

Rapporto finale, 23 giugno 2024

Analisi dei bisogni di formazione continua: Energia per il settore immobiliare



Autori

Ivan Curto, SUPSI

Giovanni Branca, SUPSI

Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito

Campus Mendrisio

Via Flora Ruchat-Roncati 15

6850 Mendrisio

Questo studio è stato condotto per conto di SvizzeraEnergia.

Die contenuti sono resp onsabili unicamente gli autori.

Sommario

1.	Introduzione contesto	3
2.	Obiettivi dello studio e risultati	3
2.1	Obbiettivi	3
2.2	Gruppi target	3
2.3	Partner di progetto	4
2.4	Risultati dello studio	4
3.	Piano delle attività e programma lavori	5
4.	Analisi della situazione attuale (FASE 1)	6
4.1	Analisi dei corsi brevi esistenti	6
4.2	Organizzare interviste/Focus group con i responsabili ed attori di SVIT e CSVN	7
4.2.1	Focus group SUPSI con CSVN	9
4.2.2	Focus group SUPSI con SVIT	10
4.2.3	Focus group congiunto SVIT e CSVN	11
4.3	Identificazione delle criticità, delle lacune e dei bisogni	12
5.	Sviluppo ed elaborazione dell'offerta formativa (FASE 2)	14
5.1	Identificare il contenuto, il metodo e il calendario della proposta formativa	14
5.2	Confronto dei contenuti con altri percorsi esistenti	15
5.3	Raccomandazioni sull'attuazione	15
6.	Conclusione e prossimi passi	16
7.	Allegati	17
ALLEGATO 1		18
ALLEGATO 2		19
ALLEGATO 3		20
ALLEGATO 4		21
ALLEGATO 5		22
ALLEGATO 6		23
ALLEGATO 7		24

1. Introduzione contesto

Il **settore delle costruzioni** sta attraversando un periodo di rinnovamento, in cui la comprensione approfondita degli aspetti tecnici e ambientali, economici e sociali gioca un ruolo centrale nella definizione e nell'applicazione di una buona gestione degli immobili. In particolare, il progetto combina gli aspetti economici e quelli più tecnici della gestione degli asset e degli immobili, in linea con la "strategia di sviluppo sostenibile" definita dal Consiglio federale.

Le statistiche mostrano che il **70% del patrimonio edilizio svizzero è costituito da edifici costruiti prima del 1980**, tecnicamente molto vecchi e di qualità energetica mediocre a causa di mancati interventi energetici e di manutenzione e cicli di ristrutturazione insufficienti. Per raggiungere gli obiettivi della nuova strategia energetica per il 2050 e garantire un valore immobiliare sostenibile negli anni a venire, sono necessari una pianificazione sistematica e strumenti in grado di fornire risposte rapide e adeguate in termini di energia e funzionalità.

L'obiettivo del progetto proposto è quello di determinare e, se necessario, definire nei suoi principi di base la possibilità di sviluppare corsi di formazione continua di breve durata volti ad aiutare gli operatori dei centri finanziari e i gestori immobiliari attivi nel Canton Ticino a familiarizzare con gli elementi essenziali della strategia energetica e con gli obiettivi dell'Ufficio federale dell'energia (Programma Edifici, gestione degli edifici, standard energetici, aiuti finanziari, ecc.).

2. Obiettivi dello studio e risultati

2.1 Obbiettivi

L'obiettivo principale è quello di **valutare l'interesse e la fattibilità** di *corsi di formazione continua di breve durata* volti a **sensibilizzare tutti gli operatori della piazza finanziaria e i professionisti del settore immobiliare** che, da un lato, devono finanziare (banche, fiduciari, ecc.) e, dall'altro, consigliare (amministratori di immobili, valutatori, ecc.) i proprietari di immobili sull'attuazione di tutte le misure necessarie per ridurre il consumo energetico e promuovere le energie rinnovabili, nell'ambito dell'attuazione della politica energetica e climatica della Svizzera.

L'area geografica di interesse dell'analisi è la Svizzera di lingua italiana. Nel Canton Ticino, come nel resto della Svizzera, gran parte del mercato immobiliare esistente necessita di interventi di risanamento. Oggi più che mai avere un immobile di proprietà energeticamente efficiente e di qualità è importante sia dal punto di vista ambientale e sociale ma anche dal lato economico per mantenere nel tempo il valore stesso dell'edificio. Proprio l'Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB) ha introdotto una direttiva nel 2022, con effetto da gennaio 2024, con cui gli offerenti di ipoteche si impegnano a sensibilizzare i propri clienti sui temi dell'efficienza energetica e del risparmio energetico.

2.2 Gruppi target

Si identificano i seguenti **gruppi target dello studio**:

- Agente/consulente assicurativo, back e middle office credits, consulente clienti, consulente clienti individuali, consulente clienti aziendali, consulente clienti retail banking, consulente

clienti wealth management, consulente clienti privati, consulente piccole e medie imprese, ufficio crediti/recupero, gestione assicurativa, ecc.

- Fiduciari immobiliari, professionisti dell'amministrazione immobiliare e della costruzione, intermediari e consulenti immobiliari.

2.3 Partner di progetto

Per la realizzazione del progetto è prevista la collaborazione con partner attivi nell'ambito della formazione continua per adulti e interessati agli obiettivi dello studio. Per questa attività è prevista la partecipazione del **Centro Studi Villa Negroni (CSVN)**¹ e della **SVIT Ticino**², che offrono entrambi corsi di formazione continua sul tema dell'economia immobiliare (finanziamento immobiliare, gestione immobiliare, valutazione, ecc.) e hanno una vasta esperienza in questo campo a livello nazionale. Nel corso del progetto, in particolare nella fase di ricerca di mercato, è ovviamente possibile la collaborazione con scuole, istituzioni e aziende che operano nel settore in questione a livello cantonale (es. TicinoEnergia³).

2.4 Risultati dello studio

Lo studio, in linea con le priorità dell'Ufficio Federale dell'Energia (UFE), prevede la possibilità di sviluppare dei corsi di breve durata in collaborazione con due importanti attori attivi nell'ambito della formazione continua per adulti come CSVN e la SVIT sezione Ticino. **L'obiettivo è quello di formare e sensibilizzare i professionisti del settore finanziario e immobiliare al fine di consigliare i proprietari di edifici sull'attuazione di tutte le misure pertinenti per ridurre il consumo energetico negli edifici e promuovere le energie rinnovabili.**

Tuttavia, prima di sviluppare nuovi corsi di formazione, sarà importante caratterizzare l'offerta formativa esistente e identificando possibili lacune per poi sviluppare nuovi contenuti. I temi che verranno sviluppati nell'ambito dei corsi brevi potranno includere di principio argomenti legati: all'efficienza energetica negli edifici, sviluppi normativi (es. MoPEC 2014 - RUEn 2023), incentivi cantonali per il risanamento, standard energetici (es. Minergie, CECE, ecc.), ottimizzazione energetica degli edifici (ENERGO, ecc.), accumulo e utilizzo dell'energia negli edifici e nella mobilità, tecnologie disponibili sul mercato (es. pompe di calore, fotovoltaico, teleriscaldamento, ecc.).

¹ <https://csvn.ch/>

² <https://www.svit.ch/it/svit-ticino>

³ <https://www.ticinoenergia.ch/it/>

3. Piano delle attività e programma lavori

Il piano delle attività del progetto è stato diviso in due macro-fasi con delle specifiche task per ogni sottofase. Lo sviluppo di queste attività è stato preceduto da un kick-off meeting di presentazione e allineamento, avvenuto a distanza, il 19 luglio 2023 alla presenza di due colleghi CSVN e due colleghi SVIT sezione Ticino (ALLEGATO 1). Qui di seguito si dettagliano tali aspetti:

FASE 1: ANALISI DELLA SITUAZIONE ATTUALE

Analizzare l'offerta formativa esistente e identificare le lacune

Le seguenti attività verranno sviluppate nell'ambito della FASE 1:

- F 1.1: Analisi dei corsi brevi di formazione continua non formale esistenti sul tema dell'energia e dell'efficienza energetica erogati dal CSVN, da SVIT Ticino e da altre istituzioni e associazioni di formazione a livello cantonale;
- F 1.2: Organizzare interviste con i responsabili dei corsi di formazione continua e con i membri del CSVN e della SVIT Ticino per valutare le esigenze dei professionisti attivi; organizzare interviste, questionari, ecc. con gli studenti dei corsi di formazione continua del CSVN e della SVIT Ticino;
- F 1.3: Identificazione delle criticità, delle lacune e dei bisogni in termini di nuovi corsi brevi di formazione continua non formale sul tema dell'energia e dell'efficienza energetica;

FASE 2: SVILUPPO OFFERTA FORMATIVA

Identificare delle nuove proposte formative condivise

Le seguenti attività verranno sviluppate nell'ambito della FASE 2:

- F 2.1: Identificare il contenuto, il metodo e il calendario della proposta formativa. Il contenuto deve essere perfezionato sotto forma di competenze formulate. I contenuti sono sviluppati in collaborazione con esperti del settore o sono valutati criticamente da questi ultimi;
- F 2.2: Confronto dei contenuti con altri percorsi esistenti. Determinare gli sviluppi o gli adattamenti necessari per raggiungere gli obiettivi in relazione a ciò che già esiste (ad esempio, approfondimento di alcuni contenuti, traduzioni, esercizi, casi di studio, ecc.)
- F 2.3: Raccomandazioni sull'attuazione: proposta di attuazione in un determinato contesto formativo e con l'aiuto di quali partner;

4. Analisi della situazione attuale (FASE 1)

4.1 Analisi dei corsi brevi esistenti

La prima fase dello studio si è concentrata nell'analizzare quali e quanti momenti formativi sui temi del risparmio energetico e dell'efficienza energetica vengono attualmente svolti da entrambi i partner di progetto.

ATTIVITA' FORMATIVE attuali sul tema energia – SVIT sezione Ticino

Qui di seguito sono elencate le principali e più recenti attività svolte dall'Associazione SVIT sezione Ticino sulla tematica "Energia" suddivise per tipologia formativa:

Seminari annuali con TicinoEnergia:

- Regolamento sull'utilizzazione dell'energia (RUEn)
- Mobilità elettrica
- Standard energetici (CECE, Minergie, ecc.)
- Modalità di finanziamento
- Incentivi (Programma edifici, ecc.)
- Fotovoltaico

Webinar / Seminari con SvizzeraEnergia:

- Calore Rinnovabile
- MakeHeatSimple

Corso di formazione sulle Norme SIA (a moduli):

- Modulo sulla sostenibilità / efficienza energetica (SIA 380/1, SIA 112/1, SIA 180, ecc.)

Attestato federale di Gestione immobiliare (Formazione lunga durata)

- Modulo Conoscenze Tecniche (Certificati energetici, Label, ecc.)
- Modulo Risanamento (in collaborazione con TicinoEnergia)

I seminari e webinar con TicinoEnergia e SvizzeraEnergia vengono organizzati per sensibilizzare e aggiornare costantemente gli associati sulle tematiche attuali. Oltre i momenti di informativi, nel 2023 l'associazione ha organizzato una serie di corsi, in collaborazione con SIA e SUPSI, sul tema delle norme SIA. I corsi hanno riscosso un discreto successo ma sono risultati troppo tecnici per il target dei gestori immobiliari.

La SVIT sezione Ticino propone anche, all'interno delle sue formazioni di lunga durata che vengono offerte a cadenza biennale, due moduli in cui vengono trattati i temi della certificazione energetica (CECE, CECEPlus, ecc.) e del risanamento. I moduli offerti risultano interessanti e fungono come strumento di sensibilizzazione.

ATTIVITA' FORMATIVE attuali sul tema energia - CSVN

Qui di seguito sono presentate le principali e più recenti attività svolte dal Centro Studi Villa Negroni sulla tematica "Energia" suddivise per tipologia formativa:

Corso:

- Fit for Sustainable Lending:
 - Crediti sostenibili: opportunità e approcci (4 ore)
 - Crediti sostenibili alle imprese (4 ore)
 - Crediti ipotecari sostenibili per l'acquisto, la costruzione e la ristrutturazione (12 ore)

Sulla base della direttiva emanata dall'Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB), denominata "Direttive per gli offerenti di ipoteche per la promozione dell'efficienza energetica⁴" entrata in vigore a gennaio del 2023 e che ha previsto un periodo transitorio di un anno, il CSVN ha inserito nella propria offerta formativa un corso di 20 ore che accompagna i partecipanti a scoprire i diversi approcci per integrare la sostenibilità nei finanziamenti, sia a livello di crediti ipotecari sia di crediti commerciali. Nel corso sono previste 8 ore di lezione, con il coinvolgimento di docenti della SUPSI, dedicate ai temi legati all'efficienza energetica e al risparmio energetico di immobili esistenti.

4.2 Organizzare interviste/Focus group con i responsabili ed attori di SVIT e CSVN

L'organizzazione di interviste e focus group, con i responsabili e gli attori di SVIT sezione Ticino e CSVN, ha permesso di comprendere meglio gli eventuali bisogni formativi dei professionisti del settore immobiliare e del settore bancario su un tema specifico come quello dell'efficienza energetica e del risparmio energetico negli immobili. L'obiettivo di questo processo partecipativo è quello di garantire dei corsi di formazione continua breve pertinenti, sempre aggiornati e in grado di fornire le competenze necessarie per affrontare le sfide future. Qui di seguito breve **elenco degli obiettivi principali del focus group**:

1. Far emergere i temi e le competenze legate al tema dell'energia e dell'efficienza energetica che sono ritenuti importanti oggi per il settore bancario/immobiliare;
2. Raccogliere informazioni per valutare le possibili lacune di conoscenza attualmente presenti tra i professionisti del settore bancario/immobiliare in relazione al tema dell'energia e dell'efficienza energetica;
3. Stimolare riflessioni su possibili bisogni in termini di nuovi corsi brevi di formazione continua non formale sul tema dell'energia e dell'efficienza energetica.

Anche la fase di pianificazione dei focus group ha previsto importanti momenti di preparazione, per garantire la giusta qualità e uniformità di domande e tempistiche tra le diverse realtà coinvolte. Qui di seguito un breve riassunto dei punti principali:

➤ Identificazione dei partecipanti

A SVIT Ticino e CSVN è stato chiesto di individuare un numero di partecipanti non superiore alle 8 unità, questo per evitare discussioni poco efficaci;

⁴[Direttiva ASB](#)

- Definizione e preparazione dei moderatori
Figure interne SUPSI (di regola due) hanno moderato e gestito le differenti fasi dell'incontro;
- Definizione delle modalità di svolgimento e della durata
I momenti di incontro si sono sviluppati in una prima parte espositiva seguita da un dibattito coordinato dagli stessi moderatori la durata massima degli incontri è stata di 90 minuti, tempistica ideale per favorire discussioni sintetiche ed efficaci;
- Fase di dibattito coordinato strutturato tramite domande chiave
Per favorire l'interazione e la discussione dei partecipanti, sono stati dapprima individuati una serie di macro-temi e successivamente sottoposte una sequenza di domande agli interlocutori. Tali domande sono frutto di una preparazione precedente agli incontri impostate sui seguenti temi:
 - I. Strategia energetica 2050
 - II. Formazione collaboratori interni
 - III. Proprietari immobiliari
 - IV. Profili professionali e competenze
 - V. Criticità e opportunità

Di seguito, nel dettaglio sono presentate le le singole domande sviluppate per ogni macro-tema:

- I. Strategia energetica 2050
 - 1. Quali sono gli obiettivi a medio-lungo termine che vengono perseguiti dalla sua organizzazione nell'ambito della strategia energetica 2050?
 - 2. Quali quelli a breve termine che vengono già applicati?
- II. Formazione collaboratori interni
 - 1. Le figure professionali attive all'interno della sua organizzazione, a stretto contatto con i proprietari immobiliari, sono sufficientemente sensibilizzate sulle tematiche dell'energia e dell'efficienza energetica?
 - 2. Se Sì, in che modo hanno acquisito queste competenze?
 - 3. Se NO, ritenete che sia necessaria una maggior sensibilizzazione sulla tematica?
 - 4. Quali conoscenze e competenze ritiene che siano necessarie, per le figure professionali attive all'interno della sua organizzazione, per poter affrontare questioni legate all'energia e all'efficienza energetica nell'ambito immobiliare?
- III. Proprietari immobiliari
 - 1. A vostro avviso e sulla base della vostra esperienza ritenete che i proprietari immobiliari siano sufficientemente informati sulle tematiche legate alla riduzione dei consumi e all'utilizzo di energie rinnovabili?

2. All'interno della vostra organizzazione sono presenti una o più figure professionali che possano aiutare a sensibilizzare i proprietari immobiliari nella direzione prevista dalla strategia energetica 2050?
3. In che modo le normative e gli incentivi cantonali influenzano le decisioni dei proprietari immobiliari riguardo alle tematiche legate all'energia e all'efficienza energetica nei propri progetti (risanamento, ampliamento, ecc.)?

IV. Profili professionali e competenze

1. Quali sono i profili professionali maggiormente toccati dalle sfide globali e dagli obiettivi previsti dalla strategia energetica all'interno della sua organizzazione?
2. Di quali competenze hanno bisogno per rispondere a queste sfide? Dal suo punto di vista cosa reputa necessario per poter sviluppare tali competenze?
3. Come vengono formate/aggiornate attualmente tali competenze?

V. Criticità e opportunità

1. Quali opportunità/azioni di miglioramento intravedete rispetto alle dimensioni discusse precedentemente?
2. Quali aree specifiche legate all'energia e all'efficienza energetica vorreste approfondire in un programma di formazione continua breve?
3. Quali modalità di formazione preferireste, ad esempio workshop, corsi online, webinar o altre?

➤ Definizione e presentazione delle “regole del gioco”

Per poter svolgere un'attività che risulti utile e interessante è stato necessario ideare e presentare ai diversi partecipanti delle regole del gioco. Qui di seguito i principi fondamentali che hanno permesso di ottenere un focus group efficace:

1. La discussione è ludica, domande di stimolo su aspetti generali di ogni dimensione.
2. Non ci sono risposte giuste/sbagliate.
3. A turno tutti i partecipanti presenti al focus group rispondono alle domande (tempo di risposta 3 minuti per dimensione).
4. Inizia il partecipante indicato dal moderatore.
5. Tempo totale focus 90 minuti.

Sulla base di quanto esposto in questo paragrafo sono stati avviati tre focus group, i primi due svolti singolarmente con le singole realtà, settore bancario e settore immobiliare, e l'ultimo congiunto.

4.2.1 Focus group SUPSI con CSVN

Il primo focus group è stato realizzato il 9 novembre 2023 con in colleghi di CSVN presso la sede di Vezia. Il focus group è stato gestito e animato da tre collaboratori SUPSI, alla presenza di due rappresentanti interni del CSVN. Per il settore bancario erano presenti i rappresentanti di quattro realtà bancarie attive sia a livello cantonale che nazionale, più precisamente Banca Stato, Credit Suisse, Banca del Sempione e PKB Private Banking, purtroppo all'ultimo momento ha dovuto assentarsi il rappresentante di Banca Raiffeisen.

Sulla base dei macro-temi e delle domande si è sviluppato un dibattito interessante in cui i diversi partecipanti hanno potuto esprimere liberamente la loro opinione e pensiero in merito alle singole dimensioni, qui di seguito è possibile vedere un breve riassunto di quanto emerso:

- I temi di **strategia energetica 2050** sono conosciuti e in parte vengono ripresi dagli stessi istituti di credito e applicati sul proprio parco immobiliare o sui propri prodotti finanziari (es. prodotti green);
- Gli istituti di credito svolgono **attività di formazione** sui temi energetici sia internamente oppure esternamente, attraverso l'utilizzo delle associazioni del territorio (es. Ticino energia), le realtà formative (es. CSVN, SUPSI, ecc.) oppure costituendo dei gruppi di lavoro interni vicini ai temi della sostenibilità;
- Lato banche, la percezione è quella che i **proprietari** sono sensibili al tema del risparmio energetico e dell'efficienza energetica ma poco informati sulle opportunità messe a disposizione da Confederazione e Cantone;
- **Considerazioni finali** sarebbe necessario migliorare la comunicazione, facendo passare i messaggi in modo più semplice, attivare dei corsi "avanzati" per poter approfondire la materia, mostrare maggior esempi pratici;

Maggiori dettagli relativi alle risposte e considerazioni dei singoli partecipanti al focus group sono visibili all'interno del verbale (ALLEGATO 3).

4.2.2 Focus group SUPSI con SVIT

Il secondo focus group è stato realizzato il 27 novembre 2023 con i colleghi di SVIT sezione Ticino presso la sede di una fiduciaria di Lugano. Il focus group è stato gestito e animato da due collaboratori SUPSI, alla presenza di due rappresentanti interni di SVIT. Per l'associazione erano presenti sei soci attivi e rappresentanti di fiduciarie attualmente attive sul territorio ticinese.

Sulla base dei macro-temi e delle domande si è sviluppato un dibattito interessante in cui i diversi partecipanti hanno potuto esprimere liberamente la loro opinione e pensiero in merito alle singole dimensioni, qui di seguito è possibile vedere un breve riassunto di quanto emerso:

- I temi di **strategia energetica 2050** sono conosciuti ma con posizioni differenti, che spaziano da pienamente favorevoli con la politica energetica della confederazione a non del tutto favorevoli;
- L'**attività di formazione** sui temi energetici risulta importante sia lato gestore che lato proprietario, anche attraverso l'utilizzo di partner del territorio (es. Ticino Energia);
- I **proprietari** conoscono la tematica del risparmio energetico e dell'efficienza energetica ma sussiste ancora confusione sui diversi regolamenti e incentivi presenti nell'ambito del risanamento di edifici esistenti;

- Dalle **considerazioni finali** emerge la necessità di casi pratici, realizzazione di documentazione chiara e semplice per sapere quali soluzioni proporre al proprietario;

Maggiori dettagli relativi alle risposte e considerazioni dei singoli partecipanti al focus group sono visibili all'interno del verbale (ALLEGATO 5).

4.2.3 Focus group congiunto SVIT e CSVN

Il terzo e ultimo focus group è stato realizzato il 28 marzo 2024 in modalità congiunta sia con in colleghi di CSVN che di SVIT sezione Ticino presso il Campus SUPSI di Manno. Il focus group è stato gestito e animato da due collaboratori SUPSI, alla presenza di quattro rappresentanti CSVN e di cinque rappresentanti SVIT.

Sulla base dei macro-temi già analizzati nei singoli focus group e sulle considerazioni fatte sia lato bancario che lato gestore immobiliare si sono trovati prima di tutto i **punti di convergenza concettuali**. Ecco un breve riassunto:

- I temi di **strategia energetica 2050** sono conosciuti e in parte ripresi sia a livello bancario che di gestore immobiliare;
- Si svolgono **attività di formazione** interna ed esterna, anche attraverso l'utilizzo delle associazioni presenti sul territorio (es. Ticino energia) o delle realtà formative (es. SUPSI);
- **Proprietari** sensibili al tema del risparmio energetico e dell'efficienza energetica ma poco informati;
- Nelle **considerazioni finali** emerge la necessità di maggior esempi pratici e di documentazione chiara;

Dopodiché si è aperto un dibattito interessante in cui si è voluto andare a trovare **altri punti di convergenza concettuali**, qui di seguito è possibile vedere un breve riassunto di quanto emerso:

- Nel risanamento energetico degli stabili i temi critici sono poter sostenere l'investimento ma anche la difficoltà di svolgere lavori a regola d'arte;
- A favore dei proprietari necessità di semplificare le procedure, fornire linee guida, valorizzare gli incentivi, magari ad esempio con un aumento, rispetto le attuali, delle riserve edilizie. Alcuni consigli pratici per rispondere a questo bisogno:
 - ➔ Realizzazione di una piattaforma con soluzioni pratiche;
 - ➔ Seguire maggiormente i risanamenti sul territorio;
 - ➔ Porre maggior attenzione ai fattori di rischio, che devono essere messi in evidenza e discussi per minimizzarli;
- Sviluppo di esempi pratici sul territorio;
- Sensibilizzare maggiormente i proprietari sulle vere opportunità;

Oltre agli aspetti concettuali sono stati analizzati dei **punti di convergenza tematici**. Questi punti rappresentano le aree di consenso o gli elementi comuni che hanno unito le diverse prospettive e opinioni dei partecipanti, ai gruppi di lavoro, attivi sia nel settore bancario che nel settore immobiliare. In altre parole, sono i nuclei concettuali attorno ai quali è ruotato il dibattito.

Qui di seguito è possibile osservare gli argomenti di convergenza principali:

- **Sostenibilità (Ambiente – Società – Economia)**
 - ➔ Risanamento e ottimizzazione energetica
 - ➔ Fotovoltaico e stoccaggio dell'energia
- **Strumenti di supporto alla decisione**
 - ➔ Applicazione di casi pratici
 - ➔ Documentazione chiara
 - ➔ Linee guida applicative

Maggiori dettagli relativi alle risposte e considerazioni dei singoli partecipanti al focus group sono visibili all'interno del verbale (ALLEGATO 7).

4.3 Identificazione delle criticità, delle lacune e dei bisogni

Dai risultati dell'ultimo focus group congiunto, mirato a comprendere il fabbisogno di formazione continua breve per **gli operatori della piazza finanziaria e i professionisti del settore immobiliare** sulle misure necessarie per ridurre il consumo energetico e promuovere le energie rinnovabili, emergono diversi **punti di convergenza tematici** che possono essere suddivisi in due categorie principali: **tematiche di sostenibilità** e **strumenti di supporto alla decisione**. All'interno di questi due temi sono stati identificati criticità, lacune e bisogni che verranno esposti qui di seguito.

Tematiche di Sostenibilità

La sostenibilità (Ambiente – Società – Economia) è un tema centrale che abbraccia vari aspetti, includendo l'equilibrio tra le esigenze ambientali, sociali ed economiche. Questo implica trovare soluzioni che siano ecologicamente responsabili, socialmente eque ed economicamente sostenibili. All'interno di questa tematica sono state identificate due temi specifici che per entrambi i target, settore bancario e settore immobiliare, risultano carenti. Qui di seguito un breve riassunto:

1. *Risanamento e ottimizzazione energetica*: necessità di focalizzare meglio l'attenzione su quali interventi di risanamento sono più utili per aumentare l'efficienza energetica degli edifici, riducendo l'impatto ambientale e i costi energetici.
2. *Fotovoltaico e stoccaggio dell'energia*: necessità di comprendere meglio come implementare in modo più efficace i sistemi fotovoltaici e di stoccaggio dell'energia, elementi chiave per la transizione verso fonti di energia rinnovabile.

Strumenti di supporto alla decisione

L'utilizzo di strumenti di supporto alla decisione permetterebbe agli operatori del settore bancario e ai professionisti del settore immobiliare di prendere decisioni sulla base di riferimenti e casi concreti. Questi strumenti possono migliorare l'efficienza operativa, ridurre i rischi, aumentare la redditività e contribuire significativamente alla sostenibilità ambientale. Il poter implementare e utilizzare efficacemente questi strumenti richiederebbe formazione e una visione strategica, ma i benefici a lungo termine per l'ambiente, la società e l'economia potrebbero essere considerevoli. Qui di seguito un breve riassunto degli strumenti di supporto utili alla decisione emersi all'interno dei gruppi di lavoro:

1. *Applicazione di casi pratici*: necessità di utilizzare esempi concreti e casi di studio per illustrare concetti teorici e fornire una guida pratica.
2. *Documentazione chiara*: la necessità di documenti esplicativi e facilmente comprensibili per supportare i processi decisionali dei proprietari;
3. *Linee guida applicative*: sviluppo di direttive pratiche per implementare le migliori pratiche in vari contesti, sia livello bancario che settore immobiliare;

Sulla base di quanto esposto e riassunto in precedenza possiamo dedurre le seguenti considerazioni. Per l'ambito tematico **risanamento e ottimizzazione energetica** risulta necessario sviluppare e diffondere conoscenze più approfondite e specifiche sugli interventi di risanamento, utili ad aumentare l'efficienza energetica degli edifici. Questo migliorerebbe la consapevolezza riguardo alle soluzioni che riducono l'impatto ambientale e i costi energetici, rispondendo a una chiara esigenza sia nel settore bancario che in quello immobiliare. Riguardo all'ambito **fotovoltaico e stoccaggio dell'energia** risulta una forte necessità di formare meglio gli operatori su come implementare in modo efficace i sistemi fotovoltaici e di stoccaggio dell'energia. Questi sistemi sono fondamentali per la transizione verso fonti di energia rinnovabile e richiedono una comprensione più approfondita per essere adottati su larga scala.

Relativamente all'argomento **applicazione di casi pratici** l'utilizzo di esempi concreti e casi di studio risulterebbe fondamentale per illustrare i concetti teorici e fornire una guida pratica. Questo approccio faciliterebbe l'adozione delle migliori pratiche e la comprensione delle dinamiche operative reali. Anche l'esigenza di **documentazione chiara** è essenziale nell'ottica di produrre documenti esplicativi e facilmente comprensibili per supportare i processi decisionali. Questa documentazione dovrebbe essere accessibile e chiara per permettere a tutti i professionisti di utilizzarla efficacemente. Riguardo le **linee guida applicative** risulta la necessità di sviluppare delle direttive utili per implementare le migliori pratiche sia per il settore bancario che per quello immobiliare. Queste linee guida dovrebbero essere adattate ai vari contesti operativi per garantire la loro efficacia e applicabilità.

5. Sviluppo ed elaborazione dell'offerta formativa (FASE 2)

Sulla base di quanto esposto e sulle considerazioni edotte al capitolo 4 del presente rapporto, affiorano due aspetti interessanti. Se da una parte, emerge la necessità di implementare della formazione su alcuni temi specifici, dall'altra risulta evidente anche la necessità di sviluppare dei supporti a sostegno della decisione che non verranno approfonditi perché non sono oggetto del presente studio. Alla luce di queste considerazioni si è provato a sviluppare a livello alto, senza verticalizzare nei contenuti e programmi specifici, dei possibili temi di corsi brevi di formazione continua.

5.1 Identificare il contenuto, il metodo e il calendario della proposta formativa

Durante il momento di confronto congiunto, avvenuto nel recente mese di marzo 2024, oltre gli ambiti tematici, ampiamente analizzati nei paragrafi precedenti, ha portato allo sviluppo di uno specifico corso di formazione breve.

Il tema principale del corso riguarderebbe la possibilità di esporre in maniera chiara e pertinente i criteri e i processi che gli istituti bancari mettono in atto per attribuire un credito di risanamento di un edificio plurifamiliare esistente a reddito. Il corso di breve durata si rivolgerebbe in particolare ai professionisti del settore immobiliare che, confrontati con la gestione di stabili a reddito datati e in parte vetusti, incappano quotidianamente con la diffidenza da parte dei proprietari degli stessi immobili a mettere in atto dei possibili interventi di risanamento energetico. Attraverso questo corso si vorrebbero aumentare le competenze dei professionisti del settore immobiliare nel far comprendere al meglio le possibilità di come poter finanziare un intervento di risanamento energetico per aumentare l'effetto leva nei confronti di proprietari a mettere mano ai loro edifici.

- **Titolo corso:** Risanamento energetico e finanziamento degli interventi
- **Target:** gestori immobiliari, architetti, ingegneri, valutatori immobiliari, ecc.
- **Contenuto:** spiegazione dei criteri bancari per la valutazione degli immobili esistenti, in particolare quelli a reddito plurifamiliare, con un focus su come gli interventi di risanamento energetico possano influenzare positivamente queste valutazioni e sostenere gli investimenti.
- **Formato:** corso teorico-pratico con all'interno workshop in cui sia possibile discutere, sia lato bancario che lato immobiliare, di questioni regolamentari con l'obiettivo di incentivare nuove direttive.
- **Docenti:** settore bancario, gestori immobiliari, SUPSI DACD, Ticino Energia, Cantone.
- **Durata:** 20 ore/lezione (5 giornate da 4 ore/lezione).
- **Valore aggiunto:** all'interno della formazione breve si potrebbe prevedere il rilascio di una certificazione "bancaria" che possa portare un valore aggiunto al corso, rendendolo più attrattivo.

Allo stato attuale non è stato identificato un periodo ben preciso in cui proporre la formazione specifica ma realisticamente potrebbe essere offerta a marzo 2025. Le differenti fasi di elaborazione dei contenuti, analisi dei costi e della messa in marcia della promozione richiedono un discreto tempo di preparazione. La proposta verrebbe portata avanti in modo congiunto tra le tre realtà attualmente coinvolte nell'analisi SUPSI-CSVN-SVIT.

5.2 Confronto dei contenuti con altri percorsi esistenti

Da una breve analisi di mercato eseguita a livello cantonale non risultano formazioni così specifiche in cui vengano trattati i meccanismi di finanziamento di interventi di risanamento energetico di stabili a reddito.

Al momento SUPSI offre un corso di lunga durata “CAS Risanamento e investimento immobiliare”, inserito all’interno di un percorso master legato all’ambito del real estate management, in cui viene trattato il tema di come intervenire, attraverso lo studio di strategie e scenari di risanamento, su stabili a reddito esistenti andando ad analizzare il loro valore immobiliare attuale e futuro post-intervento. Anche per quanto riguarda CSVN e SVIT, in misura differente, esistono dei momenti formativi in cui viene trattato tema del risanamento ma non il come dovrà essere finanziato l’intervento.

5.3 Raccomandazioni sull'attuazione

In questa fase di progettazione del corso è utile tener presente le seguenti raccomandazioni:

- **Breve durata:** l’obiettivo dello studio è quello di sviluppare corsi di breve durata, ad esempio, da uno a tre giorni, per consentire ai professionisti di partecipare senza compromettere il loro lavoro quotidiano. Nel caso specifico sono state ipotizzate cinque mezze giornate da quattro ore/lezione ciascuna;
- **Approccio pratico:** includere workshop pratici e casi di studio reali per garantire che i partecipanti possano applicare immediatamente le conoscenze acquisite;
- **Certificazione:** se possibile, offrire certificati di partecipazione o accreditamenti che possano essere utilizzati per migliorare le credenziali professionali dei partecipanti. Nel caso specifico si è pensato di introdurre il rilascio di un riconoscimento lato bancario;
- **Collaborazione con altre associazioni:** collaborare con enti cantonali e associazioni di settore per garantire che i contenuti siano rilevanti e aggiornati con le normative correnti.

Il corso proposto vuole mirare a soddisfare le esigenze formative del mercato e fornire ai professionisti del settore immobiliare gli strumenti necessari per affrontare le sfide legate alla riduzione del consumo energetico e a favorire l’utilizzo di energie rinnovabili.

6. Conclusione e prossimi passi

Lo studio portato avanti da SUPSI in collaborazione con CSVN e SVIT Ticino ha permesso concretamente di poter ascoltare le esigenze di due aree di interesse da sempre “connesse” una con l'altra; infatti, se da una parte abbiamo chi finanzia il proprietario dall'altra troviamo chi lo aiuta e supporta nella gestione del proprio stabile.

Il settore bancario allo stato attuale ha un ruolo cruciale nel finanziare progetti di risanamento energetico. Tuttavia, agli addetti del settore manca una chiara comprensione di quali interventi siano più efficaci per aumentare l'efficienza energetica degli edifici. Le sfide future sono proprio quelle di:

- Valutare l'impatto ambientale e dei benefici economici a lungo termine degli interventi;
- Identificare delle best practices;
- Creare degli strumenti finanziari ad hoc per incentivare gli interventi di risanamento energetico.

Per il settore immobiliare, ad oggi gli edifici sono responsabili di una significativa percentuale dei consumi energetici e delle emissioni di gas serra. Il risanamento energetico degli edifici esistenti è quindi fondamentale. Le sfide future del settore nell'ambito del risanamento degli stabili sono:

- Complessità tecnica e costi elevati degli interventi;
- Mancanza di conoscenza sulle tecnologie di risanamento più efficaci;
- Resistenza dei proprietari a investire in interventi di risanamento;

Per ambedue i settori, oltre la promozione di incentivi e finanziamenti per agevolare gli interventi di risanamento energetico, risulta ugualmente importante sensibilizzare e formare i proprietari attraverso il supporto dei professionisti del settore immobiliare.

In generale dai focus group, sia di singolo settore che in plenaria, sono risultate le seguenti considerazioni:

- **Formazione continua:** promuovere programmi di formazione continua specifici che possano aiutare i professionisti del settore immobiliare a sensibilizzare maggiormente i proprietari di immobili;
- **Sviluppo di strumenti:** investire nello sviluppo di strumenti di supporto alla decisione, inclusi casi pratici, documentazione chiara e linee guida applicative;
- **Collaborazione intersettoriale:** favorire la collaborazione tra settore bancario e immobiliare per condividere conoscenze, esperienze e sviluppare soluzioni congiunte;
- **Approccio integrato alla sostenibilità:** adottare un approccio integrato che bilanci esigenze ambientali, sociali ed economiche, per promuovere una sostenibilità reale e duratura.

Queste conclusioni e raccomandazioni possono guidare le future iniziative di formazione e sviluppo, aiutando i professionisti di entrambi i settori a migliorare le loro competenze e contribuire significativamente alla sostenibilità. Solo attraverso un approccio integrato e coordinato sarà possibile affrontare efficacemente le sfide della sostenibilità, migliorando l'efficienza energetica e promuovendo l'uso di energie rinnovabili.

7. Allegati

ALLEGATO 1

Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana
Dipartimento ambiente costruzioni e design
Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito

SUPSI

Offensiva formativa del settore degli edifici - "Bildungsoffensive Gebäude"

Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare

19 luglio 2023

Contesto



Progetto:

L'obiettivo è quello di valutare l'opportunità e la fattibilità di corsi di formazione continua di breve durata volti a **sensibilizzare tutti gli operatori della piazza finanziaria e i professionisti del settore immobiliare** che, da un lato, devono finanziare (banche, fiduciari, ecc.) e, dall'altro, consigliare (amministratori di immobili, valutatori, ecc.) i proprietari di immobili sull'attuazione di tutte le misure necessarie per ridurre il consumo energetico e promuovere le energie rinnovabili, nell'ambito dell'attuazione della politica energetica e climatica della Svizzera.

Area geografica: Svizzera italiana

Gruppo target: operatori della piazza finanziaria e del settore immobiliare

- Agente/consulente assicurativo, back e middle office credits, consulente clienti, consulente clienti individuali, consulente clienti aziendali, consulente clienti retail banking, consulente clienti wealth management, consulente clienti privati, consulente piccole e medie imprese, ufficio crediti/recupero, gestione assicurativa, ecc.
- Fiduciari immobiliari, professionisti dell'amministrazione immobiliare e della costruzione, intermediari e consulenti immobiliari.

Partner di progetto:

Per la realizzazione del progetto è prevista la collaborazione con partner attivi nell'ambito del settore immobiliare e interessati agli obiettivi dello studio. Per questa attività è prevista la partecipazione del Centro Studi Villa Negroni e della SVIT Ticino, che offrono entrambi corsi di formazione continua sul tema dell'economia immobiliare (finanziamento immobiliare, gestione immobiliare, valutazione, ecc.) e hanno una vasta esperienza in questo campo a livello nazionale. Nel corso del progetto, in particolare nella fase di ricerca di mercato, è ovviamente possibile la collaborazione con scuole, istituzioni e aziende che operano nel settore in questione a livello cantonale (ad esempio TicinoEnergia).

Campi tematici: efficienza energetica ed energie rinnovabili

Risultati attesi dallo studio:

In linea con le priorità dell'UFE, lo sviluppo di corsi di formazione continua di breve durata, in collaborazione con due partner attivi nel settore immobiliare come il Centro Studi di Villa Negroni e la SVIT Ticino, consentirà di formare e sensibilizzare i professionisti del settore finanziario e immobiliare al fine di **consigliare i proprietari di edifici sull'attuazione di tutte le misure pertinenti per ridurre il consumo energetico e promuovere le energie rinnovabili**.

Tuttavia, prima di sviluppare nuovi corsi di formazione, è importante iniziare con l'**analisi delle offerte formative esistenti e l'identificazione delle lacune (FASE 1), per poi sviluppare i contenuti, i metodi, i calendari, i partenariati, ecc. (FASE 2)**.

Contenuti:

Dei temi dovranno essere sviluppati nell'ambito dei corsi di breve durata, ad esempio:

- efficienza energetica negli edifici;
- sviluppi normativi (MOPEC 2014 - RUEn 2023);
- misure cantonali volte ad incentivare il risanamento;
- standard energetici (Minergie, CECE, ...)
- ottimizzazione energetica degli edifici (ENERGO, etc.)
- lo stoccaggio e l'utilizzo dell'energia negli edifici e nella mobilità
- tecnologie presenti sul mercato (pompe di calore, fotovoltaico, teleriscaldamento, ecc.)

Metodi possibili:

Ricerche su Internet, interviste, sondaggi online, tavole rotonde con il gruppo di supporto, ecc.

Dettaglio delle prestazioni da eseguire

FASE 1: ANALISI DELLA SITUAZIONE ATTUALE

Analizzare l'offerta formativa esistente e identificare le lacune

Le seguenti attività verranno sviluppate nell'ambito della FASE 1:

F 1.1 Analisi dei corsi brevi di formazione continua non formale esistenti sul tema dell'energia e dell'efficienza energetica erogati dal CSVN, da SVIT Ticino e da altre istituzioni e associazioni di formazione a livello cantonale;

F 1.2 Organizzare interviste con i responsabili dei corsi di formazione continua e con i membri del CSVN e della SVIT Ticino per valutare le esigenze dei professionisti attivi;

F 1.3 organizzare interviste, questionari, ecc. con gli studenti dei corsi di formazione continua del CSVN e della SVIT Ticino;

F 1.4 Identificazione delle criticità, delle lacune e dei bisogni in termini di nuovi corsi brevi di formazione continua non formale sul tema dell'energia e dell'efficienza energetica;

Dettaglio delle prestazioni da eseguire

FASE 2: SVILUPPO ED ELABORAZIONE DELL'OFFERTA FORMATIVA

Obiettivi e contenuti delle proposte, procedure, calendario e partner

Le seguenti attività verranno sviluppate nell'ambito della FASE 2:

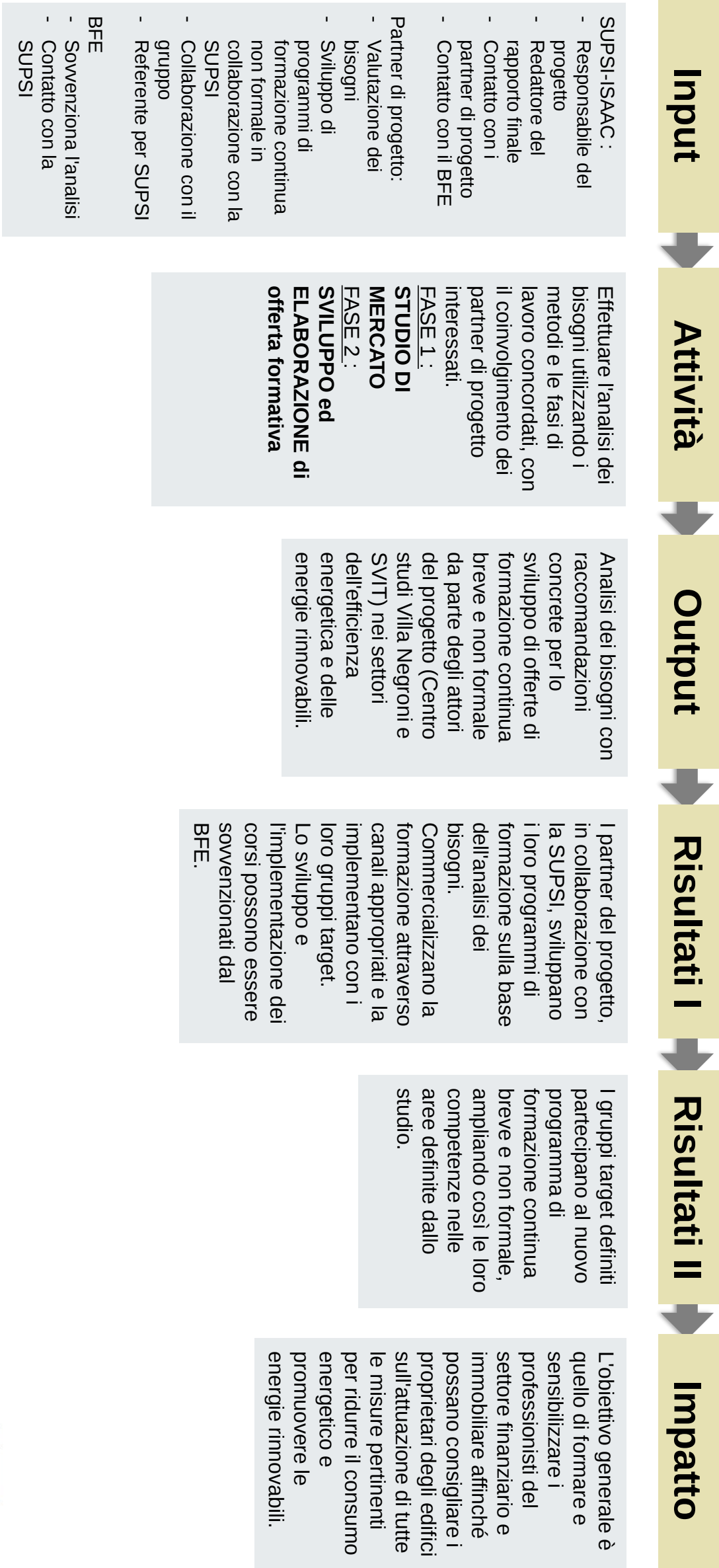
F 2.1 Identificare il contenuto, il metodo e il calendario della proposta formativa. Il contenuto deve essere perfezionato sotto forma di competenze formulate. I contenuti sono sviluppati in collaborazione con esperti del settore o sono valutati criticamente da questi ultimi;

F 2.2 Confronto dei contenuti con altri percorsi esistenti. Determinare gli sviluppi o gli adattamenti necessari per raggiungere gli obiettivi in relazione a ciò che già esiste (ad esempio, approfondimento di alcuni contenuti, traduzioni, esercizi, casi di studio, ecc.)

F 2.3 Raccomandazioni sull'attuazione: proposta di attuazione in un determinato contesto formativo e con l'aiuto di quali partner;

I risultati finali del progetto saranno presentati in forma scritta attraverso una relazione dedicata e una presentazione finale ai due partner del progetto. Una relazione finale in italiano sarà presentata all'UFE, al CSVN e alla SVIT Ticino.

Overview



Domande?

ALLEGATO 2

Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana
Dipartimento ambiente costruzioni e design
Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito

SUPSI

Offensiva formativa del settore degli edifici - "Bildungsoffensive Gebäude"

Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare

FOCUS GROUP - Centro Studi Villa Negroni

Ing. Ivan Curto – Docente ricercatore SUPSI

09 novembre 2023, Vezia

Programma:

16:45 – 16:50 : Benvenuto e breve introduzione

Ing. I. Curto

16:50 – 17:00 : Breve presentazione del contesto

Ing. I Curto

17:00 – 18:30 : Attivazione focus group

Ing. I Curto

Ing. G. Branca

Ing. F. Frontini

18:30 – 18:45 : Conclusioni e considerazioni finali

Ing. I. Curto

Focus: Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare

Partecipanti al gruppo di discussione:

- Paolo Zaniol (ex Resp. crediti ipotecari al Credit Suisse)
- Omar Antonelli (architetto)
- Luca Bordonzotti (Sustainability Manager, Banca dello Stato del Cantone Ticino)
- Patrick Mornata (Esperto crediti, Membro della direzione, Banca Raiffeisen Colline del Ceresio)
- Simone Malnati (Strategy & Sustainability Manager, Banca del Sempione)
- Paola Bolliger (Responsabile Credit Office, PKB Private Bank SA)
- Helen Tschümperlin Moggi (Responsabile Area Finanza, CSVN)

Moderatori:

- MODERATORE: Ivan Curto (Resp. formazione continua ISAAC-SUPSI e Resp. MAS Real Estate Management)
- MODERATORE: Francesco Frontini (Resp. Settore Sistema Edificio ISAAC-SUPSI)
- OSSERVATORE: Giovanni Branca (Resp. Gruppo Gestione Edificio ISAAC-SUPSI)

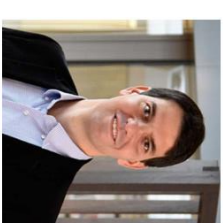
ivan.curto@supsi.ch

- Dal 2003 al 2013 esperienze professionali in studi di progettazione, società di consulenza energetica e ufficio tecnico per la progettazione di impianti di riscaldamento e sanitari
- Dal 2013 lavoro in SUPSI come Docente/Ricercatore
- Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito (ISAAC)
Settore sistema edificio - Gruppo gestione edifici
- Corresponsabile del mandato di ricerca applicata per lo svolgimento di indagini sul risanamento di parchi immobiliari pubblici dal 2013 (analizzati 170 edifici tra scuole, case comunali, ecc.)
- Responsabile di formazione continua ISAAC dal 2018
- Responsabile MAS Real Estate Management dal 2018



giovanni.branca@supsi.ch

- Nato a Bellinzona, residente a Ponte Capriasca
- Ingegnere ambientale, Politecnico Federale di Losanna
- Docente ricercatore Senior - Istituto Sostenibilità Applicata all'Ambiente Costruito
- Responsabile del team di ricerca Gestione degli edifici e dell'Antenna Ticino Energo
- Freelance Wüest Partner AG

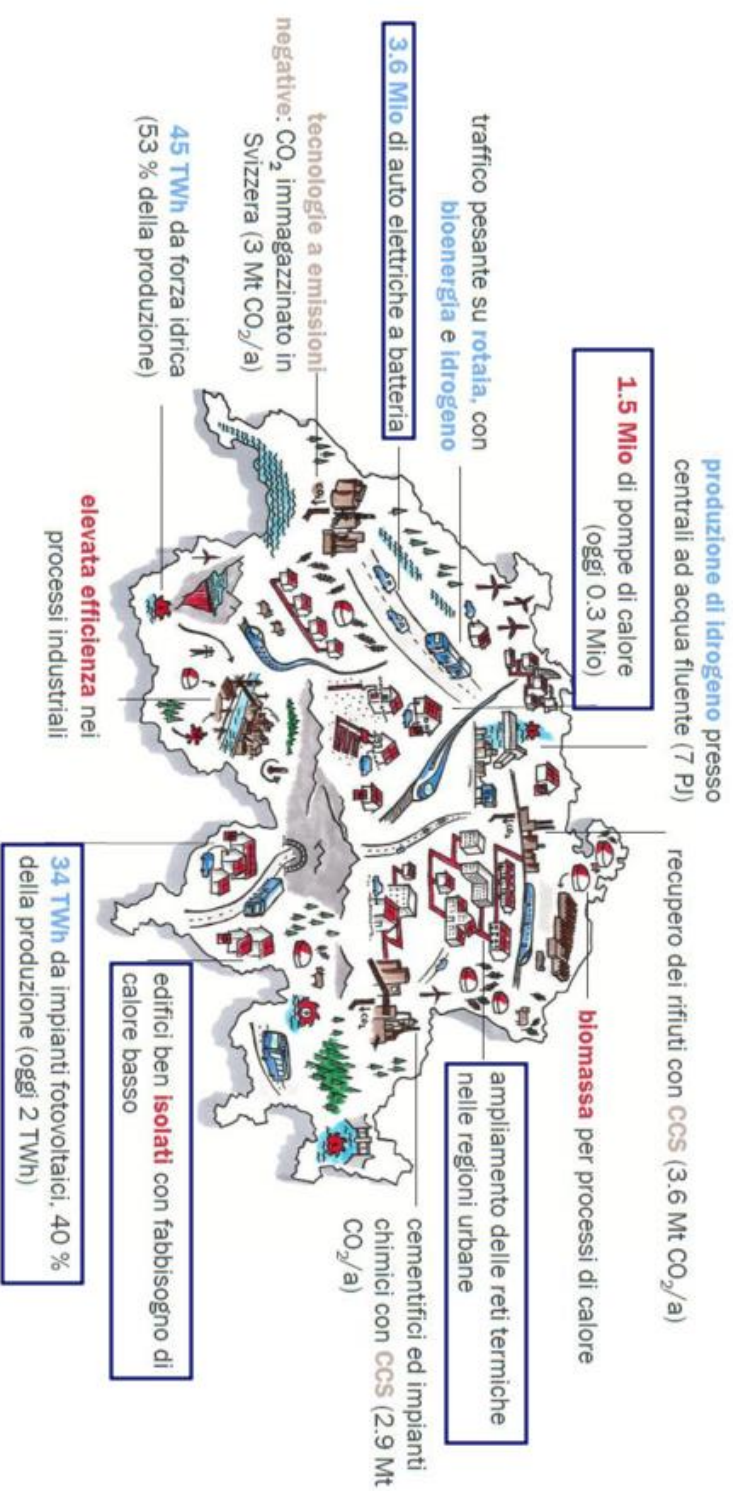


francesco.frontini@supsi.ch

- Dal 2011 alla SUPSI: responsabile di un settore di ricerca presso ISAAC-SUPSI
- Professore in tecnologie innovative e progettazione sostenibile
- Studia al Politecnico di Milano e Dottorato presso il Fraunhofer ISE di Friburgo i.Br.
- Ho lavorato presso ALACE srl (MI)
- Mi occupo di involucri innovativi, sistemi di involucro solare e progettazione sostenibile
- Mi occupo di standard e procedure per la validazione e il collaudo dei sistemi.
- Co-Manager dell'attività 15 dell'IEA PVPS



Strategia energetica 2050



OBIETTIVI STRATEGIA ENERGETICA 2050

- Efficienza energetica
- Energie rinnovabili
- Abbandono dell'energia nucleare
- Misure nel settore delle reti elettriche

Entro il 2050 la Svizzera potrà così diminuire la dipendenza dalle energie fossili importate, rafforzando nel contempo le energie rinnovabili indigene.

Per raggiungere questi obiettivi sono necessari specialisti ben formati

- 23 marzo 2011: Consiglio federale chiede DATEC di verificare la strategia energetica a seguito della catastrofe di Fukushima;
- 21 maggio 2017: il popolo svizzero accoglie la nuova legge sull'energia (58,2 % di voti favorevoli);
- 01 gennaio 2018: entra in vigore la nuova legge sull'energia e le relative disposizioni esecutive → STRATEGIA ENERGETICA 2050;
- 13 giugno 2021: il popolo svizzero respinge la revisione della legge sulla CO2 (51,6 % di voti);
- 18 giugno 2023: il popolo svizzero approva la nuova legge sul clima (59,1 % favorevoli) → RAGGIUNGENGERE LA NEUTRALITA' CLIMATICA ENTRO IL 2050;

- Nel 2020 - 2021: SvizzeraEnergia, unitamente agli operatori del settore e agli istituti formativi, hanno condotto un ampio dialogo con le cerchie interessate;

- Gennaio 2022: lancio dell'Offensiva formativa del settore degli edifici;

- Maggio 2023: approvazione del progetto SUPSI-CSVN-SVIT

Perché organizzare gruppi di discussione (Focus Group)?

Focus group

Tecnica qualitativa/esplorativa per la raccolta di informazioni

Strumento efficace e agile per l'acquisizione di riscontri.

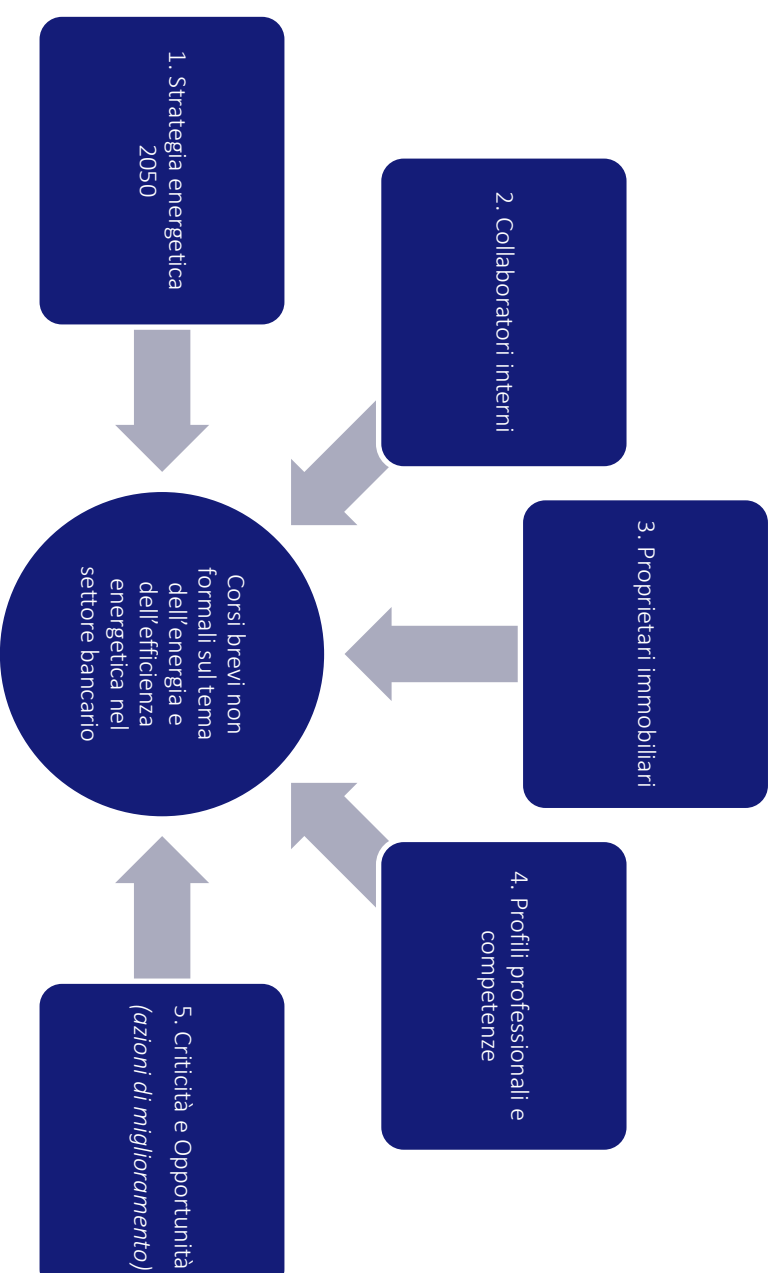
Principio

L'interazione di gruppo favorisce l'emergere di informazioni originali, stimola nuove idee e possibili azioni di miglioramento.

Obiettivo

- I. Far emergere i temi e le competenze legate al tema dell'energia e dell'efficienza energetica che sono ritenuti importanti oggi per il settore bancario/immobiliare;
- II. Raccogliere informazioni per valutare le possibili lacune di conoscenza attualmente presenti tra i professionisti del settore bancario/immobiliare in relazione al tema dell'energia e dell'efficienza energetica;
- III. Stimolare riflessioni su possibili bisogni in termini di nuovi corsi brevi di formazione continua non formale sul tema dell'energia e dell'efficienza energetica.

Oggetto dell'indagine: il percorso di analisi



Regole del gioco

1. La discussione è ludica, domande di stimolo su aspetti generali di ogni dimensione.
2. Non ci sono risposte giuste/sbagliate.
3. A turno tutti i partecipanti presenti al focus group rispondono alle domande (tempo di risposta 3 minuti per dimensione).
4. Inizia il partecipante indicato dal moderatore.
5. Tempo totale focus 90 minuti.

Dimensione 1: Strategia energetica 2050

- a) Quali sono gli obiettivi a medio-lungo termine che vengono perseguiti dalla sua organizzazione nell'ambito della strategia energetica 2050?
- b) Quali quelli a breve termine che vengono già applicati?

Dimensione 2: Collaboratori interni

- a) Le figure professionali attive all'interno della sua organizzazione, a stretto contatto con i proprietari immobiliari, sono sufficientemente sensibilizzati sulle tematiche dell'energia e dell'efficienza energetica?
- b) Se SI', in che modo hanno acquisito queste competenze?
- c) Se NO, ritenete che sia necessaria una maggior sensibilizzazione sulla tematica?
- d) Quali conoscenze e competenze ritiene che siano necessarie, per le figure professionali attive all'interno della sua organizzazione, per poter affrontare questioni legate all'energia e all'efficienza energetica nell'ambito immobiliare?

Dimensione 3: Proprietari immobiliari

- a) A vostro avviso e sulla base della vostra esperienza ritenete che i proprietari immobiliari siano sufficientemente informati sulle tematiche legate alla riduzione dei consumi e all'utilizzo di energie rinnovabili?
- b) All'interno della vostra organizzazione sono presenti una o più figure professionali che possano aiutare a sensibilizzare i proprietari immobiliari nella direzione prevista dalla strategia energetica 2050?
- c) In che modo le normative e gli incentivi cantonali influenzano le decisioni dei proprietari immobiliari riguardo alle tematiche legate all'energia e all'efficienza energetica nei propri progetti (risanamento, ampliamento, ecc.)?

Dimensione 4: Profili professionali e competenze

- a) Quali sono i profili professionali maggiormente toccati dalle sfide globali e dagli obiettivi previsti dalla strategia energetica all'interno della sua organizzazione?
- b) Di quali competenze hanno bisogno per rispondere a queste sfide? Dal suo punto di vista cosa reputa necessario per poter sviluppare tali competenze?
- c) Come vengono formate/aggiornate attualmente tali competenze?

Dimensione 5: Criticità e opportunità (miglioramenti)

- a) Quali opportunità/azioni di miglioramento intravedete rispetto alle dimensioni discusse precedentemente?
- b) Quali aree specifiche legate all'energia e all'efficienza energetica vorreste approfondire in un programma di formazione continua breve?
- c) Quali modalità di formazione preferireste, ad esempio workshop, corsi online, webinar o altre?

Prossimi passi...

- a) Redazione di un verbale riassuntivo del FOCUS GROUP;
- b) Programmazione secondo FOCUS GROUP congiunto CSVN-SVIT e potenziali altri attori del territorio (da definire);

Grazie!

A nome del gruppo di lavoro

ALLEGATO 3

SUPSI

Verbale FOCUS GROUP – CSVN/SUPSI

Vezia, 09 novembre 2023

Oggetto		Tema principale	
Focus Group CSVN-SUPSI "Bildungsoffensive Gebäude"		Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare	
Luogo della riunione	Data	Ora	Redatto da
Vezia, CSVN	09.11.2023	Dalle 17:00 – 18:30	Ivan Curto
Presenti		Distribuzione per e-mail	
In presenza Ivan Curto Giovanni Branca Francesco Frontini Helen Moggi Nicola Donadio Paolo Zaniol Luca Bordonzotti Simone Malnati Paola Bolliger Scusati Patrick Mornata			
Trattande			Pag
Dimensione 1: Strategia energetica 2050			2
Dimensione 2: Collaboratori interni			3
Dimensione 3: Proprietari immobiliari			3
Dimensione 4: Profili professionali e competenze			4
Dimensione 5: Criticità e opportunità (miglioramenti)			4
Diversi			5

Tema	Esecuzione/ Termine
Dimensione 1: Strategia energetica 2050 I presenti hanno già sentito parlare di strategia energetica 2050 <u>Banca Stato: Luca Bordonzotti</u> I temi di strategia energetica 2050 sono stati in parte ripresi dalla banca e applicati sul proprio parco immobiliare. Gli edifici di proprietà (non ceduti) verranno risanati e si prenderanno spunti anche da temi come Smart City, mobilità, ecc. in collaborazione con istituzioni e associazioni a livello cantonale. <u>Credit Suisse: Paolo Zaniol</u> In linea con la tematica la banca ha realizzato dei prodotti finanziari "green" che vende ai propri clienti. Per i portafogli crediti - privato non ha fatto più nulla dopo Minergie. Per i portafogli aziendali si prendono meno clienti legati all'energie fossili o nucleare. Approfondimento sul tema legato alla stima degli immobili: si segnala come i tool esterni di valutazione, in caso di indicazione di un determinato standard energetico, questo possa incidere, in minima parte, sulla stima finale. Inoltre è stato esposto anche il tema del rischio, della garanzia, del pegno immobiliare, ecc. <u>Banca del Sempione: Simone Malnati</u> Approccio taylor-made sul tema - Trasparenza sui temi di sostenibilità in linea con la direttiva dell'ASB. Al momento il fattore energetico (E) è meno considerato rispetto ai fattori società (S) e governance (G) dei fattori ESG. Tuttavia la banca favorisce tetti verdi, fotovoltaico, ecc. <u>PKB Private Bank SA: Paola Bolliger</u> La banca ha lanciato progetti legati alla posa di pannelli PV sulla propria sede e che verranno conclusi entro gennaio 2024. Nella consulenza immobiliare si tiene conto dei fattori ESG. Nel caso del credito ipotecario non vengono fatti prodotti particolari per i risanamenti. Con 2024 si vogliono attivare sempre di più le direttive dell'ASB. Presentare le linee guida per dare uno spunto al cliente. In realizzazione un formulario in cui raccogliere informazioni utili per avere una banca dati sull'efficienza energetica degli immobili durante la revisione di stima o la stima. Utilizzo del sistema di valutazione della sostenibilità introdotto dalla società di valutazione Fahrländer Partner (FPRE).	

Dimensione 2: Collaboratori interni

Banca Stato: Luca Bordonzotti

Spinti dalla direttiva ASB sono stati formati i colleghi del credit office e certificato le competenze acquisite. Erogare più di 8000 ore di formazione corsi interni ed esterni.

Attivata una politica interna in linea con i fattori ESG e attivato collaborazioni con associazioni ed enti a livello cantonale. Sono state realizzate delle ipoteche green e favorito il programma di bussola energia. Obiettivo dell'organizzazione avere collaboratori che siano in grado di dare le giuste informazioni.

Credit Suisse: Paolo Zaniol

L'organizzazione propone della formazione interna, puntuale e ben fatta, ma che dovrebbe essere più di dettaglio relativamente alla tematica dell'efficienza energetica.

Si dovrebbe dare una maggiore attenzione alla stima e i temi legati al risanamento, incentivi, solvibilità del cliente, ecc.

Banca del Sempione: Simone Malnati

Nel 2020 è stata creata la "Green division" che funge da centro di sostenibilità nella banca. Anche il responsabile credit office è stato formato ma per consulenze mirate ci si affida a i consulenti esterni (es. Ticino Energia, ecc.).

facciamo trovare al cliente le informazioni

Non è tra gli obiettivi dell'istituto, viste anche le dimensioni e il target dei clienti, andare a formare tutti i colleghi ma il cliente viene indirizzato a trovare tutte le informazioni necessarie che riguardano la tematica del risparmio energetico.

PKB Private Bank SA: Paola Bolliger

Saper argomentare con il cliente i temi legati al risparmio energetico e all'efficienza energetica è importante. All'interno dell'organizzazione è stato creato un team che si occupa dei fattori ESG.

Dimensione 3: Proprietari immobiliari

Banca Stato: Luca Bordonzotti

I proprietari conoscono la tematica ma la banca ha deciso di seguire accompagnarli più da vicino su questa tematica.

Seguire il cliente ha un senso perché vendere un immobile che ha un alto livello di vetustà non conviene ma allo stesso tempo anche fare grossi interventi non è così potrebbe essere poco sostenibile dal punto di vista finanziario (proprietario anziano). L'organizzazione non può assumersi il rischio.

Credit Suisse: Paolo Zaniol

I proprietari sono sensibilizzati abbastanza dai comuni. Tuttavia i proprietari "anziani" non risanano per diversi motivi e questo può essere possibile solo se i figli decidono di assumersi gli oneri di un intervento.

A tal proposito sarebbe auspicabile che la banca si dotasse di uno specialista che possa indirizzare meglio la decisione (ris. globale, puntuale, ecc.).

Banca del Sempione: Simone Malnati

Proprietari poco informati, sarebbe auspicabile una maggior informazione/guida.

PKB Private Bank SA: Paola Bolliger

Proprietari poco informati.

Dimensione 4: Profili professionali e competenze

Banca Stato: Luca Bordonzotti

Formazione interna/esterna ma importante mantenere le competenze.

Credit Suisse: Paolo Zaniol

Formazione interna

Banca del Sempione: Simone Malnati

Attivo come docente all'interno del corso proposto da CSVN.

PKB Private Bank SA: Paola Bolliger

Eseguiti corsi presso CSVN e in linea con le direttive ASB.

Dimensione 5: Criticità e opportunità (miglioramenti)

Banca Stato: Luca Bordonzotti

Oltre i corsi già esistenti sarebbe utile attivare delle formazioni più tecniche. Inoltre nell'ambito della comunicazione riuscire a trasformare concetti "complicati" in qualcosa di più accessibile a tutti anche da non specialisti.

Ad esempio dire "Ho risparmiato tot CO2" ma in realtà a quanto corrisponde???

Con cosa posso misurarlo in modo più concreto?

Credit Suisse: Paolo Zaniol

Attivare per studenti del target bancario dei corsi advanced indirizzati a chi ha già una formazione di base e intende specializzarsi.

Banca del Sempione: Simone Malnati

Come fatto nei moduli del corso fit for sustainable lending, utile mostrare esempi molto pratici, facilitano la comprensione della tematica.

Al momento l'organizzazione non spinge a formare il personale interno su questa nicchia di mercato che se da un lato potrebbe essere interessante dall'altra non è visto come un vero business. La banca vede una criticità nell'assumersi determinati rischi finanziari (crediti green) che non sono convenienti, scelta in linea anche con la tipologia di clientela.

PKB Private Bank SA: Paola Bolliger

Importante fare dei refresh delle competenze in modo costante attraverso workshop o momenti formativi.

Diversi Dopo aver eseguito il FOCUS GROUP con i colleghi della SVIT sarà utile organizzare un FOCUS GROUP “allargato” CSVN-SVIT utile a comprendere cosa poter realizzare in termine di formazione continua breve.	
--	--

Approvazione: in mancanza di opposizioni scritte entro 7 giorni dall'entrata in possesso, il presente verbale si considera accettato.

Resp. progetto SUPSI
Ivan Curto

ALLEGATO 4

Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana
Dipartimento ambiente costruzioni e design
Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito

SUPSI

Offensiva formativa del settore degli edifici - "Bildungsoffensive Gebäude"

Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare

FOCUS GROUP - SVIT

Ing. Ivan Curto – Docente ricercatore SUPSI

27 novembre 2023, Lugano

Programma:

11:30 – 11:35 : Benvenuto e breve introduzione

Ing. I. Curto

11:35 – 11:45 : Breve presentazione del contesto

Ing. I Curto

11:45 – 13:15 : Attivazione focus group

Ing. I Curto

Ing. G. Branca

13:15 – 13:30 : Conclusioni e considerazioni finali

Ing. I. Curto

Focus: Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare

Partecipanti al gruppo di discussione:

- Reto Godenzi
- Nicola Pult
- Luigi Testino
- Stefania Mazzuchelli
- Sladjana Zannotto
- Chiara Maria Barchi
- Davide Pianca
- Laura Panzeri
- Nicolas Daldini

Moderatori:

- MODERATORE: Ivan Curto (Resp. formazione continua ISAAC-SUPSI e Resp. MAS Real Estate Management)
- MODERATORE: Giovanni Branca (Resp. Gruppo Gestione Edificio ISAAC-SUPSI)

ivan.curto@supsi.ch

- Dal 2003 al 2013 esperienze professionali in studi di progettazione, società di consulenza energetica e ufficio tecnico per la progettazione di impianti di riscaldamento e sanitari
- Dal 2013 lavoro in SUPSI come Docente/Ricercatore
- Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito (ISAAC) Settore sistema edificio - Gruppo gestione edifici
- Corresponsabile del mandato di ricerca applicata per lo svolgimento di indagini sul risanamento di parchi immobiliari pubblici dal 2013 (analizzati 170 edifici tra scuole, case comunali, ecc.)
- Responsabile di formazione continua ISAAC dal 2018
- Responsabile MAS Real Estate Management dal 2018



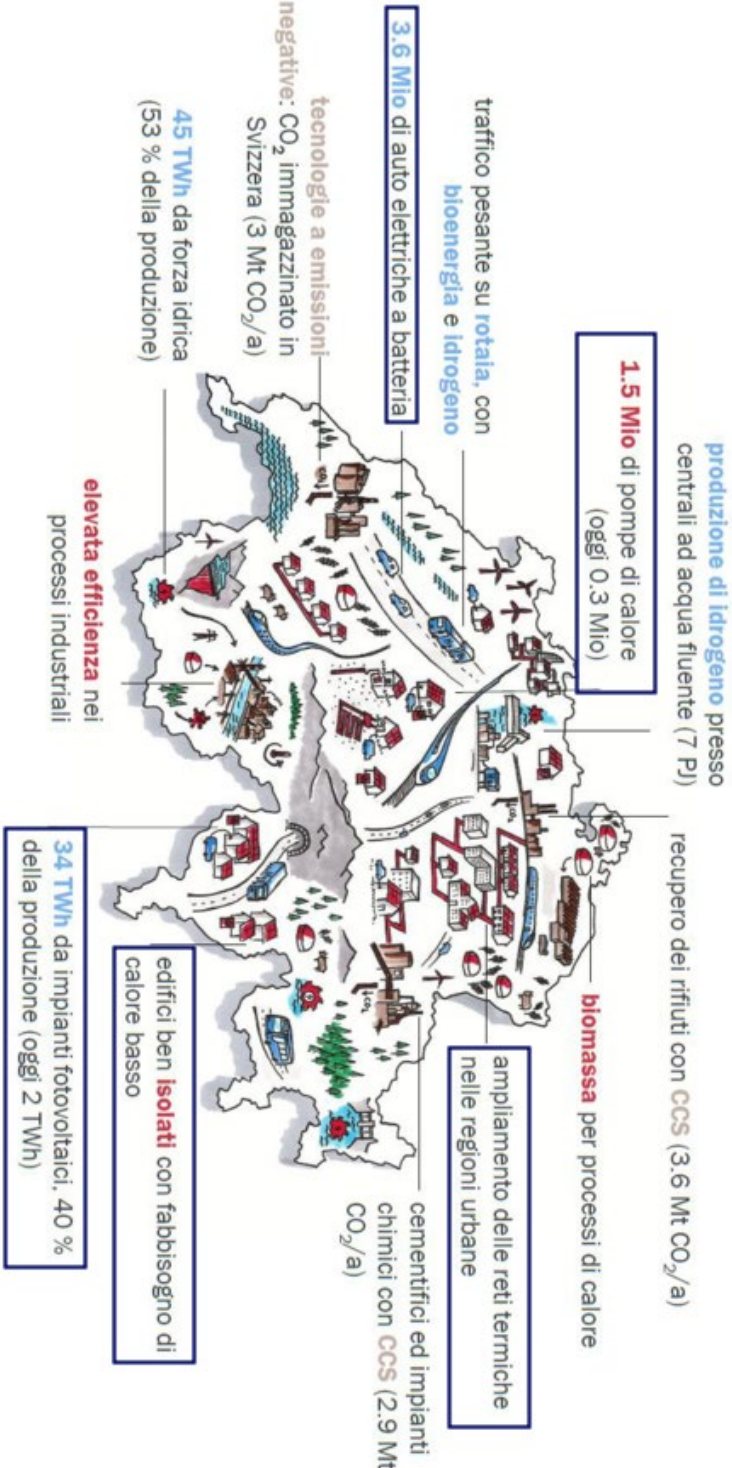
giovanni.branca@supsi.ch

- Nato a Bellinzona, residente a Ponte Capriasca
- Ingegnere ambientale, Politecnico Federale di Losanna
- Docente ricercatore Senior - Istituto Sostenibilità Applicata all'Ambiente Costruito
- Responsabile del team di ricerca Gestione degli edifici e dell'Antenna Ticino Energo
- Freelance Wüest Partner AG



Con il sostegno di

Strategia energetica 2050



OBIETTIVI STRATEGIA ENERGETICA 2050

- Efficienza energetica
- Energie rinnovabili
- Abbandono dell'energia nucleare
- Misure nel settore delle reti elettriche

Entro il 2050 la Svizzera potrà così diminuire la dipendenza dalle energie fossili importate, rafforzando nel contempo le energie rinnovabili indigene.



Per raggiungere questi obiettivi sono necessari specialisti ben formati



- 23 marzo 2011: Consiglio federale chiede DATEC di verificare la strategia energetica a seguito della catastrofe di Fukushima;
- 21 maggio 2017: il popolo svizzero accoglie la nuova legge sull'energia (58,2 % di voti favorevoli);
- 01 gennaio 2018: entra in vigore la nuova legge sull'energia e le relative disposizioni esecutive → STRATEGIA ENERGETICA 2050;
- **13 giugno 2021: il popolo svizzero respinge la revisione della legge sulla CO2 (51,6 % di voti);**
- 18 giugno 2023: il popolo svizzero approva la nuova legge sul clima (59,1 % favorevoli) → **RAGGIUNGENGERE LA NEUTRALITA' CLIMATICA ENTRO IL 2050;**



- Nel 2020 - 2021: SvizzeraEnergia, unitamente agli operatori del settore e agli istituti formativi, hanno condotto un ampio dialogo con le cerchie interessate;
- Gennaio 2022: lancio dell'Offensiva formativa del settore degli edifici;
- **Maggio 2023: approvazione del progetto SUPSI-CSVN-SVT**

Attività SVIT sezione Ticino sulla tematica "ENERGIA"

Seminari annuali con TicinoEnergia:

- RUEN
- Mobilità elettrica
- Standard energetici
- Modalità di finanziamento
- Incentivi
- Fotovoltaico

Webinar / Seminari con SvizzeraEnergia:

- Calore Rinnovabile
- MakeHeatSimple

Corso di formazione sulle Norme SIA (a moduli):

- Modulo sulla sostenibilità / efficienza energetica

Attestato federale di Gestione immobiliare

- Modulo Conoscenze Tecniche (Certificati energetici, Label, ecc.)
- Modulo Risanamento (in collaborazione con TicinoEnergia)

Perché organizzare gruppi di discussione (Focus Group)?

Focus group

Tecnica qualitativa/esplorativa per la raccolta di informazioni

Strumento efficace e agile per l'acquisizione di riscontri.

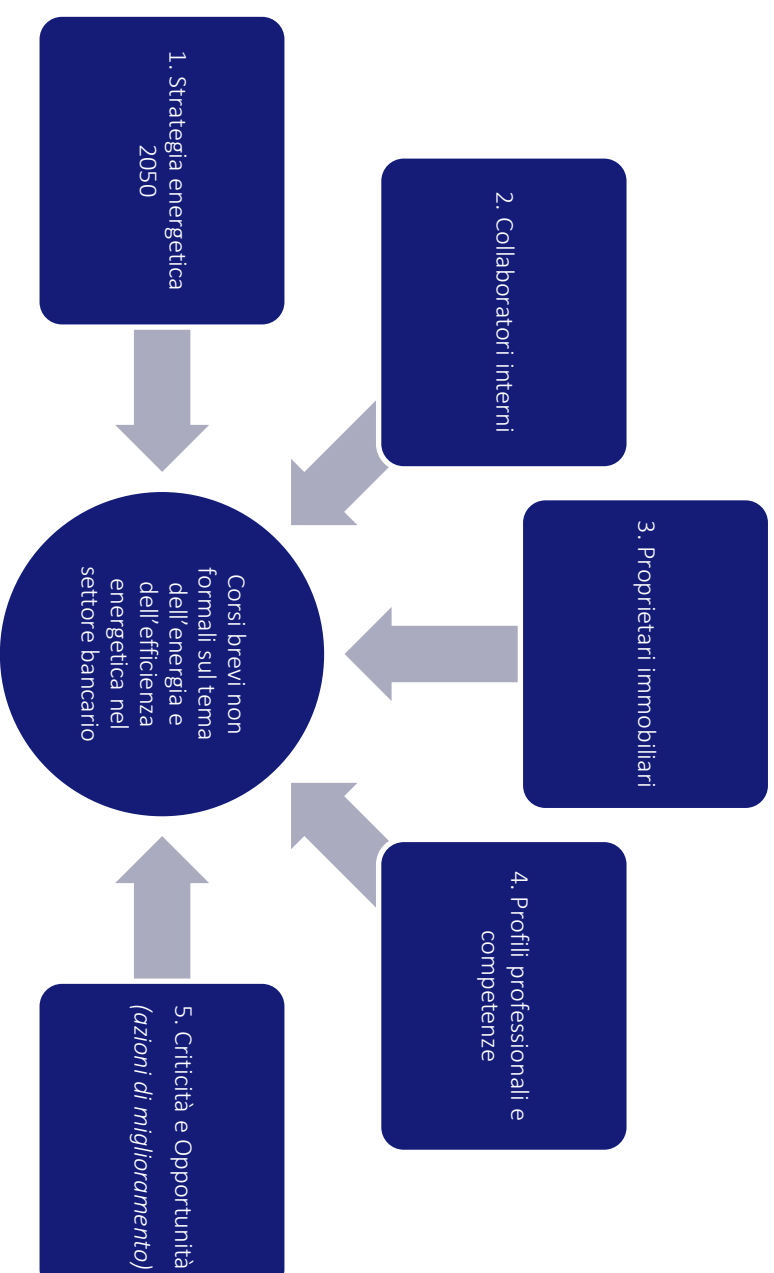
Principio

L'interazione di gruppo favorisce l'emergere di informazioni originali, stimola nuove idee e possibili azioni di miglioramento.

Obiettivo

- I. Far emergere i temi e le competenze legate al tema dell'energia e dell'efficienza energetica che sono ritenuti importanti oggi per il settore immobiliare;
- II. Raccogliere informazioni per valutare le possibili lacune di conoscenza attualmente presenti tra i professionisti del settore immobiliare in relazione al tema dell'energia e dell'efficienza energetica;
- III. Stimolare riflessioni su possibili bisogni in termini di nuovi corsi brevi di formazione continua non formale sul tema dell'energia e dell'efficienza energetica.

Oggetto dell'indagine: il percorso di analisi



Regole del gioco

1. La discussione è ludica, domande di stimolo su aspetti generali di ogni dimensione.
2. Non ci sono risposte giuste/sbagliate.
3. A turno tutti i partecipanti presenti al focus group rispondono alle domande (tempo di risposta 3 minuti per dimensione).
4. Inizia il partecipante indicato dal moderatore.
5. Tempo totale focus 90 minuti.

Dimensione 1: Strategia energetica 2050

- a) Quali sono gli obiettivi a medio-lungo termine che vengono perseguiti dalla sua organizzazione nell'ambito della strategia energetica 2050?
- b) Quali quelli a breve termine che vengono già applicati?

Dimensione 2: Collaboratori interni

- a) Le figure professionali attive all'interno della sua organizzazione, a stretto contatto con i proprietari immobiliari, sono sufficientemente sensibilizzati sulle tematiche dell'energia e dell'efficienza energetica?
- b) Se SI', in che modo hanno acquisito queste competenze?
- c) Se NO, ritenete che sia necessaria una maggior sensibilizzazione sulla tematica?
- d) Quali conoscenze e competenze ritiene che siano necessarie, per le figure professionali attive all'interno della sua organizzazione, per poter affrontare questioni legate all'energia e all'efficienza energetica nell'ambito immobiliare?

Dimensione 3: Proprietari immobiliari

- a) A vostro avviso e sulla base della vostra esperienza ritenete che i proprietari immobiliari siano sufficientemente informati sulle tematiche legate alla riduzione dei consumi e all'utilizzo di energie rinnovabili?
- b) All'interno della vostra organizzazione sono presenti una o più figure professionali che possano aiutare a sensibilizzare i proprietari immobiliari nella direzione prevista dalla strategia energetica 2050?
- c) In che modo le normative e gli incentivi cantonali influenzano le decisioni dei proprietari immobiliari riguardo alle tematiche legate all'energia e all'efficienza energetica nei propri progetti (risanamento, ampliamento, ecc.)?

Dimensione 4: Profili professionali e competenze

- a) Quali sono i profili professionali maggiormente toccati dalle sfide globali e dagli obiettivi previsti dalla strategia energetica all'interno della sua organizzazione?
- b) Di quali competenze hanno bisogno per rispondere a queste sfide? Dal suo punto di vista cosa reputa necessario per poter sviluppare tali competenze?
- c) Come vengono formate/aggiornate attualmente tali competenze?

Dimensione 5: Criticità e opportunità (miglioramenti)

- a) Quali opportunità/azioni di miglioramento intravedete rispetto alle dimensioni discusse precedentemente?
- b) Quali aree specifiche legate all'energia e all'efficienza energetica vorreste approfondire in un programma di formazione continua breve?
- c) Quali modalità di formazione preferireste, ad esempio workshop, corsi online, webinar o altre?

Prossimi passi...

- a) Redazione di un verbale riassuntivo del FOCUS GROUP;
- b) Programmazione secondo FOCUS GROUP congiunto CSVN-SVIT e potenziali altri attori del territorio (da definire);

Grazie!

A nome del gruppo di lavoro

ALLEGATO 5

SUPSI

Verbale FOCUS GROUP – SVIT/SUPSI

Lugano, 27 novembre 2023

Oggetto		Tema principale	
Focus Group CSVN-SUPSI "Bildungsoffensive Gebäude"		Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare	
Luogo della riunione	Data	Ora	Redatto da
Lugano	27.11.2023	Dalle 11:00 – 14:00	Ivan Curto
Presenti		Distribuzione per e-mail	
In presenza Ivan Curto Giovanni Branca Laura Panzeri Reto Godenzi Nicola Pult Luigi Testino Stefania Mazzuchelli Nicolas Daldini Chiara Maria Barchi Davide Pianca			
Trattande			Pag
Dimensione 1: Strategia energetica 2050			2
Dimensione 2: Collaboratori interni			2
Dimensione 3: Proprietari immobiliari			2
Dimensione 4: Profili professionali e competenze			2
Dimensione 5: Criticità e opportunità (miglioramenti)			3
Diversi			3

Tema	Esecuzione/ Termine
Dimensione 1: Strategia energetica 2050 I presenti hanno già sentito parlare di strategia energetica 2050. Tuttavia le opinioni espresse sul tema sono differenti, spaziando da chi è totalmente d'accordo con quanto avviato a livello federale a chi vorrebbe un avvicinamento più graduale ai nuovi obiettivi di produzione nazionale e di consumo sanciti dalla legge sull'energia, come ad esempio non abbandonare totalmente l'energia nucleare oppure aumentare maggiormente i sussidi e gli incentivi da mettere a disposizione dei proprietari immobiliari. Dimensione 2: Collaboratori interni I presenti ritengono importante la formazione dei propri collaboratori perché dovrebbero essere un mezzo per “divulgare” le tematiche legate al risparmio energetico e all'efficienza energetica sia all'interno dell'azienda in cui operano ma anche ai proprietari immobiliari che amministrano. Al fine di formare al meglio i collaboratori interni e poter diffondere maggiormente le tematiche anche ai proprietari immobiliari si ritiene necessario investire maggiormente su casi pratici, realizzazione di documentazione chiara e semplice per sapere quali soluzioni proporre. Dimensione 3: Proprietari immobiliari I proprietari conoscono la tematica ma sussiste ancora confusione sui diversi regolamenti e incentivi presenti nell'ambito del risanamento di edifici esistenti. Da parte dei proprietari potrebbe esserci l'intenzione di attuare dei cambiamenti sui loro stabili ma diversi aspetti come l'età dei proprietari stessi (70-80 anni), la mancanza di veri strumenti decisionali (oltre alle consulenze operative già attualmente presenti), il ritorno economico degli investimenti troppo lungo e gli incentivi poco interessanti frenano in parte l'azione di risanamento degli immobili. Attualmente i proprietari istituzionali sono più propensi a risanare mentre nelle PPP si riscontrano le difficoltà e gli ostacoli maggiori. I presenti ribadiscono l'importanza di maggior strumenti operativi utili nella fase strategica/decisionale. Dimensione 4: Profili professionali e competenze Attualmente i programmi di consulenza messi in atto a livello cantonale e federale hanno creato troppe figure professionali che non permettono di comprendere quali di esse servono veramente a supportare i gestori immobiliari e i proprietari nelle scelte future di risanamento. Il mercato necessita di competenze tecniche maggiori perché quelle presenti non incentivano il cambiamento necessario.	

Dimensione 5: Criticità e opportunità (miglioramenti) I presenti ritengono che sia necessario informare maggiormente delle opportunità attualmente presenti e realizzare maggior momenti di confronto tra i professionisti. Importante la creazione di documentazione/materiale informativo utile a supportare tecnici del settore, gestori e proprietari immobiliari per indirizzarli verso la scelta più appropriata. Realizzazione di corsi brevi, in presenza, workshop e visualizzazione di casi pratici possono essere degli strumenti utili e necessari al raggiungimento degli obiettivi previsti dalla strategia energetica 2050 in materia di miglioramento dell'efficienza energetica e risparmio dell'energia. Diversi A seguito del FOCUS GROUP con i colleghi della SVIT sarà utile organizzare un FOCUS GROUP "allargato" CSVN-SVIT utile a comprendere cosa poter realizzare in termine di formazione continua breve.	
---	--

Approvazione: in mancanza di opposizioni scritte entro 7 giorni dall'entrata in possesso, il presente verbale si considera accettato.

Resp. progetto SUPSI
Ivan Curto

ALLEGATO 6

Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana
Dipartimento ambiente costruzioni e design
Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito

SUPSI

Offensiva formativa del settore degli edifici - "Bildungsoffensive Gebäude"
Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare

FOCUS GROUP - SVIT

Ing. Ivan Curto – Docente ricercatore SUPSI

Ing. Giovanni Branca – Docente ricercatore senior SUPSI

28 marzo 2024, Manno

Programma:

12:30 – 12:35 : Benvenuto e breve introduzione

Ing. I. Curto

12:35 – 12:45 : Breve presentazione del contesto

Ing. I Curto

12:45 – 13:45 : Attivazione focus group

Ing. I Curto

Ing. G. Branca

13:45 – 14:00 : Conclusioni e considerazioni finali

Ing. I. Curto

Focus: Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare

ivan.curto@supsi.ch

- Dal 2003 al 2013 esperienze professionali in studi di progettazione, società di consulenza energetica e ufficio tecnico per la progettazione di impianti di riscaldamento e sanitari
- Dal 2013 lavoro in SUPSI come Docente/Ricercatore
- Istituto sostenibilità applicata all'ambiente costruito (ISAAC) Settore sistema edificio - Gruppo gestione edifici
- Corresponsabile del mandato di ricerca applicata per lo svolgimento di indagini sul risanamento di parchi immobiliari pubblici dal 2013 (analizzati 170 edifici tra scuole, case comunali, ecc.)
- Responsabile di formazione continua ISAAC dal 2018
- Responsabile MAS Real Estate Management dal 2018



giovanni.branca@supsi.ch

- Nato a Bellinzona, residente a Ponte Capriasca
- Ingegnere ambientale, Politecnico Federale di Losanna
- Docente ricercatore Senior - Istituto Sostenibilità Applicata all'Ambiente Costruito
- Responsabile del team di ricerca Gestione degli edifici e dell'Antenna Ticino Energo
- Freelance Wüest Partner AG



Con il sostegno di

Strategia energetica 2050

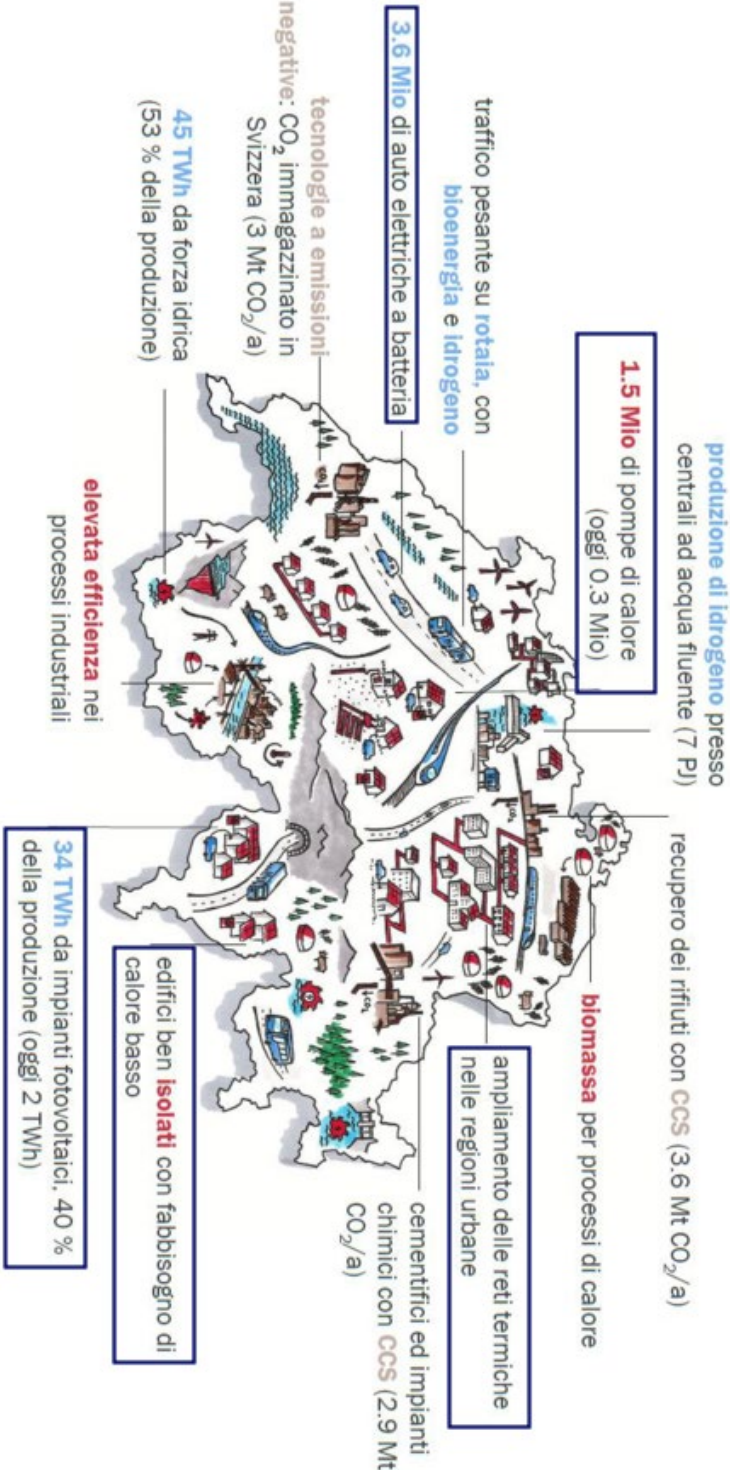


Grafico: Dina Schumi, Consorzio Prognos AG, TEP Energy GmbH, Intras AG, Ecoplan AG

OBIETTIVI STRATEGIA ENERGETICA 2050

- Efficienza energetica
- Energie rinnovabili
- Abbandono dell'energia nucleare
- Misure nel settore delle reti elettriche

Entro il 2050 la Svizzera potrà così diminuire la dipendenza dalle energie fossili importate, rafforzando nel contempo le energie rinnovabili indigene.

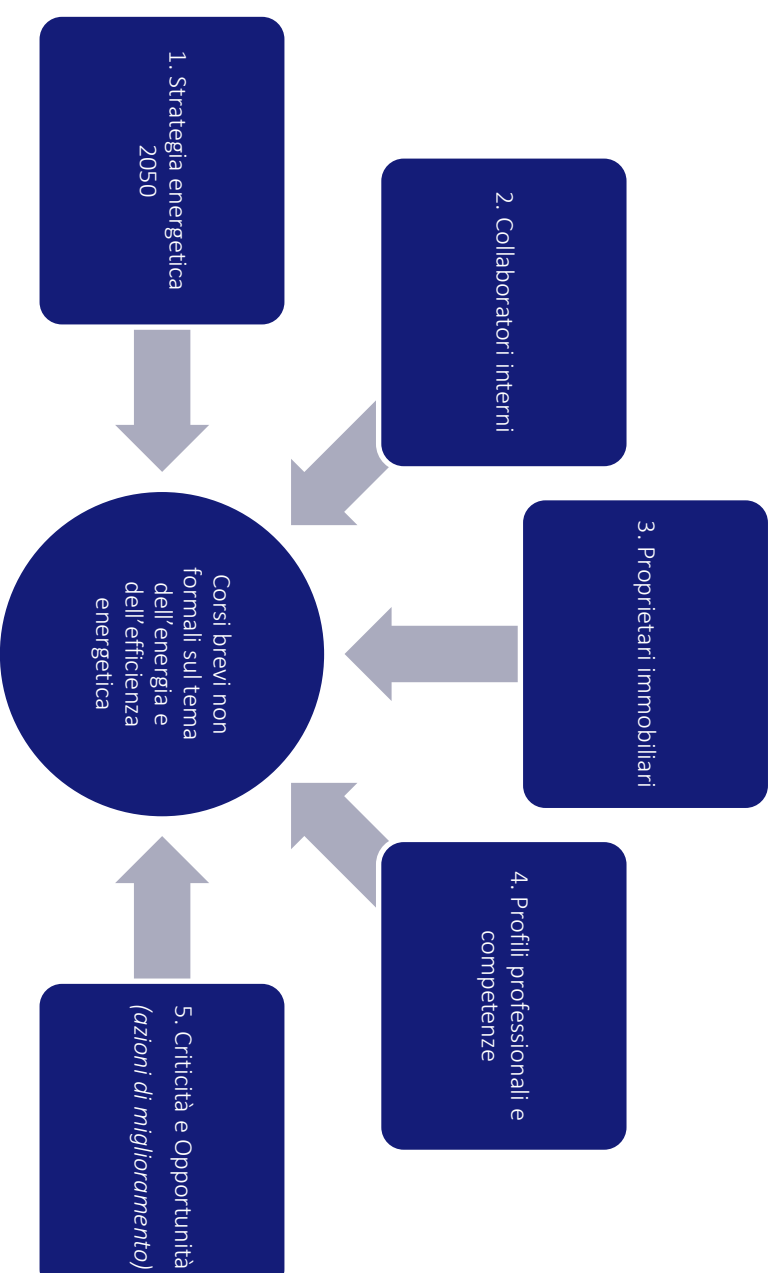
Per raggiungere questi obiettivi sono necessari specialisti ben formati

- 23 marzo 2011: Consiglio federale chiede DATEC di verificare la strategia energetica a seguito della catastrofe di Fukushima;
- 21 maggio 2017: il popolo svizzero accoglie la nuova legge sull'energia (58,2 % di voti favorevoli);
- 01 gennaio 2018: entra in vigore la nuova legge sull'energia e le relative disposizioni esecutive → STRATEGIA ENERGETICA 2050;
- 13 giugno 2021: il popolo svizzero respinge la revisione della legge sulla CO₂ (51,6 % di voti);
- 18 giugno 2023: il popolo svizzero approva la nuova legge sul clima (59,1 % favorevoli) → RAGGIUNGENGERE LA NEUTRALITA' CLIMATICA ENTRO IL 2050;

Nel 2020 - 2021: SvizzeraEnergia, unitamente agli operatori del settore e agli istituti formativi, hanno condotto un ampio dialogo con le cerchie interessate;

- Gennaio 2022: lancio dell'Offensiva formativa del settore degli edifici;
- Maggio 2023: approvazione del progetto SUPSI-CSVN-SVT

Oggetto dell'indagine: il percorso di analisi



Perché organizzare gruppi di discussione (Focus Group)?

Focus group

Tecnica qualitativa/esplorativa per la raccolta di informazioni

Strumento efficace e agile per l'acquisizione di riscontri.

Principio

L'interazione di gruppo favorisce l'emergere di informazioni originali, stimola nuove idee e possibili azioni di miglioramento.

Obiettivo

- I. Far emergere i temi e le competenze legate al tema dell'energia e dell'efficienza energetica che sono ritenuti importanti oggi per il settore immobiliare;
- II. Raccogliere informazioni per valutare le possibili lacune di conoscenza attualmente presenti tra i professionisti del settore immobiliare in relazione al tema dell'energia e dell'efficienza energetica;
- III. Stimolare riflessioni su possibili bisogni in termini di nuovi corsi brevi di formazione continua non formale sul tema dell'energia e dell'efficienza energetica.

Regole del gioco

1. La discussione è ludica, domande di stimolo su aspetti generali di ogni dimensione.
2. Non ci sono risposte giuste/sbagliate.
3. A turno tutti i partecipanti presenti al focus group rispondono alle domande (tempo di risposta 3 minuti per dimensione).
4. Inizia il partecipante indicato dal moderatore.
5. Tempo totale focus 90 minuti.

Partecipanti ai primi gruppi di discussione di ottobre e novembre 2023:

- Reto Godenzi
- Nicola Pult
- Luigi Testino
- Stefania Mazzuchelli
- Chiara Maria Barchi
- Davide Pianca
- Laura Panzeri
- Nicolas Daldini
- Paolo Zaniol
- Luca Bordonzotti
- Simone Malnati
- Paola Bolliger
- Helen Tschümperlin Moggi

Moderatori:

- MODERATORE: Ivan Curto (Resp. formazione continua ISAAC-SUPSI e Resp. MAS Real Estate Management)
- MODERATORE: Giovanni Branca (Resp. Gruppo Gestione Edificio ISAAC-SUPSI)

Partecipanti focus group "allargato":

SVIT

- Nicola Pult (Dreieck Immobiliare SA)
- Stefania Mazzuchelli (Società Fiduciaria e Consulenza SA)
- Davide Pianca (Besfid & Pianca Immobiliare SA)
- Nicolas Daldini (Presidente, SVIT Ticino)
- Laura Panzeri Cometta (Responsabile amministrativa, SVIT Ticino)

CSVN

- Paolo Zaniol (ex Resp. crediti ipotecari al Credit Suisse)
- Patrick Mornata (Esperto crediti, Membro della direzione, Banca Raiffeisen Colline del Ceresio)
- Helen Tschümperlin Moggi (Responsabile Area Finanza, CSVN)
- Nicola Donadio (Project Manager, CSVN)

Moderatori:

- MODERATORE: Ivan Curto (Resp. formazione continua ISAAC-SUPSI e Resp. MAS Real Estate Management)
- MODERATORE: Giovanni Branca (Resp. Gruppo Gestione Edificio ISAAC-SUPSI)

Attività attuali di CSVN e SVIT Ticino sulla tematica "ENERGIA"

SVIT

Seminari annuali con TicinoEnergia:

- RUEN
- Mobilità elettrica
- Standard energetici
- Modalità di finanziamento
- Incentivi
- Fotovoltaico

Webinar / Seminari con SvizzeraEnergia:

- Calore Rinnovabile
- MakeHeatSimple

Corso di formazione sulle Norme SIA (a moduli):

- Modulo sulla sostenibilità / efficienza energetica

Attestato federale di Gestione immobiliare

- Modulo Conoscenze Tecniche (Certificati energetici, Label, ecc.)
- Modulo Risanamento (in collaborazione con TicinoEnergia)

CSVN

Seminari:

- Fit for Sustainable Lending:
Crediti sostenibili: opportunità e approcci (4 ore)
Crediti sostenibili alle imprese (4 ore)
Crediti ipotecari sostenibili per l'acquisto, la costruzione e la ristrutturazione (12 ore)

Dimensione 1: Strategia energetica 2050

- a) Quali sono gli obiettivi a medio-lungo termine che vengono perseguiti dalla sua organizzazione nell'ambito della strategia energetica 2050?
- b) Quali quelli a breve termine che vengono già applicati?

Dimensione 2: Collaboratori interni

- a) Le figure professionali attive all'interno della sua organizzazione, a stretto contatto con i proprietari immobiliari, sono sufficientemente sensibilizzati sulle tematiche dell'energia e dell'efficienza energetica?
- b) Se SI', in che modo hanno acquisito queste competenze?
- c) Se NO, ritenete che sia necessaria una maggior sensibilizzazione sulla tematica?
- d) Quali conoscenze e competenze ritiene che siano necessarie, per le figure professionali attive all'interno della sua organizzazione, per poter affrontare questioni legate all'energia e all'efficienza energetica nell'ambito immobiliare?

Dimensione 3: Proprietari immobiliari

- a) A vostro avviso e sulla base della vostra esperienza ritenete che i proprietari immobiliari siano sufficientemente informati sulle tematiche legate alla riduzione dei consumi e all'utilizzo di energie rinnovabili?
- b) All'interno della vostra organizzazione sono presenti una o più figure professionali che possano aiutare a sensibilizzare i proprietari immobiliari nella direzione prevista dalla strategia energetica 2050?
- c) In che modo le normative e gli incentivi cantonali influenzano le decisioni dei proprietari immobiliari riguardo alle tematiche legate all'energia e all'efficienza energetica nei propri progetti (risanamento, ampliamento, ecc.)?

Dimensione 4: Profili professionali e competenze

- a) Quali sono i profili professionali maggiormente toccati dalle sfide globali e dagli obiettivi previsti dalla strategia energetica all'interno della sua organizzazione?
- b) Di quali competenze hanno bisogno per rispondere a queste sfide? Dal suo punto di vista cosa reputa necessario per poter sviluppare tali competenze?
- c) Come vengono formate/aggiornate attualmente tali competenze?

Dimensione 5: Criticità e opportunità (miglioramenti)

- a) Quali opportunità/azioni di miglioramento intravedete rispetto alle dimensioni discusse precedentemente?
- b) Quali aree specifiche legate all'energia e all'efficienza energetica vorreste approfondire in un programma di formazione continua breve?
- c) Quali modalità di formazione preferireste, ad esempio workshop, corsi online, webinar o altre?

Prime considerazioni al termine dei Focus Group CSVN e SVIT

CSVN

- I temi di strategia energetica 2050 sono conosciuti e in parte ripresi dalle banche e applicati sul proprio parco immobiliare o sui prodotti finanziari (es. green);
- Si svolgono attività di formazione interna ed esterna, utilizzo delle associazioni del territorio (Ticino energia), sviluppo di team interni vicini ai temi della sostenibilità;

- Proprietari sensibili al tema ma poco informati;
- Far passare i messaggi in modo più semplice, attivare dei corsi ``avanzati`` per poter approfondire la materia, mostrare esempi pratici;

SVIT

- I temi di strategia energetica 2050 sono conosciuti ma con sensibilità differenti (da pienamente favorevoli a parzialmente favorevoli);

- La formazione è importante sia lato gestore che lato proprietario, utilizzo di partner del territorio (Ticino Energia);

- I proprietari conoscono la tematica ma sussiste ancora confusione sui diversi regolamenti e incentivi presenti nell'ambito del risanamento di edifici esistenti;

- Maggior necessità di casi pratici, realizzazione di documentazione chiara e semplice per sapere quali soluzioni proporre;

Punti di convergenza concettuali

- I temi di strategia energetica 2050 sono conosciuti e in parte ripresi sia a livello bancario che di gestore immobiliare;
- Si svolgono attività di formazione interna ed esterna, anche attraverso l'utilizzo delle associazioni presenti sul territorio (Ticino energia);
- Proprietari sensibili al tema ma poco informati;
- Necessità di maggior esempi pratici e di documentazione chiara;

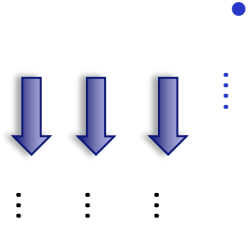
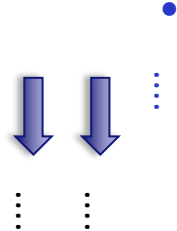
Altri punti di concetto

-
-
-
-

Punti di convergenza tematici

- Sostenibilità (Ambiente – Società – Economia)
 - ➡ Risanamento e ottimizzazione energetica
 - ➡ Fotovoltaico e stoccaggio dell'energia
- Strumenti di supporto alla decisione
 - ➡ Applicazione di casi pratici
 - ➡ Documentazione chiara
 - ➡ Linee guida applicative

Altri punti di convergenza tematici



Grazie!

A nome del gruppo di lavoro

ALLEGATO 7

SUPSI

Verbale FOCUS GROUP / SVIT-CSVN-SUPSI

Manno, 28 marzo 2024

Oggetto		Tema principale	
Focus Group SVIT-CSVN-SUPSI "Bildungsoffensive Gebäude"		Analisi dei bisogni di formazione continua breve sul tema dell'energia per il settore immobiliare	
Luogo della riunione	Data	Ora	Redatto da
SUPSI Manno Suglio	28.03.2024	Dalle 12:30 – 14:00	Ivan Curto
Presenti		Distribuzione per e-mail	
In presenza Ivan Curto Giovanni Branca Laura Panzeri Nicola Pult Stefania Mazzuchelli Nicolas Daldini Davide Pianca Paolo Zaniol Patrick Mornata Helen Tschümperlin Moggi Nicola Donadio			
Trattande			Pag
1. Stato attuale dopo Focus Group SVIT e CSVN			2
2. Punti di convergenza concettuali			2
3. Punti di convergenza tematici			4
Diversi			5

Tema	Esecuzione/ Termine
1. Stato attuale dopo Focus Group SVIT e CSVN IC riprende i risultati ottenuti nei due Focus Group precedenti, evidenziando le tematiche messe in evidenza. Sono riprese le domande poste e le risultanze più rimarcate e diffuse (es. necessità di comprendere l'influenza sul valore dell'immobile dai criteri di sostenibilità, proprietari sensibili ma poco informati, riconosciuta l'importanza di corsi di formazione, disporre di strumenti semplificati applicabili, esempi pratici, documentazione completa. Sollevato il tema del Prodotto finale: Zaniol: corsi indirizzati a diversi specialisti sul tema energia in ambito formazione breve? 2. Punti di convergenza concettuali • I temi di strategia energetica 2050 sono conosciuti e in parte ripresi sia a livello bancario che di gestore immobiliare; • Si svolgono attività di formazione interna ed esterna, anche attraverso l'utilizzo delle associazioni presenti sul territorio (Ticino energia); • Proprietari sensibili al tema ma poco informati; • Necessità di maggior esempi pratici e di documentazione chiara; Altri punti di concetto <u>Parere sui punti esistenti</u> Risanamento è il tema critico per poter sostenere l'investimento ma anche per la difficoltà di svolgere lavori a regola d'arte. Mancanza di competenze, finanziamenti, incentivi – convincere i proprietari alla garanzia di redditività del risanamento -> problema di costi, sovvenzione data dopo alla fine dei lavori. Documentazione in termini di esecuzione lavori (linea guida) Documentazione sul valore dell'immobile dopo risanamento sostenibile Che tipo di stabile stiamo trattando, stabile a reddito o in PPP. L'approccio è diverso. Lavorare sugli incentivi serve? Lavorare sulla qualità della realizzazione, premiando chi lavora a regola d'arte. MINERGIE lo comincia a fare da alcuni anni. Possibilità di anticipare i sussidi? Difficile perché non ultimati i lavori. Per valorizzare la sostenibilità degli edifici è corretto agire sul tasso d'interesse (banca come regolarizzatore del mercato, perché deve farlo lei?) Accesso al credito? Può risultare difficoltoso quanto non c'è il reddito locativo e i costi di manutenzione, gestione sono sempre maggiori. Semplificare procedure, fornire linee guida, valorizzare gli incentivi attraverso casi pratici. ➔ Piattaforma casi pratici ➔ Seguire maggiormente i risanamenti sul territorio ➔ Attenzione ai fattori di rischio!!!! Che devono essere messi in evidenza e discussi per minimizzarli	

Corso di sensibilizzazione proprietari?

Caso pratico a Breganzona: es. pannelli solari, problema di procedura, attese, incentivi arrivano solo dopo, proprietaria poco istruita sulla fase di gestione dell'impianto. -> possibile esigenza di informazione sulla gestione dell'impianto.

Ci sono professionisti competenti?

- Artigiani
- Progettisti
- Consulenti energetici

Esempi pratici:

Es. Pres. Ziliotto. Manca parte finanziamenti immobile. Fondi proprio. Potenziale di aumento affitti.

Caso pratico a Porza, risanamento completo, calcolo ribaltamento sugli inquilini, non copre l'investimento.

Importanza della location sulla sostenibilità dell'investimento

Informazioni generica sul tema energetico -> ampliare la sensibilità dei proprietari.

Altri punti di convergenza

Vedi punti in grassetto sopra

Risanamento è il tema critico per poter sostenere l'investimento ma anche per la difficoltà di svolgere lavori a regola d'arte.

Semplificare procedure, fornire linee guida, valorizzare gli incentivi magari anche con margine sulla riserva edilizia

- ➔ **Piattaforma soluzioni pratiche**
- ➔ **Seguire maggiormente i risanamenti sul territorio**
- ➔ **Attenzione ai fattori di rischio!!!! Che devono essere messi in evidenza e discussi per minimizzarli**

Esempi pratici sul territorio

Sensibilizzare proprietari sulle vere opportunità

3. Punti di convergenza tematici

Sostenibilità (Ambiente – Società – Economia)

Risanamento e ottimizzazione energetica

Fotovoltaico e stoccaggio dell'energia

Strumenti di supporto alla decisione

Applicazione di casi pratici

Documentazione chiara

Linee guida applicative

Altri punti di convergenza tematici

A chi ci rivolgiamo?

Target SVIT o CSVN? -> Piuttosto target SVIT

Gestore e il consulente finanziario?

Spiegare come le banche assegnano il valore ad uno stabile a reddito plurifamiliare. Con risanamento, il perito fa una valutazione sull'incremento di valore e si va a controllare se l'aumento può essere applicato e se sostiene l'investimento.

Certificazione bancaria come volano per il corso non c'è in SVIT

Corso che evidenzia i problemi con momenti previsti di WS che possa essere spendibile a livello regolamentario per smuovere le acque a livello di direttive (risp. delle esigenze costruttive) e nuovi incentivi

→ Banca dati con casi pratici in piattaforma / problema privacy del dato?

Lato CSVN:

Esporre anche il ragionamento che le banche fanno per attribuire il credito

Diversi

Presentazione dei partecipanti focalizzando gli interessi legati all'energia e al miglioramento della redditività.

Rispetto agli altri focus group si aggiunge:

- Patrik Mornata: consulenza bancaria nell'immobiliare Raiffeisen Colline del Ceresio

Architettura del corso:

- ➔ Modulo propedeutico
- ➔ Modulo di approfondimento

Elenco di esigenze rendere palesi in questo rapporto!

Approvazione: in mancanza di opposizioni scritte entro 7 giorni dall'entrata in possesso, il presente verbale si considera accettato.

**Resp. progetto SUPSI
Ivan Curto**