5. Amministrazione immobiliare fiduciaria

### 5.1 Consulenza alla clientela per questioni giuridiche

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- offrire ai clienti consulenza in materia di progetti di costruzione e rappresentarne gli interessi in qualità di rappresentante della committenza.
- offrire ai clienti consulenza in caso di passaggio di proprietà e rappresentarne gli interessi.
- riferire i principi del diritto di costruzione e di pianificazione e interpretarli per casi concreti. In particolare:
  - i principi del diritto di pianificazione territoriale e dell'ambiente
  - le garanzie secondo il CO o la norma SIA 118
  - l'esproprio formale o materiale
  - i tratti principali del diritto fondiario rurale
- applicare sia il diritto di costruzione formale che quello materiale.
- interpretare i piani di situazione e/o le planimetrie di edifici in riferimento a un mandato e fornire consulenza ai clienti.
- spiegare al cliente le principali basi legislative in materia di immobili in base a un caso concreto:
  - Lex Koller (LAFE)
  - codice civile (CCS): diritti reali (in particolare contratto di servitù, costituzione della proprietà per piani e regolamento), diritto ereditario, contratto di diritto di superficie
  - CO: contratto di appalto, contratto di locazione, contratto di compravendita
  - legge sull'IVA (LIVA):
    - articoli 21 e 22 LIVA (elenco prestazioni escluse dall'imposta, oggetto fiscale e opzione), in particolare articolo 21 cifra 20 e 21 LIVA (volumi d'affari immobiliari)
    - articoli da 28 a 33 LIVA (deduzione dell'imposta precedente, correzione deduzione dell'imposta precedente, riduzione della deduzione dell'imposta precedente, doppia utilizzazione, acquisto e vendita di immobili)
    - Info IVA n. 17 (costruzione per conto proprio e per conto altrui)
    - articolo 71 OIVA (Ristrutturazione considerevole)
  - Legge sull'esecuzione e sul fallimento (LEF):
    - svolgimento dell'esecuzione in via di realizzazione del pegno (in particolare pegno immobiliare)
    - diritto di ritenzione del locatore ai sensi dell'Art. 268 ss. CO e 282 ss. LEF.

## **5.2 Gestione del portafoglio**

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

- elencare gli elementi di una strategia di portafoglio e spiegare il processo di strategia.
- interpretare un semplice profilo rischio-rendimento per un portafoglio immobiliare.
- formulare raccomandazioni all'attenzione del cliente (conservare, vendere, acquistare, risanare, costruzione sostitutiva) secondo la strategia del portafoglio.
- controllare attivamente il portafoglio immobiliare, in concreto
  - definire gli strumenti necessari
  - definire e condurre processi decisionali
- interpretare l'attuazione delle norme della gestione del portafoglio secondo la gestione e metterle in atto nella propria azienda.
- integrare le indicazioni della gestione del portafoglio in incarichi conferiti a uffici interni ed esterni.

## **5.3 Consulenza alla clientela per questioni finanziarie**

La fiduciaria immobiliare/il fiduciario immobiliare è in grado di...

elencare i vari modelli di finanziamento per progetti immobiliari, distinguerli e offrire consulenza ai clienti, in particolare in riferimento a:

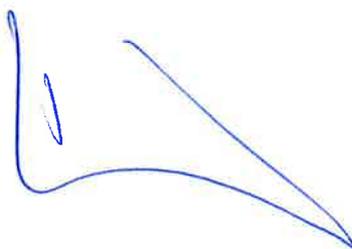
- ipoteche:
  - credito ipotecario in generale, tipi di credito ipotecario
  - acquisto di crediti ipotecari, forme di crediti ipotecari
  - esame del credito da parte della banca
- prestiti
- fideiussioni
- sovvenzioni:
  - energetiche
  - cooperative
- mezzi propri

Le presenti istruzioni entrano in vigore il: **29. JAN. 2016**

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

Presidente CEPSEI

f.to Dieter Ruf

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized 'D' followed by a long horizontal stroke that curves upwards at the end.