

# zoom

La rivista specializzata dei valutatori immobiliari svizzeri 02 | 20

Focus sulle transazioni

## IL ROGITO: MOMENTO MAGICO

Perché tra valore e prezzo finora ci  
sono state differenze abissali

05

Marlise Blaser über Möglichkeiten

18

Silvan Mohler:

«La valutazione? È fantastica!»

26

Ein Haus mit dem Potenzial,  
Ferienkiller zu sein

SIV 



© Christine Kocher

**COLOPHON**

**Editore**

**SIV** 

Associazione svizzera valutatori immobiliari  
Poststrasse 23, 9000 San Gallo  
T 071 223 19 19, [www.siv.ch](http://www.siv.ch)

**Partner**

**SIREA** 

Swiss Institute of  
Real Estate Appraisal

**cer** 

Chambre suisse d'experts  
en estimations immobilières

**Direttore responsabile**

Silvan Mohler  
Presidente SIV  
[silvan.mohler@siv.ch](mailto:silvan.mohler@siv.ch), [www.siv.ch](http://www.siv.ch)

**Caporedattrice**

Sibylle Jung  
[zoom@siv.ch](mailto:zoom@siv.ch)

**Team editoriale**

Jürg Aegerter, Martin Frei, Jitka Doytchinov,  
Felix Thurnheer, Urs-Peter Zwingli

**Comitato di redazione**

Martin Frei, Silvan Mohler

**Contenuti e concetti**

Pur Kommunikation AG, San Gallo  
[www.pur-kommunikation.ch](http://www.pur-kommunikation.ch)

**Design**

Agentur formidable, Berneck  
[www.formidable.ch](http://www.formidable.ch)

**Stampa**

Cavelti AG, Gossau  
[www.cavelti.ch](http://www.cavelti.ch)

**Tiratura / Pubblicazione**

3600 copie, semestrale

**Cover**

Complesso residenziale Hubhof Romanshorn;  
Architettura: SPPA Architekten, Zurigo;  
Elementi in calcestruzzo: Elementwerk Istighofen AG; Fotografie: Daniel Ammann



# NEANCHE PER SOGNO!

---

**Care valutatrici,  
cari valutatori,**

Non so voi, ma, per quanto mi riguarda, non riesco ad appassionarmi al concetto di «transazione». Troppo astratto, troppo scarno, freddo e arido. Mi irrita particolarmente perché, quando si tratta di immobili, tutto ciò che c'è prima (del rogito) e molto di ciò che c'è dopo (il rogito) è legato indissolubilmente alle emozioni.

Mi ricordo ancora quando una coppia di amici, chiamiamoli Sandra e Lukas, si sono messi alla ricerca di una casa di proprietà. Già solo analizzare nei minimi dettagli come sarebbe dovuta essere, rappresentava di per sé una forma di intrattenimento. Mentre Lukas coinvolgeva il suo interlocutore in un viaggio verbale di fantasia, variopinto e metaforico, Sandra, con le sue amiche e colleghe, si immergeva nel mondo delle piattaforme di architettura, delle riviste con abitazioni di lusso e nei format televisivi con ristrutturazioni da favola. Era divertente vederli e ascoltarli mentre creavano la casa dei loro sogni. Straordinario come poi, dopo innumerevoli discussioni, qualche lacrima e tanta euforia, improvvisamente ciò che prima era solo un abbozzo di progetto sia diventato realtà. La ricerca poteva cominciare. E così è cominciata. Ed è anche finita. All'improvviso. Con grande delusione. «Abbiamo veramente pretese esagerate?», chiedeva Sandra. E Lukas: «Davvero con il nostro budget non possiamo permetterci altro?». Ma nessuno dei due voleva scendere a compromessi. Né come pretese, né come budget. Non rientra nel loro carattere. Quando anche un secondo tentativo – con il supporto di un professionista – è fallito miseramente, i due hanno deciso di congelare il progetto.

Sandra continuava a sognare in silenzio la sua casa da sette stanze immersa nel verde. Lukas si immaginava nel suo nuovo laboratorio intento a dedicarsi ai suoi hobby. E poi, come capita spesso nella vita, tutt'a un tratto la casa dei loro sogni era lì. Posizione, interni, forma, prezzo – tutto perfetto. Nessun ostacolo alla firma del contratto. Che l'immobile abbia cambiato proprietario al di sopra del valore commerciale, conta relativamente. Almeno per Sandra e Lukas. Hanno trovato ciò che cercavano. E sono felici. Vista sotto questa luce, la transazione non è né astratta, né scarna, né fredda, né arida. Voi cosa dite?.

Sibylle Jung

FOCUS



# 06

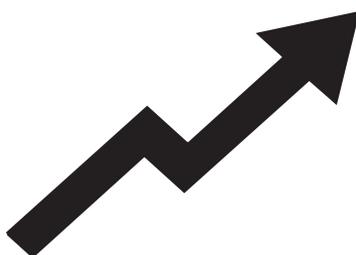
## MODELLO DI FINE SERIE

La tanto amata casa unifamiliare per molti resta un sogno irraggiungibile

# 08

## IN CIFRE

Nutrienti per analisi, tra l'altro



# 10

## IMMOBILIENSTRATEGIE

2 Investoren den Puls gefühlt



# 12

## NESSUNA LUCE...

Senza transazioni nessuna valutazione

# 16

## PIÙ DATI DELLE TRANSAZIONI

La REIDA intende ampliare i dati delle transazioni



- 05 INTRO**  
Geschätzt #5 mit Marlise Blaser, Elementwerk Istighofen AG
- 20 REPORT DI MERCATO**  
Una panoramica dell'attuale mercato
- 25 IMMOBILIENDATEN**  
Nährstoff für Analysen, unter anderem
- 26 MEHRWERT**  
Ein Haus als Ferienkiller  
Heinz Lanz über sein Liebhaberobjekt
- 28 CLASSI DI POSIZIONE 2.0**  
Il nuovo quaderno tematico SIV
- 32 REGIONE TICINO**  
Ticino: Intermediari e mercato il punto della situazione
- 36 VERKEHRSWERTE**  
Kommentar von Francesco Canonica zu einem BGU
- 38 IL SALOTTO DELL'ESAME**  
Zeus nell'Olimpo dei valutatori
- 40 INFORMAZIONI DALL'ASSOCIAZIONE**  
Dal mondo SIV
- 41 AUS- UND WEITERBILDUNG**  
Die aktuellen Lehrgänge im Überblick
- 42 «TESTA PENSANTE» SIV**  
Dieter Bosshard

# 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 #5

Ein Gesamtobjekt ist nur so gut wie das einzelne Element. Eine, die das von Berufs wegen ganz genau weiss, ist Marlise Blaser. Als Inhaberin und Geschäftsleiterin der Elementwerk Istighofen AG setzt sie nicht nur auf Präzision, sondern bietet Möglichkeiten. Sicht- und greifbar werden sie an Fassaden, von denen keine wie die andere ist. Zoom verrät sie ihre persönlichen Hotspots.

Text: Sibylle Jung

## #1 STOLZMOMENT

Wenn man in der Produktionshalle steht, spürt man, wie das, was in den Entwürfen aufgezeichnet, im Kopf konzipiert und gekonnt-sorgfältig auf den Plan gebracht worden ist, Realität wird. Ein besonders schöner Moment ist, wenn das Element aus der Schalung kommt und jedes Detail sitzt: Freude und Stolz machen sich breit.



Seit zwölf Jahren Chefin im Element: Marlise Blaser, Elementwerk Istighofen AG

## #3 MOBILE HOME

Immer der Sonne entgegenfahren, Neues entdecken, grenzenlose Freiheit geniessen und genau dann anhalten und Zeit verbringen, wo's am schönsten ist – auf einen Kaffee, ein Glas Wein oder einfach so. Dies auf kleinstem Raum, der alles bietet, was man zum Wohlfühlen braucht. Das ist Luxus pur.

## #2 ZU HAUSE SEIN

Beton und Holz sind die beiden vorherrschenden Materialien in diesem Einfamilienhaus mitten in den Thurgauer Weinbergen. In diesem privaten Bijou stecken pures Herzblut und liebevoll zusammengetragene, kunstvolle Erinnerungen. Hier kann man wunderbar Energie tanken und die Seele baumeln lassen, zum Beispiel auf der Dachterrasse im Strandkorb.



## 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 schätzertypisch – und trotzdem lesenswert.



La casa unifamiliare, tanto amata dagli svizzeri, è un modello di fine serie.

# E DIO CREÒ LA CASA UNIFAMILIARE

**Gli svizzeri sono un popolo di inquilini, ma qui da noi il sogno della proprietà di abitazione gode di ampia popolarità. Cosa ne è diventato in tempi di coronavirus, scarsa offerta e concentrazione urbana?**

Testo: Urs-Peter Zwingli

La crisi del coronavirus non è certo passata senza lasciare tracce sul mercato svizzero delle transazioni di immobili residenziali: nell'aprile 2020 – in pieno lockdown – il numero delle inserzioni di case unifamiliari è diminuito di oltre il 10 per cento rispetto al mese di marzo. Tuttavia, molti segnali indicano che i mercati della proprietà di abitazione sono rimasti stabili anche durante la crisi, come scrive Wüest Partner in un documento di analisi:<sup>1</sup> l'interesse nei confronti della proprietà di abitazione in Svizzera è rimasto elevato a livello generale e i finanziamenti non hanno perso attrattività. Solo i prezzi delle abitazioni di proprietà sono un po' calati a causa delle nebulose previsioni economiche. Ma l'offerta è «spesso li-

mitata». Mentre per le case unifamiliari il trend è consolidato da tempo, ora ci si aspetta che colpisca anche le abitazioni di proprietà per via del calo delle nuove edificazioni.

## **La casa unifamiliare: un sogno irraggiungibile**

«La casa unifamiliare rimane il sogno di tante famiglie. Ma presto il ceto medio svizzero non potrà più permettersela», spiega il valutatore e sviluppatore immobiliare Jürg Messmer, titolare della Swiss Rees GmbH a Erlen, nel Canton Turgovia. Una situazione dovuta in parte agli elevati requisiti di sostenibilità delle ipoteche (v. box). Messmer la interpreta come un'enorme discrepanza rispetto alla fase di bassi

tassi di interesse che perdura da anni. Tanti privati ripiegherebbero volentieri su abitazioni di proprietà più convenienti che possono ancora permettersi. «Per di più l'offerta è rimasta invariata in molte regioni», prosegue Messmer.

A prescindere dal fatto che per molti la casa unifamiliare nel verde resta una chimera per motivi economici, a causa del continuo irrigidimento delle disposizioni in materia di pianificazione territoriale è anche una sorta di modello di fine serie, sostiene lo sviluppatore immobiliare. «Il terreno edificabile è raro, e in futuro lo diventerà sempre di più, la pianificazione territoriale richiede uno sviluppo urbano e sono previsti utilizzi minimi per ogni superficie di fondo. La concentrazione



## Anche in futuro, volenti o nolenti, la Svizzera rimarrà un Paese di inquilini.



urbana e la rinuncia alla casa di proprietà possono provocare un'insoddisfazione sociale.» Secondo Messmer si tratta di una conseguenza tutt'altro che desiderabile, finora non ancora discussa nel suo contesto. Messmer prevede un aumento modesto del numero di abitazioni di proprietà sull'intero territorio elvetico. «Anche in futuro, volenti o nolenti, la Svizzera rimarrà un Paese di inquilini.»

### Tre settimane di immobilismo da shock

La crisi legata al coronavirus l'hanno percepita sul mercato delle transazioni anche i valutatori immobiliari delle PMI. «Durante il lockdown c'è stata una paralisi da shock fra gli acquirenti. Allo stesso tempo molti venditori hanno ritirato le loro offerte», spiega Rolf Schmid, capo valutatore immobiliare presso la UBV Immobilien Treuhand a Uetikon am See. A causa delle potenziali conseguenze economiche del coronavirus si percepisce un'insicurezza diffusa. «Dato che i finanziamenti rimangono attrattivi, le abitazioni già presenti sul mercato nel segmento di prezzo medio-basso si vendono bene», precisa Schmid, che dal 2006 si occupa di valutazioni per banche e privati. In un mercato delle transazioni sempre più condizionato dalle analisi dei dati, conoscere le specificità regionali si rivela un fattore vincente. «Molti valutatori di banche o grandi società di valutazione non hanno il tempo di visionare gli immobili sul posto e puntano invece su valutazioni realizzate al computer.» Spesso in queste valutazioni manca la «classificazione critica e la verifica delle cifre prodotte da un algoritmo secondo il metodo edonistico».

Soprattutto in fase di avvio delle transazioni per la proprietà di abitazione è fondamentale verificare i dati riportati sull'inserzione. «Tra la superficie abitabile effettiva e quella indicata spesso esiste una discrepanza, ad esempio perché nel totale vengono inclusi anche il sottotetto, le pareti divisorie e/o i muri esterni.»

### In calo il desiderio di possesso, anche per l'abitare

Secondo il Gottlieb Duttweiler Institut, il desiderio di un'abitazione di proprietà che soddisfi tutte le esigenze è destinato a calare, almeno nella Svizzera urbana. In un documento pubblicato nel 2018<sup>2</sup> il GDI scrive che nell'era digitale, nelle città e negli agglomerati urbani le funzioni abitative vengono delegate sempre di più all'esterno, mentre le proprie quattro mura servono solo per soddisfare l'offerta base. Allo stesso tempo le tecnologie, ad esempio l'intelligenza artificiale a comando vocale, modellano l'abitare in funzione delle esigenze dei singoli individui. Queste riflessioni traggono spunto dalla questione di fondo «come sarà vivere in un mondo dove gli abitanti diventeranno sempre più numerosi, metropolitani, affamati di nuove esperienze, stufi di possedere oggetti, desiderosi di mobilità e individualisti».

<sup>1</sup> Wüest Partner. «Coronavirus. Einschätzung der kommenden Entwicklungen.»

(Coronavirus. Valutazione dei futuri sviluppi) [www.wuestpartner.com/publikationen/einschätzung%20covid-19%20juni%202020](http://www.wuestpartner.com/publikationen/einschätzung%20covid-19%20juni%202020)

<sup>2</sup> Gottlieb Duttweiler Institut. «Microliving.

Urbanes Wohnen im 21. Jahrhundert.»

(Microliving. L'abitare urbano nel ventunesimo secolo) [www.gdi.ch/de/publikationen/studienbuecher/microliving](http://www.gdi.ch/de/publikationen/studienbuecher/microliving)

### SOSTENIBILITÀ DEI MUTUI IPOTECARI: MENO POTERE DISCREZIONALE PER LE BANCHE

Molti privati sono esclusi dal mercato delle transazioni per la proprietà di abitazione perché non soddisfano i requisiti di sostenibilità per la concessione dei mutui ipotecari.

I criteri, derivanti dal codice di autoregolamentazione dell'Associazione Svizzera dei Bancieri, impongono alle banche elvetiche di calcolare la sostenibilità in base al reddito e alle spese. Per determinare il costo degli interessi va applicato un tasso di interesse calcolatorio a lungo termine.

Per la Banca Cantonale di Turgovia (TKB) ad esempio il tasso di interesse calcolatorio è pari al 5%. «Questo 5% è cresciuto nel corso della storia. Esiste come valore indicativo dagli anni Novanta, un periodo caratterizzato da alti interessi sui mutui ipotecari», spiega René Gertsch, responsabile della revisione interna della TKB. Oggi il 5% funge da ammortizzatore che garantisce la sostenibilità anche in fase di tassi crescenti.

Le banche svizzere sarebbero inclini a stabilire il tasso di interesse calcolatorio in linea con la propria politica in materia di rischi, prosegue Gertsch. Alcune preferirebbero un tasso più basso del 5%. Ma non hanno un forte potere discrezionale. «Se per calcolare la sostenibilità di un mutuo la banca applicasse un tasso di interesse nettamente più basso, interverrebbe subito il regolatore», conclude Gertsch. In generale però, in materia di tasso di interesse calcolatorio, la FINMA ha puntato sull'autoregolamentazione del settore bancario. (upz)

# DIVARIO TRA DOMANDA E OFFERTA

**Il coronavirus frenerà solo temporaneamente la forte domanda di proprietà immobiliare in Svizzera, su questo concordano molte analisi degli ultimi mesi. Ma, oltre che per il coronavirus, il mercato delle transazioni nel settore della proprietà immobiliare soffre soprattutto per il divario tra domanda e offerta.**

Testo e ricerca: Urs-Peter Zwingli



# 11 000

richieste

Prosegue la fase di forte domanda sul mercato svizzero delle transazioni di immobili residenziali. Una casa di proprietà, o almeno un appartamento, resta il sogno di tante coppie e famiglie elvetiche. Poiché le favorevoli condizioni di finanziamento continuano a rappresentare un importante fattore di attrazione, presumibilmente nel medio periodo la domanda resterà invariata – nonostante il coronavirus. Tuttavia, a fronte di una domanda stabile si registra un'offerta bassa, se non bassissima – a seconda della regione – tant'è che nel 2019 è diminuito il numero delle inserzioni di case unifamiliari e allo stesso tempo sono calate le nuove edificazioni residenziali. La discrepanza tra potenziali acquirenti e immobili in vendita si evince anche dalla durata delle inserzioni, in calo da anni per le case unifamiliari. Nel 2019 la durata media delle inserzioni era di 72 giorni, con una diminuzione di oltre 30 giorni in soli quattro anni. La redazione di Zoom ha raccolto questi e altri dati relativi al mercato delle transazioni per gli immobili residenziali.



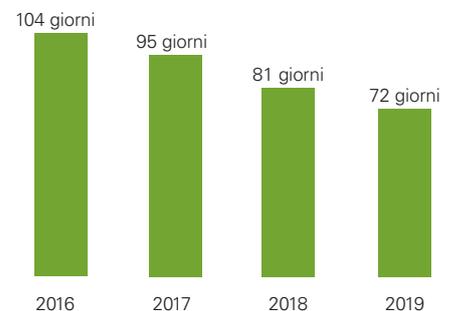
# 0,8

% immobili sfitti case unifamiliari

Scarsa offerta:  
bassa percentuale di sfitti<sup>3</sup>



## Durata media delle inserzioni per case unifamiliari in Svizzera



## Domanda di case unifamiliari

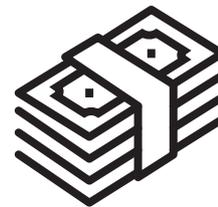
Continua a diminuire la durata delle inserzioni sui principali portali immobiliari svizzeri<sup>2</sup>



## La domanda resta bassa

**in calo le nuove edificazioni,  
in aumento le ristrutturazioni<sup>4</sup>**

Investimenti nel 2019 rispetto al 2018  
in nuove edificazioni: -2,7%  
in ristrutturazioni / ampliamenti: +4,7%



# 4930

CHF

### Volume inserzioni case unifamiliari (tutta la Svizzera)

2018  34 000 immobili  
2019  33 000 immobili

Flessione dell'offerta:  
ca. 3% in meno di inserzioni di case unifamiliari<sup>2</sup>

### I finanziamenti oggi e nel 2008

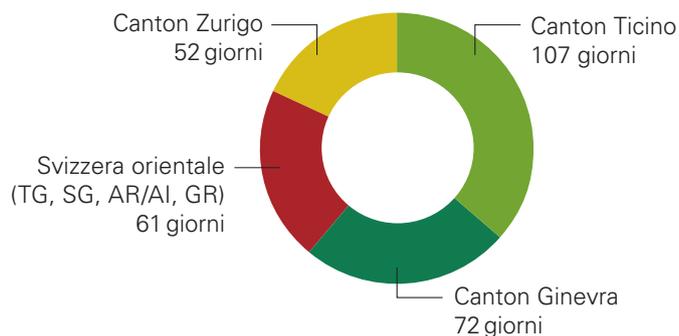
Nel 2019 un proprietario immobiliare svizzero pagava in media 4930 franchi di interessi sui mutui ipotecari. Rispetto al 2008 significa una diminuzione di oltre il 50%.<sup>6</sup>



# 0,6

% immobili sfitti abitazioni di proprietà

### Durata delle inserzioni 2019



Grandi differenze a livello regionale<sup>2</sup>

## Aumenta il gradimento della soluzione «buy to let»

Circa il 25% dei proprietari oggi acquista un immobile a scopo di investimento (locazione).<sup>7</sup> Nel 2004 la percentuale era pari a solo il 10%.<sup>8</sup>



### Richiesta di proprietà immobiliare

#### Salgono i prezzi

1° trimestre 2020 rispetto al 2019<sup>5</sup>  
Variazione di prezzo case unifamiliari: +3,5%  
Variazione di prezzo abitazioni di proprietà: +1,6%

#### Fonti

- 1 Ufficio stampa Scout24.
- 2 Online Home Market Analysis (OHMA), homegate.ch/Hochschule für Wirtschaft Zürich.
- 3 Mercato immobiliare svizzero, 2° trimestre 2020. Wüest Partner.
- 4 Spese per le costruzioni in Svizzera nel 2019, UST.
- 5 Coronavirus. Einschätzung der kommenden Entwicklung (Valutazione dei futuri sviluppi). Wüest Partner.
- 6 Mercato immobiliare 2020. Credit Suisse.
- 7 Coronavirus. Einschätzung der kommenden Entwicklung (Valutazione dei futuri sviluppi). Wüest Partner.
- 8 Mercato immobiliare 2020. Credit Suisse.



# «WIR INVESTOREN WÜNSCHEN UNS MEHR TRANSPARENZ»

**Was ist die erste Assoziation, wenn ein Investor an Transaktionen denkt? Welche Faktoren müssen erfüllt sein, dass er in eine Immobilie oder ein Immobilienprojekt investiert? Welche Strategie verfolgt er? Und welche Auswirkungen wird sein Denken auf den Transaktionsmarkt haben? Wir haben zwei Vertretern den Puls gefühlt.**

Text: Sibylle Jung

**ROLAND VÖGELE**  
CEO MV Invest AG, Zürich

«Eine Transaktion ist immer speziell. Jede ist anders, jede individuell und bei jeder sind verschiedene Parteien involviert, die unterschiedliche Ziele haben – das ist herausfordernd und spannend gleichermaßen. Wichtig bei einer Transaktion ist der Startpreis. Die wahre Kunst liegt im perfekten Timing. Dass die Bewertungen für die Transaktion manchmal sehr unterschiedlich sind, wirft Fragen auf. Elementar finde

ich, dass die Begründungen festgelegt sind und eine Transaktion – Kauf wie Verkauf – möglichst nicht verwässert, was leider selten ist derzeit.

Wenn wir selbst investieren oder Unternehmen beraten, sind neben Kriterien wie Minimumnettoendite, Lage, Nutzung, passende Grösse, Mieterstruktur, Architektur und Grundrisse sowie Nachhaltigkeit auch die zukünftige Capex-Erwartung (engl. capital expenditure = Investitionsausgaben, Anmerkung der Redaktion), laufende Kosten und das Potenzial des Grund-

stücks oder Gebäudes relevant. Bei der Lage ist die Makrolage wichtig; noch wichtiger für mich ist die Mikrolage. Die verschiedenen Nutzungen sind wesentlich wie auch die gute Anbindung an den Öffentlichen Verkehr. Am Schluss muss es die richtige Liegenschaft sein, die zur Lage passt. Dann wird sie auch vermietet.

Wir leben in einer Zeit, in der die Menschen älter werden, der Wohlstand hoch ist und das Bedürfnis gross, möglichst lange zu Hause zu bleiben. Liegenschaften, die Wohnkonzepte mit



«Die Digitalisierung wird den Transaktionsmarkt revolutionieren»,  
Roland Vögele



## Bei der Suche und Wahl des richtigen Immobilienprojekts helfen Intuition und ein guter Jagdinstinkt.



«Wer glaubt, mit den Händen im Schoss auf einen vorteilhaften Handel hoffen zu können, ist naiv»,  
Elias Zürcher

gemeinsamen Räumen anbieten, werden in Zukunft entsprechend besser funktionieren. Das gilt auch für junge Leute, die kleinere Wohnungen haben und Zusatzräume individuell «dazumieten» und/oder nutzen können. Wenn ich über die Zukunft nachdenke, werden Investoren zunehmend Asset Manager beeinflussen und die Digitalisierung wird den Transaktionsmarkt revolutionieren.

Ganz allgemein wünschen wir Investoren uns mehr Transparenz und Vergleichbarkeit. Das ist mit ein Grund, weshalb wir den Swiss Sustainable Real Estate Index ([www.ssrei.ch](http://www.ssrei.ch)) lanciert haben, der ein Portfolio aufgrund seiner Nachhaltigkeit beurteilt. Wir versprechen uns davon Vergleichbarkeit als Basis für eine neue Investitionsstrategie.»

**ELIAS ZÜRCHER**  
CEO Fortimo AG, St.Gallen

«Wenn ich an «Transaktionen» denke, fällt mir als Erstes das darin enthaltene Wort «Aktion» ein. Dass Transaktionen von Immobilienanlagen bei Weitem

nicht so trivial sind, wie man gemeinhin denkt, wissen alle, die damit zu tun haben. Action gibt es meist bereits in der Verhandlung. Wer glaubt, mit den Händen im Schoss auf einen vorteilhaften Handel hoffen zu können, ist naiv. Vielmehr sind weitsichtige und aktive Handlungen gefragt, genauso wie Fach- und Verhandlungskompetenz. Und selbst dann muss einem das Glück hold sein.

Bei der Suche und Wahl des richtigen Immobilienprojekts helfen Intuition und ein guter Jagdinstinkt. Man muss sein Metier verstehen und ein paar wenige Eckdaten sollten auch passen. Eine Kenngrösse, die bei Akquisitionen an Gewicht gewonnen hat, ist der Landwert pro (künftiger) Wohneinheit. Mehr Geheimnisse lüfte ich hier nicht...

Was kein Geheimnis ist: unsere Leidenschaft für Immobilien. Dazu gehört, dass für unsere Projektstrategie auch handfeste Kriterien gelten: Was will der Endnutzer und was ist er gewillt, dafür zu investieren? Die Frage scheint trivial. Tatsache ist, dass sich mit ihr jedes Immobilienprojekt erfolgreich starten lässt. Unser Ehrgeiz ist es, uns als Entwickler von Beginn weg

am Produktdesign zu beteiligen und die Mehrwerte für den Endnutzer gezielt und für ihn nutzbringend herauszuschälen.

Natürlich spielt bei Immobilienprojekten die Lage eine weiterhin wichtige Rolle. Realität ist, dass es bald keine freien Landflächen mehr gibt; die Schweiz ist weitgehend gebaut. Erneuern ist angesagt. Schwierig nur, dass der überalterte Gebäudebestand nach wie vor zu hoch bewertet ist. Altbauten sind meist zu teuer, um sie umfassend sanieren zu können; Abbruch und Neubau lohnen sich aus demselben Grund meist ebenfalls nicht. Die Renditerwartung der Liegenschaftseigentümer ist dermassen überdreht, dass sich leider nur wenig Spielraum ergibt. Innovationen sind gefragt, Neudenken und Querdenken. Das gilt insbesondere auch für Wohnformen. Zukünftig wird das Einfache, Reduzierte, Flexible gewinnen. Dass der Mieter einer rollstuhltauglichen Kleinwohnung jederzeit auf andere Serviceleistungen zugreifen kann, ist nur ein Beispiel. Neue Denkmuster braucht es auch bei den Grundrissen und der Materialisierung. Entscheidendes Merkmal: alles konsequent auf den Endnutzer designt.»

# SENZA TRANSAZIONI È BUIO IL CAMMINO VERSO LA VALUTAZIONE

**Bassi volumi di transazione, nessuna rendita attuale sulle transazioni, tanta confusione – i primi sei mesi del 2020 sono stati costellati di grandi sfide per i valutatori. Com'è la situazione oggi in termini di mercato, preferenze degli investitori e forza espressiva delle valutazioni? L'abbiamo chiesto a Marie Seiler.**

Testo: Marie Seiler

Nei primi sei mesi dell'anno il mercato immobiliare svizzero da un lato è stato turbolento, dall'altro molto tranquillo. Turbolento perché l'incertezza degli inizi della pandemia di coronavirus ha fatto svalutare in media del 20 per cento gli investimenti immobiliari quotati, con correzioni parziali fino ai mesi estivi. Turbolento anche perché molti proprietari e asset manager si sono dovuti confrontare con inquilini, proroghe di pagamento delle pigioni e riduzione dei canoni di locazione. Ma il mercato immobiliare è stato anche molto tranquillo perché sono diminuite notevolmente le transazioni e i mercati sono quasi arrivati allo stallo dall'oggi al domani. Da gennaio a giugno 2020 il volume delle transazioni è risultato ben al di sotto del primo semestre 2019, peraltro già fiacco. I mesi di gennaio e febbraio, caratterizzati da poche transazioni, sono stati ancora meno brillanti del 2019. Da marzo a maggio il volume delle transazioni si è mantenuto su bassi livelli fino alla nota operazione Globus, che ha risollevato un po' le sorti con il suo effetto una tantum. Il mercato è riuscito a ripartire solo da giugno e ci si attende un'estate decisamente vivace.





## Molti di questi investimenti nel retail oggi sono negoziabili solo come investimenti opportunistici.



### **Il valore è il potenziale prezzo di vendita**

Si è trattato di un periodo particolarmente impegnativo per i valutatori immobiliari. Non c'era evidenza sufficiente per procedere con una valutazione esatta delle oscillazioni di valore dovute al Covid. In base alle best practice, il valore di un immobile è il prezzo che incassano gli attori indipendenti di mercato all'atto della vendita dell'immobile. Questa perlomeno è la definizione degli standard IFRS. A prescindere da questo, sono poche le eccezioni per cui il valore può differire dal prezzo. In particolare nel caso in cui gli attori di mercato non sono del tutto indipendenti, o fanno sì che la determinazione del prezzo venga influenzata da aspetti soggettivi o strategici, o qualora la transazione debba svolgersi sotto un'enorme pressione in termini di tempi. Rientra nella casistica delle eccezioni la cessione degli immobili aziendali, a volte perfezionata al valore contabilizzato internamente senza tenere conto degli aspetti di mercato. Al di fuori di questi casi eccezionali, il valore è rappresentato dal potenziale prezzo di vendita. Ma cosa succede se non ci sono vendite?

### **Limitata forza espressiva**

Come posso, io valutatore, calibrare ipotesi e parametri nel DCF o nel metodo del valore di reddito se non esisto-

no rendite attuali sulle transazioni e se regna una gran confusione in relazione agli obblighi di pagamento della pigione in capo agli inquilini? Negli ultimi mesi i valutatori non hanno avuto vita facile. La prassi internazionale di valutazione, sotto la guida dell'IVSC e della RICS, durante i turbolenti mesi primaverili raccomandava ai valutatori di invocare una maggiore incertezza di mercato, significativa se non addirittura sostanziale, e di limitare la forza espressiva delle valutazioni, nonché, implicitamente, l'eventuale responsabilità del valutatore. Una raccomandazione attuata nella pratica anche in Svizzera dalle grandi società di valutazione.

Ma per i bilanci semestrali o nelle valutazioni finalizzate all'ottenimento di finanziamenti questa prassi non è una buona soluzione. Nel momento in cui la forza espressiva della valutazione viene limitata dalla «sostanziale» o «significativa» incertezza, l'ufficio di revisione o la banca non sono più in grado di confermare la correttezza delle cifre di bilancio, o la garanzia dell'ipoteca. Una problematica discussa anche con gli esperti di audit. A inizio anno, mentre il valutatore si trovava maggiormente esposto al rischio di un'errata valutazione, l'auditor, dal canto suo, per il bilancio semestrale necessitava di una dichiarazione attendibile da parte dell'esperto di valutazio-

ne. Con l'inizio dell'estate la situazione si è definitivamente risolta grazie alla ripresa dell'attività.

### **Scambio attivo con un vivace mercato delle transazioni**

La ripresa del mercato delle transazioni immobiliari a inizio giugno e le decisioni in merito alle proroghe e ai condoni di pagamento dei canoni di locazione sono capitate nel momento ideale per circoscrivere meglio le dichiarazioni relative al valore. I valutatori attenti a uno scambio attivo con il mercato delle transazioni sono riusciti non solo a interpretare le minori transazioni in corso, ma anche a monitorare l'andamento economico e le relative ripercussioni sui singoli segmenti di mercato, traendo così le relative conclusioni sulle preferenze degli investitori e sugli effetti in termini di cash flow.

### **Settore residenziale: da stabile a molto positivo**

Poiché gli immobili residenziali sono stati toccati solo marginalmente, dimostrandosi ancora una volta i più resistenti alla crisi, si è rafforzata la preferenza degli investitori per questa categoria di investimento. Anche noi abbiamo provveduto a adeguare al ribasso i tassi di sconto e di capitalizzazione per gli immobili residenziali – addirittura di oltre 15 punti base se situati in una buona posizione.

# VITRUV

## INESTIMABILE PER CHI SI OCCUPA DI STIME

Il software all'avanguardia per gli esperti del settore: cosa offre VITRUV? Una gamma impressionante di funzioni, la possibilità di una configurazione personalizzata e una straordinaria potenza espressiva di rappresentazione.

**Volete saperne di più? Contattateci!**

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

Valutazione immobiliare / Gestione portafoglio /  
Pianificazione costi di costruzione



# FP RE

## IMBAS

Veranstaltungsreihe:

**Immobilien analysieren und bewerten mit IMBAS**

**Einführung für Makler und Banken**

**24. Sept, 08.30 - 10.00 Uhr, Zürich**

**20. Okt, 09.00 - 10.30 Uhr, Webinar**

**Einführung für Anleger und Asset Manager**

**24. Sept, 10.15 - 11.45 Uhr, Zürich**

**03. Nov, 09.00 - 10.30 Uhr, Webinar**

[www.fpre.ch/de/imbас-schulungen](http://www.fpre.ch/de/imbас-schulungen)



Tutt'altro discorso invece per gli immobili situati nella cintura urbana in zone poco servite.



### **Uffici con effetti differenziati nel lungo periodo**

Gli immobili ad uso ufficio invece non sono stati risparmiati. Mentre non si registrano quasi effetti negativi nel breve periodo, il cambiamento strutturale ha vissuto un'accelerazione di diversi anni. La modalità home office non solo è entrata nelle nostre case, ma è diventata anche una misura di contenimento dei costi molto apprezzata dai vertici aziendali, che incontra per di più anche un ampio consenso da parte dei dipendenti. La maggior parte delle imprese ha già sede su ampie superfici e può gestire la futura ripresa economica senza dover aumentare gli spazi da affittare. Ne consegue che gli immobili ad uso ufficio vanno considerati in maniera differenziata. Restano in voga gli immobili di pregio con un'ottima posizione in centro città, che continuano ad attirare le preferenze degli investitori – anche dopo il Covid. Tutt'altro discorso invece per gli immobili situati nella cintura urbana in zone poco servite. Nelle valutazioni va tenuto conto

di tali effetti, da un lato con una valutazione più bassa e realistica degli affitti di mercato, dall'altro con una copertura critica dei tassi di capitalizzazione. E qui diventa cruciale la questione della futura sostenibilità dell'immobile nella rispettiva posizione. Se non è data, l'investimento va classificato come opportunistico e la rendita netta deve essere superiore alla soglia del 4%.

### **Vendite solo nel settore del commercio di prossimità**

Per gli immobili ad uso commerciale va fatta una chiara distinzione. Il commercio di prossimità ha approfittato dei due mesi di chiusura delle frontiere e di riduzione dell'offerta di ristorazione. Pertanto gli investitori nel settore stabile del «food» non parlano più del classico retail e i negozi di prossimità non vengono più considerati problematici per una transazione. Diverso invece il caso del segmento non-food: l'epicentro della crisi ha colpito le zone decentralizzate. Molti di questi investimenti nel retail oggi sono negoziabili solo come investimenti opportunistici. La gran parte dei manager immobiliari preferisce non ampliare, bensì ridurre la quota di retail nel breve-medio periodo, con conseguenze sia in termini di affitti di mercato più bassi che sui tassi di capitalizzazione. Nei casi estremi i tassi di capitalizzazione vengono aumentati fino a 35 punti base per le

vendite di immobili problematici sotto l'aspetto strutturale.

### **Nuova evidenza**

I vivaci mesi estivi hanno portato nuova luce ai valutatori. Grazie alle transazioni già concluse e ancora in corso è stato possibile calibrare le preferenze degli investitori, le previsioni di cash flow nel lungo periodo e di conseguenza gli stessi valori di mercato. A prescindere da come attualmente si percepisce il mercato, se caro o conveniente, resta comunque il fatto che il mercato delle transazioni è l'unica vera evidenza. Perciò in queste ultime settimane noi valutatori abbiamo potuto mitigare il nostro disclaimer, riducendolo a una «leggera maggiore» incertezza, e si è riconsolidata la forza espressiva delle valutazioni.



**Marie Seiler**

Partner e responsabile di Real Estate Advisory presso PwC Schweiz, economista, Chartered Financial Analyst CFA, Board member di RICS Schweiz, membro della SVIT, membro della wipswiss, docente di valutazione immobiliare presso l'Università di Zurigo

# LA REIDA INTENDE AMPLIARE I DATI DELLE TRANSAZIONI

**In Svizzera il mercato dei dati immobiliari è dominio di pochi operatori. L'associazione REIDA, di cui oltre alla SIV sono membri anche banche e uffici federali, vuole condividere tra più attori questo potere di mercato. Ora la REIDA passa all'attacco nel ramo dei dati delle transazioni.**

Testo: Urs-Peter Zwingli

**0,28**

mln. di contratti di locazione

**21**

attori

«Conoscenza al posto della Fede» – sotto questo motto l'associazione no-profit «Real Estate Investment Data Association» (REIDA) dal 2010 è impegnata a migliorare la base di dati nel mercato svizzero degli immobili da investimento (v. box per maggiori info). Dietro la REIDA ci sono i più svariati attori del settore immobiliare, tra cui ad esempio gli Uffici federali di statistica e delle abitazioni, la Banca Cantonale di Zurigo, Credit Suisse e UBS, e le associazioni di categoria SIV e SVIT. I soci e i soggetti esterni forniscono i dati che poi vengono anonimizzati. Attualmente alla REIDA sono disponibili i dati relativi a circa 275 000 contratti di locazione, più svariate migliaia di rendiconti di immobili da investimento. «Nel ramo delle transazioni al momento di-

sponiamo dei valori ricavati da alcune centinaia di contratti. Intendiamo ampliare anche qui la base di dati», spiega l'amministratore Rainer Artho. Ecco perché la presentazione dei dati sarà riconfigurata a soglia più bassa. «Tramite e-mail possono venirci trasmessi i dossier completi delle transazioni. Ma è sufficiente anche un breve memorandum informativo sulla transazione», prosegue Artho. Da questa base i responsabili della REIDA estrapolerebbero quindi i relativi dati.

La REIDA è tenuta alla massima riservatezza nei confronti dei fornitori di dati. L'obiettivo è un significativo ampliamento della base di dati che offra agli attori di mercato migliori valori comparativi. «La REIDA si propone come alternativa ai grandi fornitori di dati e consulenti sul mercato svizzero dei dati immobiliari», spiega Artho. «Ciò che fa la differenza nel caso della REIDA è che noi disponiamo dei dati contrattuali effettivi e non dei dati delle offerte. I quali per di più si possono acquisire come singoli dati da utilizzare per le proprie modellazioni e analisi.»

## **L'intelligenza artificiale nella valutazione**

«La presenza di più attori sul mercato dei dati immobiliari, che garantisce così una maggiore trasparenza, è la benvenuta», spiega Peter Pickel, responsabile del settore immobiliare del-

la cassa pensioni Asga – il più grande istituto di previdenza collettivo indipendente in Svizzera. Anche l'iniziativa della REIDA volta a raccogliere più dati delle transazioni ha un senso perché «sostanzialmente nel settore delle transazioni in Svizzera esiste una lacuna in termini di disponibilità dei dati». È vero che gli investitori istituzionali, in virtù del gran numero di transazioni da loro stessi effettuate, potrebbero valutare i dati delle transazioni. Anche le rendite, in quanto principale unità di misura dei dati, sono ben note ai maggiori investitori. «Ma le piccole società di intermediazione o valutazione che non possono ricorrere alle proprie grandi cifre, sono costrette ad acquistare i dati.» Di norma qui entrano in gioco operatori consolidati come Wüest Partner o IAZI. «Se la REIDA volesse espandersi, e fare così da contrappeso al loro enorme potere di mercato, sarebbe la benvenuta.» Sebbene l'Asga finora non abbia mai lavorato con i dati REIDA, Pickel ritiene che si possa valutare l'ipotesi di un'affiliazione. «Ma la REIDA ancora oggi pubblica relativamente pochi dei suoi dati e analisi. Se si pubblicassero più dati accentuando allo stesso tempo il concetto di trasparenza, senz'altro più attori di mercato sarebbero motivati a partecipare e a fornire i dati.»

Oltre alle società consolidate e alla REIDA, ultimamente hanno fatto il loro ingresso dirompente sul mercato

anche le cosiddette «prop techs» – le start-up del settore immobiliare – che lavorano con i programmi di intelligenza artificiale. Le analisi di big data dovrebbero permettere di far confluire nella valutazione immobiliare nuovi fattori, come lo sviluppo della città o del quartiere nel lungo periodo, o dati socio-economici. Pickel, che ha lavorato undici anni da Wüest Partner concentrandosi sul punto chiave della valutazione, ritiene che «alla fine l'influenza di questi fattori soft sia trascurabile. Esistono pochi fattori, ad esempio la posizione e le caratteristiche costruttive dell'immobile, che continuano a essere determinanti ai fini della valutazione immobiliare.»

### Le opportunità? Si nascondono nella nicchia

Beatrice Gollong è responsabile dell'acquisto e della vendita di superfici commerciali alla HIAG, società che si occupa

prevalentemente dell'acquisizione e dello sviluppo di superfici industriali e commerciali in Svizzera, operando su un orizzonte temporale a lungo termine. Per preparare le acquisizioni Gollong consulta diverse fonti di dati. «Combinando tra loro i dati accessibili al pubblico e i dati di mercato o relativi alla località di Wüest Partner. Inoltre in fase di acquisizione sono fondamentali l'expertise di mercato in-house e il bagaglio di esperienze. Visionare la località sul posto è indispensabile, in abbinamento con la pura analisi dei dati», spiega Gollong. Con i dati REIDA finora non ha ancora lavorato, ma trova interessante il loro approccio: puntare sui dati esistenti. «La REIDA però dovrebbe verificare di più le proprie modalità di approccio o crearne di nuove, così come dovrebbe distinguersi dalle grandi società sul mercato dei dati attraverso un'offerta completamente diversa in materia di analisi dei dati.»



Tutte le informazioni sul rilevamento e l'acquisizione dei dati si possono consultare su <https://reida.ch/index.php/daten>. La REIDA inoltre sostiene la ricerca: i dati necessari nell'ambito di uno studio (lavori scritti, progetti) possono essere richiesti a titolo gratuito.

### UN'ASSOCIAZIONE CHE GODE DI AMPIO SOSTEGNO

La Real Estate Investment Data Association (REIDA) è un'organizzazione no-profit svizzera sostenuta da 21 attori del settore immobiliare. La gestione è affidata al Center for Urban & Real Estate Management (CUREM) dell'Università di Zurigo. Scopo dell'associazione è il miglioramento continuo della situazione dei dati di mercato e della conoscenza del mercato. I soci REIDA, ma anche i soggetti esterni, forniscono i dati nell'ambito di rendiconti immobiliari, transazioni e contratti di immobili da investimento. La REIDA raggruppa tali dati mettendoli a disposizione degli interessati in forma anonimizzata. A seconda della categoria, i dati possono essere analizzati per località/regione, utilizzo, superficie/dimensioni, condizioni/età, piani, posizione/qualità della posizione, data di rogito. I dati vengono generalmente consegnati agli acquirenti in formato grezzo. Inoltre è possibile accedervi tramite il servizio web, che offre i dati comparativi in relazione a specifici criteri. Sono numerose le società di consulenza che offrono elaborazioni dei dati REIDA, o analisi di mercato basate sui dati REIDA. La fornitura e l'acquisizione di dati, così come l'affiliazione all'associazione, sono indipendenti tra loro. Ai soci REIDA, ai fornitori di dati e alle piccole imprese vengono concessi sconti in fase di acquisizione dei dati. Ogni anno la REIDA organizza un evento informativo gratuito, diventato ormai un appuntamento consolidato. Di fronte a una vasta platea, vengono presentate e discusse le conoscenze in materia di mercato con l'ausilio di relazioni e visualizzazioni.

# «LA VALUTAZIONE? È FANTASTICA!»

**La SIV ha un nuovo presidente: Silvan Mohler.**

**In questa intervista ci svela che progetti ha per l'associazione, che sviluppi si profilano e quale sarà il futuro ruolo di valutatrici e valutatori.**

Intervista: Sibylle Jung, fotografia: Patrick Baeriswyl

## **Silvan Mohler, come si sente nel suo nuovo ruolo di presidente?**

Mi sento benissimo. È una sensazione particolare ritrovarmi ora in questo ruolo – prima si trattava soprattutto di osservare da fuori. Sono contento di tutto ciò che mi aspetta e dopo questi primi mesi vivo questa mia nuova avventura alla SIV esattamente come mi ero immaginato: in maniera attiva e coinvolgente.

## **Lei è stato eletto durante il lockdown. Com'è stato?**

È stato tutto molto sobrio. La maggior parte dei soci aveva votato prima in forma scritta: tanti, come mai prima di allora. Colgo l'occasione per ringraziarli tutti. L'assemblea si è svolta in modalità live in una sala riunioni con i singoli membri collegati telefonicamente o via Skype. Sono stato eletto – ed è stato comunque bello. Nessun saluto ufficiale, niente aperitivi o strette di mano. Si è svolto tutto a distanza – compati-

bilmente con la situazione. Ecco perché mi pregusto già adesso i tanti incontri che ci saranno, lo scambio di opinioni e di conoscenze con gli altri – dentro l'associazione, ma anche fuori. È questo uno dei grandi punti di forza della SIV.

## **Lei intende le partnership come quella con la CEI ...**

Esatto. Dovremmo sfruttare ancora di più questo potenziale. Insieme alla VAS stiamo rivalutando l'idea di una cooperazione. E ci sono altre associazioni di categoria con cui intendiamo intensificare la collaborazione. Avvicinarsi gli uni agli altri invece di spararsi addosso, è questa la mia filosofia, come lo era per i miei predecessori. Vogliamo continuare a progredire insieme. In fondo si tratta di valori solidi, che si possono ricavare con un ragionamento plausibile e che possiedono una loro resilienza. Parola d'ordine: benchmark ed expertise. Dovremmo andare tutti nella stessa direzione.

## **Dentro di lei batte il cuore di un vero valutatore. Cos'è che l'affascina della valutazione?**

La trovo semplicemente fantastica. Mi ha sempre affascinato come tutto confluisca nella valutazione e come si debba arrivare alla quintessenza delle cose. E poi trovo sempre bello il risultato, il valore e la relazione. Provo una profonda soddisfazione quando posso

schacciare il pulsante e dire: ecco, ci siamo, e tutto torna. E se poi devo aggiungere anche una mia dichiarazione che possa essere utile al cliente – tanto meglio.

## **Quali sono i suoi obiettivi con la SIV?**

Prima preferisco farmi un quadro della situazione e poi fissare gli obiettivi. Senz'altro si tratterà di potenziare l'associazione e di consolidare ciò che di positivo ha costruito chi mi ha preceduto. Ho in mente una sorta di leadership di opinione e una maggiore presenza. Dovremmo diventare un tantino più sfrontati. Se vogliamo raggiungere questi obiettivi, ci serve un profilo ben chiaro. Insieme ai miei colleghi del Consiglio di Amministrazione affronteremo questo tema nel corso delle prossime settimane. Ma al centro di tutto ci saranno sempre gli interessi del valutatore – un aspetto che mi sta particolarmente a cuore. Se si riferisce alle dimensioni dell'associazione, avrei in mente un numero di soci attorno agli 800.

## **Rimaniamo ancora un po' nel futuro. Anno 2028. Come vede il settore della valutazione nel 2028 e cosa sarà successo nel frattempo?**

Nel 2028 la proprietà immobiliare continuerà a essere una classe di investimento molto amata e il mercato verrà sfruttato di conseguenza. Aumenterà la trasparenza, lo scambio di informazioni

**Silvan Mohler, \*classe 1982, dal 30 aprile 2020 è il nuovo presidente in carica della SIV. Laurea in economia aziendale con master in Real Estate Management e attestato professionale di gestore immobiliare, dal 2014 è responsabile della valutazione immobiliare presso la Banca Cantonale di Turgovia. Silvan Mohler vive con la sua famiglia nell'Appenzello.**

sarà più facile e l'elaborazione dei dati ancora più digitale. La cooperazione tra i diversi attori diventerà più stretta e le collaborazioni saranno più importanti che mai. Penso anche che automatizzazione ed efficienza saranno sempre più onnipresenti e che le operazioni più semplici saranno delegate alle macchine.

#### **E questo cosa significa per il valutatore?**

Puntare su una maggiore specializzazione. Deve mantenere alte le proprie conoscenze, quando un immobile non rientra nella norma, oppure la situazione è complessa o sono richieste competenze specifiche. Inoltre sono convinto che saper fare rete a livello locale rimarrà un elemento chiave. È in questi due punti che il valutatore può fare la differenza. A mio avviso rientrano nelle competenze strategiche anche l'analisi e l'interpretazione dei dati. Il valutatore si trasformerà da artigiano a sparring partner, con un ruolo di consulenza nell'intero contesto di prezzi e valori – consapevole della propria funzione e delle proprie responsabilità, su un piano di parità e neutralità.

#### **Cosa pensa dell'intelligenza artificiale?**

Per quanto riguarda la valutazione, oggi ci troviamo ancora alle elementari. Tra otto anni avremo compiuto un bel passo avanti. Dell'intelligenza artificiale penso esattamente ciò che penso dei modelli edonistici: dovrebbero venire applicati e utilizzati dove ha senso. Una cosa è certa: ci sarà sempre bisogno del valutatore in carne e ossa.

#### **Perché ne è così sicuro?**

Non dobbiamo dimenticare che la valutazione in genere viene effettuata per una transazione o un finanziamento. Si tratta di prendere una decisione. Per questo motivo si deve guardare al futuro. I dati invece sono retrospettivi. La valutazione come base per la decisione può venire elaborata con il supporto di determinati strumenti. Controllare e adeguare i risultati della valutazione rimane compito del valutatore, così come anticipare la futura situazione effettiva. Il valutatore è il soggetto che riesce a ipotizzare i probabili scenari. Ed è proprio per questo che ne abbiamo bisogno.

#### **QUI CI SVELA ...**

##### **Come svuota la mente**

Con le mie tre, anzi quattro, donne e facendo sport.

##### **Cosa lo fa arrabbiare**

Quando qualcuno non è aperto alle novità e non vuole migliorare.

##### **Cosa apprezza in chi ha di fronte**

Linearità, coerenza, onestà e felicità.

##### **Cosa pensa delle donne nel mondo della valutazione**

Semplicemente super.

##### **Quante emozioni possono suscitare gli immobili**

Quando ho a che fare con gli immobili come bancario, mi mantengo distaccato per motivi professionali. Tutt'altro discorso invece quando riguardano la mia sfera privata.

##### **Cosa lo entusiasma di un immobile**

Estetica, funzionalità, qualità.

##### **Il suo momento di gloria come valutatore**

Quando circa otto anni fa ho potuto valutare la prima proprietà immobiliare sulla Bahnhofstrasse di Zurigo.



# CRISI ECONOMICA STORICA – MERCATO IMMOBILIARE STABILE

**Nel primo semestre 2020 i valori immobiliari sono rimasti pressoché invariati.  
Gli immobili residenziali si sono mantenuti sullo stesso livello, così come quelli commerciali.  
Solo gli immobili ad uso misto hanno registrato un leggero aumento di valore.  
Finora è mancato un flusso monetario nel mercato immobiliare.**

Testo: Felix Thurnheer

**0,0**

% variazione

**3,0**

% rendita netta iniziale

Ce ne vuole prima che il mercato immobiliare venga colpito da una crisi economica. Sul fronte della domanda e dei ricavi, ci si deve attendere una tendenza al ribasso, con contestuale aumento dei mancati introiti. Nel frattempo i valori immobiliari possono imboccare strade completamente diverse. Spesso durante le crisi il capitale confluisce in maniera ancora più marcata nel mercato immobiliare, con conseguente incremento dei valori. La causa è il momentaneo effetto TINA<sup>1</sup> che si osserva attualmente in Borsa e che finora ha risparmiato il mercato immobiliare svizzero. Ricavi, strutture di costo e aspettative di rendita sono variati di poco o niente nel primo semestre 2020.

<sup>1</sup> TINA = There is no alternative

Con CHF 5,92 mln. a fine 2019 e CHF 5,95 mln. nel primo semestre 2020, il valore degli immobili di riferimento SIV è rimasto praticamente invariato. Non è cambiato nulla neanche nei singoli benchmark: ricavi, strutture di costo e aspettative di rendita sono identici al semestre precedente. L'attuale rendita netta iniziale arriva al 3,0%. La crisi economica dunque non ha ancora innescato nessun boom.

## Ma arriverà, l'effetto TINA?

Anche gli immobili commerciali si mantengono sullo stesso livello. Il valore degli immobili di riferimento SIV ad uso ufficio (CHF 16,7 mln.) non è cambiato rispetto alla fine del 2019, e la quota dei proventi è variata di pochissimo. Una leggera tendenza al rialzo si può osservare nei grandi centri. Nei nuovi contratti il valore medio è passato da CHF 379 a CHF 400 al m<sup>2</sup>/anno. Inoltre i costi sono un po' più bassi rispetto al 2019. I costi di gestione e di investimento sono più o meno identici, i costi di manutenzione inferiori del 25%. L'effetto leggermente positivo sul fronte dei ricavi è compensato dalle aspettative di rendita in lieve aumento. L'attuale rendita netta iniziale si attesta sul 2,9%.

Negli immobili in centro ad uso misto si delineano solo leggeri movimenti. Il valore degli immobili di riferimento SIV è aumentato di poco, da

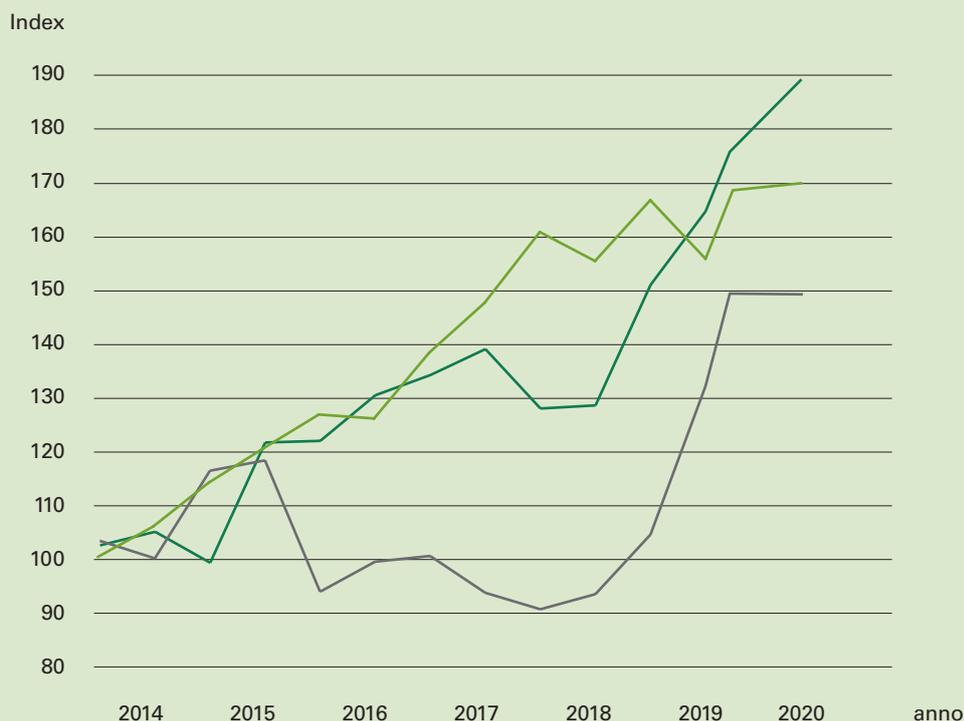
CHF 11,2 a 12,1 milioni. Il motivo è legato al flusso di capitali: la rendita netta iniziale è calata di poco (dal 3,1% al 2,8%). I benchmark di ricavi e costi sono rimasti all'incirca invariati.

Ma arriverà l'effetto TINA sul mercato immobiliare? Sul fronte degli utenti i contratti scadono più in là nel tempo perché famiglie e aziende pianificano più a lungo termine. Pertanto una breve crisi può colpire il mercato immobiliare solo con un effetto indebolito e ritardato. I mercati dei capitali sembrano concentrarsi sulla Borsa, come sempre. È troppo presto per quantificare o prevedere l'entità del lockdown.



**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 <sup>2</sup>
2.5 vani	3 x 50 m <sup>2</sup>
3.5 vani	3 x 80 m <sup>2</sup>
4.5 vani	3 x 110 m <sup>2</sup>
Totale superficie	810 m <sup>2</sup>
Parcheggio	12 posti

Affitto stimato lordo	231000 CHF/a
Affitto lordo	225000 CHF/a
– Costi di esercizio	15000 CHF/a
– Costi di manutenzione	27000 CHF/a
– Investimenti	7000 CHF/a
Ricavo affitto netto	177000 CHF/a
Rendita iniziale netta	2,96 %
Valore di mercato	5964000 CHF
Variazione del valore	2,40 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	0,73 %



**IMMOBILI AD  
USO UFFICIO**

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

Affitto stimato lordo	741000 CHF/a
Affitto lordo	682000 CHF/a
– Costi di esercizio	80000 CHF/a
– Costi di manutenzione	98000 CHF/a
– Investimenti	23000 CHF/a
Ricavo affitto netto	481000 CHF/a
Rendita iniziale netta	2,88 %
Valore di mercato	16710000 CHF
Variazione del valore	8,02 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	33,68 %

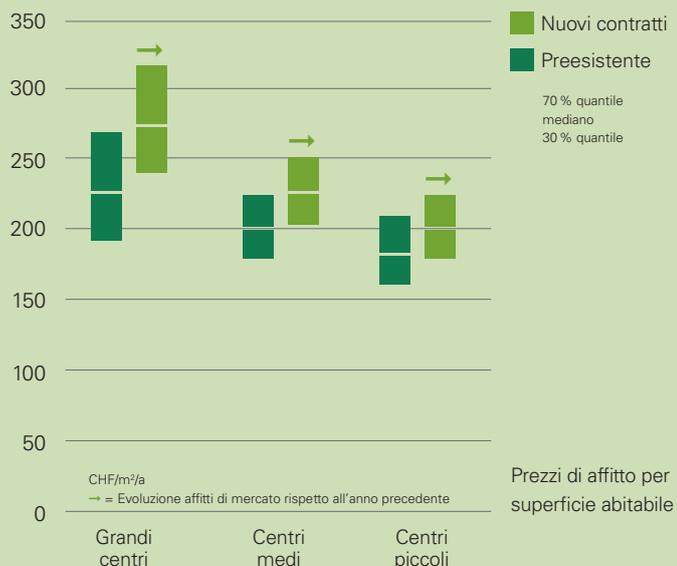


**IMMOBILI  
AD USO MISTO**

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

Affitto stimato lordo	448000 CHF/a
Affitto lordo	435000 CHF/a
– Costi di esercizio	35000 CHF/a
– Costi di manutenzione	54000 CHF/a
– Investimenti	12000 CHF/a
Ricavo affitto netto	334000 CHF/a
Rendita iniziale netta	2,76 %
Valore di mercato	12094000 CHF
Variazione del valore	2,93 %
Quota relativa alle perdite dei ricavi	8,25 %

## RICAVI AFFITTI



## RENDITE

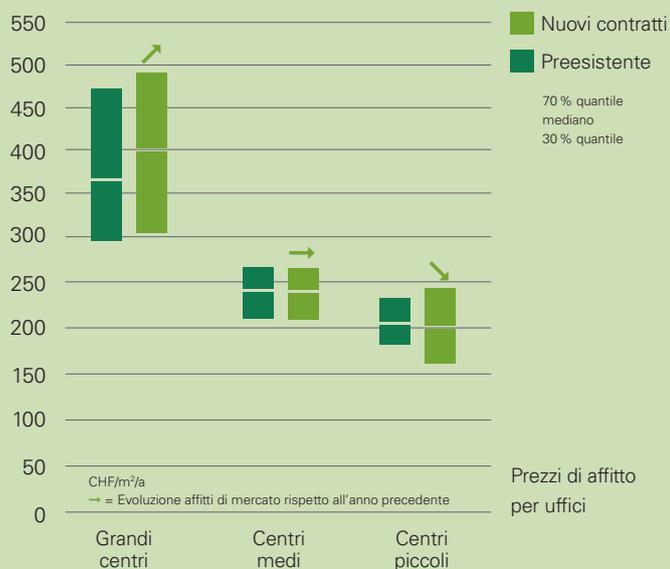
Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,0	4,4	5,0
Rendita netta	3,2	3,6	4,0
Cashflow	3,2	3,5	3,9
Variazione del valore	1,8	3,1	4,6

Rendite iniziali			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	3,4	3,9	4,3
Rendita netta	2,6	3,0	3,5

Costi proprietari			
	m <sup>2</sup> /a	Quota	Anno precedente
Esercizio	21.-	10%	22.-
Manutenzione preventiva	18.-	9%	17.-
Riparazione	11.-	5%	11.-



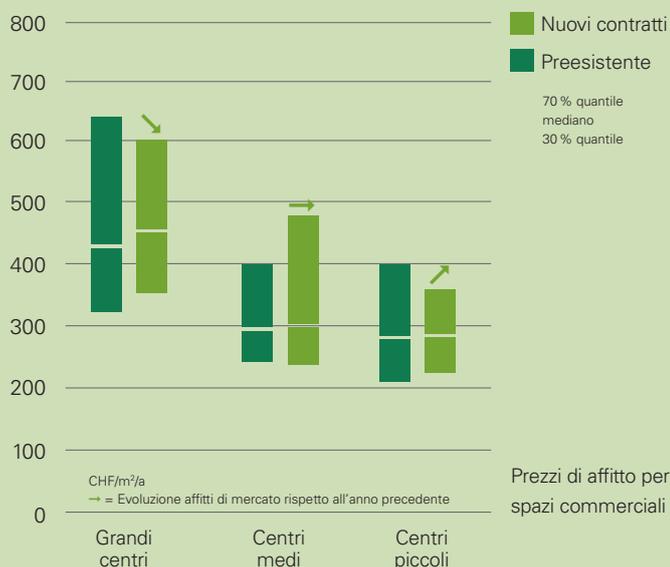
Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,1	4,4	5,3
Rendita netta	3,6	3,8	4,2
Cashflow	3,5	3,8	4,5
Variazione del valore	-1,0	1,1	2,4

Rendite iniziali			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	2,9	3,5	4,7
Rendita netta	2,6	2,9	4,0

Costi proprietari			
	m <sup>2</sup> /a	Quota	Anno precedente
Esercizio	30.-	11%	32.-
Manutenzione preventiva	10.-	4%	11.-
Riparazione	7.-	3%	15.-



Rendite correnti			
	30% Q	Mediano	70% Q
Rendita lorda	4,1	4,6	5,1
Rendita netta	3,4	3,8	4,2
Cashflow	3,3	3,7	4,2
Variazione del valore	1,3	2,8	4,5

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

Costi proprietari			
	m <sup>2</sup> /a	Quota	Anno precedente
Esercizio	25.-	10%	25.-
Manutenzione preventiva	16.-	6%	16.-
Riparazione	10.-	4%	13.-



**EXPERTVALUE**  
REAL ESTATE ASSESSMENT

La semplicità è  
l'estrema perfezione.  
Leonardo da Vinci

Lo strumento per gli esperti di valutazione indipendenti

expert-value.ch

## vas-SEMINAR 2020



Unser nächstes vas-SEMINAR bieten wir wieder in Form eines Workshops an, zur Auswahl stehen zwei Termine:

**Mittwoch**  
**14. Oktober 2020**

**Dienstag**  
**17. November 2020**

jeweils von 9.00 bis ca. 17.00 Uhr  
zum äusserst spannenden Thema

## DCF – aber richtig

Gleiches Thema an beiden Terminen.  
Ein ganztägiger Workshop der besonderen Art.

Seminar-Inhalt und Anmeldeformular auf [www.vas-aec.ch](http://www.vas-aec.ch)

**Jetzt  
Termin  
buchen!**

Beschränkte  
Teilnehmerzahl!

# TRANSAKTIONSDATEN – VOM WISSEN UND DESSEN ENDLICHKEIT

**Immobilienbraten bringen Licht ins Dunkel. Sie sind der Nährstoff für Analysen, Voraussetzung für eine gute Bewertung und zwingend für das Verständnis von Marktvorgängen. Erst auf der Basis von Wissen und Transparenz kann sich ein Markt bilden. So die Theorie. Wie schauts in der Praxis aus? Ein Exkurs am Beispiel von Transaktionsdaten.**

Text: Felix Thurnheer

Transaktionsdaten zeigen das tatsächliche Resultat eines Geschäftsabschlusses. Sie zeigen den Preis, der für einen Immobilienkauf oder Mietvertragsabschluss zu einem bestimmten Zeitpunkt tatsächlich bezahlt wurde. Das ist für die weitere Preisbildung und Wertschätzung gleicher Produkte emotional und sachlich eine der aufregendsten Informationen überhaupt. In London, etwa, zeigt sich das deutlich. Hier wird jeder Geschäftsvorgang veröffentlicht und öffentlich diskutiert. Wer nicht über seine Geschäfte transparent erzählt, hat etwas zu verbergen, ist suspekt oder aus der Schweiz. Was die Verbesserung der Datenlage im Transaktionsbereich betrifft, laufen hierzulande zahlreiche Projekte. Fünf kritische Bemerkungen zum Thema Transaktionsdaten in der Hochkultur der Privatisierung:

**1. Transaktionsdaten entstehen nur, wenn auch tatsächlich gehandelt wird.** Wo wenig gehandelt wird, entstehen wenige Daten. Wie zum Beispiel im Immobilienanlagemarkt in der Schweiz. Wer in Immobilien investiert, hat lange Anlagehorizonte oder bezahlt u. a. viel Grundstücksgewinnsteuer. Transaktionen sind per se selten und gewollt der Spekulation entzogen.

**2. Das gehandelte Produkt wird unscharf skizziert.** Es handelt sich um vertragliche Vereinbarungen, worüber nicht

kommuniziert wird. Der genaue Preis ist kommuniziert; das Produkt bleibt unklar: Im Grossraum Zürich, an einem mittelteuren Standort, wurde ein kommerziell genutztes Gebäude zwischen 3000 und 5000 m<sup>2</sup>, Zustand unbekannt, Leerstand unbekannt, Mieter unbekannt, Baurecht unbekannt etc. verkauft. Der Mietertrag liegt bei CHF 243.34 pro m<sup>2</sup> und Jahr, die Nettoanfangsrendite bei 2,36 Prozent.

**3. Ein Immobilienprodukt ist besonders vielfältig, jedes gehandelte Produkt ist immer einzigartig,** selbst wenn eine Nutzfläche oder ein Gebäude denselben Bausatz vom gleichen Team zu demselben Zeitpunkt in der gleichen Sorgfalt gebaut worden wäre. Der Standort bzw. die Position im Raum ist zwingendermassen unterschiedlich und damit auch das Produkt. Eigenschaften wie Grösse, Technik, Zustand oder Funktionalitäten könnten, wenn sie bekannt wären, modelliert werden. Die Vielfalt verlangt nach entsprechenden Datensätzen. Und das in jedem einzelnen geografischen Gebiet. Bergsicht im Glarnerland ist etwa komplett anders einzuordnen als in Zürich.

**4. Das gehandelte Produkt im Immobilienmarkt ist oft gebunden an Dritttinteressen.** Portfoliopakete, Gegengeschäfte, Eigennutzinteressen, Liebhaberwerte, historische Geschichten und steuerliche

Mechanismen sind mit im Schlepptau. Zu diesem Thema gibts unterhaltsame Literatur.

**5. Transaktionsdaten bilden einen Geschäftsvorgang aus der Vergangenheit ab.** Immobiliengeschäfte werden aber für die Zukunft geplant. Wie schnell sich selbst etablierte Systeme wie in der Schweiz verändern können, haben wir in den letzten Monaten alle erfahren. In Märkten, in denen wenig gehandelt wird, sind die Volatilitäten wesentlich geringer. Punkt 1 und 2 entfallen im transparenten angelsächsischen Raum. Punkt 3 bis 5 sorgen auch in der Schweiz für Verwirrung. Was genau verhandelt und mitverhandelt wurde und wer im Detail was wann bezahlt, bleibt unbekannt oder schlimmer: variiert je nach Quelle. Der Interpretationsspielraum bleibt. Ist das gut oder schlecht? Ich würde sagen: Sorgen wir für Transparenz und einen offeneren Umgang mit Immobiliengeschäften und geniessen wir gleichzeitig den Reiz des Unbekannten. Wissen bleibt endlich.



**Felix Thurnheer**  
MSc in Geografie;  
MBA, Internationales  
Immobilienmanage-  
ment; Geschäftsführer  
ImmoCompass AG,  
Zürich



# «DAS HAUS IST EIN FERIENKILLER»

**Der Berner Immobilien-Profi Heinz Lanz hat sich mit dem Umbau einer alten Fabrikhalle bei Biel den Traum eines loftartigen Hauses erfüllt. Mit seiner Familie wohnt er nun auf 400m<sup>2</sup> Wohnfläche. Der Umbau war ein Lupf. Die Freude am Objekt ist nun umso grösser. Bei diesem Projekt liess sich der sonst nüchterne Rechner Heinz Lanz von seiner Leidenschaft leiten. Bewertungskriterien waren zweitrangig. Der Bauherr erzählt vom Umbau seines Lebens.**

Text: Jürg Aegerter und Sibylle Jung

« Seit zwei Jahren wohne ich mit meiner Frau Manuela und meinem Sohn Martin in unserem neuen Heim. Das Haus ist ein Glücksfall, wir sind happy. Besonders während der Corona-Zeit schätzten wir den grosszügig bemessenen Wohnraum: 400m<sup>2</sup> Fläche, und die Räume sind fünf Meter hoch. Dazu kommt ein Garten mit Pool. Das Haus ist eine Industriehalle in einem Industriequartier. Ich war auf der Suche nach einer Halle für verschiedene Freizeit-Aktivitäten, zum Beispiel

zum Restaurieren von US-Cars. Durch ein Immobilien-Suchabo wurde ich auf diese Liegenschaft aufmerksam. Bei der Prüfung des Objekts stellte sich heraus, dass anstelle der Halle rund 30 Wohnungen neu erstellt werden könnten. So kaufte ich die Halle zu einem siebenstelligen Betrag – gedacht zum Abbruch und als Bauland. Wegen der regen Bautätigkeit in der Gemeinde und der hohen Baukosten habe ich das erstellte und bewilligungsfähige Projekt dann gestoppt. So sass ich auf einer Industriehalle, die für den

ursprünglich geplanten Freizeitweck viel zu gross war und sich als Anlageprojekt nicht rechnete. Was nun? Ich prüfte verschiedene Nutzungen: Garage, Unterstand für Schiffe und Camper, Indoor-Spielplatz und so weiter.

## **Lichteinfall brachte mich auf die Idee**

Beim Räumen der Halle fiel morgens um halb sieben das Licht so schön in die Halle, dass ich mich entschied, hier mein künftiges Wohnzimmer zu realisieren. Ich erinnerte mich an eine



#### HEINZ LANZ

Heinz Lanz ist eidg. dipl. Immobilientreuhänder und dipl. Immobilienökonom FH und seit über 30 Jahren in der Immobilienbranche tätig. In Muri bei Bern führt er gemeinsam mit seiner Frau Manuela Lanz die ZIBAG. Das Zentrum für Immobilienbewertung AG ist ein schweizweit führendes Unternehmen im Bereich der Immobilienbewertung und -entwicklung und beschäftigt durchschnittlich fünf Mitarbeitende.



Der mögliche Käufer müsste ein Spinner sein wie ich.



Fernsehserie, die wir in Kanada verfolgten. In der Serie wurden unglaubliche Umbauprojekte vorgestellt. Das hatte seinen Reiz. Ein Kopfentscheid war der Umbau der Halle also sicher nicht, da sich solche Objekte wirtschaftlich kaum rechnen und wahrscheinlich nur dann, wenn sie in einem Gebiet liegen, das nicht umgezogen werden kann.

#### Ein Bauchentscheid

Um Wertsteigerung ging es mir bei dem eigenen Projekt nie. Ich wollte für meine Familie und mich ein kleines Paradies schaffen, das genau auf unsere Wünsche und Bedürfnisse zugeschnitten ist. Daneben wollte ich als Schreibtischtäter einmal mit eigenen Händen etwas Brauchbares realisieren. Ich machte mich an die Planung und den Umbau, ohne Architekt und Bauführer. Dazu braucht es eine Vision – und Flair.

Es ging mir darum, etwas Dauerhaftes zu schaffen. Ich legte grossen Wert auf Nachhaltigkeit. So haben wir die WC-Spülungen und das Gartenwasser über einen Regenwassertank (8500 Liter) gelöst. Die Heizung wird mit ein-

heimischen Pellets betrieben und hat auf freiwilliger Basis einen Feinstaubfilter. Warmwasser wird über eine Solaranlage aufgeheizt; die Dämmung liegt weit über den Vorschriften und besteht aus nachhaltigen Materialien.

#### Der Bauherr packt mit an

Der Umbau dauerte zweieinhalb Jahre und ging mir als Bürogehirn körperlich an die Substanz. Auch finanziell war es eine grosse Belastung. Nicht geplant war zum Beispiel der Swimmingpool mit den entsprechenden Kosten. Allein schon fürs Wasser: Es sind 155 000 Liter.

Das Haus ist eine Herzensangelegenheit und kein Renditeobjekt. Objektiv betrachtet wirkt die industrielle Umgebung sicher dämpfend auf eine wirkliche Wertsteigerung. Was mir sicherlich in die Hände spielt, ist, dass die Halle am Ende einer Sackgasse liegt. Zudem läuft ein Bach vorbei.

#### Es krecht und fleucht

In der Umgebung haben wir aus rund 10 Tonnen Jurasteinen Trockenmauern erstellt, die für unzählige Eidechsen Lebensraum schaffen. Für die Neube-

pflanzung wurden nur einheimische Bäume und Sträucher verwendet. Die Buchenhecke rund um das Grundstück wurde verbreitert und mit verschiedenen Pflanzen diversifiziert. Und das stellt – mindestens für die Insekten und Tiere – die wirkliche Wertsteigerung dar.

#### Heinz im Glück

Zwangsläufig habe ich mir als Immobilienbewerter Gedanken darüber gemacht, was einen möglichen Verkaufspreis betrifft. Ich schätze das Haus heute auf rund drei Millionen Franken. Einen Käufer zu finden, wäre wohl nicht so einfach. Es müsste ein Spinner sein wie ich. Denn erstens ist es ein sehr spezielles Haus und zweitens liegt der Preis in der oberen Liga. Ein Verkauf bräuchte viel Geduld. Ich rechne mit mindestens einem Jahr, um einen ernsthaften Interessenten zu finden. Wir denken nicht an Verkauf, dafür gefällt es uns hier viel zu gut. Seit wir in dieser Halle wohnen, verreisen wir sogar nur noch wenig. Mit der riesigen Wohnfläche und dem grossen Garten ist das Haus der absolute Ferienkiller.»

# CLASSI DI POSIZIONE 2.0

**Il nuovo quaderno tematico SIV «Classi di posizione» ha aggiornato il metodo applicato finora, le cui origini risalgono a Wolfgang Naegeli, senza intaccarne il fascino della semplicità e trasparenza.**

Testo: Arno Curschellas, gruppo di metodica di SIREA



## ORDINA ORA

### Quaderno Tematico 04

#### Classi di posizione 2019/2020

<https://shop.siv.ch/>

Il metodo delle classi di posizione di Naegeli – con tutte le sue varianti e sviluppi – è uno dei procedimenti di valutazione più consolidati nel tempo, una peculiarità prettamente elvetica che gode di grande attrattività e ampia diffusione. In linea di principio il metodo va inteso come uno strumento ausiliario per determinare il «valore relativo del terreno», sia dei fondi edificati che non edificati. Nelle stime immobiliari, tuttavia, i valori relativi dei fondi edificati si limitano di norma alle proprietà immobiliari oggetto di diritto di superficie, perché altrimenti queste

rappresenterebbero solo semplici componenti del valore di mercato e non valori di mercato a sé stanti. Per contro, per valutare il valore di mercato dei terreni non edificati si può ricorrere al metodo delle classi di posizione se, a causa della mancanza o inadeguatezza dei dati comparativi, non è possibile utilizzare il metodo applicabile in via primaria e non è disponibile nessun modello edonistico.

Alla fine degli anni Cinquanta Naegeli analizza circa 200 stime di immobili con utilizzi di tutti i tipi effettuate nell'arco di 83 anni. Naegeli arriva alla conclusione che negli immobili comparabili esiste una determinata relazione tra la quota di valore del terreno e il valore di mercato dell'immobile e che essa non supera mai il 50 per cento. In base alle sue analisi, la quota di valore del terreno dipende legittimamente dalla posizione. Partendo da questo dato di fatto, Naegeli sviluppa una scala di 8 classi di posizione per valutare la qualità della posizione degli immobili. La scala si basa su un fattore costante del 6,25 per cento per ogni classe di posizione (50% di quota di valore del terreno: 8 classi di posizione). Più tardi, nel 1991, a seguito della mutata situazione dei prezzi del terreno, Canonica elabora una scala con 10 classi di posizione lasciando invariato il fattore costante del 6,25 per cento. Nel 1993 Canonica pubblica le 4 tabelle delle classi di posizio-

ne, oggi universalmente riconosciute, per «abitazioni», «commercio e servizi», «artigianato e industria» e «stabili pubblici», poi diventate note come tabelle SIV delle classi di posizione. A tutt'oggi il loro utilizzo viene raccomandato anche dalle altre associazioni di categoria elvetiche.

*Già le diverse modifiche apportate dal 1958 – ad esempio il passaggio da 8 a 10 classi – dimostrano che le conoscenze di Naegeli non valgono in eterno. Inoltre è evidente che le attuali tabelle con moltiplicatori costanti non possono rappresentare nel contempo il periodo di ribasso degli anni Novanta e il periodo di rialzo che perdura dal 1998. Mentre in molte zone le tabelle continuano a funzionare bene, in questi ultimi anni è diventato sempre più difficile ottenere valori attendibili nelle aree periferiche e negli «hot spot».*

I punti cruciali del sistema finora applicato, ad esempio l'identica ponderazione di tutti i criteri principali, il fattore costante del 6,25 per cento, la considerazione non chiara del rischio legato agli sviluppi o la scarsa considerazione della situazione di mercato, nonché la necessità di una rielaborazione sostanziale nell'ambito dei valori di mercato, hanno spinto il gruppo di metodica di SIREA a riesaminare il metodo delle classi di posizione in uso fino ad oggi e a rielaborarlo adattandolo allo spirito del nostro tempo.

### **Le classi di posizione 2019/2020 rielaborate**

Il punto di partenza per il ricalcolo delle tabelle delle classi di posizione è rappresentato dall'opera di Schlesinger (2017), basata su dati più recenti (4° trimestre 2019) e sulla banca dati più ampia e dettagliata di Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE), a cui SIREA/SIV ha affidato le attività empirico-statistiche.

*In fase di attuazione, finalizzata alla valutazione delle nuove classi di posizione, vengono applicati i modelli edonistici di FPPE, i dati relativi ai costi di costruzione ricavati dalle banche dati di FPPE e dal tool CRB werk-material.online, nonché un modulo di rischio semplificato di FPPE. Sia FPPE che CRB dispongono della ripartizione dei prezzi al m<sup>3</sup> in funzione*

*degli utilizzi. Inoltre FPPE dispone di un secondo modello dettagliato basato sui prezzi al m<sup>2</sup> per CCC2 e relative maggiorazioni. I valori del terreno risultanti vengono allineati ai prezzi di transazione dei terreni edificabili pubblicati dagli uffici di statistica e a quelli forniti dai membri del gruppo di metodica di SIREA.*

### **Il nuovo modello – il miglior «metodo semplice» possibile**

Per garantire un'elevata accettazione del nuovo metodo delle classi di posizione era essenziale mantenere immutato il «fascino della semplicità». L'obiettivo era l'elaborazione di un modello il più semplice possibile, ma comunque in grado di chiarire il maggior numero possibile di varianze. Redigere

tabelle in grado di chiarire tutto con la massima precisione, rendendo pertanto obsoleti tutti gli altri metodi di stima avrebbe significato non tenere conto dell'imperativo «semplicità». Ciò nonostante le nuove tabelle delle classi di posizione devono essere migliorative rispetto alle precedenti, le imprecisioni non devono essere macroscopiche e si deve poter chiarire bene la varianza delle quote di valore del terreno. Si trattava quindi di sviluppare un modello fedele al concetto di «il più semplice possibile».

*«Come modello definitivo alla base delle tabelle si è deciso di impiegare un modello di regressione lineare multiplo con metodi robusti di stima.»*

L'output di regressione del modello finale per la valutazione empirica delle

Anzeige



Mauro Formoso,  
Absolvent MAS in  
Real Estate Management

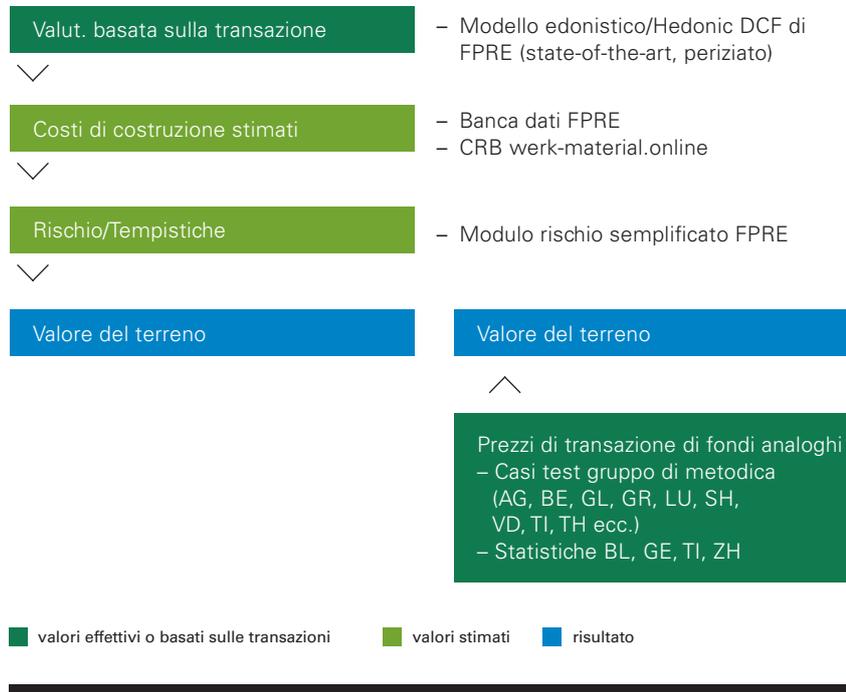
Jetzt vormerken!  
**11.11.2020**

## Immobilienmanagement Online-Infoanlass Weiterbildung

[ost.ch/wb-infoanlass](https://ost.ch/wb-infoanlass)

**Figura 1: Attuazione del sistema di dati**

**Mondo Reale**



Fonte: SIREA, FPRE

quote di valore del terreno è stato tradotto in una rappresentazione di facile fruizione, la cui struttura è orientata all'attuale tabella delle classi di posizione. Diversamente da quella precedente, la nuova tabella non serve per determinare il voto di una classe di posizione, che va poi moltiplicato per 6,25 per cento e dà come risultato la quota di valore del terreno.

**Le nuove tabelle – rilevamento diretto delle componenti**

Nella nuova tabella delle classi di posizione le componenti della quota di valore del terreno possono venire rilevate e sommate direttamente.

*«Il totale delle rispettive quote forma la base di calcolo del valore relativo del terreno, dove il valore di mercato di un immobile non deprezzato funge da base di partenza.»*

Mentre dalla tabella delle classi di posizione per le abitazioni si possono rilevare le percentuali per cantoni e tipo

di spazio, utilizzo, immagine della località/del quartiere cittadino, imposizione fiscale relativa e microposizione, anche dalla tabella per commercio e servizi è possibile rilevare le percentuali degli stessi criteri, ma con la differenza che l'imposizione fiscale relativa viene sostituita dalla densità del personale impiegatizio.

Inoltre la nuova tabella delle classi di posizione per le abitazioni permette una distinzione degli usi residenziali tra proprietà per piani, abitazioni in locazione e case unifamiliari. La tabella per commercio e servizi suddivide le forme di utilizzo in «ufficio», «vendita» e «servizi». (v. figura 3, pag. 31)

**Nota**

L'utilizzo «stabili pubblici» non viene rappresentato a causa delle limitate possibilità di usufruire di un immobile in una zona di edifici pubblici. I fondi sono per così dire «sottratti» al mercato; le transazioni avvengono

all'interno di determinati gruppi di stakeholder (pubblica amministrazione, enti che perseguono il pubblico interesse). Pertanto oggi si consiglia, laddove possibile, di valutare il relativo terreno secondo il principio del «cosa succederebbe se...», sicché in linea di massima si può lavorare con le rispettive nuove tabelle delle classi di posizione per le abitazioni o per commercio e servizi.



**Arno Curschellas**  
 Fahrländer Partner Raumentwicklung, partner; dott. ing. FH/STV, NDS BWI, MAS in Real Estate Management, docente di valutazione immobiliare, membro della SIV, della Swiss Engineering (STV), dell'Associazione svizzera di economia delle acque (SWV); docente SIREA e FHO

**I VALORI RELATIVI NON SONO VALORI DI MERCATO**

Il metodo delle classi di posizione si presta unicamente a suddividere il valore di reddito nelle sue due componenti relative. Esso non consente di calcolare direttamente alcun valore, né tanto meno un valore di mercato. Non è quindi un metodo di valutazione adatto per calcolare valori di mercato, bensì solo un metodo ausiliario. Per ulteriori dettagli vi invitiamo a consultare il nuovo quaderno tematico SIV.

**Figura 2: Particolare della nuova tabella delle classi di posizione per le «abitazioni»**

	Grandi centri	Medi centri	Piccoli centri	Comuni ricchi
Argovia		35,5%	27,5%	31,0%
Appenzello Esterno			20,0%	19,0%
Appenzello Interno				
Basilea Campagna				34,0%
Basilea Città	38,5%			34,0%
Berna	30,5%	27,0%	20,5%	24,0%
Friburgo		29,0%	22,0%	13,5%

	Casa plurifamiliare con abitazione in locazione	Casa plurifamiliare con abitazione in proprietà	Casa unifamiliare
Utilizzo	0,0%	5,0%	7,0%

	Molto modesta	Modesta	Sotto la media	Leggermente sotto la media
Immagine località/ quartiere cittadino	-5,5%	-4,5%	-3,5%	-2,0%

	Molto elevata	Elevata	Sopra la media	Leggermente sopra la media
Imposizione fiscale relativa *	-4,0%	-2,5	-1,5%	-1,0%

	Posizione inadeguata	Posizione sfavorevole	Posizione con carenze	Posizione con leggere carenze
Microposizione	-6,0%	-5,0%	-3,0%	-1,5%

Fonte: SIREA

\* Imposizione fiscale in confronto al campoluogo del cantone.

**Figura 3: Particolare della nuova tabella delle classi di posizione per «commercio e servizi»**

	Ufficio	Vendita	Servizi
Utilizzo	0,0%	11,5%	-23,0%

	Molto modesta	Modesta	Sotto la media	Leggermente sotto la media
Immagine località/ quartiere cittadino	-4,5%	-3,5%	-2,5%	-1,5%

	Molto ridotta	Ridotta	Sotto la media	Leggermente sotto la media
Densità del personale impiegatizio*	-5,0%	-4,0%	-1,0%	-0,5%

	Posizione inadeguata	Posizione sfavorevole	Posizione con carenze	Posizione con leggere carenze
Microposizione	-9,0%	-7,5%	-4,5%	-3,5%

Fonte: SIREA

\* Rapporto nella località/nel quartiere cittadino tra personale impiegatizio (equivalenti a tempo pieno) e numero di nuclei familiari.

# TICINO: INTERMEDIARI E MERCATO IL PUNTO DELLA SITUAZIONE

**Nel ranking delle professioni più degne di fiducia, l'intermediario spesso occupa uno degli ultimi posti, dopo politici e agenti assicurativi. Per Zoom un motivo in più per mettersi sulle sue tracce. Abbiamo sguinzagliato Stefano Lappe, fiduciario immobiliare, valutatore e intermediario lui stesso, che ha raccolto voci e pareri nel suo mercato, il Ticino.**

Autore: Stefano Lappe, redazione: Sibylle Jung



Giancarlo Cotti,  
direttore Assofide SA, Locarno



Giorgio Maffei, responsabile vendite  
Assofide SA, Locarno



Duncan Voormolen, partner,  
Head Ticino, Property One Ticino SA,  
Ascona

**Giancarlo Cotti, lei con la sua azienda è considerato uno dei principali player di mercato nel Ticino, molto ferrato in materia immobiliare e ben inserito nel mercato locale. Ci descriva il mercato del Ticino.** Cotti: L'essenziale, forse, è che non esiste «Il Ticino». Qui abbiamo un mercato eterogeneo con quattro regioni e dunque contesti e mercati diversi. Il «Locarnese», la regione attorno al Lago Maggiore e le vallate circostanti, è un tipico mercato turistico, rivolto principalmente a tedeschi e svizzero tedeschi. Il tedesco qui rappresenta un requisito essenziale nell'ottica della sopravvivenza commerciale. La seconda regione, il «Bellinzonese», comprende Bellinzona e le valli fino all'arco alpino, ed è composta per il 90 per cento da residenti e dipendenti statali. Qui la popolazione ha un altro budget e vuole anche venire trattata diversamente. Il «Luganese» si presenta come una piccola Zurigo, con una vocazione internazionale e fortemente ancorata al settore business, dove risiedono molto italiani benestanti. Una microregione caratterizzata da apertura e multilinguismo. La quarta

regione, il «Mendisiotto», si estende da Sottoceneri fino alla frontiera di Chiasso. Assomiglia al «Bellinzonese», ma ha un forte legame con l'Italia per via del confine.

**Dei player immobiliari ticinesi si dice che siano una specie di «confraternita segreta» ...** Cotti: Non sono d'accordo. Ho lavorato per quattro anni per una grande banca a New York City. Gli outsider parlavano di un circolo chiuso e di insider locali che gestivano tutto. È vero piuttosto che ne fa parte solo chi ha saputo ambientarsi e adeguarsi, costruire una propria rete e ispirare fiducia. Forse saremo anche riservati, cosa che peraltro ha a che fare con le conoscenze acquisite. Si tratta comunque di affari.

Giorgio Maffei: Mi associo a quanto sostiene Cotti, aggiungo solo che il nostro non è un mercato chiuso. Abbiamo una mentalità aperta e collaboriamo con colleghi a livello regionale e sovraregionale. All'insegna del motto «meglio collaborare che non lavorare».

**Eppure, il mercato funziona diversamente. Dove esce sconfitto ad esempio uno svizzero tedesco?** Maffei: Siamo nella Svizzera italiana ... qui tutto funziona diversamente, ma funziona bene. Comprendere ha a che fare con concetti come adeguamento, integrazione e lingua. Non sempre questi aspetti sono

*«Il prezzo medio di vendita di un immobile si aggira attorno agli 890000 franchi; la provvigione è del 2,83%. I nostri mesi più fiacchi sono gennaio, febbraio, agosto e novembre», Giancarlo Cotti*

*«Molti non sanno che il Ticino ha una legislazione più severa in materia di amministrazione fiduciaria rispetto a qualsiasi altro cantone. Chi vuole lavorare come intermediario qui, deve sostenere un esame e presentare un'attestazione della pratica. Altro che isolamento di mercato! Questo è sinonimo di professionalità», Giorgio Maffei*

dati. Chi ha compreso, e accettato, il meccanismo, qui può fare buoni affari. Nel «Locarnese» circa l'85 per cento dei clienti sono svizzero tedeschi. Saremmo stupidi se li facessimo scappare.

**Veniamo all'argomento transazioni. Perché si compra e si vende in Ticino?** Cotti: Il Ticino è considerato «le Maldive della porta accanto» o anche «un pezzo d'Italia sul territorio elvetico» – con tutti i vantaggi che offre la Svizzera. Il che «si vende» bene. Allo stesso tempo abbiamo il tipico mercato dei residenti. Vanno letteralmente a ruba per i turisti Ascona, Muralto, Minusio, Ronco sopra Ascona. Il prezzo varia notevolmente a seconda della posizione, delle condizioni e degli standard di comfort dell'immobile. Non vanno affatto gli immobili ultra-dati, con un brutto design e carenza di parcheggi. L'acquirente tipico è tra i 40 e i 60 anni, mentre chi vende sono i residenti over 65 alla ricerca di una comoda alternativa alla classica casa, preferibilmente con piscina. La proprietà per piani si vende meglio di tutto il resto.

**Il Ticino è stato colpito pesantemente dalla pandemia di Covid-19. Ci raccontate.** Maffei: È stata davvero un'esperienza estrema, ma il governo ticinese è intervenuto prontamente e con decisione. Grazie alle severe misure adottate e al buon livello di preparazione degli ospedali, in un lasso di tempo relativamente breve era tutto sotto controllo. Ciò ha creato una solida base di fiducia a livello generale nel Paese. Prima del Covid il mercato era relativamente stabile, leggermente in ribasso. Durante la pandemia gli orari di lavoro si sono

ridotti ma la domanda è rimasta invariata. Dopo la riapertura c'è stata una vera e propria corsa al Ticino. È cresciuta anche la domanda di immobili con spazi esterni più ampi e con giardino. Un fatto assolutamente inaspettato – tutti noi avevamo previsto un lungo periodo di difficoltà. È come se tanti si aspettassero ulteriori pandemie, o effetti collaterali, e volessero un'alternativa alle proprie quattro mura – nel proprio Paese.

**Parola chiave: intermediario. Come può influenzare una vendita?** Cotti: Professionalità e onestà sono le basi. Fondamentale anche il savoir faire – e qui i ticinesi sono dei maestri – l'esperienza e l'assistenza al cliente dalla A alla Z. L'intermediario è un mediatore con una responsabilità sia nei confronti dell'acquirente che del compratore. Tutte cose che Internet non può fare.

**E per quanto riguarda i prezzi delle proprietà immobiliari?** Maffei: L'offerta è alta, di conseguenza i prezzi stanno attraversando una fase di stagnazione da qualche tempo. Molti proprietari non si rendono conto che i valori di confronto rappresentano la base del prezzo di vendita ottenibile. Ignorano il deprezzamento dovuto all'età dell'immobile e si concentrano su teorici aumenti di valore di diversi punti percentuali all'anno. Tempi passati. Le aspettative sono chiaramente troppo elevate, in media almeno del 20 per cento. L'acquirente dal canto suo spesso è convinto di poter acquistare una bella casa nel «Locarnese», con vista lago, giardino e piscina, per 1 milione di franchi. Anche in questo caso: tempi passati. Come aggravante si aggiungono i finanziamenti con il calcolo della sostenibilità e la valutazione dell'immobile da parte delle banche, che hanno stravolto la situazione.

**Ha citato la valutazione. Come giudica il valutatore e come i valori valutati?** Cotti: ... Argomento imbarazzante. Non tutti i valutatori hanno il polso del-

la situazione di mercato: sono troppo teorici o fanno valutazioni esagerate, il che complica la vendita e alla fine non giova a nessuno. Le valutazioni bancarie restrittive andrebbero presentate come valore di anticipo, le garanzie (per la banca) lì incluse sono assolutamente irrealistiche e fuori mercato nell'80 per cento dei casi. Anche questo spesso contribuisce a mandare a monte la transazione. L'intermediario si trova sempre tra l'incudine e il martello ... ma il mestiere è senz'altro interessante.

**Duncan Voormolen, la sua società si concentra sul settore del lusso. Una scelta audace e brillante, soprattutto ad Ascona e nelle sue immediate vicinanze. Com'è il mercato a questi livelli? E cosa ha significato il Covid-19?** Gli immobili di nicchia, come quelli che offriamo noi, sono sempre richiesti sul mercato. Adesso, dopo il Covid-19, le cose vanno ancora meglio. La nostra clientela dispone dei capitali necessari e preferisce destinarli a investimenti immobiliari in Svizzera piuttosto che a investimenti in Borsa. Le proprietà al top (immobile e posizione) rimangono un investimento stabile.

**Quali sono i requisiti che un intermediario deve soddisfare in questo segmento di nicchia?** Nel nostro segmento si va oltre la semplice commercializzazione dell'immobile di per sé. Con i nostri partner abbiamo un rapporto paritetico. Ciò significa che conosciamo e comprendiamo le loro esigenze culturali e in termini di lusso. Naturalmente questo servizio deve essere altamente professionale, anche per quanto concerne gli aspetti tributari e legali. Fa parte del pacchetto anche una certa esperienza di vita.

*«Da quest'anno capita spesso che due clienti si interessino contemporaneamente allo stesso immobile. È una nuova situazione che dobbiamo imparare a gestire», Duncan Voormolen*

**Kompetent. Persönlich. Unabhängig.**

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

**SIV** 

Schweizer Immobilienschätzer-Verband

[www.bewera.com](http://www.bewera.com) | [info@bewera.com](mailto:info@bewera.com)

Vaduz | Balzers | Chur | Pfäffikon | Ibach

## WIR SUCHEN EIN/E IMMOBILIENBEWERTER/IN FÜR DIE REGION FÜRSTENLAND - WIL - HINTERTHURGAU

Unser Team von regional verankerten Fachpersonen bietet folgende Dienstleistungen an:

- Immobilienentwicklung
- Vermittlung & Verkauf
- Erst- und Wiedervermietung
- Bewertung
- Bewirtschaftung von Miet- & Gewerbeobjekte
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

**Weitere Informationen:**  
[www.buechler-immo.ch](http://www.buechler-immo.ch)



Büchler Immobilien-Dienstleistungen

Büchler AG Immobilien-Dienstleistungen  
Henauerstrasse 20 | 9244 Niederuzwil  
Fabrikstrasse 10 | 8370 Sirmach

071 944 12 12 | [info@buechler-immo.ch](mailto:info@buechler-immo.ch)  
[www.buechler-immo.ch](http://www.buechler-immo.ch)



**Ci descriva il tipico acquirente di immobili di lusso.** Molti dei nostri clienti provengono dalla Svizzera tedesca, dalle regioni di Zugo, Zurigo, Svitto o Lucerna. Li consigliamo anche in materia di abitazioni secondarie (con una tassazione parzialmente più elevata in Ticino). Per la clientela straniera il riferimento è la LAFE (ex Legge Koller). L'iter per l'ottenimento delle relative autorizzazioni è lungo e dispendioso e richiede la presenza di professionisti sul posto. Noi ci siamo.

**Quanto incidono sul suo settore le riduzioni di prezzo – offerta e valore commerciale effettivo?** Nel segmento del lusso l'eventuale riduzione del prezzo dipende molto dalle condizioni dell'immobile. Sono esclusi da queste dinamiche gli immobili situati in una posizione al top.

**Come valutatore immagino che valutare immobili di nicchia sia molto impegnativo...** I valori degli immobili con caratteristiche di unicità difficilmente si possono determinare con metodi matematici. Per la valutazione servono specialisti con tantissima esperienza e un know-how da insider sul mercato locale. La plausibilità dei prezzi può venire corroborata solo mediante valori di confronto, come nell'arte. Le banche si trovano in difficoltà con le valutazioni nel segmento del lusso a causa della scarsa disponibilità di dati comparativi. È certamente di aiuto il fatto che una parte di questa agiata clientela richieda al massimo un finanziamento del 50 per cento del prezzo, o addirittura paghi l'intera somma di tasca propria. Se il valutatore inserisce questi parametri nella sua stima, funziona anche con il valore di valutazione.



Emanuele Saurwein,  
architetto Lands  
Architettura, Lugano

**Emanuele Saurwein, come architetto, valutatore ed ex presidente della SIV «Svizzera Italiana», lei è per così dire il polo opposto dell'intermediario. Come classificherebbe la categoria professionale degli intermediari?** Mi vengono in mente due domande: i valutatori sono un male necessario? E: sono abbastanza qualificati? Come architetto spesso mi trovo a dovermi confrontare con i lati negativi della loro professione. Gli intermediari sono generalisti e alquanto superficiali. A molti di loro manca il know-how in materia di tecnologie, aspetti energetici e architettura. E promettono troppo. Solo pochi sono veri professionisti o ricorrono a esperti del settore per chiarire in maniera seria questioni specifiche. Ciò nonostante, la figura dell'intermediario è necessaria, perché Internet non può sostituire l'elemento umano. Sono pur sempre in gioco le emozioni.

**E come descriverebbe gli acquirenti e i venditori?** L'acquirente sa cosa vuole. Conosce il mercato. O magari anche no? Li dividerei in due gruppi: i professionisti, che se ne intendono, e i dilettanti, che si lasciano trascinare dalle emozioni. Quest'ultima categoria può portare a gravi conseguenze e a un brusco risveglio quando si tratta di una vendita posticipata o di una ristrutturazione. È qui che diventa fondamentale la presenza di un consulente o un valutatore attento e scrupoloso.

**Come architetto ha percepito qualche cambiamento sul mercato dovuto al Covid-19?** È in corso un cambiamento strutturale, che a mio parere però ha avuto inizio prima del Covid. Stiamo assistendo a un ripensamento della nostra filosofia di vita in relazione al concetto di sostenibilità, non solo sul piano economico, ma anche e soprattutto sociale ed ecologico. Come vogliamo vivere in futuro è diventato il tema centrale. Insieme a cosa vogliamo lasciare alle prossime generazioni. Il Covid ha accelerato questo cambiamento. Sono ottimista, trovo interessante l'epoca che stiamo vivendo e sono convinto che continueremo ad occuparci di queste tematiche.

**Parola chiave: valutazioni. I prezzi ricavati (con un procedimento matematico) sono sempre plausibili?** Purtroppo con gli autentici valori di mercato si pretende troppo dai valutatori. Una formazione teorica, come anche la mia ad esempio, da tempo non rappresenta più una garanzia per un valore corretto. Si deve possedere un'eccellente capacità di interconnessione per poter valutare correttamente tutti i fattori. Non è cosa da tutti. È un tema con cui abbiamo sempre dovuto lottare nel Consiglio della sezione ticinese della SIV. Controllare le effettive valutazioni è difficilmente possibile e attuabile. I valori, a volte eccessivi, a volte troppo bassi, fanno dubitare della credibilità dei valutatori. Un vero peccato!



**Stefano Lappe**  
Proprietario della Immobiliare SL, Locarno, valutatore, consulente, amministratore immobiliare con attestato cantonale (Ticino), MAS in Real Estate Management, Mas in Valutazione Immobiliare, esperto certificato ISO 17024, docente SVIT/SRES e SIREA.

# VERKEHRSWERTE BEI BAURECHTEN

Kommentar zum Bundesgerichtsurteil 2C\_1081/2018 vom 20. Januar 2020

In der Schweiz ist die Verwendung des Verkehrswertes in vielen Gesetzen vorgeschrieben. Es fehlen hingegen eine gesetzliche präzise Definition des Verkehrswertes und Vorschriften, wie er zu bestimmen sei.

Darum wird der Verkehrswert in Lehre und Fachliteratur umschrieben. Gerichtsurteile sind hier sehr wichtig, da sie diesbezüglich Rechtssicherheit schaffen. Ein erst kürzlich publiziertes Bundesgerichtsurteil schafft jedoch keine Klarheit, sondern verursacht im Gegenteil grosse Verwirrung.

Text: Francesco Canonica

3

Komponenten

4

Irrtümer

Konkret geht es um eine Baurechts-Gewerbeliegenschaft in einer Zürcher Gemeinde. Der Grundeigentümer verkaufte sein baurechtsbelastetes Grundstück dem Bauberechtigten. Weil die vertraglichen Kaufpreise vermuten liessen, sie entsprächen nicht den marktmässig erzielbaren Kaufpreisen, wurde der erzielte Grundstücksgewinn anhand der Verkehrswerte veranlagt. Die Verkehrswerte des verkauften baurechtsbelasteten Grundstücks wurden aber nicht gemäss üblicher Praxis als sogenannten Dreikomponentenwert ermittelt; die Zürcher Gerichte haben vielmehr den absoluten Landwert als Verkehrswert des belasteten Grundstücks bezeichnet. Das Bundesgericht hat die Entscheide der Vorinstanzen bestätigt. Der bundesgerichtliche Entscheid kann aus be-

wertungsmethodischer, ökonomischer und logischer Sicht nicht nachvollzogen werden.

## Die Verkehrswerte bei Baurechten

Bei Baurechten teilen Grundeigentümer und Bauberechtigter die Liegenschaft mit ihrem ganzen Bestand (Bauten und Boden) unter sich auf, jedoch nicht in Gebäude und Land, sondern in «Nutzung der ganzen Liegenschaft während der Baurechtsdauer» und «Nutzung der ganzen Liegenschaft nach Baurechtsablauf». Folglich teilen sich Grundeigentümer und Bauberechtigter auch den Wert der Liegenschaft: Der Bauberechtigte nutzt die ganze Liegenschaft während einer befristeten Dauer, und der Wert des Baurechtes entspricht dem befristeten (= reduzierten) Gesamtwert der ungeteilten Liegenschaft. Der Grundeigentümer seinerseits kann die ganze Liegenschaft mit ihrem ganzen Bestand erst nach Ablauf des Baurechtes nutzen, und der Wert des Bodengrundstücks entspricht hier dem aufgeschobenen (= diskontierten) Gesamtwert der ungeteilten Liegenschaft.

Das Baurecht und das baurechtsbelastete Grundstück sind also zwei Teile der ganzen Liegenschaft, und deren Verkehrswerte sind Teilwerte des gesamten Verkehrswertes der ungeteilten Liegenschaft. Um einen oder beide Teil-Verkehrswerte zu berechnen, muss

zwingend zuerst der Verkehrswert der ganzen ungeteilten Liegenschaft ermittelt und anschliessend restdauerabhängig in die beiden Teilwerte aufgeteilt werden. *Es ist unmöglich*, einen der beiden Verkehrswerte einzeln und direkt zu ermitteln, ohne zuerst den Gesamtwert der ungeteilten Liegenschaft zu bestimmen.

Die Baurechtsparteien können vertraglich Baurechtszinse und eine Heimfallentschädigung vereinbaren. Dies kann die Verkehrswerte von Baurecht und Bodengrundstück beeinflussen und verändern. Diese Zahlungsverpflichtungen ändern jedoch nichts am Prinzip der zwei restdauerabhängigen Teilwerte eines Gesamtwertes.

## Der Dreikomponentenwert

Das Bundesgericht hat bereits 1984 in einem Leitentscheid festgehalten, dass bei Baurechten mit Zinspflicht und Heimfallentschädigung die beiden Verkehrswerte immer aus *drei Komponenten* bestehen, nämlich: Der Verkehrswert des baurechtsbelasteten Grundstücks umfasst den diskontierten Verkehrswert der ganzen ungeteilten baurechtsfreien Liegenschaft, zuzüglich des Barwertes der noch ausstehenden Baurechtszinsen, abzüglich der diskontierten Heimfallentschädigung. Symmetrisch dazu umfasst der Verkehrswert des Baurechtes die gleichen drei Komponenten, nämlich: den über die

Wartefrist reduzierten Verkehrswert der ganzen Liegenschaft, abzüglich des Barwertes der noch ausstehenden Baurechtszinsen, zuzüglich der diskontierten Heimfallentschädigung. Die Summe der beiden Verkehrswerte ergibt wiederum den Verkehrswert der ganzen Liegenschaft.

Wenn nun, wie es durchaus vorkommen kann, bei einem Baurecht keine Baurechtszinsen und auch keine Heimfallentschädigung zu bezahlen sind, fallen bei beiden Verkehrswerten die zwei Komponenten Baurechtszins und Heimfallentschädigung weg. Es verbleibt bei beiden Verkehrswerten aber immer noch die *erste Komponente*, nämlich der diskontierte bzw. reduzierte Gesamtwert der ganzen ungeteilten baurechtsfreien Liegenschaft.

### Die gerichtlichen Erwägungen

**Irrtum 1** Alle Erwägungen und Urteilsbegründungen, vom Zürcher Steuerrekursgericht bis zum Bundesgericht, wurzeln in der irrigen Annahme, dass die Verkehrswerte für das belastete Grundstück und für das Baurecht einzeln und direkt ermittelt werden können. Wie bereits erläutert, *ist das nicht möglich*, weil die beiden Verkehrswerte zwei Teilwerte des Verkehrswertes der ungeteilten baurechtsfreien Liegenschaft sind. Die Vorinstanzen und das Bundesgericht beachten diesen Grundsatz nicht, sie verletzen damit die anerkannte Lehre und sogar einen Leitscheid des Bundesgerichtes.

**Irrtum 2** Wie allgemein bekannt ist, werden Verkehrswerte als sogenannter Jedermannswert immer aus der Sicht von möglichen dritten Käufern festgelegt. Wenn im hier besprochenen Fall der Käufer des baurechtsbelasteten Grundstücks nach dem Kauf bestimmte Möglichkeiten und Vorteile

hat, die andere dritte Käufer nicht haben, dürfen diese subjektiven Verhältnisse im objektiven Verkehrswert nicht berücksichtigt werden. Die Zürcher Gerichte und das Bundesgericht untersuchen jedoch beharrlich die subjektiven Verhältnisse, die dem Bauberechtigten nach dem Kauf des belasteten Grundstücks entstehen. Diese Sichtweise verletzt den Grundsatz des neutralen Jedermann-Verkehrswertes.

**Irrtum 3** Das Zürcher Verwaltungsgericht hatte bereits früher argumentiert, wenn der Bauberechtigte das belastete Grundstück erwerbe, bezahle er später sich selbst weder Baurechtszins noch Heimfallentschädigung. Also fallen von den drei Komponenten zwei Komponenten weg. Aber anstatt die verbleibende erste Komponente, nämlich den reduzierten Verkehrswert der ungeteilten Liegenschaft als wertbestimmend für den Verkehrswert zu bezeichnen, verfügte das Verwaltungsgericht, der Verkehrswert des baurechtsbelasteten Grundstücks entspräche dem absoluten Landwert. Es ist unverständlich, warum nun plötzlich ein Landwert wertbildend sein soll, wo doch die bestehenden Bauten noch genutzt werden. Die Zürcher Gerichte und das Bundesgericht meinen möglicherweise, das baurechtsbelastete Grundstück sei «das Land» und das Baurecht sei «das Gebäude». Durch die Errichtung eines Baurechtes wird aber eine überbaute Liegenschaft nicht in «Gebäude» und «Land» aufgeteilt, sondern in zwei zeitlich definierte, aber materiell identische Teile: nämlich in den zeitlich befristeten und in den zeitlich aufgeschobenen Teil der ungeteilten überbauten Liegenschaft. Da existiert kein Land, weder bei der überbauten Liegenschaft noch bei einem ihrer beiden Teile.

**Irrtum 4** Es geht hier um den beim Verkauf erzielten Grundstücksgewinn. Grundstücksgewinne entstehen letztlich (*ceteris paribus*) durch die Teuerung, bei einer überbauten Liegenschaft durch die Teuerung beim Gebäude. Die Baulandteuerung hat bei überbauten Liegenschaften absolut keine Auswirkung. Trotzdem haben die Zürcher Gerichte und schliesslich auch das Bundesgericht die Landteuerung als massgebend für den Grundstücksgewinn zugelassen, obwohl gar *kein Bauland* vorhanden ist. Aus steuerrechtlicher Sicht ist dies unverständlich.

### Die Berufsverbände der Immobilienbewerter sind jetzt gefordert

Mit dieser Rechtsprechung wird die in Fachliteratur und Bewertungspraxis verankerte Definition des Verkehrswertes bei Baurechten verworfen. Völlig unklar ist jetzt, wie Schätzungsexperten in Zukunft vorgehen sollen, wenn sie von einem Gericht beauftragt werden, die Verkehrswerte des belasteten Grundstücks oder jene des Baurechtes zu schätzen.



**Francesco Canonica**  
Schätzungsexperte und Berater für Immobilien in Bern, Autor diverser Fachbücher zur Immobilienbewertung, Gründer des SIV und während 5 Jahren dessen erster Präsident



# ZEUS NELL'OLIMPO DEI VALUTATORI

**Nubi nere di tempesta vorticano minacciose su Mon-Repos, uno spettacolo pirotecnico di lampi sibila quaggiù, l'edificio trema sotto il fragore dei tuoni. Si avvicina il giorno del Giudizio per la nostra massima corte di Losanna?**

Errare è umano. E alcuni sono più umani di altri. Dà prova di grande umanità anche Francesco Canonica. Che scaglia, novello Zeus nell'Olimpo dei valutatori, i suoi fulmini contro i Titani del tribunale federale e inveisce contro i loro errori e gli errori delle corti di grado inferiore. Se dipendesse da Canonica, servirebbe una buona pensione di reversibilità per chi si azzarda a lavorare in tribunale. Cosa ha fatto il tribunale federale per scatenare la sua ira?

Canonica, bisogna riconoscerlo, se ne intende di valutazione immobiliare. Da anni e anni tutti i suoi sforzi mirano a raccogliere le questioni più recenti e spinose di teorie formulate con la massima duttilità in un universo scintillante e armonioso. Rientrano in questa categoria anche i diritti di superficie.

## **Regola della somma apparentemente di origine divina**

Con il concetto di «regola della somma», Canonica fornisce il suo contributo alle questioni inerenti ai diritti di superficie, ovvero l'assioma in base al quale il valore commerciale del fondo gravato da vincoli e il valore commerciale del diritto di superficie in totale dovrebbero corrispondere al valore del fondo non gravato da vincoli. Se questa fosse una regola di validità generale, e dunque dimostrabile, dovrebbe valere per ogni diritto di superficie. Ma non è così. È vero che nel suo contributo a Zoom (v. pag. 36) an-

cora una volta Canonica spiega la sua regola della somma come se fosse di origine divina. Ma già nel suo libro «Die Bewertung von Baurecht, Nutzungsung und Wohnrecht» (La valutazione del diritto di superficie, di usufrutto e di abitazione, edizioni Stämpfli, 2016) gli sovviene che questa regola della somma non ha assolutamente validità generale. Per la precisione «in caso di condizioni contrattuali «leali», soprattutto riguardanti l'adeguamento del canone del diritto di superficie ... nel corso del tempo ... possono avere origine distorsioni tali da creare condizioni intollerabili per una delle parti ...» (pag. 129). Di tali circostanze definite «intollerabili» possono già raccontare i praticanti. E la cosa non è neanche sorprendente. I contratti di diritto di superficie vengono stipulati per una durata fino a cento anni e pertanto è inevitabile che il corso delle cose, come era intuibile all'atto del rogito, non proceda come previsto. E con ciò ci troviamo nel bel mezzo delle «distorsioni» e delle «circostanze intollerabili». Le quali, a ben vedere, hanno più probabilità di verificarsi se i contratti di diritto di superficie sono in vigore da qualche decennio.

La regola della somma potrà anche essere coerente nell'universo immobiliare teorico di Canonica governato dall'armonia, ma nella realtà di norma si procede come nella giungla. La sua regola della somma non è altro che un errore nell'evoluzione della valutazione.

## **L'errore n° 1**

Canonica non perde occasione per predicare le sue convinzioni e scagliarsi imperturbabile contro tutto ciò che si legge nelle decisioni del tribunale da lui avversate. La goccia scava la pietra. Poiché nella giurisprudenza e nella sentenza il cammino è stato tracciato – nel senso che in questo caso il diritto di superficie deve rimanere escluso, o che la situazione viene giudicata «di fatto senza diritto di superficie», come ha scritto di recente il tribunale federale, – il processo prosegue lungo questo binario e Canonica può imprecare e inveire quanto vuole. Sarà troppo tardi. Non è difficile da capire.

## **L'errore n° 2**

Canonica avrebbe fatto meglio a non limitarsi a dare un'occhiata alla decisione del tribunale di primo grado, ma a tenerne conto nella sua filippica. In merito al «valore dell'uomo comune» di Canonica, il tribunale amministrativo del Canton Zurigo si pronuncia nel senso che non va verificato ciò che un terzo non partecipante pagherebbe per un fondo gravato da diritto di superficie, bensì ciò che un terzo non partecipante pagherebbe in qualità di detentore del diritto di superficie. È questa la piccola differenza.

## **L'errore n° 3**

Canonica si è letto attentamente la sentenza del tribunale di primo grado. Ma evidentemente preferisce ignorare il



Canonica incorre in un errore da principiante.

Le questioni giuridiche sono materia dei tribunali, il perito è competente per le questioni tecniche.



fatto che al perito del tribunale è stato espressamente chiesto il valore del terreno non edificato. Il che, come si desume altresì dalla scrupolosa lettura della decisione del tribunale amministrativo, ha le sue ragioni: «Per quanto concerne inoltre il metodo di valutazione, l'esperto spiega in maniera plausibile che con il metodo delle classi di posizione risulta un valore del terreno troppo basso a causa del basso sfruttamento. Per contro, il valore assoluto del terreno e il valore residuo a cui si è fatto ricorso ai fini della verifica di plausibilità differiscono in misura significativamente ridotta uno dall'altro. In considerazione del modesto valore relativo del terreno, sembra anche plausibile che un soggetto terzo indipendente avrebbe pagato un prezzo di acquisto corrispondente al valore assoluto del terreno al netto dei costi di demolizione.» Tutto chiaro fin qui?

#### L'errore n° 4

Canonica scrive che il profitto legato al fondo «alla fine» sarebbe originato dal rincaro, nel caso di un fondo edificato dal rincaro dell'edificio. Qui si ha l'impressione di non aver letto bene. A inizio 2000 l'IPC era a 953 punti e a inizio 2019 a 1034 punti. Ciò significa un rincaro dell'8,5 per cento per questo periodo. Secondo l'Ufficio federale di statistica, nell'arco di tempo considerato l'indice dei costi di costruzione degli immobili residenziali è passato da 105,5 a 123,2 punti sull'intero territorio

elvetico. Con un aumento dunque del 16,7 per cento. La media al metro quadro per un terreno edificabile nel Canton Zurigo nel 2000 era di CHF 556/m<sup>2</sup> e nel 2019 di CHF 861/m<sup>2</sup>. Ciò significa un incremento del 54,9 per cento. L'edificio, responsabile secondo Canonica del profitto legato al fondo, che in questo lasso di tempo è invecchiato di 19 anni sarebbe dunque il fattore generatore di profitto?

In tema di differenza di valore tra terreno edificato e non edificato, tuttavia va constatato, in maniera semplice e pragmatica, che il terreno edificato può ridiventare non edificato praticamente nell'arco di poche ore, grazie all'utilizzo delle attrezzature adatte. Trattasi del cosiddetto processo di demolizione. Che viene realizzato in particolare quando sul terreno sorgono edifici che non generano un profitto adeguato. Tra l'altro non lo fanno solo gli speculatori.

#### E per finire, l'errore n° 5

Riguarda lo stesso Canonica, che incorre in un errore da principiante. Le questioni giuridiche sono materia dei tribunali, il perito è competente per le questioni tecniche. Il perito deve rispondere alle domande che gli vengono poste dal tribunale e non atteggiarsi a sapientone nella sfera giuridica.

In questo caso la domanda a cui l'esperto è stato invitato a rispondere si legge anche nella sentenza del tribunale federale: «Con ciò il tribunale inca-

ricava il perito di determinare il valore del fondo (non edificato) non gravato da vincoli – dunque senza diritto di superficie.» (lettera B. della sentenza). Fine della storia. All'interrogativo posto da Canonica, ovvero come devono procedere i valutatori dopo questa sentenza quando si confrontano con una tale tematica da esperti, è facile rispondere. Se lo stesso Canonica indosserà un berretto bianco di lana con una cerata gialla e, in perfetto stile Greta, organizzerà un sit-in davanti al tribunale federale, con una lavagna appesa al collo con la scritta «Sciopero del valutatore per una migliore giurisprudenza», staremo a vedere.

Essendo lui stesso un perito del tribunale, Canonica sa benissimo che di norma i tribunali portano avanti la loro prassi. Il tribunale amministrativo del Canton Zurigo ha introdotto in una sentenza del 12 dicembre 1980 la prassi seguita qui e confermata dal tribunale federale. Purtroppo all'epoca Canonica ha perso l'occasione di mettere in posizione i suoi cannoni e di fare fuoco. Chi arriva tardi, la storia lo punisce, come già sapeva Gorbaciov. Hai avuto sfortuna, Zeus!



**Martin Frei**  
MSc ETH in architettura/  
SIA; MAS ETH in  
Management, Techno-  
logy and Economics/  
BWI, Zurigo



Silvan Mohler  
Presidente SIV

# CIAO A TUTTI!

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

«Silvan, posso davvero eliminare il nostro disclaimer sul coronavirus?» Bella domanda, ho pensato. Per poi chiedermi subito dopo: il Coronavirus è già diventato normalità?

Parlare di un ritorno alla normalità, o di una nuova normalità, è di certo prematuro. Primo, perché i mercati immobiliari sono come enormi piroscafi e reagiscono con estrema lentezza. Secondo, perché devono ancora venire elaborati i dati di mercato. Uno sguardo al segmento dell'edilizia residenziale non ci mostra (ancora) nessun reale effetto Coronavirus. Il futuro andamento economico fornirà il suo contributo. Per quanto riguarda gli immobili commerciali, l'influsso varia notevolmente a seconda dei mercati. Ciò significa che dobbiamo rassegnarci, almeno temporaneamente, a una maggiore incertezza nella valutazione. Ecco perché è essenziale avere a disposizione strumenti di orientamento – una boa, nel linguaggio nautico. Le transazioni rientrano in questa categoria. Aiutano noi valutatori a ponderare, comparare, anticipare e calcolare. Anche la SIV intende proporsi come una boa e offrirvi informazioni di qualità, un punto di appoggio e un orecchio attento. Proprio in questi tempi. Un obiettivo fondamentale, per me.

Stiamo vivendo una situazione fuori dalla norma, non c'è dubbio. Una situazione che ci terrà impegnati ancora per un bel po'. Sono felice di condividere con voi questo viaggio. Navigheremo abilmente in tutta sicurezza, anche in acque tempestose. Grazie per la vostra fiducia!

Il vostro  
Silvan Mohler

PS: Al mio collaboratore ho consigliato di mantenere il disclaimer fino a nuovo ordine.

## CRESCE LA COMMUNITY SIV

La SIV saluta i 10 nuovi membri dell'associazione al 30 giugno 2020.

### **Membri individuali**

**Olivier Aeby, St. Antoni**  
**Andy Bühler, Aarau**  
**Daniel Frauchiger, Bischofszell**  
**Matthias Klaus, Buchs**  
**Urs Kleeb, Wil**  
**Andrea Santschi, Heimberg**  
**Urs Schläpfer, Appenzell**

### **Membri aziendali**

**Falck & Cie. AG, Luzern**  
**HEV Verwaltungs AG, St. Gallen**  
**Kübler Immobilien AG, Winterthur**

**Contribuite anche voi a espandere  
la banca dati REIDA e a potenziare così  
il pool di dati per i valutatori!**  
[www.reida.ch](http://www.reida.ch)

## NEUE LEHRGÄNGE

### Noch wenige Plätze frei

Die CAS Immobilienbewertungslehrgänge 2020/21 beginnen ab der zweiten Oktoberwoche. Im Tessin findet 2020/21 ebenfalls ein CAS Immobilienbewertung – an der SUPSI statt. An der FHNW und der FHS sind noch wenige Plätze frei. Wer sich für diese Ausbildung interessiert, die das Know-how für eine praxisorientierte, marktfähige Immobilienbewertung vermittelt, kontaktiert am besten direkt das Sekretariat der jeweiligen Fachhochschule. Weitere Details gibt es hier: [www.sirea.ch](http://www.sirea.ch).



### APPLAUS FÜR 115 CASLER

Der Lehrgang CAS Immobilienbewertung 2019/20 fand mit einer, der Covid-19-Situation angepassten, Zertifizierungsfeier am 26. August 2020 seinen Abschluss. 115 Studierende haben an den mit SIREA kooperierenden Fachhochschulen (Berner Fachhochschule BFH, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, Fachhochschule St.Gallen FHS, Hochschule Luzern HSLU) den CAS Immobilienbewertung erfolgreich abgeschlossen. SIREA gratuliert den erfolgreichen Absolventen herzlich und wünscht ihnen viel Erfolg und Freude bei der Umsetzung des erlangten Wissens in ihrer weiteren Karriere, möglichenfalls auch in der Weiterverfolgung bis zum MAS.

### WEITERBILDUNGSKURSE 2020/21 – WEBINARE ALS ALTERNATIVE ZU DEN PRÄSENZKURSEN

Ab Herbst bietet SIREA erneut diverse Weiterbildungsmöglichkeiten an. Aus aktuellem Anlass wurden einige Kurse als Webinare durchgeführt; dies wird beibehalten – für Immobilienbewerber, die bequem vom Büro oder von zu Hause ohne Anreisewege, einen Kurs absolvieren möchten. Daneben werden, sofern es die Situation zulässt, auch wieder die beliebten Präsenzkurse stattfinden, für diejenigen, die auch den direkten Austausch untereinander und mit dem Referenten an diesen Veranstaltungen schätzen. Angeboten werden Weiterbildungen zu den SIV-Themenheften «Mietrecht», «Anforderungen an Bewertungsgutachten», «Zinssätze» und auch zur neu entwickelten Hilfsmethode «Lageklassen». Hinzu kommen diverse Refresher zu verschiedenen Themen. Ausgebaut wird ebenfalls das Kursangebot im Tessin in italienischer Sprache. Alle Kursdaten sind auf [www.sirea.ch](http://www.sirea.ch) abrufbar.

Kontakt: 044 322 10 10, [info@sirea.ch](mailto:info@sirea.ch).

Jitka Doytchinov  
Geschäftsführerin SIREA

Anzeige

**SIREA**  **Umfassende Immobilienkompetenz mit einer massgeschneiderten WEITERBILDUNG von SIREA - an einer der Hochschulen in Ihrer Nähe**

<p><b>CAS</b> Immobilienbewertung</p> <p>Grundlagen   Bewertungselemente   Bewertungsmethodik   Verfassen von Marktwertgutachten</p> <p>Kursstart BFH/FHNW/HSLU/SUPSI: Oktober 2020 Kursstart FHS: Februar 2021</p>	<p><b>MAS</b> Real Estate Management</p> <p>Finanzierung   Anlagen   Entwicklung   Bewirtschaftung von Immobilien</p> <p>Kursstart BFH/FHS/SUPSI: siehe Website der jeweiligen Schule</p>	<p><b>MBA</b> Real Estate Management</p> <p>Betriebswirtschaft   Immobilien-   Management-   Führungskompetenzen</p> <p>Kursstart ZHAW: August 2020</p>
---	---	---

Informationen | 044 322 10 10 | [www.sirea.ch](http://www.sirea.ch) | [info@sirea.ch](mailto:info@sirea.ch)







La «testa pensante» SIV di questa edizione di Zoom è Dieter Bosshard, valutatore immobiliare SIV (bosshard-valuation) e project manager alla Totales Baumanagement AG. Laurea in economia aziendale (HSG) e MAS in Real Estate Management, dal 2019 Bosshard è membro attivo della SIV.

**Cosa consiglia alle nuove leve nel settore della valutazione immobiliare?**

È fondamentale avere uno sguardo a 360 gradi. Ergo: imparare a conoscere l'universo immobiliare da quante più prospettive possibili.

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

Penso che alla fine del 2030 il settore immobiliare svizzero sarà un mix ben riuscito tra imprese ormai consolidate e start-up innovative orientate alla digitalizzazione e alla specializzazione del ramo immobiliare.

Da un punto di vista economico, presumo che aumenteranno in maniera esponenziale i singoli processi o le parti della catena di creazione del valore delegati alle cosiddette «prop techs», per potersi concentrare in maniera ancora più mirata sul core business.

Riferendoci in concreto alla valutazione immobiliare, sono convinto che tra dieci anni i contenuti delle perizie saranno generati da più attori specializzati. Di conseguenza si sposterà anche il focus del valutatore: definire i punti chiave e far confluire nella perizia il suo know-how personale.

Se queste aspettative dovessero tradursi in realtà, per via dei nuovi rami professionali e dell'aumento della concentrazione di imprese all'interno del settore aumenterà di riflesso anche l'importanza delle funzioni di networking e formazione della SIV/SIREA.

## DIETER BOSSHARD

**Cosa la fa ridere di gusto?**

Manu Burkhart, assolutamente! Non importa se come cabarettista del divertimento, brillante e-chitarrista o in una delle sue spassosissime parodie. È il massimo e mi mette sempre di buonumore!

**E cosa invece le dà ai nervi?**

Ce ne vuole per mandarmi fuori dai gangheri, quelli che ci riescono meglio sono i pessimisti e le persone che diffondono il malumore attorno a loro.

**Se potesse scegliere un superpotere, quale sceglierebbe?**

Sarebbe fantastico se avessi sempre con me, onnipresente, tutto ciò che ho sentito, visto e imparato.

**Una vita in convento – riesce a immaginarsela?**

Se dovessi fare una valutazione del convento, potrei immaginare di trascorrerci un periodo limitato di tempo. Proprio come predicava Confucio: se ascolto dimentico, se vedo ricordo, se faccio capisco.

**Cosa significa «valutare» per lei?**

Una simbiosi tra arte e scienza. Scienza perché si deve procedere secondo principi oggettivi e regole chiare. Arte perché in ogni valutazione subentra una componente soggettiva, che richiede expertise ed esperienza da parte del valutatore.



School of  
Management and Law

# Schärfen Sie Ihre Immobilienkompetenz

## Master in Business Administration (MBA) Real Estate Management

Berufsbegleitende und international anerkannte  
Weiterbildung im Immobilienmanagement.

### Certificate of Advanced Studies (CAS)

- Immobilien: Bewertung & Marketing
- Immobilien: Internationales & Digitales Management
- Immobilien: Corporate Finance & Recht

### Nächste Informationsveranstaltungen:

18. Januar 2021 / 1. März 2021 / 12. April 2021

Mehr Informationen und Anmeldung unter:

[www.zhaw.ch/abf/rem](http://www.zhaw.ch/abf/rem)



**Building Competence. Crossing Borders.**

In Kooperation mit



# 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](http://www.immodatacockpit.ch)

un prodotto di

**immo**compass