

# UBS *immo news*

## Proprietà di abitazione

Quanto vale la mia abitazione?

## Immobile

Intervista: Come posso vendere il mio immobile?

## Esperto immobiliare

Il finanziamento della proprietà di abitazione resta al centro dell'attenzione delle autorità di regolamentazione



## Quanto *vale* la mia abitazione?

**Un passaggio di proprietà immobiliare presuppone spesso cifre considerevoli. Ma il prezzo ritenuto «corretto» dall'acquirente può essere molto diverso da quello ipotizzato dal venditore. Conviene quindi informarsi per tempo a fondo sull'argomento ed eventualmente rivolgersi a un esperto per definire il prezzo.**

Barbara e Markus Muster hanno vissuto per anni in un'ampia casa indipendente, diventata improvvisamente troppo grande dopo che i figli sono andati a vivere da soli. Hanno quindi deciso di venderla e di rivolgersi a un agente immobiliare, che ha promesso loro «mari e monti»: aveva infatti previsto di vendere l'immobile in brevissimo tempo per 1,7 milioni di franchi. Trascorso un anno, ancora nessun risultato concreto e, anche dopo la triplice correzione al ribasso del prezzo da parte dell'agente immobiliare, gli interessati scarseggiavano più che mai. Morale: chi spera di vendere la propria abitazione a prezzi esorbitanti, non fondati su una stima professionale, rischia di scoraggiare i potenziali acquirenti. Secondo Daniel Hengartner, presidente dell'Associazione svizzera valutatori immobiliari, SIV, questo esempio non è affatto un caso isolato: «Spesso gli agenti immobiliari citano prezzi di vendita decisamente ambiziosi solo per aggiudicarsi il mandato.»

### Ma qual è il prezzo «giusto»?

Una particolarità della valutazione immobiliare è l'assenza di due oggetti assolutamente identici con le medesime caratteristiche. Il valore degli immobili, poi, non si legge

semplicemente da un listino, come invece avviene per le azioni, ma deve essere ricavato tenendo conto di numerose caratteristiche specifiche. Per farlo, si adottano diversi modelli, che possono anche condurre a risultati totalmente divergenti. A pagina 2 è riportata una panoramica dei vari modelli esistenti.

Ma la molteplicità dei metodi di valutazione non è l'unica ragione per cui è difficile stabilire un prezzo oggettivamente corretto: un immobile ha infatti un valore individuale per l'acquirente a seconda dell'utilizzo che intende farne. Ad esempio, chi intende abitare in un immobile datato nello stato in cui si trova al momento della vendita non sarà disposto a pagare lo stesso prezzo di colui che intende ristrutturare lo stabile per ricavarne appartamenti da affittare.

### Quali fattori determinano il prezzo...

Sono diversi i fattori che incidono sulla definizione di un prezzo. Uno dei principali è l'ubicazione dello stabile. Gli immobili in aree periferiche scarsamente collegate valgono spesso, solo per via della collocazione, dal 40 al 50 per cento in meno di un oggetto simile ubicato in centro. Altri fattori sono il numero di locali, la superficie e/o la volumetria, l'anno di costruzione, gli standard edilizi e le finiture interne. Non bisogna poi dimenticare lo stato di manutenzione ed eventuali diritti di terzi che limitano il pieno godimento della proprietà, come diritti di prelazione o di superficie.

*Prosegue a pagina 2*

# Editoriale



**Roger von Mentlen**  
Responsabile Clientela privata Svizzera

## Cari lettori,

Il valore di un immobile non è una misura scientifica. Nella definizione del prezzo della proprietà di abitazione entrano in gioco diversi fattori. La perizia di un esperto aiuta il venditore a stabilire un prezzo realistico che potrebbe ottenere sul mercato per il suo immobile.

Recentemente ha fatto scalpore il caso di un albergo da ristrutturare venduto da un comune parrocchiale: «Regalano un utile milionario», intitolava la stampa. Per la vendita, il comune parrocchiale si era affidato a una perizia ormai datata. Il nuovo proprietario ha immediatamente rivenduto l'albergo – ovviamente a un prezzo decisamente maggiore.

Ma poter contare su perizie di esperti non è importante solo in caso di passaggio di proprietà. Anche in caso di divisione ereditaria, donazione o divorzio, infatti, è bene conoscere esattamente il valore del proprio patrimonio immobiliare.

Il nostro articolo alle pagine 1 e 2 descrive a cosa prestare attenzione quando si definisce il prezzo e quali sono i metodi più comuni per effettuare una stima. A pagina 3 un professionista fornisce consigli per la vendita del proprio immobile.

Vi auguriamo una piacevole lettura.

**UBS SA**  
Casella postale  
8098 Zurigo  
Hypoline: 0800 884 557  
[www.ubs.com/immonews](http://www.ubs.com/immonews)

Prosegue da pagina 1

## ... e come lo si definisce?

Chi vende può rivolgersi a un esperto per fare stimare il valore di mercato da usare poi come base per stabilire il prezzo di vendita. Oppure stabilisce un certo prezzo minimo e successivamente indice un'asta per assegnare l'immobile al miglior offerente. Un prezzo è equo quando acquirente e venditore decidono in maniera pienamente e oggettivamente informata e se nessuna delle parti è soggetta a pressioni in fase di trattativa.

## Supporto nella definizione del prezzo

Gli esperti sono scettici sulla possibilità del proprietario di stimare persino autonomamente il proprio immobile: «Una stima eseguita personalmente online può portare a risultati del tutto fuorvianti», avverte Daniel Hengartner. L'esperienza insegna che un proprietario tende infatti a valutare le caratteristiche del «suo» immobile più positivamente rispetto a un esperto indipendente.

Chi opta per la perizia di un esperto dovrebbe rivolgersi a un'associazione di settore, ad esempio l'Associazione svizzera valutatori immobiliari, SIV, l'Associazione svizzera dell'economia immobiliare, SVIT, o l'Associazione Proprietari Fondiari Svizzera, APF-HEV. Nella scelta del perito bisognerebbe considerare le sue referenze e qualifiche – ad esempio se possiede i titoli di «CAS Real Estate Valuation», «MAS Real Estate Management Valuation» oppure «Esperto in stime

immobiliari con attestato professionale federale».

## Senza dimenticare le imposte

Oltre a tutti questi aspetti, non bisogna dimenticare che la compravendita di una proprietà di abitazione implica anche il pagamento di tasse notarili e di iscrizione al registro fondiario, imposte sul passaggio di proprietà e sugli utili da sostanza immobiliare. Queste imposte sono regolamentate a livello cantonale (in alcuni casi comunale) e ogni cantone ha le proprie direttive in materia – di conseguenza le aliquote fiscali sono differenti.

L'imposta sul passaggio di proprietà si applica al momento del trasferimento della proprietà abitativa e viene di norma pagata dall'acquirente.

L'imposta sugli utili da sostanza immobiliare si applica all'utile molto spesso conseguito con la vendita di immobili e fondi. Si tratta di un'imposta separata che segue una tariffazione propria ed è solitamente a carico del venditore.



## Diversi valori peritali per gli immobili

### Valore venale (valore di mercato):

il valore di mercato di un immobile corrisponde al valore medio al quale un immobile di pari o simili dimensioni, ubicazione e condizioni può essere venduto nell'area interessata. Valore venale e valore di mercato sono solitamente sinonimi.

**Valore di anticipo:** valore fino al quale un prestatore di credito concede l'ipoteca sull'immobile (di regola il valore di mercato).

**Metodo edonico:** il valore di mercato viene spesso calcolato mediante il metodo di valutazione edonico, che si basa su prezzi di mercato effettivamente pagati per appartamenti o case simili. Un immobile viene quasi interamente scomposto nelle sue singole componenti (ubicazione, dimensioni, numero di locali ecc.) con l'ausilio di metodi statistici e

valutato di conseguenza. Di norma, le banche si affidano a questo modello.

**Valore reale:** semplificando un po' si può dire che corrisponde al valore a nuovo della stessa casa (meno il deprezzamento temporale) e al valore del terreno.

**Valore di reddito:** valuta l'oggetto come se fosse un investimento, il cui valore si basa sul reddito da locazione realizzabile e sul rendimento atteso corretto per il rischio.

**Valore fiscale:** valore stabilito dall'autorità fiscale per il calcolo dell'imposta sugli immobili e sul patrimonio.

**Valore assicurativo:** valore stimato dall'assicurazione che quest'ultima pagherebbe in caso di distruzione totale dell'immobile (escluso il terreno).

# Come posso vendere il mio immobile?

**Sono tante le domande che affollano la mente di chi intende vendere un immobile: come procedere? In base a quali criteri di aggiudicazione? Roger Kuhn\* dell'Associazione Proprietari Fondiari di Zurigo spiega a che cosa si dovrebbe prestare attenzione.**

*Signor Kuhn, quali sono i vantaggi e gli svantaggi di affidarsi a un agente immobiliare?*

Roger Kuhn: I servizi di un agente immobiliare o di un'altra società di intermediazione professionale implicano dei costi. Di regola la provvigione di vendita va dal due al tre per cento. Mi pare che il principale vantaggio stia invece nell'oggettività e nell'imparzialità di un agente immobiliare. Chi vende, negozia e argomenta in prima persona, invece, è spesso troppo coinvolto emotivamente.

*In che senso?*

Immaginate una persona che abbia vissuto nella propria abitazione per anni prendendosene cura con tanta dedizione e che, per motivi di anzianità, sia costretta a vendere. In queste circostanze è difficile stimare oggettivamente i punti di forza e le carenze dell'immobile. Oppure ci si sente moralmente obbligati nei confronti di un simpatico e cordiale vicino di casa interessato all'acquisto. Un agente immobiliare professionale – serio e riconosciuto – può trasmettere fiducia e presentare l'immobile in modo oggettivo. So che nella pratica queste transazioni avvengono spesso tra privati. In tal caso abbiamo due inesperti che spesso conoscono poco la procedura formale di una compravendita.

*Tuttavia, conviene occuparsi personalmente della vendita?*

Certamente, ma non bisogna sottovalutare la complessità e gli sforzi richiesti. Chi vende sbaglia soprattutto quando, dopo aver impiegato molto tempo prima di decidersi a vendere, si affretta a mettere l'oggetto sul mercato.

\* Roger Kuhn è responsabile delle divisioni Vendita/Intermediazione e Valutazione/Perizia dell'Associazione Proprietari Fondiari di Zurigo. Vanta una pluriennale esperienza professionale, possiede il diploma federale di fiduciario immobiliare e un Master in Real Estate Management.

*Che cosa intende concretamente?*

Agendo in modo troppo frettoloso ci si dimentica di fissare obiettivi chiari e di definire una strategia di vendita. Chi vende privatamente spesso non si è mai occupato né della procedura e del processo né dei criteri di aggiudicazione – l'immobile dovrà andare al maggiore offerente o a una famiglia simpatica? Gli interessati devono essere informati sullo svolgimento del processo. Serve tempo anche per preparare una buona documentazione di vendita.

*Che cosa include la documentazione di vendita?*

Una descrizione dettagliata dell'immobile, la piantina, la planimetria, fotografie ecc. La documentazione deve presentare bene l'immobile, in modo oggettivo e credibile. Niente è peggio che nascondere eventuali difetti. I potenziali acquirenti, infatti, prendono immediatamente le distanze quando si rendono conto che la documentazione nasconde i gravi vizi dell'immobile!

*A che cosa bisogna prestare attenzione quando si fa visionare l'immobile?*

Ritengo molto importante rispondere alle domande degli interessati, anziché limitarsi a elogiare l'abitazione. Bisogna prepararsi bene in anticipo e prevedere ciò che potrebbe interessare ai potenziali acquirenti. L'oggetto deve naturalmente essere ben presentato, idealmente alla luce del giorno. Nella maggior parte dei casi non conviene effettuare grandi interventi di ristrutturazione perché i futuri proprietari vogliono avere campo libero in merito.

*Quanto tempo serve per una vendita?*

Se un agente immobiliare sostiene di avere venduto una casa in due giorni, di sicuro lo ha fatto a un prezzo troppo basso – a scapito del venditore. Una vendita seria richiede solitamente sei

mesi. Se però un immobile rimane sul mercato troppo a lungo, prima o poi perderà valore.

*Dove va pubblicizzata la vendita?*

Nell'ambito della strategia di vendita bisogna anche prevedere tramite quali canali pubblicizzare l'immobile. Internet consente di comunicare la vendita in modo efficace, semplice e conveniente. Ma possiamo ottenere una buona risonanza anche con inserzioni su quotidiani. Un agente immobiliare dovrebbe avere una propria scheda ben curata da distribuire agli interessati.

*Come si accerta la solvibilità di un interessato?*

Nel processo di vendita, prima di negoziare le modalità di pagamento e il momento del passaggio di proprietà, è indispensabile ottenere la conferma di concessione di finanziamento da parte di una banca riconosciuta. Successivamente bisogna evitare di sottoscrivere un contratto di vendita finché l'interessato non presenta una promessa di finanziamento irrevocabile.

## Impressum

Editore: UBS SA, Lending Solutions  
Pubblicato più volte l'anno in tedesco, francese, italiano e inglese  
Abbonamento: [www.ubs.com/immonews](http://www.ubs.com/immonews)

La presente pubblicazione ha finalità esclusivamente informative e non rappresenta in alcun modo una raccomandazione, un'offerta o un invito ad allestire una. Prima di prendere una decisione dovrete richiedere una consulenza professionale in materia. UBS si riserva il diritto di modificare i propri servizi, prodotti e prezzi in ogni momento e senza preavviso. Alcuni prodotti e servizi sono soggetti a restrizioni legali e non possono quindi essere offerti incondizionatamente in tutto il mondo. È vietata la riproduzione, anche parziale, senza l'autorizzazione di UBS.

© UBS 2014. Il simbolo delle chiavi e UBS sono fra i marchi protetti di UBS. Tutti i diritti riservati.



# Esperto immobiliare: il finanziamento della proprietà di abitazione resta **al centro dell'attenzione** delle autorità di regolamentazione



**Elias Hafner**  
Chief Investment Office  
Swiss & Global Real Estate

**I prezzi per la proprietà di abitazione salgono ancora, ma più lentamente. Nell'area del Lago di Ginevra si sono osservate marcate correzioni. In assenza di un'ulteriore decisa frenata del mercato incombono ulteriori irrigidimenti normativi.**

I prezzi sul mercato svizzero delle abitazioni di proprietà continuano ad aumentare. Nel secondo trimestre 2014 i valori sono saliti mediamente di quasi l'1 per cento rispetto ai tre mesi precedenti. Nel confronto annuale, i prezzi sono in media superiori di circa il 2 per cento, in linea con le nostre previsioni per l'intero 2014. Rispetto agli scorsi anni, quando i rincari annuali talvolta toccavano il 5 per cento e più, è in corso un netto rallentamento.

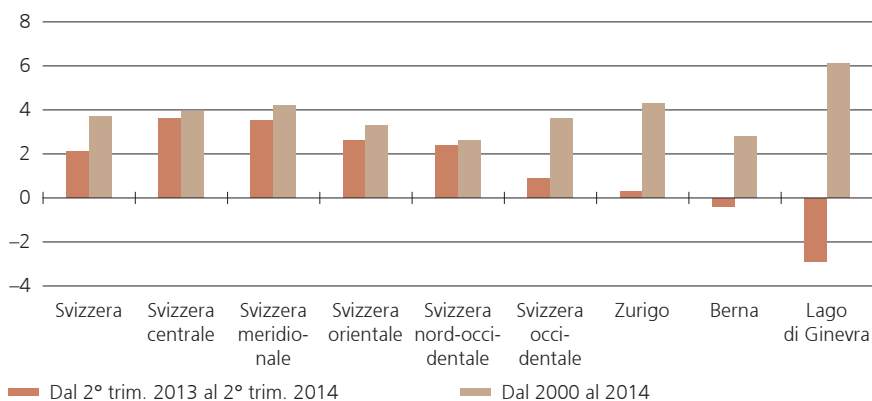
La crescita più significativa è stata quella nelle regioni della Svizzera centrale e meridionale (cfr. figura). La regione del Lago di Ginevra ha invece attraversato una fase di correzione dei prezzi. Le flessioni, talvolta marcate, dei prezzi non sono riconducibili a fattori fondamentali – gli interessi insistono a livelli bassi, la crescita demografica persiste e l'offerta aumenta con pigrizia –, quanto piuttosto a un inasprimento del quadro normativo e soprattutto ai crescenti dubbi sulla sostenibilità del livello di prezzo raggiunto.

## **Ammortizzare sin dal primo giorno**

I prezzi elevati di alcune regioni e il forte indebitamento ipotecario hanno nuovamente spinto le autorità di regolamentazione a intervenire. L'Associazione svizzera dei banchieri (ASB) ha inasprito ancora le misure di autodisciplina in materia di finanziamenti ipotecari dopo il 2012. Il termine per l'ammortamento del debito ipotecario ai due terzi del valore di anticipo dell'immobile viene

## **Tassi di incremento annuale dei prezzi per abitazioni di proprietà**

In percentuale



Fonte: Wüest und Partner, UBS

ridotto da 20 a 15 anni, fermo restando che l'ammortamento deve avvenire in tranche regolari (in modo lineare). Di conseguenza, non è possibile rimandare i rimborsi, dovuti già a partire dal primo anno. Questa misura restrittiva vale solo per le nuove stipulazioni di ipoteche e non per i finanziamenti in corso o per le proroghe di ipoteche in essere.

Per quanto riguarda il finanziamento di acquisti immobiliari o passaggi di proprietà, ai fini della valutazione vale il principio del valore minimo, in base al quale risulta determinante come valore di anticipo quello minore tra valore di mercato e prezzo di acquisto. Questa misura impedisce di attribuire agli immobili un valore superiore al prezzo di acquisto. Da ultimo, nell'ambito della valutazione della sostenibilità, i redditi supplementari sono di norma computabili solo se sussiste una cosiddetta solidarietà passiva. Questo triplice

pacchetto di misure restrittive entrerà in vigore il 1° settembre 2014.

## **Limitazione del prelievo di capitale di previdenza**

Anche il Consiglio federale non si dà pace. Per mitigare il rischio di dipendenza dalle prestazioni complementari durante la vecchiaia, sta valutando di abolire la possibilità di prelevare il capitale dalla previdenza obbligatoria per la proprietà di abitazione. Una simile abolizione avrebbe un grosso impatto sul mercato immobiliare elvetico visto che almeno il 10 per cento di tutte le transazioni non soddisferebbe le norme in materia di sostenibilità senza un prelievo dalla cassa pensione. Riteniamo improbabile l'attuazione di una proposta formulata in questi termini. Tuttavia una cosa è quasi certa: se il mercato degli immobili residenziali non si stabilizzerà, le autorità di regolamentazione non potranno stare a guardare.

