

zoom

La rivista specializzata dei valutatori immobiliari svizzeri | 01 | 20

Focus sul cambiamento

FIUTARE L'ARIA CHETIRA

Come si è trasformato l'universo dei valutatori

05
Gli «hotspot» del cambiamento
secondo Andreas Campi

18
Daniel Hengartner:
«Prima o poi la festa finirà»

34
La microposizione –
fattore chiave nella valutazione



© Christine Kocher

LO SPIRITO DEL TEMPO

Care valutatrici, cari valutatori

«Tu e la tua agenda di carta!» Da tempo ormai ho smesso di difendermi da queste osservazioni, che oscillano tra il punzecchiamento e il commento beffardo. E sopporto con placida rassegnazione gli sguardi a volte compassionevoli. Ma la rassegnazione scompare quando qualcuno mi accusa di essere una nostalgica. Io, che seguo tutti i futurologi su Instagram e mi sento benissimo se le cose restano stabili il meno possibile (fatta eccezione per i valori e le relazioni), sarei una nostalgica? Mmmm... È davvero una struggente passione per gli oggetti del passato, una nostalgia quasi morbosa, a tenermi legata all'agenda di carta – nel vero senso della parola? Assolutamente no. Per me la Moleskine è semplicemente la scelta migliore (migliore visione d'insieme, migliore maneggevolezza, migliore orientamento, struttura chiara).

Pensare alla scelta dell'agenda mi ha fatto riflettere se sia meglio nuotare nella corrente del mainstream. Meglio magari no, più facile probabilmente sì. Decisamente più cruciale, a mio avviso, è andare avanti nello spirito del tempo – pensare e agire in sintonia con il presente. Se vogliamo fare un collegamento con il mondo della valutazione, si tratta di know-how, conoscenze del mercato, metodi (di plausibilità) e opportunità. Conoscerli e – soprattutto – applicarli correttamente è fondamentale. Moderno non sempre significa corretto. E vecchio non sempre significa antiquato. Se dopo un'attenta analisi arrivate alla conclusione che – ad esempio – un «vecchio metodo» è l'ideale per un singolo caso specifico, allora non siete nostalgici ma semplicemente intelligenti.

Dunque: tenetevi aggiornati e fiate l'aria che tira. Anche alla SIV. Magari in occasione dell'assemblea dei soci il 30 aprile 2020. Se non l'avete già fatto, segnatevi subito la data sull'agenda. Di carta o elettronica, fa lo stesso. Spero di vedervi tutti là di persona – come da tradizione.

Sibylle Jung

COLOPHON

Editore

SIV

Associazione svizzera valutatori immobiliari
Poststrasse 23, 9000 San Gallo
T 071 223 19 19, www.siv.ch

Partner

SIREA

Schweizer Institut für
Immobilienbewertung

cer

Chambre suisse d'experts
en estimations immobilières

Direttore responsabile

Daniel Hengartner, lic. iur. HSG,
Presidente SIV
daniel.hengartner@siv.ch, www.siv.ch

Caporedattrice

Sibylle Jung
zoom@siv.ch

Team editoriale

Martin Frei, Jitka Doytchinov,
Anne-Lea Marte, Silja Munz,
Felix Thurnheer,
Urs-Peter Zwingli

Comitato di redazione

Martin Frei, Ernst Reich

Contenuti e concetti

Pur Kommunikation AG, San Gallo
www.pur-kommunikation.ch

Design

Agentur formidable, Berneck
www.formidable.ch

Stampa

Cavelti AG, Gossau
www.cavelti.ch

Tiratura / Pubblicazione

3600 copie, semestrale

Cover

Il quartiere si trasforma: Löwengarten,
Rorschach. Fotografia: Lukas Murer, studio di
architettura: Bollhalder Eberle Architektur



FOCUS



06

IN FERMENTO

Il mondo della valutazione cambia velocemente

08

IN CIFFRE

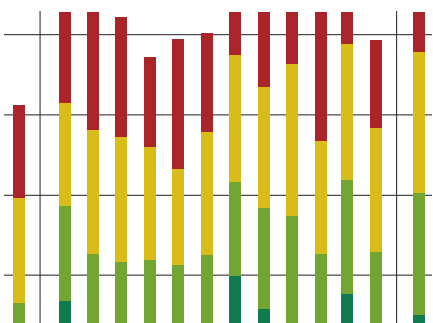
Dalla logica del combattimento individuale a quella dell'aggregazione



10

ROLLE DES BEWERTERS

4 Experten nehmen Stellung



13

SENSOR FÜR VERGLEICHSWERTE

Praktisches Online-Tool, rege genutzt

14

DIGITALIZZAZIONE

Con gli Open Data arriverà il grande cambiamento?



- 05 INTRO**
Geschätzt #4
mit Andreas Campi,
Halter AG
- 20 REPORT DI MERCATO**
Una panoramica
dell'attuale mercato
- 25 AUS- UND WEITERBILDUNG**
Punktgenau, mit hoher
Praxisrelevanz
- 28 MEHRWERT**
Das Zünglein an der
Waage
- 30 IL SALOTTO DELL'ESAME**
Scelta selettiva
- 32 REGIONE TICINO**
Focus sulla nuova
Circolare 7
- 34 REGION WESTSCHWEIZ**
Die Mikrolage als
Schlüselfaktor
- 36 INFORMAZIONI DALL'ASSOCIAZIONE**
Dal mondo SIV
- 38 «TESTA PENSANTE» SIV**
Marco Imhof

Trovate il perito giusto per il vostro immobile:



Approfittate della nostra ricerca periti online: vi assistiamo gratuitamente nell'individuazione del valutatore che fa al caso vostro.

Sfruttate inoltre:

Sensor

Il servizio per i valori attuali immobiliari di riferimento

Gratuito per i membri SIV

Report di mercato

Dati di mercato aggiornati 2 volte all'anno

Per i membri SIV dati aggiuntivi nell'area download riservata

Zoom

La rivista specializzata dei valutatori immobiliari svizzeri

Gratuita per i membri SIV

Portale lavoro

Per trovare collaboratori tramite la piattaforma SIV

Gratuito per i membri SIV

GESCHÄTZT #4

Veränderung und Immobilienentwicklung stehen in engem Zusammenhang. Einer, der das ganz genau weiss, ist Andreas Campi. Als Leiter Entwicklung bei Halter setzt er einen Fokus auf die marktkonforme und wertsteigernde Positionierung von Immobilien, wobei die nachhaltige orts- und städtebauliche Entwicklung ein Schlüsselfaktor ist. Zoom verrät er seine persönlichen Hotspots, die einen entscheidenden Wandel mitmachten oder noch tun werden.

Text: Anne-Lea Marte

#1 MITTELPUNKT

Attisholz-Arena: Platz und Durchgangsort zugleich und mit seinen erst zwei Jahren Sinnbild für die sukzessive Transformation im Areal. Dem ursprünglich industriell genutzten, abgesperrten Areal wird neues Leben eingehaucht.



Immobilienentwickler mit Leib und Seele: Andreas Campi, Leiter Entwicklung bei der Halter AG.



#2 FERNSICHT

Die Piazza del Duomo in Mailand ist eine Herzensangelegenheit mit Wow-Effekt. Inklusive atemberaubender Fernsicht vom Dach des Doms bis in die Alpen. Der Aufbruch in die Zukunft ist positiv spürbar. Die Silhouette von Mailand veränderte sich in den letzten Jahren rasant, sicht- und erlebbar im modernen Viertel um Porta Nuova.

#3 FLANIERMEILE

Die konsequente Stadtentwicklung von Barcelona ist faszinierend. Sie zeigt, was alles möglich ist, wenn Interessen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft geschickt gepaart werden. Seit den Olympischen Sommerspielen 1992 hat sich vieles positiv verändert. Exemplarisch dafür: der Vorplatz der Passeig Marítim.



GESCHÄTZT

Schweizer Persönlichkeiten zeigen Zoom exklusiv ihre Lieblingsplätze. Es sind Orte, an denen sie gerne Zeit verbringen; Räume, die sie mit besonderen Erinnerungen verbinden. Zu Hause, unterwegs oder am Arbeitsplatz. Der «Marktwert»: geschätzt nach persönlichen Kriterien. Das ist so gar nicht schätzer-typisch – und trotzdem lesenswert.

IL SETTORE DELLA VALUTAZIONE È IN FASE DI TRASFORMAZIONE RADICALE DA DECENNI

Il mondo della valutazione si evolve a grande velocità a causa della digitalizzazione, ma i principali cambiamenti erano partiti già negli anni Novanta con la professionalizzazione e specializzazione del settore. Una retrospettiva e una panoramica.

Testo: Urs-Peter Zwingli

Urs Hausmann ha scavato a fondo negli archivi, letto centinaia di pagine di letteratura specializzata e intervistato una miriade di esperti del ramo immobiliare. Il risultato è un libro che riassume oltre 200 anni di storia della valutazione immobiliare in Svizzera.¹ Un'opera pionieristica che offre una panoramica dei progressi in materia di valutazione. Leggendola si nota subito che il settore ha subito una trasformazione radicale nell'arco degli ultimi decenni. «Fino agli anni Novanta la classica figura del valutatore immobiliare era quella di un uomo che lavorava da solo o che effettuava perizie per conto della pubblica amministrazione», spiega Hausmann, che non è uno storico, ma un economista e giurista. «In genere si trattava di valutatori fai-da-te, che valutavano tutte le categorie di immobili.» Inoltre all'epoca tutti i valutatori immobiliari erano autodidatti, perlopiù con un background professionale da architetto o fiduciario. «Con l'introduzione dei primi corsi di formazione circa 20 anni fa si è assistito a una professionalizzazione del settore,» prosegue Hausmann, ex contitolare della Wüest Partner e dal 2016 consulente freelance.

Una conseguenza delle trasformazioni occorse dagli anni Novanta in poi è che sta scomparendo la figura del singolo valutatore per lasciare spazio alle imprese che hanno avviato la specializzazione «necessaria per creare il valore aggiunto derivante dalle competenze specialistiche dell'uomo in tempi di valutazioni sempre più automatizzate». Di certo ai valutatori il lavoro non mancherà, «ma è ancora nel vago». In questo mercato movimentato valutatori e imprese ad esempio dovrebbero concentrarsi di più sulle attività di consulenza, o su particolari categorie di immobili. Hausmann prevede il consolidamento della figura dell'impresa a scapito della progressiva scomparsa del singolo: «L'essenza della valutazione è costituita dalla conoscenza e dai dati. Per i singoli valutatori è difficile applicarli nella dovuta misura.»

La formazione segue i progressi zoppicando

Da oltre 20 anni anche il dott. Gerhard Roesch osserva e plasma la valutazione immobiliare. Laureato in ingegneria, l'ex architetto freelance è il presidente dell'Associazione svizzera degli esperti cantonali in materia di valutazione immobiliare (SVKG). Dal 2000 dirige la sezione valutazione immobiliare della pubblica amministrazione del Canton Argovia. In tale ruolo è responsabile delle circa 25000 valutazioni effettuate ogni anno dal cantone – di cui molte interamente o parzialmente automatizzate. «Il progresso più impattante degli ultimi 20 anni è la digitalizzazione e la conseguente crescente disponibilità di dati e di valutazioni automatizzate», spiega Roesch. A molti valutatori oggi mancherebbe la necessaria competenza metodologica per comprendere le funzionalità del-

«

Che in Svizzera si costruisca nel posto sbagliato è [...] un fallimento sotto l'aspetto della pianificazione territoriale.

»

¹ Urs Hausmann: «Liegenschaften wertgeschätzt – Ein Streifzug durch zwei Jahrhunderte Schweizer Bewertungsgeschichte» (Gli immobili valutati – Una panoramica di due secoli di storia della valutazione in Svizzera). Hochparterre, 2019



La digitalizzazione e la crescente disponibilità di dati e di valutazioni automatizzate come progresso più impattante.

«

Quanto più ci si allontana dal centro, tanto più aumentano i mancati introiti.

»

le valutazioni automatizzate e apprezzarne i risultati nella dovuta maniera. «In questo settore purtroppo anche gli enti di formazione in Svizzera seguono i progressi zoppicando», prosegue Roesch. I corsi di studio dovrebbero concentrarsi di più su statistica e analisi dei dati, «anche se proprio la statistica è una materia che suscita scarso entusiasmo fra i neo studenti». Inoltre è fondamentale che anche le imprese di valutazione e le istituzioni che si occupano di valutazione offrano corsi di formazione continua, affinché i propri collaboratori possano consolidare le loro competenze nell'approcciarsi alle nuove tecnologie e a quantità di dati sempre più complesse.

PER LA TRASPARENZA SERVONO I DATI DELLE TRANSAZIONI

A livello metodologico e formativo la valutazione immobiliare ha fatto grandi passi in avanti dagli anni Novanta. Tuttavia, la risaputa assenza di trasparenza sui mercati delle transazioni è d'ostacolo a un ulteriore miglioramento, come scrive Urs Hausmann nel suo libro. Per innalzare l'universo della valutazione «a nuove sfere», come definito nell'introduzione, serve un accesso sistematico e tempestivo ai dati delle transazioni dei singoli immobili. «Una maggiore trasparenza in relazione agli affari immobiliari trattati sarebbe vitale, perché permetterebbe di effettuare valutazioni ancora migliori di quelle attuali», ne è convinto anche Daniel Zaugg, responsabile del settore immobiliare di Ernst & Young in Svizzera. Tuttavia per il prossimo futuro è impensabile che i dati delle transazioni vengano resi pubblici sistematicamente. «Ci sono forti resistenze contro la loro divulgazione, sia all'interno del settore che a livello politico», afferma Zaugg che comunque sottolinea come la trasparenza nella valutazione immobiliare abbia fatto progressi. Da un lato con la professionalizzazione delle valutazioni, dall'altro con una maggiore facilità di accesso ai dati e con il consolidamento di standard metodologici. Alla trasparenza contribuiscono anche i regolamenti, ad esempio gli International Valuation Standards (IVS) o i Global Standards della Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), «non vincolanti ai sensi di legge, ma punto di riferimento e orientamento per le principali imprese svizzere», conclude Zaugg.

DALLA LOGICA DEL COMBATTIMENTO INDIVIDUALE A QUELLA DELL'AGGREGAZIONE

A partire dagli anni Novanta, i valutatori immobiliari si sono trasformati da «single player» a «team player». La riorganizzazione del settore ha portato ulteriori opportunità di formazione. Eppure i primi pionieri avevano apposto il loro sigillo sul mondo della valutazione già prima del 1990 – sotto forma di pubblicazioni avveniristiche.

Testo: Urs-Peter Zwingli

Negli ultimi 30 anni in Svizzera la superficie di insediamento è cresciuta costantemente – ciò significa anche più lavoro per i valutatori immobiliari. Settore e materia non sono più gli stessi di alcuni decenni fa: da singole figure professionali sono sorte associazioni di categoria; da autodidatti, esperti formati e certificati in conformità alle direttive ufficiali. E sebbene in Svizzera esistano numerose associazioni, all'occorrenza tutte collaborano tra loro. Ne sono un esempio le direttive di valutazione «Swiss Valuation Standard», una pubblicazione congiunta di SIV, SVIT e RICS Switzerland diventata punto di riferimento per l'intero settore in Svizzera. La redazione di Zoom ha raccolto fatti e cifre sui cambiamenti che hanno contrassegnato l'universo della valutazione immobiliare.

Autodidatti, primo diploma e nuove professioni digitali

1990

Fino a metà anni Novanta: I valutatori immobiliari sono quasi esclusivamente individui singoli che operano da autodidatti senza una formazione specifica.¹

1999

9 donne e 59 uomini ricevono per la prima volta il titolo di «perito immobiliare con attestato professionale federale». Nel 2005 il titolo viene modificato in «valutatrice/valutatore immobiliare con attestato professionale federale».²

2010

A partire da metà anni 2010: Nascono nuove funzioni nel settore immobiliare. Nella primavera del 2019 il 6% di tutte le imprese del settore immobiliare svizzero ha in organico la figura del Chief Digital Officer (CDO).³

2020

Oltre all'attestato professionale federale oggi ci sono corsi di formazione e aggiornamento professionale a livello universitario, come ad esempio il corso CAS in valutazione immobiliare o il MAS Real Estate Management, organizzati dall'istituto di formazione della SIV (SIREA) in collaborazione con le scuole universitarie professionali svizzere.

Il settore si organizza

1974

Viene fondata l'Associazione dei periti immobiliari ufficiali del Canton Berna (VAS).

1979

I principali valutatori operanti nel settore amministrativo si riuniscono nell'Associazione degli esperti cantonali in materia di valutazione immobiliare (VKG, a partire dal 1993: SVKG)

1988

L'Associazione svizzera dell'economia immobiliare (SVIT) crea una camera interna di esperti in valutazione (SEK-SVIT)

1989

Nella Svizzera occidentale nasce la «Chambre suisse d'experts en estimations immobilières».

1998

A Berna viene fondata l'Associazione svizzera di valutatori immobiliari (SIV). Alla prima assemblea dei soci nell'aprile 1999 la SIV conta già 306 membri, di cui 11 imprese.

2003

Con la «Royal Institution of Chartered Surveyors, Switzerland» (RICS) nasce l'ultima associazione del settore immobiliare in Svizzera.⁴

SUPERFICI DI INSEDIAMENTO



oltre il 20% di crescita in 30 anni¹¹

■ 1979: ca. 2500 km quadrati

■ 2009: ca. 3100 km quadrati

In confronto: superficie complessiva della Svizzera ca. 41 000 km quadrati

Standard di valutazione omogenei e codice deontologico

2007

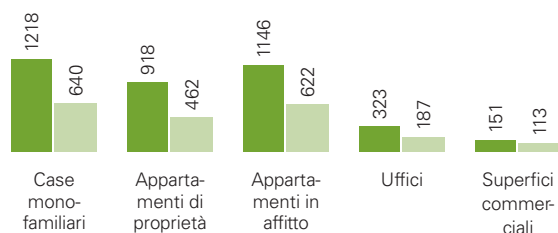
I rappresentanti di SIV, SVIT e RICS Switzerland elaborano e pubblicano congiuntamente gli «Swiss Valuation Standards», diventati nel frattempo gli standard di valutazione immobiliare della Svizzera universalmente riconosciuti da tutte le associazioni e le scuole superiori del ramo. Ciò spiega perché oggi ci si ri-

ferisca ad essi nell'accezione al singolare: «Swiss Valuation Standard» (SVS)⁵

2014

Sulla base del SVS, la SIV emana il suo codice etico in tre lingue. Le norme, obbligatorie per i membri SIV, prescrivono tra l'altro di adempiere agli obblighi nei confronti dei committenti con «competenza, onestà e integrità».⁶

Valore di mercato di tutti gli immobili in Svizzera: netto aumento in 12 anni (in mld. CHF)



■ 2. trimestre 2019¹²
■ 2. trimestre 2007¹³

I pionieri del settore e le loro pubblicazioni

1945

Nel 1945 Adolf Hägi, impiegato dell'Ufficio tecnico di Zurigo, pubblica il libro «Die Bewertung von Liegenschaften» (La valutazione delle proprietà immobiliari), il primo testo in materia di valutazione delle proprietà immobiliari a destinazione non agricola in Svizzera.⁷

1958

Nel 1958 l'architetto zurigese Wolfgang Naegeli pubblica il libro «Die Wertberechnung des Baulandes» (Il calcolo del valore dei terreni edificabili), che postula il metodo della classe di posizione. L'opera è frutto della sua esperienza come esperto in valutazione e giudice a latere a Meilen. Alla ricerca di metodi migliori per calcolare il valore dei terreni edificabili, Naegeli analizza sistematicamente oltre 200 valutazioni effettuate in un arco di tempo di 83 anni.⁸

1984

Nel 1984 l'ingegnere civile ETH ed economista Kaspar Fierz nella serie di pubblicazioni della Camera fiduciaria presenta l'opera «Wert und Zins bei Immobilien» (Valore e tasso di interesse negli immobili). Fierz punta per la prima volta sul calcolo del valore reddituale attraverso il metodo del valore in contanti ed esamina la valutazione immobiliare da una prospettiva economica.⁹

1993

Nel 1993 la casa editrice bernese VAS, sotto la direzione dell'esperto immobiliare Francesco Canonica, pubblica il libro «VAS-Schätzerlehrgang – Praktische Anleitung für Grundstückschätzer» (Corso VAS di valutazione – Istruzioni pratiche per i valutatori immobiliari). Sempre con Canonica come autore, nel 2000 la SIV pubblica il libro di testo «Die Immobilien-schätzung. Schätzerlehrgang Grundwissen» (La valutazione immobiliare. Nozioni fondamentali per il corso di valutazione). Entrambi i libri mirano a trasmettere le conoscenze in materia di valutazione agli autodidatti.¹⁰

2020

Per il 2020 è prevista l'uscita di una serie di pubblicazioni in tema di economia immobiliare. Autori: Stefan Fahrländer e Stephan Kloess. Editore: SIV.

Fonti

1 Hausmann, Urs: Liegenschaften wertgeschätzt – Ein Streifzug durch zwei Jahrhunderte Schweizer Bewertungsgeschichte (Gli immobili valutati – Una panoramica di due secoli di storia della valutazione in Svizzera). Hochparterre, 2019. Pag. 287.

2 Hausmann, pag. 288

3 Digitalisierungsstudie Immobilienbranche Schweiz (Studio sulla digitalizzazione nel ramo immobiliare in Svizzera), EY Real Estate Schweiz, aprile 2019

4 Hausmann, pag. 285–287

5 Camenzind, M., Schneider, L.G. & Schweizer, M.: Fair-Value-Bewertung von Immobilienprojekentwicklungen (Valutazione fair value degli sviluppi dei progetti immobiliari). Igel Verlag RWS, 2010. Pag. 42.

6 Codice etico SIV

7 Hausmann, pag. 18

8 Pfister, Stefan & Ochsner, Beat: Die Geschichte der Immobilienbewertung in der Schweiz (La storia della valutazione immobiliare in Svizzera). In: CUREM Zurigo (editore): Immobilienwirtschaft aktuell (L'economia immobiliare oggi). 2009, vdf Hochschulverlag, pag. 7.

9 Pfister & Ochsner, pag. 17.

10 Hausmann, pag. 287

11 UFS, Statistica della superficie

12 Wüest Partner, Immo-Monitoring, 2020/1

13 Wüest Partner, Immo-Monitoring 2008/1



DIE ROLLE DER BEWERTER: VIER EXPERTEN NEHMEN STELLUNG

Was macht einen Bewerter zu einem guten Bewerter? Welche Eigenschaften sind typisch für einen Bewerter? Wie bleiben Bewerter à jour? Diese und weitere Fragen hat Zoom verschiedenen Experten aus der Immobilienbranche gestellt.

Text: Anne-Lea Marte

STEPHAN NAEF

**Senior Kundenberater Finanzen und
Mitglied des Führungskaders
acrevis Bank AG, St.Gallen**

«In den letzten Jahren zeigte der Schweizer Immobilienmarkt eine sehr dynamische Entwicklung, die punktuell jedoch zu Preisübertreibungen führte. Um beim (Ver-)Kauf einer Immobilie die Situation besser abschätzen zu können und Unsicherheiten zu reduzieren, lohnt es sich, einen profes-

sionellen Schätzer hinzuzuziehen. Dieser kann im besten Fall einen echten Mehrwert generieren. Ein professioneller Bewerter bildet seine Meinung unabhängig von externen Einflüssen. So entsprechen seine Schätzwerte dem Markt und werden nicht durch externe Einflüsse verzerrt. Grundvoraussetzungen für eine gute Bewertung sind langjährige regionale Marktkenntnisse, Unabhängigkeit und stetige Weiterbildung. Bei den lokalen Marktverhältnissen geht es nicht nur darum, sie

zu kennen, sondern vielmehr auch darum, sie auf das jeweilige Objekt – sei es Industrieobjekt, klassisches Mehrfamilienhaus oder komplexe Gebäudestruktur mit Entwicklungspotenzial – zu übertragen. Essenziell ist, punktuell Know-how immer auf dem aktuellen Stand zu sein. Grundlage dafür bildet die tägliche Auseinandersetzung mit dem Immobilienmarkt und den lokalen Gegebenheiten sowie das Netzwerk. Hier gilt: je grösser, desto besser. Nicht zuletzt gilt es, auch der Digitalisierung

«
Wer gut sein will,
braucht Methodenkompetenz,
interdisziplinäre Fachkompetenz
und Erfahrung.
»

genügend Aufmerksamkeit zu schenken. Die Mehrwerte, die sich durch den digitalen Fortschritt ergeben, sollen auch bei Bewertungen gezielt genutzt werden. BIM ist ein Beispiel.»

THOMI JOURDAN

Geschäftsführer

Trimag Treuhand-Immobilien AG, Basel

«Der Bewerter übernimmt bei diversen Fragestellungen im Immobilienbereich eine zentrale Rolle. Neben der eigentlichen Wertermittlung von bestehenden Immobilien unterstützt er Grundeigentümer, Investoren und Entwickler beispielsweise auch bei Potenzialabrechnungen von Neubauprojekten, der Bewertung von Immobilienportfolios oder dem Eruiieren von Wertelementen bei nachbarschaftsrechtlichen Fragestellungen. Bei der Bewertung handelt es sich um eine eigenständige Disziplin, die oft Teil einer umfassenden Beratungsdienstleistung ist. Wer gut sein will, braucht entsprechend Methodenkompetenz, interdisziplinäre Fachkompetenz und Erfahrung. Im Weiteren ist eine fundierte Auseinandersetzung mit dem zu bewertenden Objekt und dem Umfeld genauso unabdingbar, wie die Bereitschaft, in Szenarien zu denken und interdisziplinäres Know-how in die eigene Einschätzung zu integrieren. Hinzu kommen hundertprozentige

Transparenz, Unabhängigkeit und Vertrauenswürdigkeit des Bewerter als Basis der Zusammenarbeit. Im Hinblick auf die Gewährleistung von Qualitätsstandards nehmen die Verbände eine immer wichtigere Funktion ein. In einer Zeit, in der Informationen überall verfügbar und hedonische Bewertungsangebote als beliebte Alternative angesehen werden, ist es enorm wichtig, die klassische Immobilienbewertung als qualitativ hochwertiges Produkt mit klar definiertem Zusatznutzen zu positionieren. Entsprechend gilt es, als Bewerter mit breiten Marktkennnissen, Know-how und einem interdisziplinären Netzwerk zu überzeugen. Elementar ist ausserdem ein persönlicher Kundenkontakt auf Augenhöhe: umfassend, verständlich, nachvollziehbar. Schliesslich soll dieser sofort merken, dass er in besten Händen ist.»

JAN BÄRTHEL

Partner, Geschäftsleitungsmitglied,

Head of Valuation

Wüest Partner AG, Zürich

«Mit der gestiegenen Professionalität im Immobiliensektor und den wachsenden Anforderungen seitens FINMA, SNB oder SFAMA hat die Bedeutung der Immobilienbewertung zugenommen. Welche Rolle der Bewerter einnimmt, hängt vom jeweiligen Auftrag

ab. Je nachdem, welche Bedürfnisse dominieren, unterscheidet sich auch die Arbeit des Bewerter. Selten ist es nur der ermittelte Marktwert, der relevant ist. Weitere Kennzahlen sind für den Auftraggeber von Interesse, etwa Marktmieten und Einschätzungen zukünftiger Instandsetzungskosten. Immobilienbewertungen generieren zudem Daten für ein Management-Informationen-System und dienen zur Beurteilung verschiedener Szenarien



Stephan Naef



Thomi Jourdan



Jan Bärthel



Dr. Gerhard Roesch



Das Gespür für den Markt ist neben Fach- und Selbstkompetenz matchentscheidend.

(Stichwort Risikomanagement) oder zur Messung der Performance. Ein guter Bewerter ist für mich in den meisten Fällen ein Generalist mit einem breiten technischen, ökonomischen und rechtlichen Fachwissen sowie lokalen Marktkenntnissen und einem guten Gespür. Weiter vermag er sich in die Rolle des Eigentümers hineinzuversetzen, um für die Bewertung ein realistisches und wirtschaftlich sinnvolles Bewirtschaftungsszenario annehmen zu können. Für potenzielle Auftraggeber sind Unabhängigkeit, Kompetenz beim Umgang mit verschiedenen Bewertungsmethoden, personelle Ressourcen sowie die Sicherstellung der wichtigen Weiterbildung entscheidend. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, sich rund um die fortschreitende Digitalisierung und – damit verbunden – die zunehmende Bedeutung von Big Data zu rüsten. Wir bei Wüest Partner tun das etwa, indem wir weitere relevante Daten erfassen sowie durch Neu- und Weiterentwicklung von Applikationen, mit denen die Daten verständlich visualisiert und intuitiv analysiert werden können.»

DR. GERHARD ROESCH
SVKG-Präsident, Leiter
Sektion Grundstückschätzung
Kanton Aargau

«Mit der zunehmenden Komplexität von Bewertungsaufgaben und voranschreitender Digitalisierung hat sich das Berufsbild und damit die Rolle der Immobilienbewerterin/des Immobilienbewerter verändert. Die Bewertungsfachleute müssen sich heute stärker mit den Technologien beschäftigen, die hinter den Analysemethoden und Bewertungs-Tools stecken. Ausserdem verlangen immer mehr Auftraggeber nach einem Komplettservice, eine umfassende Immobilienberatung auch in Sachen Finanzierung, Steuern und Recht und zu Nachhaltigkeitsfragen. Die Immobilienbewertung fordert damit immer mehr beide Kompetenzen: Fachqualitäten und Beraterfähigkeiten. Eine gute Bewerterin oder ein guter Bewerter sollte nebst seiner Fach- und Selbstkompetenz ein gutes Marktgespür haben, mit nicht rationalisierbaren Faktoren umgehen, über den Tellerrand blicken sowie neue Ideen, Veränderungen und die eigenen Grundsätze, Taktiken und Strategien positiv-kritisch betrachten können. Auftraggeber müssen sich zu 100 Prozent auf die Fähigkeiten des Bewerter und seine unparteiische, unabhängige Arbeit verlassen können. Bei der Zusammenarbeit hel-

fen Flexibilität und gute Kommunikationsfähigkeiten, damit die Informationen verständlich, nachprüfbar und nachvollziehbar ankommen. In Bezug auf die Weiterbildung empfehle ich, gegenüber neuen Anforderungen neugierig und offen zu sein, regelmässig Fachtagungen zu besuchen, geeignete Literatur zu konsumieren und die Plattform-Angebote der Verbände zu nutzen. Wenn ich an die Zukunft denke, gilt es, zwei Aspekten besondere Beachtung zu schenken: zum einen der Frage, wie Nachhaltigkeit und Energieeffizienz einer Immobilie in der Bewertung berücksichtigt werden können und wie Bewerter zu verlässlichen Daten kommen, zum anderen der Digitalisierung und Automatisierung. Künftig wird es noch wichtiger, zwischen Individual- und Massengeschäft zu unterscheiden. Es gilt, Daten nicht einfach zu nutzen, sondern deren Qualität richtig einzuschätzen, die Herkunft zu hinterfragen und stichprobenartig zu überprüfen.»

PRAKTISCHES HILFSMITTEL, REGE GENUTZT

500 bis 700 pro Monat – so viele Abfragen verzeichnet der Online-Service für Immobilienvergleichswerte «Sensor». 2016 vom SIV ins Leben gerufen, wurde das Tool seither laufend erweitert. Ende April 2020 steht ein grösseres Update an, das deutlich mehr Module und Funktionalitäten verspricht. Ein Ein- und Ausblick.

Inputs: Felix Thurnheer, Immocompass; Manuel Lehner, Fahrländer Partner

Das kann «Sensor»

«Sensor» gibt zu folgenden Indikatoren statistische Benchmarks:

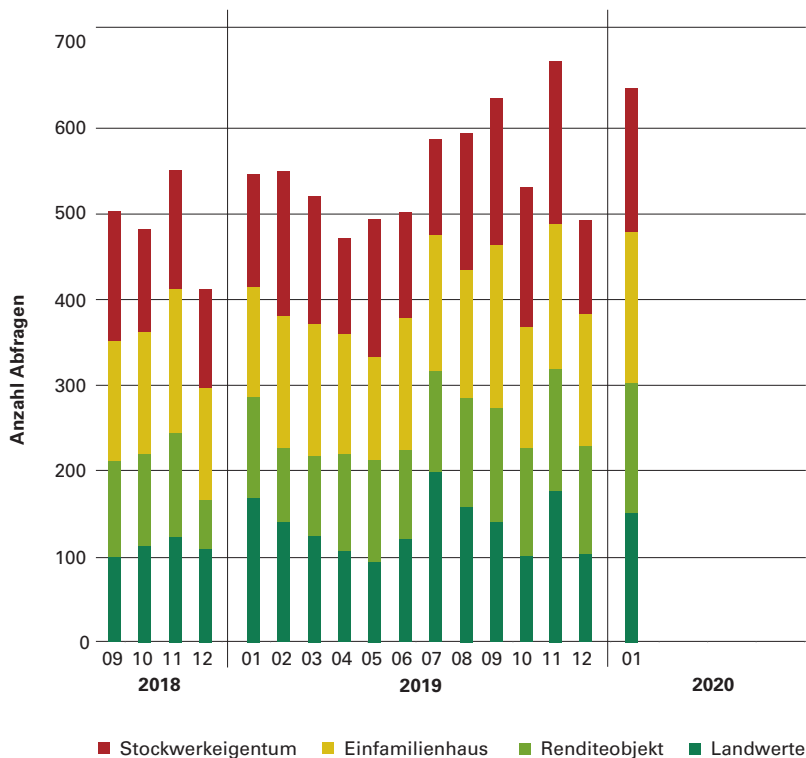
- Mietpreise und Insertionszeiten zu Wohnen, Büro, Verkauf und Lager
- Betriebs-, Unterhalts- und Instandsetzungskosten, Ertragsausfallquoten

- Marktübliche Nettoanfangsrenditen
- Makro-Lagetext
- Preise Stockwerkeigentum, Einfamilienhäuser
- Landpreise

Die Benchmarks sollen zur Orientierung bei einer eigenen Wertermittlung dienen.

Der Benutzer kann in seinen Dokumenten den Marktbeschrieb und die Herleitung der Marktwerte auf Basis des Sensors vornehmen und sich damit auf Datenquellen wie SRED und REIDA berufen. Die Wertermittlung im konkreten Einzelfall muss der Bewerter auch künftig immer noch selber vornehmen.

2019 wurden insgesamt rund 6600 Abfragen von knapp 200 SIV-Mitgliedern getätigt.



Für diese Zielgruppe ist «Sensor» gedacht

Das Online-Tool ist für alle Mitglieder des SIV zugänglich. Gedacht ist er für regional tätige kleinere Firmen aus den Bereichen Bewertung, Architektur, Entwicklung, Treuhand oder Immobiliendienstleistungen. Das Tool versteht sich als Service für Vereinsmitglieder und soll keineswegs Hauptgrund sein, beim SIV Mitglied zu werden. Genauso wenig ist es als Hauptarbeitsmittel zu verstehen, das bestehende Angebote auf dem Markt ersetzt.

Das bringt das «Sensor»-Update 2020

Das Update 2020 bringt einen neuen, modulartigen Aufbau. Neue Module wie Wohnmarkt, Mietpreisrechner und Geschäftsflächenmarkt werden das Angebot ausbauen. Charts und Diagramme kommen in neuem Look daher. Jedes SIV-Mitglied profitiert von 20 kostenlosen Abfragen pro Modul.

CON GLI OPEN DATA ARRIVERÀ IL GRANDE CAMBIAMENTO?

Enormi quantità di dati e automatizzazione comportano una maggiore obiettività nella valutazione immobiliare. Ma resta fondamentale l'elemento umano: per considerare i fattori soft o per valutare immobili particolari. Nel frattempo prosegue il dibattito su come trattare i dati.

Testo: Urs-Peter Zwingli

160

imprese intervistate

56

% hanno ancora dubbi e interrogativi

La digitalizzazione sta cambiando profondamente l'universo immobiliare: secondo un recente studio EY, praticamente tutte le 160 imprese intervistate ritengono che nei prossimi cinque anni la trasformazione digitale avrà un impatto medio-forte su di loro.¹ Allo stesso tempo il 56% degli intervistati ancora non sa come introdurre le tecnologie digitali nell'attuale modello aziendale. In questo campo, caratterizzato da continui cambiamenti e incertezza, lavora Beat Seger, Chief Digital Officer (CDO) presso la KPMG Svizzera da inizio 2019 – una posizione che secondo lo studio citato esiste solo nel 6% delle imprese immobiliari svizzere. «Nel mio

ruolo di CDO elaboro una strategia digitale, di concerto con la direzione, e mi occupo della conseguente configurazione del nostro processo di trasformazione», spiega Seger. Per le imprese di dimensioni simili alla KPMG Svizzera – solo qui da noi la KPMG ha un organico di circa 2100 collaboratori – un CDO è una figura utile nell'ottica di raggruppare i diversi progetti di digitalizzazione allineandoli alla strategia aziendale. Seger, dedica metà del suo orario di lavoro alle mansioni di CDO. Per il restante 50% continua comunque a occuparsi di affari. «Da stratega non voglio perdere il contatto con la base.»

È l'uomo a colmare le lacune dei dati

Nel settore della valutazione immobiliare la rivoluzione digitale è già in fase avanzata – «perlomeno per le regioni e gli immobili per i quali sono disponibili dati in quantità sufficiente». Ad esempio per le unità abitative e in parte per le abitazioni plurifamiliari in regioni densamente popolate dove lo standard di valutazione è rappresentato dall'applicazione automatizzata dei modelli edonistici. «In generale però la situazione dei dati in Svizzera rimane difficile e non omogenea», prosegue Seger. Il che rende più gravosa la valutazione automatizzata. «È qui che entra in gioco il fattore umano. È l'uomo che fa ricerche e colma le lacune dei dati.»

Ecco perché Seger è un sostenitore degli Open Data per tutti gli operatori del mercato immobiliare. «Nei prossimi anni gli attori di mercato avranno a disposizione molti più dati rispetto a oggi grazie alle piattaforme. Un risultato a cui contribuirà anche la pressione del mercato delle transazioni: solo gli immobili con tutti i dati completamente digitalizzati sono immobili visibili.» Una tale trasparenza «modificherebbe in maniera sostanziale» il processo di valutazione. La combinazione tra informazioni provenienti dal mercato dei servizi, dal mercato dei capitali, dal mercato edilizio, dalla sostanza immobiliare, dall'economia e da settori come geografia, demografia, traffico o ambiente permetterebbe di utilizzare modelli predittivi «non solo attuali e aggiornati, ma anche di gran lunga più accurati di una stima cognitiva». Tuttavia al momento rimane ancora aperta la questione se gli attori di mercato gradiscano questa trasparenza e se l'attualità delle informazioni sul valore possa generare valore aggiunto in un mercato immobiliare piuttosto statico.

La sfida è gestire il flusso di dati

A favore di una «gestione collaborativa dei dati» si dichiara anche Patrick Schnorf della Wüest Partner, che cita come esempio la visione di una Swiss Real Estate Ledger, un'applicazione

¹ EY Real Estate Schweiz. «Digitalisierungsstudie Immobilienbranche Schweiz.» (Studio sulla digitalizzazione nel ramo immobiliare in Svizzera), aprile 2019.

blockchain con al centro la fruizione condivisa dei dati attinenti alle proprietà immobiliari. L'idea: tramite una piattaforma gli attori di mercato, ad esempio investitori, architetti, imprese edili, istituzioni, banche e inquilini, potrebbero documentare congiuntamente i dati relativi agli immobili. Grazie alla tecnologia blockchain sarebbero garantite la protezione e la riservatezza dei dati, e al contempo sarebbero a disposizione più dati per l'analisi. «Ne potrebbero trarre vantaggio tutti gli attori del mercato immobiliare», chiosa Schnorf.

Della valutazione digitalizzata degli immobili si occupa da oltre 20 anni anche Stefan Fahrländer, CEO di Fahrländer Partner Raumentwicklung. Laureatosi nel 2005 con una tesi sui metodi edonistici nella valutazione im-

mobiliare, oggi Fahrländer insegna al Center for Urban & Real Estate Management (CUREM) dell'Università di Zurigo. «Grazie alla digitalizzazione e alle maggiori quantità di dati disponibili, le valutazioni sono diventate più coerenti e anche più obiettive. Prima le ipotesi dei singoli soggetti avevano un grande peso nella valutazione, oggi un po' meno», spiega Fahrländer. Il quale però fa notare come comunque continui ad esserci bisogno del fattore umano nelle valutazioni. «L'uomo apporta fattori che oggi non vengono ancora presi in considerazione dagli algoritmi.» Ad esempio in materia di legislazione edilizia o di pianificazione a lungo termine. Per di più le «caratteristiche come la vista o l'esposizione al sole di un appartamento non possono venire valutate effettivamente con metodi meccanici. Alme-

no non oggi», scrive Fahrländer in un contributo scientifico sull'argomento.² In quanto alla disponibilità dei dati nei prossimi anni, Fahrländer non si attende particolari scossoni. «Se proprio dovessero esserci, allora si tratterà di nuove banche dati con dati anonimizzati.» Nel suo contributo scientifico sottolinea come oggi non si tratti necessariamente di avere a disposizione più dati – ma la sfida piuttosto si giocherà nel «gestire, analizzare e interpretare il flusso di dati disponibile.»

² Stefan Fahrländer: «Transformation von Datenanalyse und Immobilienbewertung.» (Trasformazione dell'analisi dei dati e valutazione immobiliare). In: Transformation Real Estate. Changeprozesse in Unternehmen und für Immobilien. (Trasformazione nel real estate. Il processo di cambiamento nelle imprese e per gli immobili). Springer, 2019.

Grazie alla digitalizzazione le valutazioni sono diventate più coerenti e anche più obiettive, ma il fattore umano rimane essenziale più che mai.



NACHWEISLICH BESSER

Bewertungsgutachten ist nicht gleich Bewertungsgutachten. Beat Brunner verrät, welche Anforderungen erfüllt sein müssen, damit ein Gutachten als gut eingestuft werden kann.

Text: Beat Brunner



Beat S. Brunner
Präsident Prüfungskommission SIREA
Gerichtsexperte
im Fachgebiet der
Immobilienbewertung
ISO 17024/SEC 04.01,
Zert. Nr. 080

Ein gutes Marktwertgutachten ist klar strukturiert, in allen Teilen nachvollziehbar, methodisch richtig, in einer gut lesbaren, fehlerfreien Sprache verfasst und berücksichtigt alle bewertungsrelevanten Faktoren. Was in einem einzigen Satz zusammengefasst werden kann, ist in der Praxis anspruchsvoll, denn es müssen viele verschiedene

Parameter berücksichtigt, verarbeitet und klar dargelegt werden.

Weil die Prüfungskommission SIREA mit der Qualität der eingereichten Semesterarbeiten im CAS Immobilienbewertung nicht zufrieden war, erarbeitete sie vor sechs Jahren ein Schema zum Aufbau eines Marktwertgutachtens. Dieses wurde in den letz-

ten fünf Jahren verschiedentlich angepasst und wird den Studierenden zu Beginn der Semesterarbeit abgegeben. Fünf Jahre Erfahrung zeigen, dass die Anwendung dieses Rasters nachweislich zu besseren Semesterarbeiten führt. Grund genug, das Schema in zusammengefasster Form hier wiederzugeben (siehe nächste Seite).

DER RICHTIGE INHALT, DER RICHTIGE UMFANG, DIE RICHTIGE FORM

Die detaillierten Anforderungen an ein Marktwertgutachten sind im entsprechenden SIREA-Themenheft ausführlich dargelegt.

Themenheft 01 – Anforderungen an Bewertungsgutachten
Bezug: <https://shop.siv.ch/>



Struktur eines Bewertungsgutachtens

Abweichungen in Reihenfolge und Umfang sind je nach Aufgabenstellung angezeigt.

Deckblatt	
Inhaltsverzeichnis	
1. Zusammenfassung	4. Objektbeschreibung
<input type="checkbox"/> Auftrag	<input type="checkbox"/> Steuer- und Gebäudeversicherungswerte, Sachpläne, Richtpläne, Bauzonen, planungs- und baurelevante Inhalte, Schutzinventare, Altlasten, Gefahrenkarte
<input type="checkbox"/> Auftragsanalyse	<input type="checkbox"/> Parzellen- und Gebäudebeschreibung
<input type="checkbox"/> ermittelter Marktwert	<input type="checkbox"/> aktuelle Nutzung/Mieterträge/Kosten
<input type="checkbox"/> Zusammenstellung der wichtigsten Zahlen und Fakten des Objekts	5. Beurteilung
<input type="checkbox"/> Stichtag der Bewertung	<input type="checkbox"/> Allgemeines
<input type="checkbox"/> Name und Kontaktdaten des Bewerbers/der Bewerbin	<input type="checkbox"/> Markt, objekttypische Käufergruppen, Objekttypologie der Immobilie, besondere Qualifikationen, Nutzungen, Umnutzungen, Nachhaltigkeit
<input type="checkbox"/> Datum, Unterschrift	<input type="checkbox"/> Lage
<input type="checkbox"/> verbale Darstellung und Begründung aller wertrelevanten Gegebenheiten	<input type="checkbox"/> Makro-, Mikro-, Wohn-, Geschäfts-, Verkehrslage / Eignung/Erschliessung / Umgebung / Lageklasse
2. Ausgangslage	<input type="checkbox"/> Grundstück
<input type="checkbox"/> Auftraggeber(in) des Marktwertgutachtens	<input type="checkbox"/> Grösse, Form etc.
<input type="checkbox"/> Eigentümerschaft der Liegenschaft	<input type="checkbox"/> baulicher Zustand der Bauten
<input type="checkbox"/> Auftrag der Bewertung und Analyse des Auftrags	6. Gliederung der Immobilie in Objekte und Wertelemente
<input type="checkbox"/> Bewertungszweck	7. Annahmen / Berechnungen durch Bewerter(in)
<input type="checkbox"/> Definition des Marktwerts (oder je nach Auftrag weitere Definitionen)	<input type="checkbox"/> Mietwertanalyse, Berechnung des Mietwerts
<input type="checkbox"/> Stichtag und Gültigkeit der Bewertung	<input type="checkbox"/> Berechnung der Instandsetzungskosten
<input type="checkbox"/> Besichtigung	<input type="checkbox"/> Berechnung des Nettozinssatzes
<input type="checkbox"/> Bewertungsunterlagen	<input type="checkbox"/> Berechnung der jährlichen Instandsetzungsrate für grosszyklische Erneuerungen
<input type="checkbox"/> Vorbehalte	<input type="checkbox"/> Berechnung des Kapitalisierungs- bzw. des Diskontsatzes
<input type="checkbox"/> Diverses	<input type="checkbox"/> ... (z. B. weitere Vorrechnungen für DCF)
3. Bewertungssystem, Methodik und Fachnormen	<input type="checkbox"/> Berechnung der einzelnen Werte der Objekte und Wertelemente
<input type="checkbox"/> Beschreibung der angewendeten Systeme und Methoden	<input type="checkbox"/> Ertragswert, technische Entwertung, befristete Elemente, DCF Tabelle, etc.
<input type="checkbox"/> Verweis auf relevante Normen von Fachverbänden	8. Berechnung des Marktwerts
4. Objektbeschreibung	<input type="checkbox"/> Zusammenzug der Werte der einzelnen Objekte und Wertelemente
<input type="checkbox"/> Grundbuch	<input type="checkbox"/> Auswertungen und Renditeberechnungen mit Kommentar
<input type="checkbox"/> Flächen, Rechte und Lasten etc.	
<input type="checkbox"/> behördliche Angaben/Auflagen	
<input type="checkbox"/> Lage (Makro-, Mikrolage)	
Schlussbemerkungen	
Beilagen	

Alternativ zu diesem Aufbau kann der Berechnungsteil auch in einem separaten Anhang ausgegliedert werden. Ein Gutachten mit integrierten Berechnungen ist aber meistens besser nachvollziehbar.

«PRIMA O POI LA FESTA FINIRÀ»

Il suo incarico non l'ha mai stancato, sostiene il presidente Daniel Hengartner, anzi, al contrario: questo ruolo l'ha sempre svolto molto volentieri. Ma in occasione dell'assemblea dei soci di quest'anno rassegnerà le dimissioni. Un discorso di commiato su sfide in tema di reputazione, spine nel fianco e gin tonic ben meritati.

Intervista: Sibylle Jung, foto: Patrick Baeriswyl

Daniel Hengartner, lei è stato il presidente dell'Associazione svizzera valutatori immobiliari per nove anni. Di getto, qual è stato il suo più grande successo?

Mmm, domanda difficile (riflette un attimo). Non si tratta di un tema in particolare, ma più che altro di una serie di conquiste e successi, grandi e piccoli, che hanno segnato la mia presidenza.

Ci racconti...

La svolta della SIREA, ad esempio. Abbiamo trasformato un ente di formazione in un autentico gioiello. Anche la cooperazione in seno al Consiglio, e la scelta e il consolidamento delle potenziali collaborazioni con le altre associazioni. È stato tutto molto divertente.

Divertirsi fa bene, ma sul piano dei contenuti, cosa è riuscito a cambiare?

Chi mi conosce sa che sono una persona pragmatica: decidere, fare, osservare, modificare, sviluppare. E questo mio lato caratteriale l'ho espresso anche nel mio ruolo di presidente della SIV. Nove anni fa l'associazione e l'intero settore erano completamente diversi. C'era molto da fare, nel settore e per i valutatori. Nella mia visione uno dei punti strategici era accrescere la reputazione. Il fatto che la figura del valutatore non venisse presa sul serio a volte mi faceva andare su tutte le furie. In fondo è il valutatore il primo a

capirci qualcosa del valore. In generale ritengo che chiunque ricopra un ruolo rilevante nel contesto immobiliare debba possedere un minimo di conoscenze di base in materia di valutazione immobiliare. Chi non capisce nulla del valore, non può neanche applicare nulla. Un CAS già sarebbe utile. Che noi valutatori immobiliari siamo riusciti ad essere inclusi nel gruppo di base Pianificazione di «Costruzione-svizzera», che comprende anche architetti, ingegneri e geologi, è un ulteriore passo in avanti nell'ottica di migliorare la reputazione. È proprio di questa autoconsapevolezza che hanno bisogno i valutatori.

La percezione nei confronti dei valutatori è cambiata. Così come il mercato. Lei intitolava il suo primo editoriale dell'agosto 2011 «Ce l'abbiamo anche noi, la bolla immobiliare». «Rimane solo da sperare», proseguiva poi, «che i prezzi alti abbiano un solido finanziamento alle spalle e che la fase di bassi tassi di interesse venga sfruttata per rimborsare il capitale di credito.» Da allora di tempo ne è passato... a che punto siamo oggi?

Questo l'ho detto otto anni fa ...?! Che la fase di bassi tassi di interesse durasse così a lungo, nessuno l'aveva messo in conto. Come già dichiarato: prima o poi la festa finirà. Ecco perché in una congiuntura positiva ci si dovrebbe

rendere il più indipendenti possibile dalle banche. Credo che questo compito sia stato assolto ampiamente. In quanto ai cambiamenti del mercato, non so se oggi si possa parlare ancora di un unico mercato immobiliare o se – a causa delle enormi differenze su scala regionale – si debba piuttosto parlare di diversi mercati. Ciò che funziona a Coira non deve necessariamente funzionare a Zurigo o Ginevra. Le conoscenze dei mercati locali, così come le nozioni tecniche, sono essenziali come risposta alla tendenza generalizzata verso una maggiore professionalizzazione.

Stiamo attraversando una fase di saturazione. Per il valutatore cosa significa?

La figura del valutatore assume sempre più importanza. Senza mezzi termini, in un mercato in crescita il valutatore non è poi così determinante. Gli errori praticamente si autocorreggono. Il discorso cambia invece se si tratta di importanti decisioni di investimento – una valutazione sbagliata può avere conseguenze fatali. Dove invece dobbiamo prestare attenzione: che in futuro non partecipino ancora solo i grandi.

All'epoca lei aveva abbracciato l'idea di potenziare i servizi per i membri dell'associazione. Com'è la situazione a questo proposito?



Ha raggiunto molti importanti traguardi per la SIV: il presidente Daniel Hengartner

Ottima, direi. Le faccio cinque esempi. Il primo esempio è Sensor, il tool online per i valori attuali immobiliari di riferimento che conta fino a 700 consultazioni al mese. Il secondo è il Report di mercato, che mostra gli attuali valori di mercato degli immobili di riferimento due volte l'anno e mette a disposizione dei soci SIV dati integrativi in un'area protetta per il download. Il terzo è il portale di lavoro SIV, anch'esso gratuito per i soci SIV. Il quarto esempio è l'elenco dei valutatori, accessibile anche ai non membri, uno strumento prezioso nell'ottica della trasparenza in tema di formazione e aggiornamento professionale. Il quinto elemento per un servizio «plus» è quello che sta tenendo in mano ora: Zoom, che da semplice pubblicazione dell'associazione è diventata un'autorevole rivista di settore.

Nell'intervista di presentazione apparsa nel febbraio 2011 in quella che ancora si chiamava SIV-Infos, lei sosteneva di voler allargare la sfera d'azione dell'associazione su scala nazionale. A che punto siamo?

L'intenzione era giusta. Da qualche parte siamo rimasti a metà, il che probabilmente è realistico. La Svizzera occidentale procede per conto proprio e insieme alla CEI ha una «propria» ottima associazione. Nel Ticino abbiamo una copertura di mercato quasi del 100%. L'importante, e questo non vale

solo per il settore della valutazione, è pensare in un'ottica nazionale e poi lasciare anche operare le persone nelle regioni.

A sentire lei è stato un periodo tutto rose e fiori. Nessuna spina?

È stato un periodo tutto rose e fiori (ride). Scherzi a parte, il difficile ha riguardato soprattutto la certificazione delle persone. È riconosciuta e serve. Ma non siamo riusciti a coinvolgere clienti come le grandi banche, che preferiscono rimanere nell'ambito dei propri accreditamenti, per loro ormai consolidati. Finché le imprese e le banche non sosterranno attivamente questa certificazione, la materia rimane spinosa. Un tema per il mio successore...

Supponiamo che prolunghi il suo mandato. Quali sarebbero i temi strategici per lei?

La formazione e l'aggiornamento professionale.

Il 30 aprile 2020 cederà lo scettro. Come si sente all'idea?

Quando sono stato eletto nel 2011, ho provato gioia e orgoglio, le stesse sensazioni che provo ora, nove anni dopo, mentre mi accingo a lasciare la presidenza. Sono stati nove bellissimi anni. Ma ora è tempo di mollare e cominciare qualcosa di nuovo. È anche tempo di nuove leve.

Con «nuove leve» si riferisce a Silvan Mohler. Perché è lui la persona giusta?

Silvan Mohler è un esperto che vanta un notevole bagaglio di conoscenze ed esperienze. Per di più è curioso. Tutti fattori essenziali per gestire questa associazione. Ci fa piacere che abbia deciso di «suicidarsi» in questo modo (sorriso malizioso). Seriamente, gli auguro di divertirsi e di appassionarsi in questo suo nuovo ruolo di presidente della SIV.

E alla SIV e ai suoi soci, cosa augura?

Due cose: in primo luogo l'apertura mentale e il coraggio di avvicinarsi agli altri – penso soprattutto alle altre associazioni. L'unione fa la forza. E in secondo luogo auguro ai valutatori l'onestà intellettuale e la correttezza nell'adempiere ai loro incarichi. In un mercato che funziona le voci critiche danno fastidio. Il valutatore che si pone in maniera critica e spinge gli altri a riflettere purtroppo viene considerato troppo spesso un guastafeste, mentre architetti e committenti invece si sostengono a vicenda. Rimanete caparbi e forti, cari valutatori, non importa quanto forte soffi il vento.

Per concludere: la prima cosa che farà da ex presidente?

Mi concederò un gin tonic al bar dell'albergo.

IN CALO L'ATTIVITÀ EDILIZIA, I PREZZI RESTANO ALTI

Positivi i segnali per il mercato immobiliare: l'attività edilizia rallenta un po', la domanda rimane stabile e continuano a crescere i nuovi contratti di locazione. Il mercato delle transazioni mostra ulteriori forti incrementi di prezzo, paradossalmente soprattutto per gli immobili ad uso commerciale.

Testo: Felix Thurnheer

3,8

% mancati introiti «istituzionali»

2,8

% aspettative di rendita netta

Con un saldo migratorio di 55000 persone, nel 2019 la domanda legata alle migrazioni si è mantenuta sugli stessi livelli del 2018. Intanto secondo Baublatt il totale dei progetti edilizi pianificati per gli immobili da investimento si è ridotto del 2,3%. L'attività edilizia dunque continua a rallentare dal 2018, mentre il saldo migratorio resta stabile. Il che permetterebbe una ristabilizzazione dei ricavi. Mentre con il 3,8% nel portafoglio istituzionale la quota relativa ai mancati introiti è alta, gli affitti di mercato per l'edilizia residenziale si sono stabilizzati alla fine del 2019 e sono perfino un po' aumentati rispetto al 2018. La crescita ha interessato i piccoli, medi e grandi centri. In questi ultimi gli affitti esistenti si attestano at-

torno all'1,3% a fronte di un 3,1% per i nuovi affitti.

Situazione paradossale

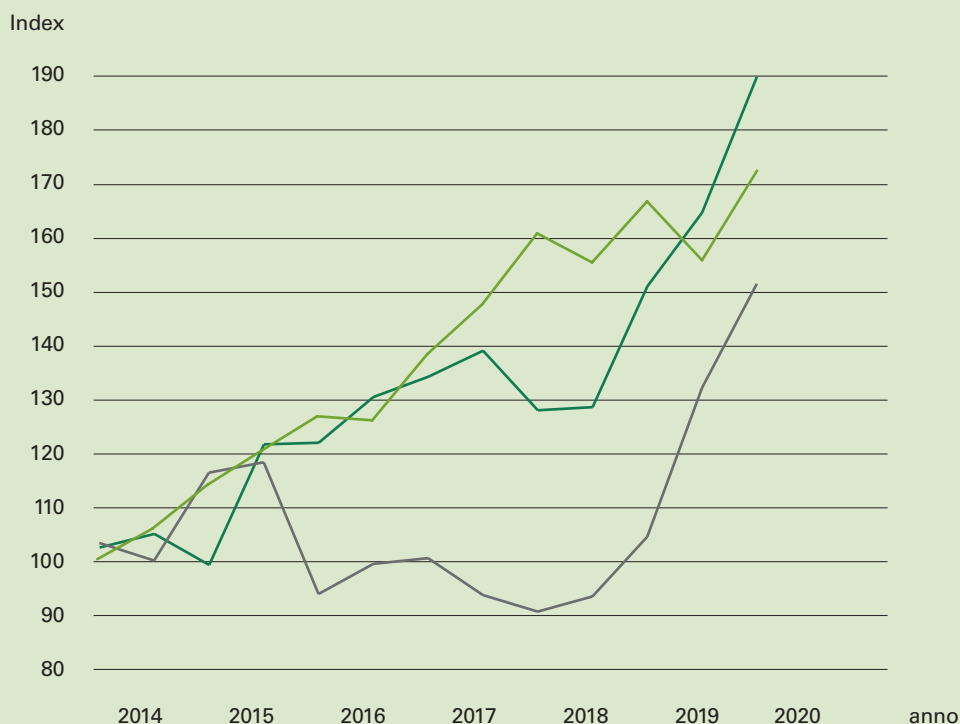
Nel complesso, nel 2019 l'attività edilizia pianificata è risultata in flessione. Secondo Baublatt il totale dei progetti edilizi nel ramo delle opere in altezza è in calo rispetto al 2018 (-9,1%), con un numero di addetti in crescita. È quanto è lecito presumere, secondo SECO, in base al tasso di disoccupazione, più basso, e al numero di posizioni aperte, più alto, alla fine del 2019 rispetto al 2018. L'andamento positivo sul mercato del lavoro prosegue dal 2017. Anche sul mercato immobiliare degli spazi commerciali la situazione dei ricavi potrebbe stabilizzarsi. Con l'8,0% (fine 2019) i mancati introiti nel portafoglio istituzionale restano alti: un trend che perdura dal 2015. Invece nel 2019 i proventi di locazione sono aumentati nettamente: nei grandi centri del 4,4% per gli affitti esistenti e del 3,8% per i nuovi affitti. Anche i piccoli-medi centri registrano un incremento di nuovi contratti di locazione per gli uffici. Paradossalmente il mercato delle transazioni non riflette la situazione di mercato in termini di domanda e offerta. Il numero delle transazioni, pochissime, della REIDA va preso con estrema cautela. Ciò nonostante le tendenze sono inequivocabili: si pagano prezzi sempre più alti, mentre le aspettative di rendi-

ta continuano a diminuire. I bassi tassi di interesse, gli ingenti quantitativi di denaro che confluiscono nel mercato immobiliare e la scarsa offerta: sono questi fattori a determinare i prezzi e non le riflessioni nel mercato fondamentale. A fine 2019 le aspettative di rendita netta erano del 2,9% per gli immobili residenziali, del 2,7% per quelli ad uso misto e del 2,8% per quelli ad uso commerciale: praticamente identiche. Come se qui il rischio fosse uguale dappertutto e come se uno spazio commerciale fosse più sicuro di un immobile residenziale. Nell'arco di sei mesi i prezzi sarebbero quindi aumentati del 10-18%.



Felix Thurnheer
MSc in geografia;
MBA, gestione immobiliare internazionale,
amministratore Immo-Compass AG, Zurigo

ANDAMENTO VALORI IMMOBILI DI RIFERIMENTO SIV



**IMMOBILI
RESIDENZIALI**



**IMMOBILI AD
USO UFFICIO**



**IMMOBILI AD
USO MISTO**

REPORT DI MERCATO SIV

Il report di mercato offre una valutazione corrente degli immobili ad uso ufficio, residenziale e misto – suddivisi per grande, medio e piccolo centro e rappresentati negli immobili di riferimento. Tra i dati presentati citiamo i fattori trainanti costituiti da ricavi, costi e aspettative di rendita – in maniera strutturata, chiara e trasparente. Grazie al report di mercato è possibile quindi confrontare i valori con maggiore efficienza e oggettività. Da parte dei valutatori. Ma anche da parte del pubblico. Il report si basa sui dati dell'associazione indipendente REIDA, integrati con i dati regionali in funzione delle specifiche caratteristiche situazionali.

GLOSSARIO

Il rendiconto immobiliare e gli indici delle rendite sono conformi agli «Swiss Valuation Standard», sui quali è orientata anche la banca dati REIDA. **Tutti i valori** sono unificati, laddove possibile, in base alla superficie locabile al metro quadro ai sensi della norma SIA d_0165. Non si tiene conto dell'ottimizzazione dell'IVA. Per il **calcolo del valore reddituale** si applica il metodo riportato nel manuale del valutatore SIV, pagine 196–198, calcolo del valore reddituale con capitalizzazione netta. Ai fini della **rappresentazione dei valori di mercato e del calcolo del valore** sono stati impiegati rispettivamente il quantile 30% (= da), la media e il quantile 70% (= fino a). Sono stati eliminati i **valori estremi**. I **valori di mercato** rappresentano le caratteristiche tipiche dei rispettivi immobili di riferimento SIV, mentre l'area di riferimento è la rispettiva regione. La distinzione tra **grande centro, medio centro e piccolo centro** si basa su un rating valido a livello nazionale. **Fonte dei dati:** REIDA.

OGGETTO / IMMOBILI DI RIFERIMENTO

VALORE



IMMOBILI RESIDENZIALI

1.5 vani	3 x 30 m ²
2.5 vani	3 x 50 m ²
3.5 vani	3 x 80 m ²
4.5 vani	3 x 110 m ²
Totale superficie	810 m ²
Parcheggio	12 posti

Affitto stimato lordo	226000 CHF/a
Affitto lordo	217000 CHF/a
– Costi di esercizio	15000 CHF/a
– Costi di manutenzione	24000 CHF/a
– Investimenti	7000 CHF/a
Ricavo affitto netto	172000 CHF/a
Rendita iniziale netta	2,89 %
Valore di mercato	5958000 CHF
Variazione del valore	3,80 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	10,34 %



IMMOBILI AD USO UFFICIO

Uffici	4 x 200 m ²
Uffici	2 x 400 m ²
Uffici	1 x 800 m ²
Magazzino	1 x 400 m ²
Totale superficie	2800 m ²
Parcheggio	20 posti

Affitto stimato lordo	757000 CHF/a
Affitto lordo	696000 CHF/a
– Costi di esercizio	75000 CHF/a
– Costi di manutenzione	130000 CHF/a
– Investimenti	23000 CHF/a
Ricavo affitto netto	469000 CHF/a
Rendita iniziale netta	2,80 %
Valore di mercato	16762000 CHF
Variazione del valore	8,04 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	18,70 %

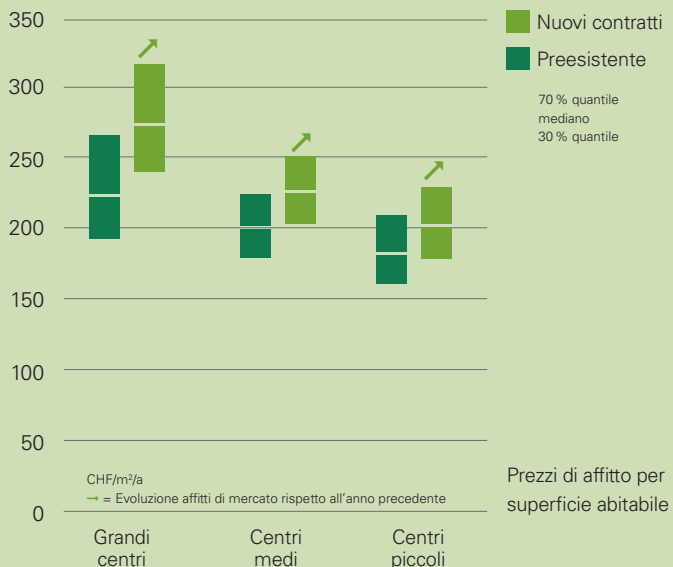


IMMOBILI AD USO MISTO

Vendita / Uffici	2 x 200 m ² ciascuno
1.5 vani	3 x 30 m ²
2.5 vani	3 x 50 m ²
3.5 vani	3 x 80 m ²
4.5 vani	3 x 110 m ²
Totale superficie	1610 m ²
Parcheggio	5 posti

Affitto stimato lordo	441000 CHF/a
Affitto lordo	423000 CHF/a
– Costi di esercizio	36000 CHF/a
– Costi di manutenzione	49000 CHF/a
– Investimenti	12000 CHF/a
Ricavo affitto netto	325000 CHF/a
Rendita iniziale netta	2,72 %
Valore di mercato	11971000 CHF
Variazione del valore	4,20 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	13,19 %

RICAVI AFFITTI

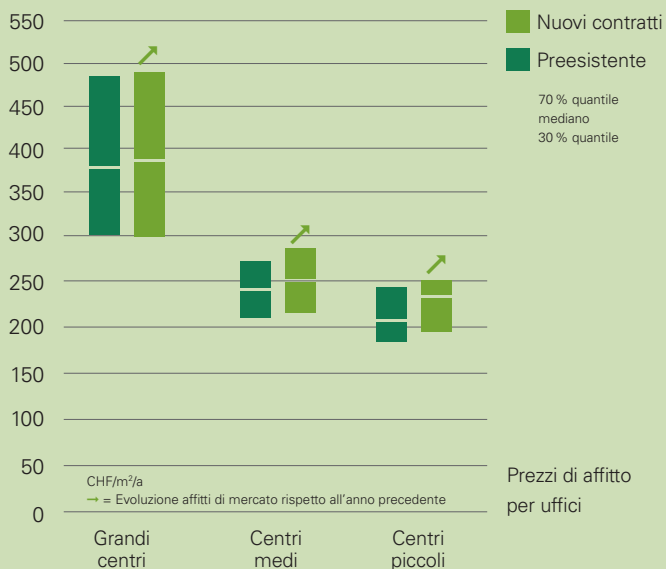


RENDITE

Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,1	4,5	5,0
Rendita netta	3,3	3,7	4,0
Cashflow	3,3	3,6	4,0
Variazione del valore	1,7	2,9	4,3

Rendite iniziali			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	3,4	3,7	4,2
Rendita netta	2,6	2,9	3,4

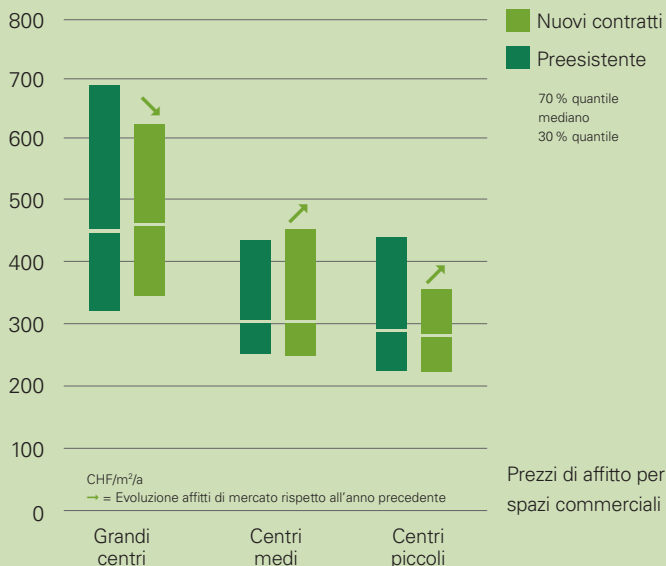
Costi proprietari			
	m ² /a	Quota	Anno precedente
Esercizio	22.–	11%	19.–
Manutenzione preventiva	17.–	8%	17.–
Riparazione	11.–	5%	13.–



Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,3	4,8	5,3
Rendita netta	3,9	4,1	4,6
Cashflow	3,9	4,1	4,3
Variazione del valore	0,2	2,2	3,3

Rendite iniziali			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	2,9	3,3	4,0
Rendita netta	2,7	2,8	3,5

Costi proprietari			
	m ² /a	Quota	Anno precedente
Esercizio	32.–	12%	28.–
Manutenzione preventiva	11.–	4%	9.–
Riparazione	15.–	6%	6.–



Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,2	4,7	5,2
Rendita netta	3,5	3,6	4,2
Cashflow	3,3	3,7	4,2
Variazione del valore	1,3	2,5	3,6

Rendite iniziali			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	3,0	3,3	4,0
Rendita netta	2,3	2,7	3,3

Costi proprietari			
	m ² /a	Quota	Anno precedente
Esercizio	25.–	9%	20.–
Manutenzione preventiva	16.–	6%	17.–
Riparazione	13.–	5%	14.–

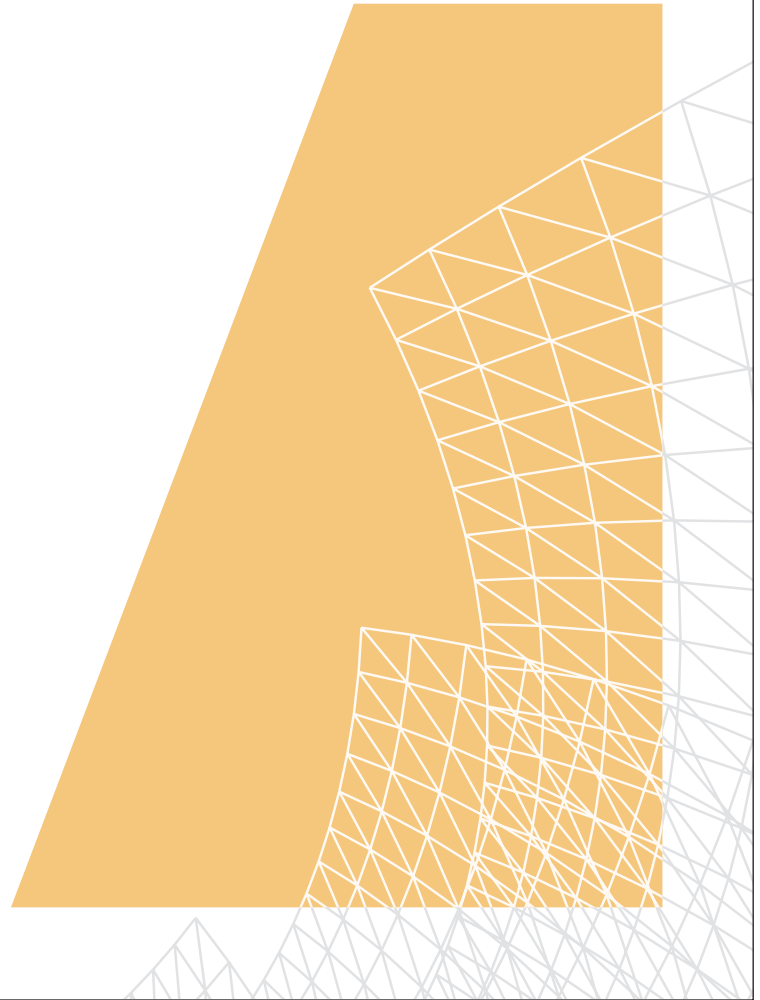
VITRUV

UNSCHÄTZBAR FÜR SCHÄTZER

Die wegweisende Branchen-Software für Experten:
VITRUV bietet beeindruckende Funktionalitäten,
ist individuell konfigurierbar und ausdrucksstark in
der Darstellung. **Mehr Infos?** Rufen Sie einfach an.

VITRUV AG / Tödistrasse 51 / CH-8002 Zürich
+41 44 700 57 47 / info@vitruv.ch / www.vitruv.ch

Immobilienbewertung / Portfoliomanagement / Baukostenplanung



Kompetent. Persönlich. Unabhängig.

Ihre Ansprechpartner für Immobilienbewertungen sowie
Immobilienberatungen in der Schweiz und dem
Fürstentum Liechtenstein.

SIV 
Schweizer Immobilienschätzer-Verband

www.bewera.com | info@bewera.com
Vaduz | Balzers | Chur | Pfäffikon | Ibach

SICH JETZT WEITERBILDEN

In Zusammenarbeit mit Fachhochschulen in der Deutschschweiz und dem Tessin bietet SIREA auf Hochschulniveau Lehrgänge mit CAS (Certificate of Advanced Studies), MAS (Master of Advanced Studies) und MBA-Abschlüssen (Master of Business Administration) für Immobilienbewerter an. Die CAS Immobilienbewertung, CAS Immobilienentwicklung und CAS Immobilienmanagement bilden dabei den MAS REM.

Text: Jitka Doytchinov

Vorteile dieser Ausbildung: erfahrene, praxisorientierte Dozenten und Klassengrößen, die einen möglichst individualisierten Unterricht ermöglichen. Neben Frontalunterricht werden Gruppenarbeiten angeboten, die Studierenden werden zum Mitdenken und Diskutieren angeregt. Am Ende des Lehrgangs erstellen die Studenten im Rahmen einer Semesterarbeit selbständig ein Bewertungsgutachten. Die Lehrgänge 2019/20 sind im Oktober 2019, teilweise mit Doppelklassen, erfolgreich gestartet. Die Lehrgänge 2020/21 stehen in Aufplanung.

Geplante Durchführungsdaten
CAS Immobilienbewertung
 BFH: 15.10.20 bis 17.6.21, jeweils Donnerstag
 FHS: 12.2.21 bis 3.7.21, jeweils Freitag/Samstag
 HSLU: 13.10.20 bis 15.6.21, jeweils Dienstag
 FHNW: 16.10.20 bis 11.6.21, jeweils Freitag/Samstag
 zweiwöchentlich
 SUPSI: 6.10.20 bis 15.6.21, jeweils Dienstag

Der Weg zum MAS

Geplante Durchführungsdaten
CAS Immobilienentwicklung
 BFH: 28.8.20 bis 15.1.21, jeweils Freitag/Samstag
 FHS: 28.8. bis 18.12.20, jeweils Freitag/Samstag

Geplante Durchführungsdaten
CAS Immobilienmanagement
 BFH: Januar bis Juli 2021, jeweils Freitag/Samstag
 FHS: Februar bis Juni 2021, Freitag/Samstag
 SUPSI: September 2020 bis März 2021, jeweils Freitag

MBA Real Estate Management

An der ZHAW, Winterthur, startete im August 2019 der zweite Lehrgang zum MBA REM. Der nächste MBA beginnt am 27. August 2020. Unterrichtet wird an den beiden Standorten der ZHAW in Zürich und Winterthur.

Infoabende: Websites der jeweiligen Hochschulen und via www.sirea.ch.

Kurse

Bis Sommer 2020 bietet SIREA folgende Weiterbildungskurse an:

Zürich

13.5.: Mietrecht für Immobilienbewerter

6.5.: Anforderungen an Bewertungsgutachten, Seminar

9.6.: Einführung in die Immobilienbewertung

Bern

4.6.: Zinssätze in der Immobilienbewertung

Zürich und Bern

ab Juni: Lageklassen

Dieses Kursangebot sowie eine Übersicht der Kurse in Planung finden Sie jeweils auf www.sirea.ch.

LITERATUR FÜR BEWERTER – THEMENHEFTE

Seit 2018 erstellt SIREA in Zusammenarbeit mit dem SIV eine neue fachliche Publikationsreihe für Immobilienbewerter:

- Anforderungen an Bewertungsgutachten
- Zinssätze in der Immobilienbewertung, auf Deutsch und Italienisch
- Mietrecht
- Lageklassen, erscheint Ende April 2020

Einen ersten Einblick in das neue Themenheft gibt es an der SIV-Mitgliederversammlung am 30. April 2020 in Bad Ragaz im Rahmen des Kurzseminars.

Bezug Themenhefte: www.shop.siv.ch

CAS Immobilienbewertung	MAS Real Estate Management	MBA Real Estate Management
Berner Fachhochschule für Architektur, Holz und Bau BFH, Burgdorf Fachhochschule Nordwestschweiz für Architektur, Bau und Geomatik FHNW, Muttenz Hochschule für Angewandte Wissenschaften FHS, St.Gallen Hochschule Luzern Technik und Architektur HSLU, Horw Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana, Department for Environment, Constructions and Design SUPSI, Mendrisio Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW), Winterthur	BFH FHS SUPSI	ZHAW

RAPPORTI DI LOCAZIONE PLURIENNALI – AFFITTI NON CONFORMI AL MERCATO

Il valutatore deve occuparsi sempre più spesso di vecchi immobili oggetto di contratti di locazione pluriennali. L'adeguamento alle condizioni di mercato spesso si rivela arduo. Quali le responsabilità del valutatore?

Testo: Gabriela Schmassmann

Se, a causa dell'affitto basso, il conduttore rimane ad abitare nell'immobile più a lungo e la legge in materia di locazione, o i tribunali, rendono difficile adeguare il canone di locazione alle condizioni di mercato senza una motivazione o un maggior valore, si pone la questione di come il valutatore possa calcolare correttamente il valore della proprietà e della pigione effettivamente ottenibile.

La legge in materia di locazione si pronuncia chiaramente negli artt. 253 segg. del Codice delle obbligazioni e tende a tutelare il conduttore in quanto parte contrattuale più debole. Di ciò va tenuto conto nella valutazione. Non si può scardinare la legislazione in materia di locazione e va verificata con esattezza l'applicazione di un adeguamento

lineare della pigione in un breve lasso di tempo.

L'adempimento dei criteri in base ai quali la pigione deve essere nei limiti di quelle in uso nella località o nel quartiere è ancorato all'Ordinanza concernente la locazione e l'affitto di locali d'abitazione o commerciali (OLAL). Il Tribunale federale si è già ampiamente occupato del numero e delle caratteristiche qualitative degli immobili paragonabili alla cosa locata. Il proprietario deve indicare almeno cinque immobili nella stessa località o quartiere paragonabili alla cosa locata (per ubicazione, dimensione, attrezzatura, stato ed epoca di costruzione). Gli immobili di riferimento non possono però trovarsi nello stesso portafoglio dell'immobile interessato dall'aumento di pigione.

Il proprietario non può neppure basarsi su statistiche ma deve ottemperare ai requisiti prescritti per la produzione della prova, ovvero: procurarsi i dati da sé, il che di norma si rivela alquanto difficile. La procedura sembra un po' meno complicata per le pezze d'appoggio per la rendita netta (ai sensi della legge in materia di locazione): qui il proprietario può presentare le proprie registrazioni contabili, salvo che non sia stata raggiunta un'intesa in precedenza.

Al contrario dei metodi assoluti, nei metodi relativi le componenti si possono applicare cumulativamente. Ma metodi assoluti e relativi non possono venire applicati contestualmente. Dai metodi assoluti al proprietario deriva soltanto un aumento del canone di locazione che (eventualmente) potrebbe avvicinarsi a un affitto di mercato. Tutti gli altri metodi colmano solo una minima parte della lacuna o addirittura coprono solo il carovita.

POTENZIALE AUMENTO DEL CANONE DI LOCAZIONE – LE POSSIBILITÀ PER IL PROPRIETARIO

Metodi assoluti

- **Pigione nei limiti di quelle in uso nella località o nel quartiere (CO art. 269a lett. a / OLAL art. 11 cpv. 1)**
- **Rendita netta (ai sensi della legge in materia di locazione) insufficiente**

Metodi relativi

- **Tasso di interesse di riferimento**
- **Garanzia del potere di acquisto del capitale investito (CO art. 269a lett. e)**
- **Aumento generale dei costi**
- **Investimenti incrementativi del valore**

Cambio del conduttore

10% di differenza al massimo

Rimane il cambio del conduttore. Qui il legislatore stabilisce un limite nel CO art. 270 lett. b quando specifica che la pigione iniziale non avrebbe potuto essere aumentata in modo rilevante rispetto a quella precedente. Nella prassi si applica un limite massimo del 10% di differenza tra la pigione attuale e quel-

la futura. Se il proprietario lo supera, il conduttore può adire l'autorità di conciliazione per chiedere la riduzione della pigione entro 30 giorni dalla presa in consegna della cosa locata.

Resta la croce del basso canone di locazione

Se il conduttore prende in locazione un immobile a un canone basso, vorrà approfittarne il più a lungo possibile. Qui il problema si complica. Se il proprietario, in concomitanza con il cambio del conduttore, aumenta la pigione adeguandola ai livelli di mercato, corre il rischio che terzi gli impongano a posteriori una nuova riduzione del canone di locazione qualora il conduttore dimostri che all'atto della stipula del contratto è stato costretto a concludere il contratto per necessità personale o familiare, oppure a causa della situazione del mercato locale di abitazioni e di locali commerciali.

Di conseguenza, il valutatore può rappresentare questi aumenti di pigione in maniera teorica: stabilendo una durata media della locazione, un'adeguata tipologia di conduttori e tenendo conto dei rispettivi aumenti di pigione.

Come ultima possibilità, il proprietario potrebbe mandare via tutti i conduttori con il rischio che questi riescano ad ottenere un'estensione della locazione fino a un massimo di quattro anni. Dopodiché potrebbe affittare a un nuovo canone di locazione conforme al mercato. Ma rimane comunque la possibilità che il nuovo conduttore contesti il nuovo canone pretendendo il ripristino della pigione iniziale – come citato.



Gabriela Schmassmann
Partner BSC immobilienmanagement GmbH,
MAS FHO Real Estate Management Valuation,
fiduciaria immobiliare diplomata, docente presso diversi istituti di formazione tra cui SIREA

UN ESEMPIO PRATICO

Un immobile con 8 unità abitative e uno spazio commerciale che occupa l'intero piano terra è abitato dagli stessi inquilini da 30 o più anni, tranne poche eccezioni. Lo spazio commerciale è occupato dall'attività artigianale di famiglia, con affitto di mercato. Gli aumenti del canone di locazione sono stati scaglionati nel tempo e attuati tramite il modulo d'ufficio in conformità alla base di calcolo prevista per legge. Il proprietario applica un prezzo medio di CHF 120/m²/anno per le unità ad uso residenziale, e di CHF 168/m²/anno per lo spazio commerciale. Gli affitti di mercato per gli spazi ad uso residenziale, prima di alcuni investimenti o interventi di ristrutturazione, sono pari a CHF 210/m²/anno; per gli spazi commerciali sono pari a 168/m²/anno.

Soluzioni

Tasso di interesse lordo riferito all'immobile: 4,5%

Tasso di interesse netto riferito all'immobile: 3,0%

Superficie abitativa locabile: 680 m²

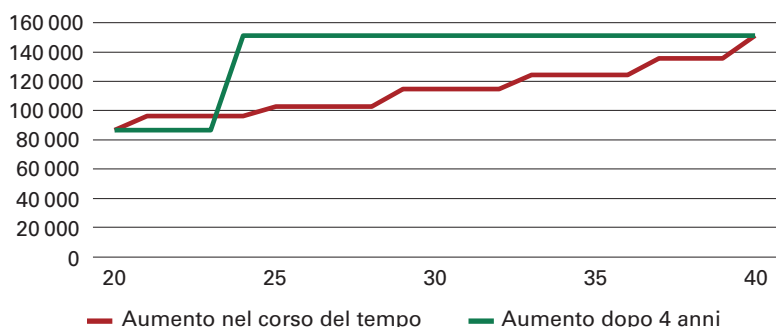
Superficie commerciale: 250 m²

Redditi locativi lordi (valore teorico): CHF 85 100

Redditi locativi lordi ai prezzi di affitto di mercato (disdetta e rilocazione dopo 4 anni): CHF 148 059

Interventi per manutenzione ordinaria trascurata / Svalutazione tecnica: CHF 450 000

Andamento degli affitti dal 2020 al 2040



Il confronto fra i dati indicati mostra una differenza non trascurabile nel valore di mercato.

Valore di mercato con aumento costante: CHF 1 810 000

Valore di mercato con aumento dopo 4 anni: CHF 2 180 000

Differenza: CHF 370 000

I calcoli dimostrano che il valutatore deve trattare la problematica degli affitti di mercato e dell'aumento delle pigioni con la massima scrupolosità. Una valutazione troppo «euforica» non dà un valore conforme ai prezzi di mercato e suggerisce al proprietario guadagni immediati sulla proprietà che in realtà potranno concretizzarsi solo in futuro.

In generale rimane aperta la questione di quanto il valutatore sia tenuto a rivedere il passato con spirito critico e di come verificare la validità giuridica delle modifiche unilaterali del contratto di locazione o analizzare gli altri accordi.

DAS ZÜNGLEIN AN DER WAAGE

Ehemalige Industrieareale pulsieren vor Energie. Auf grauen innerstädtischen Brachen blühen neue Quartiere auf. Überall dort, wo geschicktes Arrangement die verschiedensten Anbieter zusammenführt, entsteht Mehrwert, sei dies durch Nachhaltigkeit, sei dies durch Qualität. Zoom hat nachgefragt.

Text: Markus Wehrli



LARS ULLMANN

Bewerter, Thoma Immobilien Treuhand AG

«Das «Amrville» hat sich als eines der grössten Thurgauer Einkaufszentren etabliert. In der ehemaligen Industriebrache finden sich mitten in Amriswil zahlreiche Geschäfte unter einem Dach. Der Mehrwert: Die Wege sind kurz, das «Amrville» ist sozialer Anknüpfungspunkt mit grossstädtischem Flair. Das Zentrum ist ein gutes Beispiel für innere Verdichtung. Für Bewerter besonders interessant: Der Erfolg von «Amrville» führte zu einer Verlagerung der Kundenfrequenzen. Die Amriswiler Bahnhofstrasse, an der vor «Amrville» viele Geschäfte waren, hat deutlich an Attraktivität verloren. Das führte zu einem Wertverlust der betroffenen Liegenschaften.»

FREDY HASENMAILE
Leiter Immobilienanalyse
bei der Credit Suisse

«Mit der Europaallee beim Zürcher Hauptbahnhof ist mitten in der Stadt ein völlig neues Quartier entstanden. Der Mehrwert ist vielschichtig. Die zentrale Lage zieht gleichermaßen Firmen, Geschäfte, Schulen und Mieter an. Dieser Mix verleiht dem Quartier hohe Lebendigkeit und gute Durchmischung. Das wirkt anziehend. Die Wohnungen und Büros waren im Nu vermietet. Herausragend war die Ansiedlung eines Giganten wie Google. Bei allen Vorzügen gibt es auch Kritik. Die SBB als Bauherrin hat die Mietwohnungen versteigert. Den Zuschlag bekam, wer den höchsten Mietzins geboten hatte. Das generiert zwar Mehrwert, ist aber unüblich. Fundamentalkritik wird auch in städtebaulicher und architektonischer Sicht laut: zu clean, zu rasterartig, zu gesichtslos. Immerhin, an den beiden Enden funktioniert die Europaallee bereits. Das Dazwischen dauert noch. Es braucht eben immer Jahre, bis sich ein neues Quartier entwickelt und etabliert hat.»



ANDREAS THIEMANN
Bewerter, HypoServices AG

«Das Einkaufszentrum Sihlcity in Zürich baut seinen Erfolg auf Diversifizierung. Mit Multiplex-Kino, Gastrobetrieben, Hotel, Kulturhaus und Wohnungen ist «Sihlcity» ein Ort für Freizeit und Familie. Der breite Fächer ist aus Perspektive des Bewerter hoch interessant. Denn der Mietermix führt zu einer Risikominimierung. In Zeiten des Onlinehandels ist das relevant: Kommen einzelne Detailgeschäfte unter Druck, kann dies dank der Diversifizierung abgefedert werden. Mehrwert-relevant ist auch die Lage von «Sihlcity». Im Westen der Stadt gelegen, ist das Zentrum auch schnell und bequem erreichbar für Kunden aus Luzern, Aarau und Schwyz.»



SCELTA SELETTIVA

Non è certo cosa di tutti i giorni quando sul panorama elvetico della valutazione appare un nuovo libro. La prima cosa che fa venire in mente con la sua rilegatura rossa con la croce svizzera bianca è un passaporto un po' fuori misura. Con le sue quasi cinquecento pagine e i suoi 1,8 chili di peso lo si potrebbe usare tranquillamente per stendere al tappeto un energumeno forzuto oppure – se indossato sotto il panciotto – anche come scudo contro proiettili di grosso calibro.

Un'opera imponente, almeno per quanto riguarda l'aspetto fisico. Ma si sa che per i libri, così come per le persone, ciò che conta è il valore intrinseco e noi intendiamo riconoscerlo e, speriamo, poterlo apprezzare. Ma servono prudenza e indulgenza. Perché a un'opera di queste dimensioni – analizzata alla luce – non si può rendere giustizia nelle poche righe di questo Salotto dell'esame. Il recensore quindi procederà con una sorta di «scelta selettiva» (come del resto si rimprovera agli svizzeri anche in tema di politica europea) saltando qua e là tra le pagine.

Modello geometrico – perlomeno originale

Lo *Schweizerische Schätzerhandbuch* (Manuale svizzero del valutatore) nella sua quinta edizione rielaborata e ampliata sembra, in maniera ancora più marcata rispetto alle precedenti edizioni, portare una sola firma: quella del presidente della SVKG. Nulla da obiettare, tuttavia gli autori dell'opera purtroppo brillano per il loro anonimato, qualunque ne sia il motivo. Oltre all'introduzione, il presidente dà il proprio contributo al libro – e agli usi e costumi svizzeri in materia di valutazione – con un nuovo metodo di valutazione: il modello geometrico. «Geometrico» suona bene, sa di scienza esatta. Gerhard Roesch, il presidente

appunto, è pur sempre l'autore della dissertazione sul tema «*Die Geometrie der Immobilienbewertung: ein geometrisches Schätzmodell zur Bestimmung und Plausibilisierung von Immobilienmarktwerten auf Grundlage der modernen neoklassischen Werttheorie*» (La geometria della valutazione immobiliare: un modello geometrico di valutazione per stabilire e corroborare i valori del mercato immobiliare sulla base della moderna teoria neoclassica dei valori) pubblicata nel 2018 dall'Università di Stoccarda. L'approccio è quanto meno originale; resta da vedere se troverà dei seguaci tra le fila dei valutatori elvetici. Lo si potrebbe considerare anche un nuovo tentativo di riabilitare il valore misto, tanto più che nel manuale non si perde occasione per apprezzare questa ricetta di valore reale e valore reddituale e per controbattere le critiche rivoltegli. Diciassette pagine sono dedicate al valore misto e al metodo del valore medio. D'altra parte nel capitolo relativo allo «Swiss Valuation Standard» ci si lamenta in modo prolisso di come lì il metodo del valore misto venga «squalificato». Gli altri commenti in merito allo SVS si limitano principalmente a dichiarare gli standard internazionali di valutazione (IVS, RICS) inapplicabili in Svizzera a causa della scarsa disponibilità di dati di mercato qui da noi.

Nessuna menzione dell'«highest and best use»

Stupisce che il manuale non si occupi degli International Financial Reporting Standards IFRS tra i metodi di accertamento del valore, i quali non vengono neppure citati nella bibliografia, anche perché questi rappresentano pur sempre la base di valutazione delle principali imprese immobiliari istituzionali e quotate in borsa della Svizzera. Va detto che la motivazione riportata nel manuale, ossia la mancanza di dati di mercato in Svizzera, non è del tutto priva di fondamento, ma chi conosce veramente gli IFRS o gli IVS ovviamente sa che nell'IFRS 13 viene stabilito a chiare lettere come procedere in caso di mancanza di dati di mercato per conformarsi comunque alle norme internazionali di valutazione.

Le norme IAS 40 e 16 vengono sì citate, ma in maniera talmente superficiale che il principio fondamentale dell'«highest and best use» non viene trattato neppure una volta, sebbene già nel 1987 il tribunale federale l'abbia dichiarato degno di nota. Pertanto il valore commerciale rappresenta il valore di una proprietà immobiliare sulla base del suo attuale utilizzo o di un potenziale migliore uso per un qualunque acquirente (BGE 113 Ib 39), che altro non è se non l'highest and best use.

Altro punto debole del manuale: la conoscenza della letteratura in materia,



Il libro è un'utile opera di consultazione. Di certo non correrà il rischio di prendere polvere nella libreria.



o perlomeno i commenti bibliografici. Lo si intuisce non appena si scorre la bibliografia. Ad esempio viene citato Wolfgang Naegeli con la prima edizione del 1975, ormai quasi esclusivamente destinata ai bibliofili, così come tutta una serie di opere (SWISS GAAP FER 2010, RICS 2012, Kleiber et al 2002, Fierz 2011) di cui esistono edizioni più recenti. Dunque una bibliografia superata. Ma soprattutto mancano le opere della letteratura anglosassone, essenziali anche per la Svizzera; che Roesch stesso elenchi le sue cinque pubblicazioni, glielo perdoniamo. Le norme europee (ad es. TEGOVA), ordinanze o direttive svizzere (Legge sugli investimenti collettivi, Ordinanza sugli investimenti collettivi) sembrano degli illustri sconosciuti.

Sempre lo stesso errore

Nel capitolo dedicato al diritto di superficie, al lettore critico balza subito all'occhio, come già nell'edizione 2012 del manuale, il «principio» in base al quale la somma dei valori di mercato di un terreno gravato da diritto di superficie e delle costruzioni assoggettate al diritto di superficie non possa essere superiore al valore di mercato della stessa proprietà senza diritto di superficie (pag. 258). Lo stesso errore in cui è già incorso Canonica («*Die Bewertung von Baurecht, Nutznutzung und Wohnrecht*»), La valuta-

zione del diritto di superficie, del diritto di usufrutto e del diritto di abitazione, 2015). Il quale perlomeno aggiunge che in caso di condizioni contrattuali «sleali» si può derogare dal principio. E ne cita alcune che comportano, come conseguenza dell'applicazione delle norme contrattuali in materia di canone del diritto di superficie, «circostanze insostenibili» per una delle parti. Ed ecco che il diritto di superficie può diventare più prezioso di quanto lo consenta il «principio» – e chi non l'ha già sperimentato?

Nonostante tutto, un'utile opera di consultazione

Ai novelli periti del tribunale va fatto notare che, in merito al relativo capitolo del manuale, fortunatamente non tutti i tribunali vogliono regolamentare a priori quando il perito debba consegnare il suo lavoro e a quanto ammonti la sua parcella. Sarebbe anche temerario saperlo prima che gli atti e i fatti di un caso, spesso voluminosi, siano stati esaminati a fondo.

Sono decisamente scarni i contenuti in materia di procedimento del valore residuo. Manca soprattutto il rimando al fatto che qui si presta particolarmente bene la procedura di calcolo con il metodo del discounted cash flow. Le tempistiche delle fasi di progettazione, costruzione e commercializzazione vengono rappresentate aritme-

ticamente in maniera chiarissima. Ed è anche evidente quante siano le presunzioni che questo metodo di valutazione comporta. Più contenuti – o perlomeno più rimandi bibliografici – sarebbero stati auspicabili anche in tema di inquinamento acustico provocato dal traffico aereo, che negli ultimi decenni ha impoverito, se non altro contabilmente, decine di migliaia di proprietari immobiliari, ha portato in dote ai tribunali un numero altrettanto imponente di procedimenti e ha dato lavoro a intere legioni di esperti in valutazione – non solo ai seguaci del metodo edonista.

Nel complesso l'edizione 2019 del Manuale svizzero del valutatore è più ampia e meglio strutturata, e con le sue numerose tabelle si propone come un'utile opera di consultazione. Di certo non correrà il rischio di prendere polvere nella libreria del semplice valutatore.



Martin Frei
MSc ETH in architettura/
SIA; MAS ETH in
Management, Technology
and Economics/BWL,
Zurigo

IMPOSTA SUL REDDITO E DEDUCIBILITÀ DELLE SPESE IMMOBILIARI

Dal 1° gennaio 2019 è in vigore la nuova Circolare n. 7 della Divisione delle contribuzioni del Cantone Ticino sulle deduzioni sui proventi della sostanza immobiliare privata. Circolare che mostra l'importanza di una corretta distinzione tra spese di manutenzione e spese di miglioria.

Testo: Kelly Scapozza

Rispetto alla precedente del 2010, nella nuova circolare vengono approfondite le seguenti tematiche: le spese di miglioria, le spese di ricostruzione, trasformazione e risanamento totale di immobili esistenti, il rinnovamento, il momento determinante per la deduzione delle spese di manutenzione, gli obblighi del contribuente e l'onere della prova.

Importanza e destinatari della circolare

In primis, è importante precisare la valenza giuridica di una circolare, la quale non è una legge o – più in generale – una norma di diritto adottata dal legislativo o esecutivo cantonale o federale. Questa nasce con l'intenzione di precisare determinate disposizioni normative e guidare l'attività amministrativa. In ambito fiscale, una circolare esplica al contribuente l'interpretazione che l'amministrazione fiscale darà ad una data disposizione.

Secondariamente è importante delimitare i destinatari della Circolare n. 7, ovvero i contribuenti persone fisiche. L'oggetto è l'imposta sul reddito cantonale e più precisamente le deduzioni sui redditi della sostanza immobiliare. In Svizzera, l'imposta sul reddito delle persone fisiche è prelevata sul piano federale (imposta federale diretta), sul piano cantonale e sul piano comunale (tramite moltiplicatore). Tra i red-

diti della sostanza immobiliare troviamo i proventi derivanti dalla locazione, dall'affitto e dall'usufrutto, il valore locativo di immobili che il contribuente ha a disposizione per uso proprio in forza del suo diritto di proprietà o di un usufrutto ottenuto a titolo gratuito e i proventi da contratti di superficie (art. 20 cpv. 1 della Legge tributaria del Cantone Ticino [LT]; art. 21 cpv. 1 della Legge federale sull'imposta federale diretta [LIFD]).

Deduzione complessiva una tantum o spese effettive?

Secondo l'art. 31 LT, il contribuente che possiede immobili privati può dedurre le spese di manutenzione, le spese di riattazione di immobili di nuova acquisizione, i premi d'assicurazione e le spese d'amministrazione da parte di terzi (cpv. 2). Gli investimenti destinati al risparmio di energia e alla protezione dell'ambiente come pure le spese di demolizione in vista della costruzione di un immobile di sostituzione sono assimilati alle spese di manutenzione. Essi sono deducibili nel corso dei due periodi fiscali successivi, se non possono essere interamente presi in considerazione nel periodo fiscale durante il quale sono stati sostenuti (cpv. 2^{bis}). Per l'imposta federale diretta è prevista una disposizione analoga (art. 32, cpvv. 2 e 2^{bis}

LIFD; Ordinanza del Dipartimento federale delle finanze [DFF] concernente la deduzione dei costi di immobili della sostanza privata nel quadro dell'imposta federale diretta [Ordinanza sui costi di immobili]).

Secondo il cpv. 4 del medesimo articolo, al posto della somma effettiva delle spese e dei premi concernenti i beni immobili privati, il contribuente può avvalersi di una deduzione complessiva, una tantum, quindi, in luogo delle spese effettivamente sostenute (di manutenzione, di gestione o altro). A tal fine, bisogna distinguere gli immobili che hanno più di 10 anni, rispetto a quelli che ne hanno meno: per i primi, la deduzione forfettaria è del 20% del reddito lordo delle pigioni o del valore locativo, mentre per i secondi del 10% (sia che si parli di imposta federale diretta, sia di imposta cantonale). Il contribuente è libero di scegliere per ogni periodo fiscale e per ognuno degli immobili se optare per la deduzione delle spese effettive o la deduzione forfettaria (art. 5 cpv. 4 Ordinanza sui costi di immobili; art. 2 cpv. 2 Regolamento della legge tributaria del Cantone Ticino).

Secondo l'art. 33 lett. d LT, invece, le spese di acquisto, di fabbricazione o di miglioria di beni patrimoniali non sono deducibili.

Importi deducibili vs. importi non deducibili

Da queste disposizioni si rileva subito l'importanza del concetto di spese di manutenzione (deducibili) versus spese di miglioria (indeducibili)

La Circolare n. 7 suddivide le spese di manutenzione in tre categorie: le spese di manutenzione in senso stretto, le quali servono a preservare la funzionalità di un immobile (ad esempio la sistemazione di serrature o finestre rotte); le spese di riparazione, le quali assicurano la redditività di un immobile ed intervengono a scadenze più lunghe (ad esempio il rinnovo di rivestimenti esterni deterioratisi nel tempo) e le spese di sostituzione o modernizzazione, le quali comprendono le sostituzioni delle installazioni non più conformi alle esigenze odierne e sono ammesse in deduzione solo se le nuove installazioni offrono un grado di comodità simile a quello delle precedenti. Per ricadere in questa categoria, il contribuente non è assolutamente obbligato ad acquistare il medesimo elettrodomestico (marca e modello) acquistato, ad esempio, 50 anni prima (probabilmente neanche più in commercio), egli deve semplicemente attenersi allo «standard» scelto all'epoca (bassa, media o alta gamma) e rapportarlo a quanto presente oggi in commercio.

A differenza delle spese di manutenzione, le spese di miglioria – in deducibili – non hanno quale scopo principale la preservazione dell'immobile, ma mutano le caratteristiche iniziali dell'immobile, aumentandone il valore.

Tabella esemplificativa

In allegato alla Circolare n. 7 vi è un'utile tabella che il contribuente può utilizzare per aiutarsi nella distinzione tra spese di miglioria e spese di manutenzione. Prendiamo l'esempio del bagno: la sostituzione di vasche da bagno già presenti, con adattamento alle nuove tecniche, costituisce una spesa deducibile, mentre l'installazione di una doccia, a complemento della vasca da bagno esistente, costituisce una mi-

glioria non deducibile. È tuttavia importante conservare il giustificativo di queste spese in quanto potranno essere portate in deduzione quali costo d'investimento in caso di futura vendita dell'immobile.

Un'altra importante precisazione riguarda la deduzione di eventuali spese di manutenzione correlate alla ricostruzione, alla trasformazione o al risanamento di un immobile. In accordo con l'art. 33 lett. d LT, tali spese non sono deducibili se da un'attenta valutazione delle modifiche ne risulta – in pratica – una nuova costruzione o un cd. «risanamento totale». Se, però, tale fattispecie non si configura, ogni singolo intervento edificatorio deve essere analizzato individualmente, riaprendosi la possibilità di incorrere – se rispettati gli usuali criteri di distinzione – in una spesa di manutenzione deducibile.

Per gli ulteriori dettagli, si rimanda alla Circolare e alla sua esaustività.

Deducibilità delle spese di demolizione in vista della costruzione di un immobile di sostituzione

Per concludere, non si possono non enumerare alcune modifiche normative intervenute sul piano federale e cantonale ticinese con validità dal 1° gennaio 2020. Si tratta della deducibilità delle spese di demolizione in vista della costruzione di un immobile di sostituzione (art. 31 cpv. 2^{bis} LT; art. 32 cpv. 2 terzo periodo LIFD) – ad oggi miglioria non deducibile – e della possibilità di riportare l'eccedenza di costi d'investimento destinati al risparmio di energia (quindi, quella parte di spese che non si è riusciti a dedurre nell'anno fiscale di inerenza) – ivi comprese le spese di demolizione – nei due periodi fiscali successivi (art. 31 cpv. 2^{bis} LT; art. 32 cpv. 2^{bis} LIFD). Al fine di meglio comprendere tali disposizioni, si rimanda alle spiegazioni del DFF, date 9 marzo 2019. Tra le spese di demolizione deducibili rientrano, oltre alle spese effettive di demolizione dell'edi-

ficio esistente, le spese di smontaggio, per esempio, degli impianti di riscaldamento, dei sanitari e degli impianti elettrici, le spese di sgombero, quindi di trasporto, dei rifiuti edili derivanti dalla demolizione, come le spese di smaltimento, quindi di eliminazione, di tali rifiuti (art. 2 cpv. 1 Ordinanza sui costi di immobili). Chiaramente, l'effettiva deducibilità di tali costi sarà ineliminabilmente legata alla realizzazione di un immobile di sostituzione, ovvero di un edificio i) costruito sul medesimo fondo dell'edificio demolito (art. 3 Ordinanza sui costi di immobili) e ii) realizzato dal medesimo contribuente che intende invocare la deduzione (art. 2 cpv. 4 Ordinanza sui costi di immobili). Infine, ulteriore condizione fondamentale per la deducibilità della spesa sarà la costruzione di un immobile che presenti un'utilizzazione simile a quella dell'edificio preesistente (art. 3 Ordinanza sui costi di immobili). Per esempio, non saranno ammesse in deduzione le spese di demolizione di una stalla se la conseguente costruzione sarà adibita ad abitazione primaria. Tali novità sono state inserite, ed entrate in vigore il 1° gennaio 2018, anche nella Legge federale sull'armonizzazione delle imposte dirette dei Cantoni e dei Comuni (LAID) – art. 9 cpv. 3 lett. a e cpv. 3^{bis} – normativa quadro alla quale le leggi tributarie cantonali devono conformarsi. Ergo, tutti i Cantoni inseriranno o hanno già inserito tale supplementare deduzione nelle proprie normative cantonali.

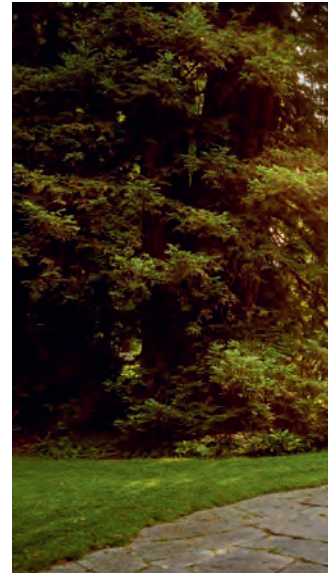


Kelly Scapozza

Master of Law en Droit et économie (UNIL), Certificate of Advanced Studies in Fondamenti di diritto tributario (SUPSI), Certificate of Advanced Studies in Approfondimenti di diritto tributario (SUPSI)



L'expert ayant des connaissances locales est indispensable.



Toutes les situations ne se valent pas.

LA MICRO-SITUATION AU CENTRE DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

A l'ère de la digitalisation dans le domaine de l'estimation, les connaissances spécifiques d'une région restent une valeur ajoutée indéniable. La micro-situation d'un bien immobilier dans son environnement influence sensiblement sa valeur. Le risque d'erreur peut s'avérer d'ailleurs particulièrement important. Derrière cette réflexion se cache probablement l'un des enjeux majeurs pour l'avenir du métier d'expert.

Texte: Alexandre Baettig

Selon son étymologie grecque, l'«micro» signifie petit ou fin. La micro-situation pourrait donc être définie comme étant une localisation fine, où plus précisément à petite échelle géographique. Il s'agit par exemple d'une région ou d'un quartier, voire même d'une rue. Elle se qualifie par l'environnement dans lequel un bien immobilier s'inscrit et les liens qu'il génère avec son entourage. La micro-situation intègre notamment des paramètres tels que nuisances, vue, accessibilité, mais également la notion de distance par rapport à des centres d'intérêts comme les écoles, les commerces, les lieux d'activité ou encore

les administrations... A contrario, la macro-situation offre une vision plus large et se concentre davantage sur des aspects de planification territoriale. La micro-situation nécessite donc des connaissances particulières qu'il est difficile d'acquérir autrement que par l'expérience et le vécu.

Plus concrètement, l'incidence de la micro-situation sur la valeur d'un bien immobilier dans le cadre d'une évaluation peut s'avérer primordiale. Le différentiel de prix peut être amené à changer drastiquement pour une même localité. Pour mieux se rendre compte de l'importance de cette donnée, il est toujours intéressant de com-

parer les transactions réalisées à proximité ou d'analyser les fourchettes de valeur transmises par les cabinets d'experts spécialisés.

L'expert local reste indispensable

Pour un bien immobilier en milieu urbain, les paramètres à prendre en considération se concentreront notamment sur les nuisances, les transports et les commodités. Pour un bien de montagne, les préoccupations se focaliseront davantage sur l'ensoleillement, la vue et la proximité des remontées mécaniques. Les caractéristiques de la micro-situation varient donc



selon le lieu. Méthodologiquement, l'approche consisterait à attribuer en quelque sorte un rating à l'emplacement en le comparant à d'autres au sein d'un même périmètre déterminé.

Afin d'apprécier au plus juste cette donnée fondamentale, les modèles statistiques s'efforcent de compiler une multitude de paramètres. Bien que de plus en plus fiable, force est cependant de constater qu'il reste particulièrement difficile d'appréhender totalement toutes les composantes de la micro-situation. L'intervention de l'expert régional reste indispensable, particulièrement pour des régions à faible concentration d'habitation où les transactions immobilières sont peu fréquentes. Difficile cependant de concevoir qu'un expert puisse être multi-région tellement les particularités peuvent être nombreuses. Le fait d'avoir son domicile ou son lieu de travail facilite généralement grandement l'apprentissage d'un marché local. Le fait d'y vivre éveille la curiosité. L'intérêt devient naturellement plus marqué comme par exemple pour d'éventuels remaniements territoriaux qui pourraient survenir et dont les répercus-

sions seraient significatives sur l'immobilier de la région. On pourrait citer la création d'une nouvelle voie d'accès, d'une nouvelle infrastructure scolaire ou encore d'une nouvelle remontée mécanique.

En conclusion, dans le cadre d'une expertise, la visite reste indispensable afin d'apprécier les éléments de la micro-situation que le modèle ne pourra pas intégrer dans sa base de calcul. L'apport de l'expert viendra ainsi affiner ou conforter la valeur avec une vision humaine, non-modélisable et qui se traduit parfois par un ressenti dont la perception relève de l'inexplicable.

Élément déterminant possible de la modification de la valeur d'un bien immobilier: la situation exacte



Alexandre Baettig
Expert immobilier,
codirecteur Acanthe SA,
membre CEI



Daniel Hengartner
Presidente SIV

GOOD BYE

**Cari soci SIV,
Cari soci CEI,
Stimati addetti del settore immobiliare e gentili interessati**

Esistono due categorie di persone: quelle che prendono una decisione e guardano avanti con coerenza, e quelle che non riescono a mollare. E che si lamentano anche quando se ne vanno.

Anche per me si tratta di un addio. Mi avete eletto presidente nel 2011. Nel frattempo siamo arrivati al 2020. Pazzesco, come vola il tempo! Sono stati anni intensi, entusiasmanti. Anni in cui siamo riusciti a fare tanto, per la SIV e per voi soci. E mentre vi rimando all'intervista a pag. 18/19 dove ci occupiamo di tutte queste conquiste, in questa sede desidero innanzitutto porgere dei ringraziamenti. In primis al Consiglio Amministrativo della SIV: grazie per la collaborazione, proattiva, frizzante, costruttiva e lungimirante. Grazie al CdA e alla Direzione di SIREA: è incredibile cosa siete riusciti a creare! E grazie anche a Sibylle Jung, caporedattrice di Zoom. Affiancata dal suo team ha saputo trasformare una pubblicazione dell'associazione in un'autorevole rivista di settore. Infine, grazie anche alla segreteria – per il prezioso sostegno e l'infaticabile impegno. Tutto questo merita il massimo rispetto.

Ma cosa sarebbe la SIV senza di voi, cari soci? Ecco perché il mio ringraziamento più sentito va a voi! Mi auguro che la fiducia che mi avete accordato in tutti questi anni saprete riporla anche nel mio successore, Silvan Mohler. Sono convinto che con lui non solo abbiamo guadagnato un esperto di fama, ma anche il presidente giusto. Silvan, i miei migliori auguri di un brillante inizio! Ti aspetta un periodo ricco di sfide interessanti.

Prima ho citato queste due categorie di persone. Probabilmente vi starete chiedendo a quale delle due io appartenga. Alla prima, senza dubbio. Ma in questo caso manterrò comunque uno stretto legame con la SIV, sia come socio che, ben volentieri, attivamente in un'altra veste. Spero che ci rivedremo.

A tutti voi i miei migliori auguri! A presto!

CRESCE LA COMMUNITY SIV

La SIV saluta i 26 nuovi membri dell'associazione al 31 dicembre 2019.

Membri individuali

Beck Martin, Weinfelden
Bertschy Elmar, Lyss
Blatter Beat, St.Gallen
Büchler Philipp, Weggis
Coray Maurus, Biel
Grädel Reto, St.Moritz
Frei Michael, Zürich
Frei Adrian, Dozwil
Heynen Valentin, Brig
Hugentobler Tina, Zunzgen
Jourdan Thomi, Basel
Kaufmann Michael, Langenthal
Martinelli Filippo, Sala Capriasca
Matti Marina, Thun
Meichtry Lot, Susten
Nicora Michelle, Brissago
Orfanò Mauro, Lugano
Santimaria Ferminio, Bellinzona
Seiler Lucas, Glis
Steiger Roman, Winterthur
Wohlgensinger Beat, Kloten

Membri aziendali

Bolli Treuhand AG, Winterthur
Chreisel AG, Wallisellen
HypothekenZentrum AG, Zürich
Immoticino SA, Bellinzona
Kanton Zürich, Baudirektion –
Immobilienamt, Zürich



22. ASSEMBLEA DEI SOCI

In programma presso l'hotel wellness Grand Resort Bad Ragaz.

Cambio ai vertici e nuove classi di posizione

Natura, pace, ispirazione. È ciò che promette il Grand Resort Bad Ragaz. La SIV ha scelto questa location speciale per l'assemblea dei soci 2020, al termine della quale anche quest'anno si terrà un seminario. Il principale punto all'ordine del giorno è l'elezione del presidente della SIV. In veste di successore di Daniel Hengartner si candida Silvan Mohler: una laurea in economia aziendale, un master in Real Estate Management e un attestato federale in gestione immobiliare, più diversi corsi di perfezionamento. 38 anni, sposato, tre figlie, residente nell'Appenzello, dal 2014 Silvan Mohler è responsabile del settore valutazione immobiliare della Banca cantonale turgoviese. Il Consiglio Amministrativo della SIV appoggia con convinzione la sua candidatura.

22. assemblea dei soci

Giovedì 30 aprile 2020

Grand Resort Bad Ragaz

Programma

10.30–11.00 Arrivo e accoglienza dei soci

11.00–12.00 Assemblea statutaria

12.00–13.30 Pranzo

13.30 Seminario «Nuove classi di posizione SIV/SVKG», Heinz Lanz

Iscrizione: www.siv.ch/anmeldung

Contatto e arrivo: www.resortragaz.ch/de/anreise



**Anche nel suo tempo libero
Silvan Mohler si occupa di
immobili. Inoltre ama tutto ciò
che ha a che fare con la
montagna: mountain bike, sci
alpinismo, escursioni.**



La «testa pensante» SIV di questa edizione di Zoom è Marco Imhof, titolare della società Imhof Marco GmbH, Naters. Valutatore immobiliare con diploma MAS REM Valuation, dal 2020 è membro della commissione d'esame di SIREA.

MARCO IMHOF

Cosa la fa ridere di gusto?

Le battute divertenti sui social media riescono sempre a farmi ridere.

Come e dove riesce a staccare nel modo giusto?

In montagna. Lì mi sento veramente bene. Lontano dalle grandi mete turistiche, d'inverno mi dedico allo sci alpino e d'estate all'alpinismo.

Se potesse scegliere un superpotere, quale sceglierebbe?

Hmm... Sceglierei senz'altro il teletrasporto. Potersi spostare velocissimamente da un posto all'altro, quello sì sarebbe fantastico!

Cosa significa «stimare» per lei?

In tutta sincerità, uso raramente questo concetto. Per me suona come una specie di regola empirica, il che non corrisponde alla realtà. Preferisco «valutare» – definisce meglio l'accertamento del valore.

In che rapporti è con la SIV?

Dato che sono di casa nel Canton Vallese, la definirei piuttosto una relazione a distanza (sorride compiaciuto). Sono un membro individuale della SIV e ho regolarmente contatti online, quindi attraverso la homepage, con la SIV.

Cosa consiglia alle nuove leve nel settore della valutazione immobiliare?

Il mio consiglio? Includere assolutamente nella valutazione tutti i fattori che determinano il valore, che siano misurabili, e documentarli di conseguenza.

Diamo uno sguardo al futuro: dove sarà il settore immobiliare svizzero tra dieci anni?

Non credo ci saranno cambiamenti epocali, ma sono convinto che in futuro la sostenibilità giocherà un ruolo sempre più importante, sia nell'edilizia che nel mondo dell'impresa.

FP RE

IMBAS

Veranstaltungsreihe:

Immobilien analysieren und bewerten mit IMBAS

18. Mai 13.00 - 14.30 Uhr, Zürich
08. Jun 09.00 - 10.30 Uhr, Lugano
11. Jun 13.00 - 14.30 Uhr, Basel
12. Jun 09.00 - 10.30 Uhr, Bern
12. Jun 13.00 - 14.30 Uhr, St. Gallen
15. Jun 13.00 - 14.30 Uhr, Lausanne

www.fpre.ch/de/imbas-schulungen

Jetzt weiterbilden. **Immobilienmanagement**

www.fhsg.ch/wb-immobilien

FHO Fachhochschule Ostschweiz

Mauro Formoso,
Absolvent MAS in
Real Estate Management



 **FHS St.Gallen**
 Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Un vero affare?



immodatacockpit

Informato in pochi clic

- ▶ Valutazione del sito
- ▶ Valutazione
- ▶ Analisi comparativa dei costi
- ▶ Analisi comparativa degli affitti
- ▶ Caratteristiche dell'offerta
- ▶ Permessi di costruzione

www.immodatacockpit.ch

un prodotto di

immodatcompass