

# l'agente immobiliare



**FIAIP**

FEDERAZIONE ITALIANA  
AGENTI IMMOBILIARI  
PROFESSIONALI

**24 ORE**  
PROFESSIONALE

MAGAZINE REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON 24 ORE PROFESSIONALE

## Mediatori del credito e mediatori immobiliari, il mercato che ci attende



### La risposta dell'Associazione alle grandi sfide del mercato immobiliare

Digitalizzazione, disintermediazione, globalizzazione, crescita professionale



### Compravendita dopo la scadenza del mandato

La Cassazione chiarisce il criterio per la ripartizione della provvigione in caso di accordo successivo alla prima visita

**NUMERO 0**

30 settembre 2022

**EDITORIALE**

L'agente immobiliare: il primo canale informativo digitale dedicato alla categoria 4

FIAIP: comunicare per crescere insieme 6

**MERCATO IMMOBILIARE**

Le grandi sfide del mercato immobiliare: radici nel territorio, antenne sul mondo 8

**DAL TERRITORIO**

Una sfida per gli agenti immobiliari: Milano 10

Fiaip C'è in Puglia. Una nuova squadra per il futuro dell'Immobiliare 12

**IL PUNTO**

Mediatori del credito e mediatori immobiliari, il mercato che ci attende 14

**CREDITO IMMOBILIARE**

Più trasparenza con Auxilia Finance grazie alla collaborazione tra consulenti del credito e agenti 17

**SOCIAL ERGO SUM**

Le tendenze social che stanno cambiando la comunicazione 19

**DAL CENTRO STUDI**

LA Federazione riorganizza il Centro Studi Fiaip. Nuovi Trend di mercato e tutte le novità legislative 22

**PROFESSIONE**

La riforma sulle incompatibilità: alcune brevi considerazioni sul piano oggettivo 24

Certificazione dei contratti con partita IVA tra agenti immobiliari 26

**FIAIP DONNA**

Il comitato che mira a promuovere l'imprenditorialità femminile in ambito immobiliare e non solo 27

**BREVI DAL MERCATO**

29

**BUSSOLE**

Mutui, cosa fare per difendersi dal caro-rata 38

**NEWS E APPROFONDIMENTI**

Casa, lo spazio che si adatta alle esigenze senza trasloco	40
L'inflazione farà galoppare i prezzi delle case nella Ue	41
Real estate, la domanda c'è ma cresce il timore di recessione	42
Acquirenti più cauti, il mercato immobiliare premia ancora la qualità	44
Vigneti, cresce la passione per case circondate dai filari	47
Dagli Usa Cosmore Real Estate Group sbarca nel metaverso di Coderblock	49
Il crowdfunding italiano cresce ancora nel mattone	51
Torre Sgr istituisce il Fondo Residenze Chigi con Unicredit per 6mila mq a Roma	53
Cedolare secca sugli affitti: così l'inflazione aggiorna i conti	54
Caro affitti, il commercio chiede al governo una moratoria sui canoni	56
La casa al lago attira gli stranieri, miniera d'oro per affitti brevi	57
Mutui, shock sul variabile: così la rata sarà più cara fino al 35% in nove mesi	59
Mutui, crescono i variabili con cap	62
Compravendita dopo la scadenza del mandato, la divisione delle provvigioni tra i mediatori	64
Immobili da costruire, arriva la polizza tipo con sei livelli di copertura	66
Case popolari, senza affrancamento niente vendite al prezzo di mercato	68
Dichiarazione Imu senza istruzioni sui soci assegnatari delle cooperative edilizie	71
L'Imu sull'area edificabile scatta anche se manca il via libera della Regione	73
La Guest house è una attività ricettiva imprenditoriale	74
<b>LE STELLE DI IRIS 2022</b>	<b>79</b>



## L'AGENTE IMMOBILIARE: IL PRIMO CANALE INFORMATIVO DIGITALE DEDICATO ALLA CATEGORIA

a cura di **Gian Battista Baccharini - Presidente Nazionale Fiaip**

**C**ari colleghi, con questo primo numero prende vita, in stretta collaborazione con il Gruppo 24 Ore, la rivista digitale *L'Agente Immobiliare*, interamente dedicata a temi e questioni che direttamente o indirettamente interessano la categoria rendendo questo moderno canale informativo un unicum nel panorama editoriale Nazionale.

Un progetto fortemente voluto da Fiaip che, finalmente si realizza, animati da un grande entusiasmo e dalla chiara intenzione di aggiornare, nei contenuti e nel format, la rivista cartacea ideata circa 40 anni fa dal collega Enrico Haupt, che, con intuizione e passione, diede vita ad un innovativo ed utile progetto editoriale del quale si è convintamente voluto mantenere il nome e lo spirito.

Sì, quello spirito e desiderio di essere utile all'intera categoria, mettendo a disposizione uno strumento, o meglio, un canale informativo specifico di settore che, da una parte, possa tenere costantemente informati e aggiornati i colleghi su tutto ciò che potrà avere conseguenze dirette o indirette nello svolgimento quotidiano della professione, e, dall'altra, dare voce e spazio ad interessanti e meritevoli attività e/o iniziative territoriali.

L'ambito informativo sarà, infatti, caratterizzato da dettagliati e mirati approfondimenti, anche con l'ausilio e il supporto di giornalisti e consulenti, legali, fiscali e tecnici del Sole 24 Ore, su questioni e tematiche attinenti al mercato immobiliare e del credito, oltre a contenere una sintesi delle indagini e delle ricerche del Centro Studi Nazionale Fiaip, news su servizi innovativi e sui moderni strumenti a disposizione della categoria unitamente ad informative su nuovi progetti Federativi e/o sull'evoluzione di quelli in essere.

La parte dedicata ai territori è stata fortemente voluta dal Segretario Nazionale e Responsabile del progetto editoriale, in piena linea e coerenza con il settore della comunicazione Social, nella condivisa e unanime consapevolezza dell'importanza delle attività e degli eventi territoriali che fungono, storicamente, sia da fonte inesauribile da cui attingere per iniziative di altri collegi provinciali o di stampo Nazionale, sia da puntuale indicatore delle esigenze e delle necessità della categoria, da sempre, vitali per comprendere e attuare la

migliore e più opportuna linea politica sindacale.

L'idea è quella che, presto, questa rivista possa diventare uno strumento conoscitivo e di riferimento, apprezzato e ricercato da chiunque deciderà di intraprendere la nostra importante e strategica professione.

Nell'era dei Social e della velocità, la soglia di attenzione si riduce sempre di più, così come la voglia di soffermarsi su di un'attenta lettura, pertanto, la grande sfida sarà quella di identificare contenuti attrattivi, realmente interessanti per la categoria unitamente ad articoli brevi affiancati da immagini e video che possano favorire la curiosità e stimolare l'attesa per il numero successivo.

Buona lettura!

## FIAIP: comunicare per crescere insieme

a cura di **Enrico Haupt** - già Direttore "Notiziario Fiaip"

Quanto vale il mio immobile? E' la domanda cruciale su cui proprietari e acquirenti di immobili si interrogano.

Premesso che la trasparenza delle informazioni e la competenza degli operatori sono elementi essenziali di ogni mercato, ma in particolare quello immobiliare, molti agenti immobiliari negli anni settanta si domandarono se il cittadino avrebbe dovuto conoscere i principi ed i meccanismi che regolavano la professione. Prese così avvio un processo di forte ammodernamento dell'attività con riferimenti professionali e deontologici rigorosi, programma decisamente ambizioso, per cui si decise di correre "da soli" senza legami con realtà che raggruppavano altre categorie.

L'agente immobiliare doveva essere un professionista con una grande preparazione tecnica di natura squisitamente intellettuale ma soprattutto trasversale che fosse base fondante del rapporto fiduciario con il cliente. Una costante informazione per individuare e rispettare i suoi valori era un imperativo: non si poteva più considerare l'intermediazione solo come la mera vendita di un prodotto.

Grazie a tali riflessioni nasceva FIAIP, Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali, che diventò la punta di diamante delle associazioni di categoria, apportando trasparenza e rigore nel mercato immobiliare.

Sono tre i punti fondamentali della sua attività:

1. politica sindacale per ottenere un organico riconoscimento giuridico della professione ed un maggiore prestigio nei confronti dell'Autorità costituita e del pubblico;
2. assistenza degli associati mediante una costante informazione su tutti i provvedimenti governativi inerenti il settore della casa e la nostra professione;
3. incentivi alla collaborazione di lavoro tra i colleghi.

Oggi possiamo affermare che certe idee e certi obiettivi sono stati raggiunti, siamo un punto di riferimento per agenti immobiliari e per cittadini che si rivolgono alle nostre sedi

per avere informazioni sulla professione o sul mercato immobiliare o sul bene "casa". Nel primo numero del 1983 del "Notiziario FIAIP", successivamente "L'Agente Immobiliare", scrivevo che "un'ampia e approfondita rassegna dei problemi riguardanti la casa doveva essere necessariamente collegata ad una rapida informazione", così attraverso il giornale, mezzo fondamentale per sapere, capire e decidere, le idee maturate nei Convegni, nei Congressi, nei Consigli e nella Dirigenza, avevano trovato un sicuro veicolo per contribuire ad una nuova professionalità degli agenti immobiliari ed erano diventate accessibili anche ai non addetti ai lavori FIAIP associa attualmente circa dodicimila agenzie immobiliari, con presenza capillare su tutto il territorio nazionale, è referente tecnica dell'OPMI, Osservatorio Parlamentare del Mercato Immobiliare, che accoglie l'adesione di numerosi tra deputati e senatori, è accreditata presso il Parlamento Europeo ed è parte della CEPI (European Association of Real Estate Profession), con la quale lavora sin dai suoi albori al progetto di standardizzazione della professione dell'agente immobiliare, collabora con i colleghi americani della NAR, National Association of Realtors ed è aderente a Confindustria, Confedilizia, Tecnoborsa; è partner di Anaci e intrattiene rapporti sia con il Consiglio Nazionale del Notariato che con l'Associazione Nazionale dei Costruttori Edili.

Questa è la grande rete di informazione e professionalità creata in anni di lavoro appassionato. Oggi la sfida più grande che ci attende è ancora quella dell'innovazione, lo stare al passo con i tempi, in un momento storico dove l'informazione viaggia a gran velocità e con essa le conoscenze di un pubblico sempre più affamato di risposte.



## Le grandi sfide del mercato immobiliare: radici nel territorio, antenne sul mondo

di **Fabrizio Segalerba** - Segretario Nazionale Fiaip

### ***La risposta dell'Associazione alle grandi sfide del mercato immobiliare: digitalizzazione, disintermediazione, globalizzazione, crescita professionale***

La digitalizzazione del mercato immobiliare ed una sempre maggior globalizzazione con player e modalità operative fino a poco tempo fa sconosciute, la disintermediazione praticata con costante vigore e la crescita del fenomeno dell'abusivismo, sono veri e propri tsunami che da un lato possono travolgere certezze e posizioni acquisite nel tempo, ma dall'altra offrono inevitabilmente nuove opportunità di crescita per gli agenti immobiliari.

Alla sfida della globalizzazione si aggiunge quella della digitalizzazione il cui trend di crescita è stato accelerato dall'emergenza pandemica. Le nuove tecnologie in pochissimo tempo hanno radicalmente

cambiato il modo di offrire servizi alla clientela e produrre relazioni. Davanti a tali sfide una reazione istintiva è l'arrocco, la difesa, a protezione dello status quo. Il rifiuto del cambiamento dà infatti l'illusione di poter sventare la minaccia. Ma tornare indietro non si può, arrestare il cambiamento globale e la tecnologia nemmeno. L'unica strada percorribile è quella di anticipare, comprendere e cavalcare i mutamenti, cercando di coglierne le potenziali opportunità.

Come ?

Mantenendo radici profonde nel territorio e sviluppando antenne tese sul mondo. E' necessario che i collegi regionali e provinciali abbiano fondamenta profon-

de nel territorio, cioè conoscano bene necessità, bisogni, competenze e conoscenze dei propri associati. Allo stesso tempo, però, la Federazione ha il dovere di ampliare l'attenzione sui cambiamenti economici e sociali, per captarne i trend di mercato, le variazioni, le esigenze e le evoluzioni che anticiperanno i bisogni della collettività valorizzando ancor di più i punti di forza locali e al contempo monitorando e recependo i mutamenti. La disintermediazione, che genera anche la piaga dell'abusivismo, spesso purtroppo alimentata anche dall'impreparazione professionale che non consente al cittadino di distinguere tra professionista e irregolare, impone un salto di qualità che dobbiamo affrontare uniti. Gli organismi provinciali e regionali sono il vero propulsore della Federazione, rivestono un'importanza tanto grande quanto è capillare la loro presenza. I collegi provinciali non sono una rete chiusa ma aperta, capaci di attrarre e integrare conoscenze e competenze che, con l'indispensabile contributo dei Consigli regionali, sono in grado di fare sintesi e trasferire all'Esecutivo. Gli organismi locali, dove la profusione di attenzione, lavoro, dispendio di energie fisiche e temporali, spesso non è adeguatamente valorizzata, costi-

tuiscono il cardine che determina il successo di Fiaip. Per guadagnarsi il futuro e consolidare il ruolo di associazione di riferimento per la categoria, Fiaip dovrà prendere consapevolezza della propria responsabilità rispetto all'impatto generato sugli agenti immobiliari e sulla società, e quindi impegnarsi affinché il risultato delle proprie azioni su di essi sia la generazione di un sentimento di gratitudine. Gli agenti immobiliari hanno smesso di rivestire un ruolo passivo nella relazione con le associazioni di categoria, e iniziano a comprendere che il legame con esse può fondarsi su nuove basi. Il mondo del lavoro è entrato nell'epoca della premialità verso quei sindacati che, nell'offrire un prodotto o un servizio, saranno anche capaci di costruire una relazione con i propri interlocutori, prendendo posizione sui temi che hanno assunto, o assumeranno per essi, una rilevanza primaria. La fedeltà degli associati verso la Federazione la si potrà ottenere solo grazie alla capacità di generare in loro un sentimento autentico e profondo: la gratitudine, quale memoria della mente e del cuore, di un effettivo beneficio ricevuto, perché il capitale umano rappresenta da sempre il vero patrimonio di un sindacato.



UNA SFIDA PER GLI AGENTI IMMOBILIARI

# MILANO

di **Marco Mosca** - Presidente Fiaip Milano

Milano, in questi ultimi anni, è diventata una città bellissima, ricca di opportunità, di futuro, di moda, di cultura, frequentata da tanti italiani non residenti e da stranieri. E' diventata una delle città europee di maggior interesse per lavoro, business, investimenti ed e' soprattutto attrattiva per i giovani.

Nel prossimo futuro si svilupperanno tanti nuovi progetti di riqualificazione e rigenerazione incentrati sull'accessibilità. Non più solo il Duomo, Brera, i Navigli, o i grattacieli e il Bosco Verticale come luoghi d'attrazione, ma anche tante altre nuove realizzazioni, nuovi poli commerciali, piazze e spazi pubblici.

Tutto è già testimoniato dalle tante gru

che si vedono all'orizzonte.

Una città che vuole darsi un'impronta Green, che parla di riapertura dei Navigli, di nuovi parchi cittadini, di nuovi standard ambientali.

Una città attrattiva, inclusiva.

I progetti sono tali e tanti che si dice che tra dieci anni potremmo stentare a riconoscerla!

Una città che tra una crisi e l'altra continua a risollevarsi, a rigenerarsi e a tornare ad essere trainante per tutta l'Italia.

Una città dove il mercato immobiliare e' galoppante con forte richiesta di immobili e con conseguenti valori immobiliari in crescita.

Pur in un mondo fatto di innovazione,

non sempre la tecnologia è sufficiente per vendere o comprare casa. Le complessità tecniche e burocratiche che richiede una compravendita, rendono il ruolo dell'agente immobiliare cruciale e sempre più indispensabile per giovani, famiglie e non residenti che non hanno competenze, tempo o modo di cercare casa.

Queste persone ritengono utile avere accanto un consulente che gli fornisca tempestivamente informazioni complete, corrette e che sappia accompagnarli in un acquisto sereno e sicuro.

Proprio per questo Fiaip a Milano, come in tante altre città, sta cercando di essere sempre più vicina agli agenti immobiliari aiutandoli ad essere sempre aggiornati e preparati.

Fiaip non vuole solo essere un sindacato per la categoria ma anche un supporto pratico per gli agenti immobiliari associati a cui offre, per i loro quesiti, l'assistenza entro 24 ore tramite i propri consulenti (avvocati, notai, geometri, commercialisti, stimati professionisti del settore della compravendita e intermediazione immobiliare).

Inoltre Fiaip gli offre continui corsi di aggiornamento gratuiti (oltre trenta ogni anno), e propone strumenti tecnologici innovativi per far sì che la loro attività sia adeguata al mercato e alla evoluzione digitale odierna.

Ma in una città come Milano dove forte è

la concorrenza, esiste anche il problema dell'abusivismo, una vera piaga che può gettare discredito anche sulla professione. I clienti devono essere informati che è opportuno accertarsi di essersi rivolti ad un agente immobiliare abilitato a svolgere l'attività.

In particolare, rivolgersi ad un agente immobiliare iscritto a Fiaip, vuol dire essere sicuri di essere seguiti da un consulente regolarmente iscritto alla Camera di Commercio, tra l'altro con un'adeguata copertura assicurativa atta a tutelare i diritti del consumatore.

Fiaip offre ai propri associati anche una modulistica contrattuale aggiornata che garantisce e tutela e la sicurezza dell'operazione, studiata attentamente per garantire i consumatori.

Affidare un incarico in esclusiva di vendita o di locazione di un immobile ad un agente Fiaip, vuol dire avere al proprio fianco un professionista che consiglia il miglior prezzo e le corrette procedure da seguire.. Però Milano è esigente e sfidante, bisogna essere sempre presenti, vicini ai clienti, aggiornati e professionalmente preparati ai massimi livelli.

Fiaip Milano ha raccolto la sfida e continuerà a essere vicina ai propri associati sviluppando Know how e supporti nella loro attività per garantire il giusto riconoscimento della loro professionalità.



**FIAIP C'È IN PUGLIA. UNA NUOVA SQUADRA  
PER IL FUTURO DELL'IMMOBILIARE**

# PUGLIA

di **Agata Contursi** - Presidente Fiaip Puglia

Correva la fine dell'anno 2019 allorché, nello splendido contesto del Parco dei Principi a Bari, il Collegio Regionale Fiaip Puglia, capitanato dal Presidente Agata Contursi, organizzava, con straordinario risultato, il convegno *"Riforma della professione dell'agente immobiliare - un nuovo modello di agenzia immobiliare"*.

E' stato, per gli oltre 400 tra agenti immobiliari e mediatori del credito presenti, un importante momento di riflessione sulla fondamentale figura dell'agente immobiliare all'interno della filiera immobiliare e di un corretto processo per la transazione di beni immobili. All'evento erano presenti anche i vertici nazionali della Federazione. Molto apprezzata la relazione del Presidente Nazionale Gian

Battista Baccarini. Gradito contributo di esponenti della politica regionale. Arriva poi la pandemia con la sospensione delle attività formative e informative in presenza, ma il supporto della Federazione a tutti i livelli non è mai mancato mettendo a disposizione dei propri associati strumenti digitali e attività corsistica tramite webinar. Una figura professionale preparata e che sappia offrire una pluralità di servizi legati all'intermediazione immobiliare, questa la concezione dell'agente immobiliare per Fiaip; infatti, solo la professionalità, legata alla formazione e all'aggiornamento continuo, può qualificare una professione dove esistono ancora situazioni di abusivismo, di cui a farne le spese è soprattutto la clientela,

con conseguenze di grave inquinamento del mercato e di concorrenza sleale. Fiaip Puglia ne ha fatto un principio fondante e, fin dalla cauta ripresa in presenza, con una serie di eventi formativi molto interessanti e partecipati, ha contribuito ad arricchire ulteriormente le competenze degli agenti immobiliari Pugliesi. I feedback ricevuti sono stati utili a meglio comprendere che quanto offerto come Federazione è realmente importante proprio al fine di migliorare le prestazioni professionali, e su questo il direttivo Puglia ha scelto di spingere con forza ulteriori iniziative per coprire il residuo periodo dell'anno 2022 con nuovi eventi e, con grande tenacia, si proietta già nella programmazione per il 2023 che, oltre alla consueta attività formativa e informativa include anche i lavori del Congresso Nazionale di metà mandato, importante momento di confronto per gli associati, che si svolgerà a Bari alla presenza di diverse centinaia di agenti immobiliari provenienti da tutt'Italia presumibilmente ad Ottobre.

Oltre l'aspetto formativo, i dirigenti pugliesi hanno sposato con entusiasmo i servizi offerti dal nazionale e rivolti agli operatori, quali i servizi offerti da "Simply Agent" e "cercacasa.it". Altra attività fortemente voluta dal direttivo pugliese - ulteriore "leit motiv" del nazionale - è quello di alimentare e favorire il progetto FIAIP Donna - l'Agenzia 4.0 Opportunità per le donne che svolgono l'attività di agente immobiliare. Non a caso i ruoli di grande responsabilità del collegio Pugliese sono affidati "a donne pugliesi", a partire dalla Presidenza Regionale ad Agata Contursi, la Presidenza del Collegio Provinciale di Taranto a Giuliana Taranto, la Presidenza del Collegio Provinciale di Brindisi ad Angelica Sgura, la Delega Regionale Fiaip Donna ad Annarita Gentile, la Delega alla formazione Collegio Provinciale di Lecce ad Adriana Valentino, oltre alle numerose presenze di colleghe brave e determinate nei rispettivi consigli provinciali nonché regionale. FIAIP c'è, FIAIP Puglia.



## Mediatori del credito e mediatori immobiliari, il mercato che ci attende

di **Paolo Righi - Past President Fiaip – Presidente Onorario e Fondatore di Auxilia Finance S.p.a.**

“Ci attendono anni difficili”, questo il sentimento che si raccoglie dialogando giornalmente con i maggiori player dell’economia italiana. Certamente il contesto socioeconomico del nostro paese non è dei più favorevoli, l’Italia ha uno dei più grandi debiti pubblici del mondo e allo stesso tempo non riesce a sviluppare politiche di crescita adeguate a ridare fiato alle aziende, che più degli aiuti avrebbero bisogno di minori livelli di tassazione e di essere liberate dalla iperproduzione legislativa di una politica che pervade ogni strato dell’economia. Le politiche dei bonus e degli aiuti a fondo perduto o meno, si accompagnano alla necessità di un aumento continuo della tassazione complessiva, in buona sostanza, la somma messa a bilancio per i bonus, corrisponde quasi sempre ad un aumento delle tasse superiore agli sgravi concessi. Così facendo la politica genera una “dipendenza”

malsana degli imprenditori e delle associazioni di categoria, nei propri confronti. Ogni anno, in occasione della legge di stabilità, i rappresentanti di categoria (nessuna esclusa), ingaggiano una battaglia con il fine di cercare di “portare a casa” qualcosa per il proprio settore, in mancanza di una visione di lungo periodo e di una strategia nazionale di sviluppo economico, le associazioni al grido “il mio settore è più importante dell’altro”, lottano per portare a casa uno sgravio o un aiuto. Forse è l’unica arma di cui disponiamo, ma la necessità di fare sistema anche tra le associazioni non è più procrastinabile.

Invertire questa tendenza non sarà facile e forse impossibile, ma sicuramente, oltre che nella politica anche nel mondo dell’associazionismo è necessario un cambio totale di prospettiva.

Le politiche protezionistiche delle pecu-

liarità delle varie professioni, che molte associazioni mettono in campo nei loro programmi e nelle loro attività di confronto con la politica, vengono continuamente superate dall'economia reale.

Per fare qualche piccolo esempio, in Italia si discute da anni di una riforma delle leggi che regolano la locazione, blocco degli sfratti, impossibilità di rientrare in possesso della propria abitazione, cedolare secca sì, cedolare secca no, regolamentazione degli affitti brevi. Mentre in Italia si discute, ecco che Airbnb, proprio sugli affitti genera un business a livello mondiale.

La domanda è: Airbnb sarebbe potuta nascere in Italia da imprenditori italiani? La risposta è no. Così dicasi per Amazon, per Netflix e potrei continuare all'infinito. Gli esempi si sprecano in ogni campo e in ogni settore e per ogni filiera.

Lo stesso dicasi per il sistema bancario e creditizio. L'ingerenza della politica nel sistema bancario ha generato disastri inenarrabili, tanto che tutte le maggiori banche del nostro paese sono diventate di proprietà straniera. Nello stesso modo, il sistema protezionistico introdotto dai sindacati, impedisce alle banche quel cambio di modello strutturale che l'economia ormai globalizzata impone.

Il campo delle professioni, della filiera dell'immobiliare e del credito, non è esente da questi fenomeni.

Un esempio eclatante lo abbiamo sotto gli occhi seguendo il dibattito che si è creato in merito alla compatibilità tra agenti immobiliari e collaboratori delle società di mediazione creditizia.

La recente approvazione del provvedimento che riporta la compatibilità tra le due professioni, dopo solo sei mesi di stop, è stata commentata dai detrattori

della riforma, al grido di "ognuno faccia bene il proprio lavoro", come uno svilimento di ambedue le professioni, è stata invocata la tutela dei consumatori, è stata prevista la fine professionale di ambedue le categorie, ci hanno risparmiato solo la previsione della peste bubbonica.

Mentre i detrattori della riforma promettono future battaglie, così come è successo nel campo degli affitti, le società del web hanno già iniziato ad entrare in campo, silenziosamente e senza urtare troppo la suscettibilità dei mediatori immobiliari e del credito. Anzi negli ultimi tre anni, quasi tutte le più grandi società di mediazione hanno visto entrare nel proprio capitale sociale aziende il cui business principale è l'on-line.

Così, mentre ferve il dibattito sulla purezza della professione dell'agente immobiliare e sulla impossibilità della collaborazione sistemica tra mediatori immobiliari e del credito, le società di mediazione on-line e che non chiedono compensi di mediazione al cliente, crescono a due cifre.

La caratteristica principale delle aziende on-line è la disintermediazione, per chiarirla ancora meglio, disintermediare è quella pratica volta ad eliminare i mediatori per giungere direttamente al consumatore finale.

Sembra strano quindi che i detrattori della compatibilità tra mediatori immobiliari e del credito, non comprendano che a breve, le società on-line, dopo avere assorbito le reti fisiche, delegheranno agli agenti immobiliari e ai collaboratori delle società di mediazione creditizia, compiti sempre più marginali, il disegno sarà compiuto quando i collaboratori serviranno quasi esclusivamente come commessi, nei punti fisici che queste aziende forzatamente dovranno avere. In poche

parole, il disegno è quello di fare diventare gli agenti immobiliari, gli apripista di queste società e i collaboratori delle società di mediazione del credito, i gestori di lead quasi impossibili da gestire.

Alla faccia della professionalità del singolo professionista e delle piccole imprese che da sempre nel nostro paese, hanno generato ricchezza e benessere diffuso.

Nonostante tutto c'è ancora chi crede nella possibilità per i professionisti dell'immobiliare e del credito di potere creare un servizio consulenziale che si avvalga del digitale ma che abbia il proprio sbocco nella consulenza fisica. La compatibilità tra i mediatori immobiliari e del credito permette ai singoli e non solo alle società, di fare sistema, e quindi di sviluppare a livello locale e tra singoli professionisti modelli di servizio a cui le grandi società on-line non potrebbero mai arrivare. Nei prossimi anni, essere vicini "fisicamente" al proprio cliente con consulenze mirate e di alto livello professionale, sarà fondamentale, soprattutto in presenza di una forte incertezza dei mercati.

I prossimi due anni saranno contrassegnati, da politiche monetarie volte al contenimento dell'inflazione e quindi con ulteriori rialzi dei tassi, da politiche del credito molto più stringenti, che unite alla fine della politica dei bonus che prima o poi l'Europa ci e si imporrà, renderanno più difficoltoso l'acquisto immobiliare e l'accesso al credito. A questi dati negativi

fanno da contraltare la ritrovata redditività del prodotto mutui per le banche e la necessità (come sempre in momenti di incertezza) dei cittadini di fare investimenti sicuri e di medio lungo periodo, investendo nell'immobiliare.

Un mercato, quindi molto selettivo, che dovrà vedere il mondo dei collaboratori delle società di mediazione creditizia e gli agenti immobiliari collaborare in piena trasparenza, per rendere possibile lo sviluppo del mercato immobiliare e la possibilità per tante famiglie di potere accedere alla casa di proprietà.

Per molti piccoli imprenditori e professionisti è a volte difficile immaginare il futuro o comprendere cosa sta accadendo sopra la propria testa, per questo motivo è stato fondamentale il lavoro di Fiaip nel riportare per mondo dell'immobiliare, la possibilità di fare sistema con il mondo del credito.

L'unica strategia che noi professionisti abbiamo per non farci fagocitare dall'on-line è quella di scommettere sulla multidisciplinarietà e sull'alta professionalità.

Se invece, come alcuni vogliono, continueremo ognuno a coltivare il proprio singolo orticello delegando alle grandi società il compito di creare nuovi modelli di business, senza occuparci di creare un futuro prospero per le nostre aziende e per le nostre famiglie, vorrà dire che dovremo sperare che la politica dei bonus continui all'infinito.



## Più trasparenza con Auxilia Finance grazie alla collaborazione tra consulenti del credito e agenti

di **Roberto Bassani - Direttore Generale Auxilia Finance S.p.a.**

Con l'approvazione del decreto sulla concorrenza è stata reintrodotta la possibilità da parte degli agenti immobiliari di poter fornire un supporto creditizio alla clientela e si torna finalmente ad operare in un mercato fatto di rapporti basati su trasparenza, condivisione e collaborazione tra specialisti del settore, nel rispetto dei rispettivi percorsi professionali.

Noi di Auxilia Finance, essendo 100% proprietà della Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali FIAIP, siamo nativi del mondo immobiliare e riteniamo che la maggior parte delle operazioni di qualità legate al mutuo nascano all'interno delle agenzie immobiliari.

Siamo altresì convinti che la nostra rete di consulenti del credito sia stata costituita per dare un supporto all'agente immobiliare: il concetto di "ausilio" è infatti intrinseco anche nel nome della nostra società.

L'approvazione dell'emendamento volto ad eliminare l'incompatibilità tra le due professioni permetterà ai nostri collaboratori di lavorare insieme agli agenti immobiliari, premettendo naturalmente che ognuno dovrà avere le abilitazioni previste dall'organismo di controllo, fare un corso propedeutico ed avvalersi di tutti gli strumenti utili e necessari ad esercitare.

I nostri collaboratori operano in tutta Italia e, facendo attività di business sul territorio sfruttando gli oltre 80 Auxilia Point locali, potranno decidere se e in che modalità collaborare in maniera trasparente con l'agente immobiliare. Questo porterà un grande beneficio per la clientela che, all'interno dello stesso luogo, troverà risposte certe e la possibilità di esaudire tutte le sue necessità, partendo ad esempio dalla soluzione per identificare la scelta ed il successivo ac-

quisto dell'immobile verificandone contestualmente la propria capacità di indebitamento, evitando così inutili perdite di tempo e denari.

Ognuno di noi oggi è alla ricerca di un posto dove trovare tutti i servizi, nell'ottica di ottimizzazione del tempo e con la possibilità di poter scegliere tra una vasta gamma di prodotti.

Per tale motivo in Auxilia Finance vediamo questo cambiamento come una grande opportunità, soprattutto per i nostri collaboratori che potranno tornare ad operare in maniera trasparente con gli agenti immobiliari e, nell'ottica dell'agenzia multidisciplinare, potranno distribuire all'interno di un punto vendita su strada, tendenzialmente nel centro della città, tutti i prodotti di credito e di coperture assicurative legate ai prodotti di finanziamento.

Non escludiamo, infatti, dato il fenomeno a cui stiamo assistendo della desertificazione degli sportelli bancari in Italia, che oggi un'agenzia immobiliare multi-servizi, grazie anche al sostegno dei nostri collaboratori, possa fornire al cliente

consulenza e supporto a 360 gradi e diventare un punto di riferimento sul territorio al pari di una banca e anche di più, specialmente laddove la banca non sia più fisicamente presente.

Siamo contenti di questo cambio normativo, che di fatto era stato solo interrotto nel 2010 a fronte dell'introduzione della 141, poi ripristinata e nuovamente eliminata: il mercato non potrà che beneficiare dall'opportunità di ripristinare una collaborazione sinergica tra il settore dell'intermediazione immobiliare e quella del credito.

Alla luce di ciò, in aggiunta ai cambiamenti che stiamo vivendo dovuti alla crisi energetica, l'aumento repentino dei tassi apportato dalla BCE per contenere l'inflazione, al modello distributivo che sta cambiando sul mercato, noi come Auxilia Finance, con la nostra rete distributiva che comprende anche gli agenti FIAIP di cui siamo parte integrante, siamo tra le reti distributive più capillari d'Italia e vogliamo sfruttare questo vantaggio, dando ovviamente maggiori opportunità ai nostri consulenti del credito.



## Le tendenze social che stanno cambiando la comunicazione

di **Giuliano Olivati - Vice Presidente Nazionale Fiaip, Delegato Comunicazione e Social**



Sui social come Fiaip stiamo andando bene in progressiva crescita, ma cosa sta succedendo nel social verso, un ecosistema complesso in continuo sviluppo? Molte e importanti cose.



L'evoluzione storica della comunicazione a cavallo tra il XX e il XXI secolo è stata carta - web - social - immagini - video. Questa rivoluzione resta incredibile sia per chi l'ha vissuta, e guardandosi indietro non si rende conto di come sia potuta accadere, sia per i nativi digitali che l'ascoltano come una specie di leggenda del passato.



La svolta è stato lo smartphone, il 90% degli internauti si collega da lì. Lo smartphone è la nostra appendice digitale, protesi emozionale, la scatola nera della nostra vita, il vetro attraverso il quale guardiamo il mondo. E l'avvento dell'Età del Telefono ci ha messo letteralmente in tasca i Social, che sono i nuovi media.



Le reti sociali, dopo essersi mangiate la carta dei giornali, hanno cominciato a sgranocchiare anche i led della televisione, se è vero che ormai il tempo passato sui social e quello sulla TV si equivalgono, ma i social sono in crescita, soprattutto nella fascia 18-39 anni. Il dato sorprendente è che il 65% degli utenti cerca info solo sui social! Ecco perché Twitter ormai è il giornale del mondo e se lo voleva comprare (ora deciderà un tribunale americano) Elon Musk, che intendeva portare gli utenti da 220 MLN a 1 MLD. Ma attenzione, nuove piattaforme stanno prendendo piede velocemente, sempre più giornalisti e influencer si spostano su Tiktok, che da tempo non è più il regno dei ragazzini perditempo ma sta conquistando il

mondo con i suoi video verticali. Brevi? Prevalentemente, ma ormai possono arrivare fino a 10 minuti, mossa del social cinese per conquistare il mondo delle news.



Video video video! Tiktok (2016) ha cambiato il gioco, i reel di Instagram e gli short di YouTube, introdotti entrambi nel 2020, sono la risposta. Per la prima volta nella storia, sono gli americani a copiare i cinesi. Le piattaforme privilegiano con i loro algoritmi la visualizzazione di brevi video in formato verticale, scrollabili con un semplice movimento del pollice dal basso in alto. L'effetto è ipnotico, tanto che i ragazzini possono subire danni comportamentali per eccesso di video. Anche le metriche di diffusione sono sorprendenti. I reel, in base a test eseguiti, hanno visualizzazioni almeno 8x rispetto al classico post statico Instagram, ma possono arrivare a 10x e oltre attraverso un caricamento sistematico.



Questo significa che testi e link sui social sono morti, come ogni tanto qualcuno dice? No, significa che il pubblico si distribuisce sulle piattaforme in base all'età e alla propensione alla lettura o alla fruizione di video. La triade classica Facebook - Twitter - LinkedIn continua a venire utilizzata in tutto il mondo ogni giorno dalle news agency e da chiunque voglia diffondere un contenuto web tramite link. Instagram e Tiktok sono appannaggio di chi vuole vedere foto e video. YouTube è il secondo motore di ricerca dopo Google, al quale appartiene, è il Google dei video. Tiktok ha l'ambizione di diventare lui il primo motore di ricerca video, attraverso l'uso degli hashtag utilizzati come chiave di ricerca. Anni fa, quando un figlio faceva una domanda "da enciclopedia", il bravo genitore lo mandava su Wikipedia. Poi i ragazzi han cominciato a sbuffare, "papà dammi un tutorial video che mi annoia a leggere". Ora il mantra è "troppo lunghi i video YouTube, cerco una risposta in un minuto, vado su Tiktok".



Sulla demografia dei social bisogna riconoscere linee di tendenza, evitando però facili semplificazioni: ci sono molte sovrapposizioni, lo stesso professionista che cerca una notizia su Twitter o un approfondimento su LinkedIn partecipa al gruppo Facebook del suo quartiere o della palestra e va su Instagram a vedere che novità ci sono. Se ha dieci minuti di bianco è facile che faccia una capatina su Tiktok, vediamo che combinano i miei figli...salvo rimanerne risucchiato, tra un video sulla guerra e un balletto impertinente. Le donne oltre a Instagram popolano Pinterest, che vuol essere un motore di ricerca di "ispirazioni", e ospita immagini video e link, con una forte propensione al commercio elettronico immediato, cliccando un pulsante si entra in un negozio online e il gioco è fatto...funzione geniale questa, che è stata poi copiata da Instagram. Risultato: fiumi di denaro speso in pubblicità e-commerce dai grandi marchi su queste due piattaforme, in continua e silenziosa crescita.



Anche le tre maggiori app di messaggistica, Messenger WhatsApp e Telegram, hanno virato su dinamiche social. Le prime due, proprietà Meta come Facebook e Instagram, puntano sulle storie effimere (che su WA si chiamano stati). Telegram oltre ai gruppi, caratteristica che condivide con le altre due app, ha sviluppato un vasto assortimento di canali di distribuzione «da uno a molti», stesso principio della newsletter email, per ricevere tutti gli aggiornamenti da un'emittente di notizie.

Last but not least, il Metaverso anzi metaversi: è un mondo nuovo verso cui avere un atteggiamento di apertura critica. Spoiler: sì se travasa contatti nel mondo reale, no se diventa alternativa allucinatoria al mondo reale. Ora come ora è un'incognita e monitoriamo questo nuovo universo virtuale. Ne riparleremo: sarà un clamoroso flop o la svolta epocale nella comunicazione social (e oltre)?



Restate collegati!



## La Federazione riorganizza il Centro Studi Fiaip. Nuovi Trend di mercato e tutte le novità legislative

di **Francesco La Commare**  
Presidente Centro Studi Fiaip

*Il Centro Studi Nazionale Fiaip è il punto di riferimento informativo immobiliare in Italia sia per gli agenti immobiliari che per una clientela sempre più attenta, ma anche per tutti gli operatori del settore e soprattutto per la stampa che riporta continuamente le informazioni scientificamente prodotte.*

Analisi dei trend dell'economia immobiliare, monitoraggio dell'andamento del mercato immobiliare, rilevazioni dei prezzi di vendita e canoni di locazione, previsioni immobiliari, analisi sui rendimenti, sulla domanda, sulla disponibilità di spesa, sull'offerta, sulle caratteristiche socio-demografiche di venditori ed acquirenti sono al centro dell'attività svolta dal Centro Studi, che elabora anche specifici sondaggi sulle materie di interesse per gli agenti immobiliari.

Da novembre 2021 il Comitato Esecutivo Fiaip, su proposta del Presidente Nazionale

Fiaip ha nominato, con incarico quadriennale, Francesco La Commare Presidente del Centro Studi Nazionale FIAIP rinnovandogli anche le cariche di Referente Fiaip in "UNI - Ente nazionale italiano di unificazione e normazione" e Project Leader della metodologia professionale di lavoro degli agenti immobiliari "UNAFiaip".

Il Presidente del Centro Studi, nello svolgimento dell'attività preventivamente condivisa con il Presidente Nazionale Fiaip, si avvale della collaborazione di un Vicepresidente Osvaldo Grandin con delega al settore turistico e di un prestigioso Comitato Tecnico Scientifico attualmente composto da un notaio Luca Restaino e da sei docenti universitari: Carlo Regoliosi, con funzione di coordinatore, Andrea Benedetto, Giuseppe Cappiello, Alessandra Oppio, Andrea Pin e Domenico Spagnuolo.

Il CTS produce speciali approfondimenti di ricerca con cadenza trimestrale, sono già stati presentati due importanti focus, uno a Milano sulle Smart cities dal titolo "Quando le città diventano Smart - Uno sguardo sull'integrazione della tecnologia nel tessuto urbano" in occasione della presentazione dell'Osservatorio del mercato immobiliare della Lombardia ed uno sul settore turistico a Napoli dal titolo "Indagine sulle seconde case - La disponibilità dei dati, i flussi turistici, le dinamiche nelle città e nelle località turistiche" in occasione della presentazione nazionale del Report immobiliare delle locazioni brevi ad uso turistico.

Molteplici le collaborazioni intrattenute dal CS con i principali atenei universitari ed istituzioni quali Banca d'Italia, OPMI-Osservatorio Parlamentare sul Mercato Immobiliare, Tecnoborsa ed in particolar modo con ENEA, l'Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile e con I-Com Istituto per la Competitività,

nella redazione del "Report sull'efficienza energetica degli immobili" inserito all'interno dell'Osservatorio Immobiliare Nazionale Fiaip congiuntamente presentato annualmente a Roma; con iiSBE Italia ha partecipato al "Progetto Horizon 2020 - EUB SuperHub" per un'indagine sull'impatto dell'efficienza energetica e della sostenibilità ambientale sul valore degli immobili; con UNI- Ente nazionale italiano di unificazione e normazione per il proseguimento dei lavori di commissione che prevedono la conversione in Norma della UNI PdR 40:2018 inerente i requisiti di conoscenza, abilità, responsabilità ed autonomia degli agenti immobiliari integrativi alla norma UNI EN 15733:2009.

Il CS emette settimanalmente comunicati sotto forma di Circolari interpretative mantenendo una costante informativa sulle leggi, sentenze e normative in vigore, mensilmente pubblica la Newsletter FiaipNews24, in collaborazione con Gruppo 24 ORE, con aggiornamento e approfondimento in materia di immobili, condominio, edilizia ed urbanistica ed occasionalmente pubblica le Guide sulle materie di maggiore interesse per gli associati. L'Esperto Risponde è il servizio di consulenza che il Centro Studi mette a disposizione degli associati Fiaip per supportarli in merito ai principali argomenti di interesse, un pool di professionisti specializzati risponde ai quesiti posti in breve tempo.

Fiaip propone agli agenti immobiliari di svolgere la propria attività mettendo in atto il modello professionale UNAFiaip, un iter procedurale comune, che codifica ed esplicita una metodologia professionale di analisi delle informazioni, gestione della trattativa e tutela del Cliente, il Centro Studi monitora costantemente l'attualità del modello producendo costanti aggiornamenti alla modulistica messa a disposizione per l'applicazione dell'iter.



## La riforma sulle incompatibilità: alcune brevi considerazioni sul piano oggettivo

di **Andrea Reggio D'Acì** - Avvocato

Come è noto, l'art. 28 dell'ultimo DDL concorrenza (Legge 5 agosto 2022, n. 118 pubblicata nella Gazzetta Ufficiale del 12 agosto 2022, n. 188) ha introdotto nell'art. 5 della Legge 39/1989 una nuova norma (comma 3-bis) secondo la quale *"l'attività di agente immobiliare è compatibile con quella di dipendente o collaboratore di imprese esercenti l'attività di mediazione creditizia"*. La nuova previsione ha dunque definitivamente chiarito che gli agenti immobiliari possono collaborare o essere dipendenti delle società di mediazione creditizia.

Al riguardo si sono registrate nel settore immobiliare valutazioni anche dissonanti. Sembra dunque utile cercare di capire, da un punto di vista oggettivo, quale sia il panorama in cui è nato l'intervento del legislatore e quali nuove opportunità nascano per la categoria e per la relativa clientela.

Sotto il primo aspetto giova evidenziare che l'Italia era già stata destinataria nel 2018, da

parte della Commissione Europea, di una procedura di infrazione (la n. 2018/2175) specificatamente dedicata alle limitazioni imposte dalla Legge 39/1989 alla categoria degli agenti immobiliari, avuto riguardo alla libertà di stabilimento e tutela della concorrenza.

Inoltre, lo stesso legislatore italiano era stato in passato anche destinatario, da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, di ben due segnalazioni (la n. AS173 del 10 maggio 1999 e la n. AS1173 del 18 febbraio 2015) nelle quali l'Antitrust italiano aveva evidenziato al Parlamento il rischio una distorsione della concorrenza o del corretto funzionamento del mercato nel caso di adozione di norme ingiustificatamente restrittive concernenti i casi di incompatibilità dell'attività di mediazione propria degli agenti immobiliari.

L'art. 28 della legge 118/2022 ha quindi valorizzato l'esigenza, già portata più volte

all'attenzione del legislatore italiano, di evitare ingiustificate compressioni dell'attività degli agenti immobiliari a discapito della concorrenza e del corretto funzionamento del mercato.

Chiarito dunque il panorama in cui si inserisce l'intervento normativo, è doveroso chiedersi quali siano i relativi possibili effetti e quali nuove opportunità si rendano disponibili per gli agenti immobiliari e per i loro clienti.

Sul punto, sembra da escludere che la riforma possa in qualche modo favorire i grandi gruppi imprenditoriali che già svolgono intermediazione immobiliare, avendo anzi la rimozione dell'incompatibilità lo scopo dichiarato di tutelare la concorrenza, attribuendo indistintamente a tutti gli agenti immobiliari (anche singoli) la possibilità di esercitare le funzioni di dipendente o collaboratore delle società di mediazione creditizia; e ciò sul presupposto che, ai sensi dell'art. 128-septies del testo unico bancario (D.Lgs. 385/93) e dell'art. 16 comma 2 del D.Lgs. 141/2010, la mediazione creditizia può essere esercitata in via diretta esclusivamente nella forma societaria e con un requisito patrimoniale minimo pari almeno a quello previsto dall'articolo 2327 del codice civile (ossia con un capitale versato di almeno cinquanta mila euro).

La novella legislativa, dunque, sul piano oggettivo rende disponibile a ciascun singolo agente immobiliare la possibilità di estendere l'ambito dei propri servizi, seguendo il cliente non solo nella fase della mediazione immobiliare, ma eventualmente anche in quella connessa della mediazione creditizia, quest'ultima nelle funzioni di collaboratore e/o dipendente di una delle tante

società a ciò autorizzate ai sensi del testo unico bancario (D.Lgs. 385/1993).

Il tutto, ovviamente, in un'ottica di agevolazione della concorrenza e di connessa tutela *in primis* del cittadino-cliente, il quale presso la agenzia immobiliare potrà (ove ritenuto) usufruire in modo semplificato e diretto anche di un servizio di mediazione creditizia presidiato da tutte le garanzie richieste dal testo unico bancario (ivi compresa quella inerente l'indipendenza ed autonomia del mediatore e dei suoi collaboratori rispetto alle banche), nella consapevolezza che il buon esito della mediazione immobiliare è talvolta collegato anche al reperimento da parte del cliente di un istituto bancario disponibile a finanziare l'operazione immobiliare considerata.

Non sembra infine che si possano creare equivoci interpretativi neanche in merito alle diverse sezioni previste dall'art. 2, comma 2, della legge 39/1989, nel senso che l'iscrizione alla apposita sezione degli agenti immobiliari implicherà la possibilità per l'interessato di svolgere anche le funzioni di dipendente o collaboratore delle società di mediazione creditizia, indipendentemente dalla contestuale iscrizione anche ad una delle altre sezioni.

### In conclusione

Sembra che, sotto il profilo oggettivo, con l'art. 28 della legge 118/2022 il Legislatore abbia individuato una soluzione idonea a contemperare in modo equilibrato e ragionevole le diverse esigenze ed interessi pubblici in gioco, favorendo la concorrenza ed aprendo nel contempo nuove opportunità per tutti gli agenti immobiliari.



## Certificazione dei contratti con partita IVA tra agenti immobiliari

di **Giacomo Mazzilli** - Presidente Commissione di Certificazione EBNAIP

Solo gli Agenti Immobiliari abilitati in possesso di patentino possono fare la **Certificazione dei Contratti con Partita IVA** con lo scopo di assicurare che non venga mascherato alcun rapporto di lavoro subordinato attraverso l'apertura di una Partita IVA.

Può esercitare tale azione soltanto una Commissione nominata dalle Parti Sociali rappresentative nell'Ente Bilaterale Nazionale Agenti Immobiliari Professionali (EBNAIP) e firmatarie del CCNL che promuove il Contratto Collettivo di 1° livello degli Agenti Immobiliari e promuove servizi per i suoi iscritti (sia dipendenti sia datori di lavoro nelle Agenzie Immobiliari, oppure soltanto Agenti Immobiliari con Partita IVA) come **Formazione, Assistenza sanitaria integrativa, parere vincolante per il piano formativo per l'Apprendistato Professionalizzante**, quest'ultimo propedeutico allo sgravio contributivo totale per l'assunzione di giovani fino a 29 anni per i primi 3 anni in tutta Italia, strumento eccezionale per l'inserimento di giovani leve in una professione sempre più di alto profilo che possa soddisfare i bisogni di una clientela digitalizzata che

cerca nell'Agente Immobiliare e nell'Agenzia Immobiliare la soddisfazione dei propri sogni, in modo veloce e sicuro e che possa offrirgli nello stesso luogo la giusta consulenza del credito e la tutela assicurativa.

Non ultima la **Certificazione dei Contratti tra Agenti Immobiliari abilitati** in possesso di patentino che regola il rapporto di lavoro tra mandante e mandatario, con un mansionario da rappresentare nei luoghi di lavoro a tutela del consumatore, dove l'Agente deve ben evidenziare chi fa cosa e se in nome di se stesso e quindi utilizzare la propria modulistica da firmare per l'assunzione della propria responsabilità oppure se per conto del mandante e in tal caso dovrà adottare la modulistica del titolare dell'Agenzia che dovrà firmare insieme alle parti, senza dimenticare che preventivamente il tutto deve essere comunicato alla Camera di Commercio di competenza alla Provincia a cui fa capo l'immobile oggetto della vendita.

Tutta la documentazione per la richiesta di **Certificazione** è consultabile e scaricabile sul sito:

<https://www.ebnaip.it/ccnl.aspx>



## Il comitato che mira a promuovere l'imprenditorialità femminile in ambito immobiliare e non solo.

di **Sabrina Cancellieri** - Delegata Nazionale FIAIP Donna

L'idea di creare un comitato per la promozione dell'imprenditorialità femminile **è nata** nel 2009, quando ho iniziato a ricoprire il mio primo incarico nazionale nella Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali (FIAIP) in qualità di vicepresidente nazionale al settore cultura e formazione. In quegli anni, venendo spesso a contatto con colleghe di tutta Italia, ho preso coscienza della percentuale importante che rappresentiamo, dei larghi margini di crescita che si possono avere in un'attività che si adatta perfettamente alle donne, per la nostra innata e naturale genialità, per la nostra sensibilità, il grande senso di organizzazione e un'indole multitasking. Nasce così **FIAIP Donna**, un comitato approvato dal consiglio nazionale FIAIP

***“Come è nata l'idea di dar vita al comitato, le sue finalità e l'attività svolta.”***

nel giugno 2015, attraverso il quale miriamo a garantire nuove opportunità di lavoro a tante giovani e donne disoccupate, offrendo loro una maggiore e più specifica tutela professionale.

Il nostro punto di forza è sicuramente la creazione di una rete di associate in tutto il territorio nazionale, che mira a promuovere e consolidare lo spirito associativo tra donne e la cultura imprenditoriale

attraverso i comitati territoriali, un elemento per noi fondamentale che abbiamo voluto inserire anche nel nostro regolamento.

Operiamo come laboratorio di progettazione di nuove esperienze all'avanguardia e da interlocutore propositivo con tutte le istituzioni competenti in ambito provinciale, regionale, nazionale, comunita-

rio e internazionale, seguendo le linee guida indicate dalla sottoscritta e dal presidente nazionale FIAIP **Gian Battista Baccarini**.

La nostra *mission* ruota attorno a quattro punti cardine: **incentivare** lo spirito associativo fra donne; **creare nuove imprese rosa** nell'ambito dell'intermediazione immobiliare; **sostenere** la crescita delle imprese esistenti e infine **fornire informazione**, formazione e assistenza alle associate.

Aiutiamo inoltre le imprenditrici con la predisposizione di progetti aziendali innovativi volti a riqualificare e innovare le loro imprese, per trovare risposte effica-

ci alla crisi che ha colpito tutta l'economia del nostro Paese: in un periodo di grandi sfide come quello che stiamo vivendo, FIAIP Donna vuole infatti essere un appoggio e un sostegno per coloro che necessitano di un aiuto pratico e concreto, anche per attingere ai fondi del Pnrr, coadiuvando le imprenditrici anche dal

punto di vista tecnico ed operativo. La crescita e l'entusiasmo che si è sviluppato tra le colleghe in questi anni ci hanno dato ragione,

pertanto possiamo sicuramente affermare che l'intuizione è stata giusta e che proseguiremo su questa strada, Fiaip Donna c'è ed è a disposizione di quante vorranno aggregarsi.

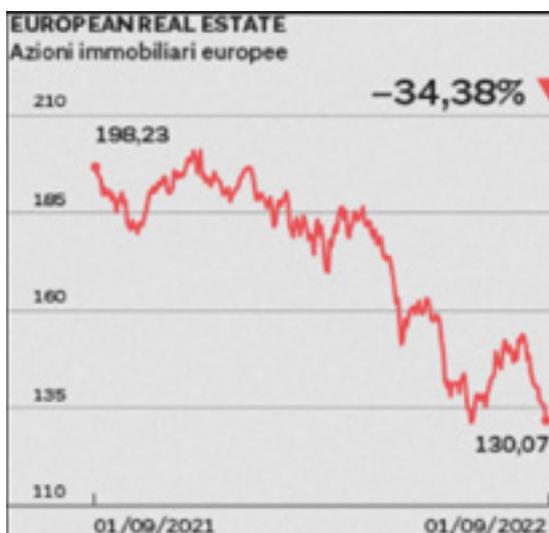


## Brevi dal mercato

a cura di Il Sole 24 ORE

### Immobiliare europeo, gli analisti non concordano sulle prospettive

C'è un dibattito vivace tutto interno a BofA (*Bank of America Corporation*): gli strategist pensano che le azioni del settore immobiliare beneficino dei ribassi delle obbligazioni in vista di una crescita più bassa e dell'inflazione che deve scendere. Viceversa, gli analisti sono pessimisti sulle sue possibilità, dato che i rendimenti obbligazionari sono ancora alti e spingono i costi di finanziamento, che nell'industria è elevato. Infine, gli analisti del credito dicono che le obbligazioni del comparto si sono moltiplicate con l'espansione monetaria della Bce e ora potrebbero soffrire con la politica meno accomodante e la richiesta degli investitori in calo. Il tempo, probabilmente, comporrà il divario di opinioni, ma nel frattempo le azioni del settore non sfuggono al clima di vendita.



### Casa: povertà assoluta maggiore tra le famiglie in affitto

L'incidenza di povertà assoluta è maggiore tra le famiglie che vivono in affitto. E' quanto emerge dall'audizione di Cristina Freguja, direttrice della Direzione centrale per le statistiche sociali e il welfare dell'Istat, al ministero del Lavoro. In particolare, nel 2021, le oltre 889mila famiglie povere in affitto corrispondono al 45,3% di tutte le famiglie povere, con un'incidenza di povertà assoluta pari al 18,5%, contro il 4,3% di quelle che vivono in abitazioni di proprietà. L'analisi del titolo di godimento dell'abitazione mostra come l'incidenza di povertà assoluta delle famiglie dove sono presenti minori sia pari al 28,2% se la famiglia è in affitto, contro il 6,4% di quelle che posseggono una abitazione di proprietà e il 13,1% delle famiglie in usufrutto o in uso gratuito. In particolare, le famiglie in affitto residenti nel Mezzogiorno mostrano valori dell'incidenza di povertà assoluta pari al 22,4%, rispetto al 17,6% del Nord e al 15,4% del Centro. Rispetto alla cittadinanza, vive in affitto il 76,5% delle famiglie povere con stranieri; solo il 10,6% ha una casa di proprietà contro, rispettivamente, il 31,1% e il 54,9% delle famiglie in povertà di soli italiani.

### Istat, a giugno in calo i prezzi della produzione degli edifici

A giugno i prezzi delle costruzioni registrano flessioni su base mensile - più ampie per gli edifici rispetto alle strade

- cui contribuiscono i cali dei costi di alcuni materiali. Sia per edifici sia per strade, la crescita su base annua si conferma sostenuta ma in rallentamento. Lo comunica l'Istat nel rapporto mensile pubblicato lo scorso 29 luglio. In particolare, i prezzi alla produzione delle costruzioni per 'Edifici residenziali e non residenziali' diminuiscono dello 0,8% su base mensile e crescono dell'8,5% su base annua (era +10,4% a maggio). I prezzi di 'Strade e Ferrovie' registrano una flessione congiunturale meno ampia (-0,3%) e aumentano del 9,8% in termini tendenziali (da +11,2% del mese precedente). Dopo gli incrementi più contenuti dei due mesi precedenti, la crescita congiunturale dei prezzi alla produzione dell'industria si rafforza lievemente. L'incremento su base annua resta molto sostenuto ma segna, per il secondo mese consecutivo, un lieve rallentamento, cui contribuiscono in particolare le dinamiche dei prezzi sul mercato interno, dove si registrano moderate decelerazioni per tutti i raggruppamenti, a esclusione dei beni di consumo non durevoli. Nel comparto manifatturiero, si segnala la forte accelerazione dei prezzi di coke e prodotti petroliferi raffinati e il deciso rallentamento di quelli di metallurgia e fabbricazione dei prodotti in metallo, questi ultimi in calo su base mensile per la prima volta dopo 18 mesi consecutivi di rialzi.

### **Mutui: Abi, tassi in risalita a giugno sopra il 2%, top da agosto 2017**

- Prosegue la risalita dei tassi sui mutui casa. Il rapporto mensile dell'Abi stima che a giugno il tasso medio sui nuovi mutui sia risalito al 2,05% dall'1,92% del mese precedente, si tratterebbe del livello più alto dall'agosto 2017 (2,11%). Sul

totale delle nuove erogazioni, aggiunge il rapporto dell'associazione di Palazzo Altieri, il 71,1% dei mutui erano mutui a tasso fisso (81% il mese precedente). La risalita generale dei tassi non risparmia i tassi pagati dalle imprese per i nuovi finanziamenti. La stima indica per giugno un tasso medio dell'1,49% rispetto all'1,2% di maggio. L'Abi aggiunge che il margine sui prestiti concessi alle imprese dalle banche nei principali paesi europei (differenza tra i tassi di interesse sui nuovi prestiti e un tasso medio ponderato di nuovi depositi delle famiglie e delle imprese) è risultato, a maggio, pari a 124 punti base in Italia, un valore inferiore ai 182 punti base della Germania, ai 141 della Spagna e ai 144 della Francia. Per il comparto delle famiglie si è registrato un margine di 196 punti base in Italia, un valore inferiore ai 259 della Germania ma superiore rispetto ai 171 della Spagna e ai 128 della Francia.

### **Il mattone globale soffre il caro mutui, però difende il valore**

Anche per il settore immobiliare il primo trimestre di quest'anno è stato in ribasso, sebbene con perdite relativamente contenute a seconda delle aree geografiche e dei comparti. Il mercato del mattone è minacciato dal rialzo dei tassi che frena l'accensione dei mutui e dai prezzi già elevati degli immobili, saliti molto soprattutto negli Stati Uniti. La Cina è il fianco debole a livello globale, perché lì si rischia lo scoppio di una bolla, tanto che Pechino corre ai ripari con sostegni fiscali e monetari. L'inflazione che spinge il costo del denaro è, tuttavia, anche un vantaggio per il settore immobiliare, che in genere difende dalla svalutazione dei beni. ( *A cura di Marzia Redaelli* )

### MutuiOnline acquista portali Rastreator e LeLynx, operazione da 150mln

- Gruppo MutuiOnline (GMOL) ha sottoscritto un accordo vincolante con ZPG Comparison Services Holdings UK Ltd e con la sua controllata Penguin Portals Ltd, ambedue parte del gruppo RVU, avente ad oggetto l'acquisizione da parte di Gmol del 100% del capitale di Rastreator.com Ltd e Preminen Price Comparison Holdings Ltd con le rispettive



controllate, la concessione da parte di GMOL ai Venditori di un'opzione irrevocabile di vendita relativa al 100% del capitale di LeLynx SAS, che sarà esercitabile nel rispetto degli articoli L 23-10-1 and 23-10-7 del Code de Commerce francese, il trasferimento ad una delle società del perimetro acquisito da GMOL del centro di eccellenza IT con sede in India attualmente al servizio delle società oggetto dell'operazione, mediante il trasferimento di un ramo di azienda da Inspop.com Limited. I principali asset del gruppo di società oggetto dell'Operazione sono i portali Rastreator.com, LeLynx.fr e Rastreator.mx, operatori leader nella comparazione e intermediazione online di prodotti assicurativi in Spagna, Francia e

Messico. Il prezzo complessivo pattuito per l'intero perimetro dell'operazione è pari, in termini di enterprise value, a 150 milioni, cui si somma un aggiustamento per la cassa netta attesa al momento del perfezionamento dell'Operazione, previsto entro i primi giorni del 2023. Il pagamento del prezzo da parte di GMOL sarà effettuato integralmente al completamento dell'operazione, utilizzando disponibilità liquide e linee di credito già in essere. La società rilevata e le rispettive controllate proiettano per il 2022 62 milioni di ricavi ed oltre 8 milioni di EBITDA.

### Superbonus: Enea, ad agosto 19.956 asseverazioni per 3,6 miliardi

Al 31 agosto il numero delle richieste di superbonus per interventi di efficientamento energetico, presentate attraverso l'invio delle asseverazioni all'Enea, sono state complessivamente 243.907, 19.956 in più rispetto alle 223.951 registrate complessivamente al 31 luglio. Il totale degli investimenti per detrazioni previste a fine lavori a livello nazionale è pari a 47,32 miliardi circa, con un incremento di circa 3,6 miliardi in più rispetto all'analogo dato registrato al 31 luglio (circa 43,73 miliardi). Si legge nell'ultimo bollettino diffuso dall'Enea sulle asseverazioni in Italia e per singole regioni. Rispetto al totale di 43.72 miliardi di detrazioni richieste, circa 31 miliardi riguardano lavori già conclusi. Complessivamente, al 31 agosto, si sono registrate 35.321 asseverazioni relative a condomini, per il 48,8% del valore complessivo, 121.925 asseverazioni relative a edifici unifamiliari (34,5% dell'investimento complessivo) e 68.703 asseverazioni per lavori in unità immobiliari funzionalmente indipendenti (16,7% del valore).

**Borgosesia lancia piattaforma blockchain di investimenti immobiliari**

Il gruppo Borgosesia ha lanciato CyberBorgo, piattaforma blockchain di investimenti immobiliari, con la collaborazione di BlockInvest, start-up che intende mettere la tecnologia blockchain al servizio degli investitori istituzionali. CyberBorgo combinerà le competenze nel campo immobiliare all'innovativa tecnologia del 'registro distribuito' attraverso la soluzione sviluppata da BlockInvest. Questo permetterà a Borgosesia, tramite la piattaforma, di esplorare ulteriori canali di fundraising, attirando investitori qualificati e garantendo in parallelo un processo di raccolta efficiente, trasparente e sicuro. 'L'idea diverrà pienamente operativa nel secondo semestre di quest'anno e auspichiamo ci possa permettere di attrarre investitori da tutto il mondo su trophy assets rivenienti da special situation & opportunities', ha detto Mauro Girardi, presidente di Borgosesia. Soddisfazione anche da parte di Lorenzo Rigatti, founder e Ceo di BlockInvest: 'Siamo entusiasti di poter supportare il gruppo Borgosesia in questa transizione tecnologica e di porci, con loro, come pionieri nel settore. Dopo le prime operazioni fatte all'estero, riteniamo che i tempi siano maturi anche in Italia per lanciare progetti di tokenizzazione di asset reali', ha detto.

**Recrowd lancia servizio aggiornamento lavori operazione lending crowdfunding immobiliare**

Recrowd, scale up che opera nel settore del lending crowdfunding immobiliare, partecipata di Esperia Investor, ha lanciato un nuovo servizio di reporting sull'andamento dei lavori (Sal) delle singole operazioni, nell'ambito dell'accordo con Patigest e

Abaco Team, società del gruppo Gabetti, per l'assessment delle operazioni immobiliari presenti sulla piattaforma. Nello specifico, Abaco Team redigerà un ulteriore report sull'andamento dei lavori, per rendere chiara la valutazione sullo stato e l'andamento dell'operazione di costruzione o ristrutturazione. È un servizio aggiuntivo rispetto all'accordo che ha come obiettivo l'elaborazione di un report di analisi sulle operazioni selezionate, comprensivo di rating sull'asset e rating sul rischio di default dell'operazione immobiliare. Si tratta di 'uno dei traguardi più importanti raggiunti, in quanto cerchiamo di essere il più trasparenti possibile sulle operazioni per avere maggiore fiducia dai nostri investitori. Crediamo che avere degli aggiornamenti prestabiliti alla presentazione del progetto sia una cosa fondamentale', ha detto Massimo Traversi, coo e co-founder di Recrowd. Con quest'iniziativa 'siamo riusciti a dare un servizio importante ai nostri investitori. Oggi siamo la prima piattaforma di crowdfunding immobiliare in grado di presentare, in modo imparziale, come stanno procedendo i lavori', ha aggiunto Gianluca De Simone, ceo e co-founder di Recrowd.

**Banca Finnat: InvestiRE lancia fondo Real Estate Club 1, rileva immobile a Milano**

InvestiRE sgr, asset & fund management company appartenente al Gruppo Banca Finnat, ha lanciato un nuovo Fondo immobiliare dedicato alla clientela private, denominato 'Real Estate Club 1', con una durata pari a 5 anni, le cui quote sono state collocate da Banca Finnat presso una platea di investitori High Net Worth Individual. Lo rende noto un comunicato. Il primo investimento riguarda l'acquisto dell'immobile sito in Piazza Missori 2 a Mi-

lano di proprietà del Fondo Mediolanum Real Estate. Il trophy asset di oltre 4 mila mq è interamente locato a tenant di primario standing. 'L'acquisto dell'immobile di Missori rappresenta un'importante opportunità per il nuovo Fondo Real Estate Club 1, avendo le caratteristiche ideali per un club deal di investitori privati, grazie alla centralità della location, la destinazione d'uso ed il profilo locativo. Siamo convinti che i fondamentali di questa operazione rappresentino un'ottima opportunità di investimento per la clientela private', ha dichiarato Alessandro Polenta, Managing Director di InvestiRE Sgr.

### **Roma capitale, rigenerazione urbana, ok giunta linee guida 'Laboratorio Roma050'**

Coadiuvare l'Amministrazione nella costruzione di un grande piano di rigenerazione urbana coerente con i bisogni dei cittadini e all'insegna della transizione ecologica e dell'inclusione sociale, affiancando le azioni già avviate - tramite protocolli di intesa e collaborazione - con il coinvolgimento delle Università di Roma e degli Ordini Professionali. E' con questo obiettivo che la Giunta di Roma Capitale ha approvato, lo scorso 29 luglio, le linee guida per la costituzione del 'Laboratorio Roma050 - il Futuro della Metropoli Mondo', grazie alla proposta dell'architetto Stefano Boeri. Nel provvedimento sono contenute le linee di indirizzo per la costituzione del Laboratorio, che intende coadiuvare l'Amministrazione nella messa a sistema delle indicazioni presenti nei diversi protocolli urbani che la città di Roma sta adottando, tra cui il Piano di Azione per le Energie sostenibili e per il Clima.

### **Rina Prime Value Services: rileva ramo azienda di Enpam Real Estate, nasce Prime Property**

Rina Prime Value Services, società attiva nell'ambito della valutazione e della certificazione tecnico immobiliare, con un focus sull'innovazione tecnologica e sulla sostenibilità, ha acquisito il ramo d'azienda di Enpam Real Estate dedicato al property management, dando vita alla società Rina Prime Property. Enpam Real Estate è una società di gestione immobiliare che offre i propri servizi a investitori istituzionali e fondi immobiliari, il cui capitale sociale è interamente di proprietà della Fondazione Enpam, l'Ente Nazionale di Previdenza e Assistenza dei Medici e degli Odontoiatri. Finora Enpam Real Estate ha gestito nelle varie linee di business un patrimonio immobiliare del valore di circa di 4 miliardi di euro, localizzato principalmente a Milano e Roma, con un fatturato annuo di 14 milioni. Rina Prime Property 'nasce con l'obiettivo di creare un nuovo operatore di mercato, un gestore altamente innovativo dal punto di vista dell'applicazione nel settore delle tecnologie piu' avanzate', ha detto Piercarlo Rolando, amministratore delegato di Rina Prime Value Services. Con l'operazione 'nasce una società che gestirà un patrimonio immobiliare di 15 miliardi, 5 milioni di metri quadri di superficie in gestione, oltre 4.000 contratti di locazione e piu' di 1.300 immobili', ha aggiunto Leonardo Di Tizio, già direttore generale Enpam Re e nuovo amministratore delegato di Rina Prime Property.

### **Coima Res: in I sem utile netto -87,8% a 1,1 mln, +9,5% investimenti immobiliari**

Coima Res ha chiuso il primo semestre con un utile netto di 1,1 milioni di euro, in

calo dell'87,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, un Noi (net operating income) di 17,2 milioni (-12,4%) e un Ebitda di 12,8 milioni (-12,4%). Gli investimenti immobiliari sono invece saliti del 9,5% a 752,6 milioni. I canoni di locazione si sono attestati a 19,4 milioni (-11%), con un aumento del 5,2% su base comparabile, escludendo gli immobili oggetto di ristrutturazione. L'Epri earnings (utile operativo netto) misura di riferimento per il settore immobiliare, si è attestato a 5,3 milioni (-35,8%), ovvero 0,15 euro per azione, mentre il Ffo ricorrente (fondi dalle operazioni) è calato del 24,6% a 8,5 milioni. La società ha segnalato un'ampia liquidità con posizione di cassa pari a 70,7 milioni, principalmente destinata ai progetti di valorizzazione. Coima Res ha fatto sapere che i risultati semestrali riflettono una sostanziale stabilità del portafoglio, integrato a fine marzo dal completamento dell'acquisizione del complesso ad uso uffici Pirelli 32 a Milano Porta Nuova: 'Nel primo semestre abbiamo completato l'acquisizione dell'immobile Pirelli 32, abbiamo registrato una crescita dei canoni (esclusi gli immobili oggetto di ristrutturazione) su base like for like del 5,2% che dimostra la solidità dei nostri contratti di locazione che hanno catturato la dinamica dell'inflazione', ha detto il fondatore e Ad di Coima Res, Manfredi Catella, sottolineando che 'lo spostamento dal quotato al non quotato consentirà la crescita dimensionale e di valore di Coima Res con l'obiettivo di acquisire sia immobili a reddito che immobili da sviluppare, facendo leva sulla sempre crescente domanda di edifici sostenibili di alta qualità e sempre nell'ambito della strategia ben conosciuta dal mercato'. Guardando avanti, Coima Res 'continua a concentrarsi nel segmento

uffici di Milano, il mercato più resiliente, grande, trasparente e liquido in Italia. Per quanto riguarda il portafoglio attuale, Coima Res valuterà ulteriori cessioni di immobili maturi, non-strategici e non-core su base opportunistica e concentrerà la propria attenzione sui progetti di riqualificazione del portafoglio esistente'. In relazione all'offerta pubblica d'acquisto e di scambio promossa da Evergreen sulla totalità delle azioni di Coima Res, Evergreen ha comunicato il 27 luglio che sono state portate in adesione azioni pari a circa il 98,277% del capitale sociale di Coima Res. Pertanto, tenuto conto delle azioni portate in adesione e dell'azione già detenuta da Evergreen, quest'ultima verrà a detenere una percentuale pari al 98,277% del capitale sociale di Coima Res.

### **DeA Capital: JV con Harrison Street per abitazioni built-to-rent in Spagna**

DeA Capital, Piattaforma indipendente per la gestione di asset alternativi leader in Italia con una significativa presenza paneuropea, e Harrison Street, una delle principali società di gestione degli investimenti che si occupa esclusivamente di asset immobiliari alternativi, annunciano la creazione di una nuova joint venture per realizzare abitazioni residenziali built-to-rent ('btr') in Spagna. La JV ha già presentato il primo progetto: un portafoglio iniziale di 441 unità btr suddivise in due immobili a Siviglia. DeA Capital Iberia, controllata spagnola di DeA Capital, fornirà servizi di sviluppo e gestione operativa per il portafoglio, mentre JLL Spain ha svolto il ruolo di consulente commerciale per la JV e l'acquisizione dei progetti iniziali. Questo primo portafoglio compren-

de due proprietà residenziali BTR situate a Camas ed Entrenucleos - due quartieri di recente sviluppo nell'area metropolitana di Siviglia - e soddisferà la crescente richiesta di spazi abitativi in affitto a prezzi accessibili. Il complesso di Camas comprenderà 144 unità da mono a quadrilocali, mentre quello di Entrenucleos sarà composto da 297 appartamenti tri / quadrilocali. Entrambi gli edifici si trovano a soli 15-20 minuti dal centro di Siviglia e a breve distanza a piedi dai mezzi pubblici e da una serie di negozi e luoghi di divertimento, che li rendono un'alternativa 'naturale' per i più giovani. Le due proprietà saranno inoltre caratterizzate da servizi di lusso all-inclusive, come portineria 24 ore su 24, palestra, lounge per i residenti, piscina, campo da paddle, sala cinema e tenant app, oltre a terrazze private, giardini, spazi di co-working e un cortile. La JV sta attualmente chiudendo l'acquisizione di altre 760 unità in città Tier I, che consentiranno alla stessa JV di raggiungere entro fine anno le 1.200 unità in fase di sviluppo. Sono in corso anche ulteriori trattative in località come Valencia, Alicante o Valladolid, dove la JV intende aggiungere altre 3.000 unità nei prossimi 18 mesi.

### **Imprendiroma: commesse contrattualizzate in crescita di 11,8 milioni**

Imprendiroma S.p.A. - tra i primari operatori in Italia nell'ambito della rigenerazione urbana e recupero di strutture immobiliari, quotata sul mercato Euro-next Growth Milan (EGM) di Borsa Italiana - rende noto il backlog di commesse contrattualizzate che alla data odierna si attesta a circa 157,8 milioni di euro da eseguire nel biennio 2022-2023, re-

gistrando un incrementato di 11,8 milioni rispetto ai 146 milioni del 30 aprile 2022. L'incremento è generato dall'acquisizione di nuove commesse di efficientamento energetico da eseguirsi presso edifici di carattere residenziale nel comune di Roma, ed è conseguente al positivo andamento dei lavori sulle opere in corso di esecuzione. Continua così il trend di crescita del Gruppo, nonostante la congiuntura internazionale e le incertezze normative che hanno caratterizzato il mercato del Superbonus negli ultimi mesi. In linea con l'attenzione nei confronti delle tematiche afferenti la Sostenibilità, Imprendiroma rende noti gli indicatori relativi alle prestazioni energetiche degli immobili oggetto di riqualificazione in corso e concluse (oltre 89.000mq), evidenziando un risparmio di Co2, al 30 giugno 2022, pari a 1.870ton (+54% rispetto al mese di maggio) con un numero di alberi equivalenti di 131.346 unità.

### **Covivio aumenta quota finanziamenti green, accordi per quasi 500 mln**

Covivio aumenta la sua quota di finanziamenti green e firma accordi di finanziamento per quasi 500 milioni di euro. In particolare, il gruppo dell'immobiliare ha finalizzato la conversione di alcune tranche obbligazionarie in green bond, portando a essere 'green' il 100% delle obbligazioni della società, per un totale di 2,8 miliardi di euro. Covivio ha così compiuto un passo fondamentale nell'allineare la propria politica di finanziamento agli obiettivi Esg. La società ha anche comunicato di avere firmato, nelle scorse settimane, un finanziamento bancario ipotecario di 115 milioni di euro per l'edificio Silex nel centro di

Lione, della durata di otto anni, nonché il rifinanziamento di un portafoglio residenziale a Berlino per 145 milioni e una durata di dieci anni. Il tasso di interesse medio per questi finanziamenti è del 2,5%. Il gruppo ha infine rifinanziato due linee di credito green corporate per un totale di 225 milioni, estendendone le scadenze al 2027 e al 2029. I termini di finanziamento di base sono rimasti invariati e possono essere modificati in base al raggiungimento di criteri ambientali (traiettoria di emissioni di carbonio, tasso di certificazione degli edifici o consumo energetico).

**Gabetti: in I sem risultato netto +58,1% a 6,8 mln, ricavi operativi +3% a 98,2 mln**

Gabetti Property Solutions, che attraverso varie linee di business delle società controllate eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, ha chiuso il primo semestre con un risultato netto di 6,8 milioni (già considerati gli utili di competenza di terzi per 3,3 milioni), in miglioramento del 58,1% rispetto ai 4,3 milioni dello stesso periodo dell'anno scorso, e un Ebitda dell'attività servizi di 17,5 milioni (+52,1%). I ricavi operativi del gruppo si sono attestati a 98,2 milioni (+3%). L'Ebit è salito da 8,2 a 12 milioni (+46,2%), mentre l'indebitamento finanziario netto effettivo, senza considerare l'effetto IFRS 16, è stato di 4,8 milioni con un incremento di 2,9 milioni rispetto al 31 dicembre 2021, principalmente dovuto alla gestione finanziaria e a una gestione operativa che nei primi sei mesi è stata in assorbimento per circa 1,6 milioni, anche per effetto della consueta stagionalità del business. 'Il risultato del primo semestre 2022 conferma il continuo percorso di crescita del nostro gruppo', ha detto Fabrizio Prete, presidente del gruppo Gabetti, sottolinean-

do che 'tutte le società risultano superiori anche alle previsioni di budget, a conferma delle strategie impostate in questi anni'. Il direttore generale, Marco Speretta, ha sottolineato che 'l'Ebitda della linea di business Real Estate Network Services ha raggiunto i 13,8 milioni (+59%) ed è cresciuta la marginalità del network immobiliare sia per la collaborazione con Gabetti Lab sia per la vendita dei servizi alle agenzie'. Bene Money con un margine positivo in miglioramento rispetto al pareggio dello scorso anno e in crescita anche il margine del network gestito da Gabetti Lab (da 7,2 a 12 milioni). 'Continua l'andamento positivo del gruppo, con ricavi della linea di business Agency e Corporate Services superiori del 25% rispetto all'esercizio precedente. Crescono a due cifre percentuali i ricavi di Patrigest, di Abaco e soprattutto dell'Agency diretta (+44%), mentre la linea di business Real Estate Network Services è risultata leggermente inferiore (-3%), penalizzata da una leggera contrazione dei ricavi di Gabetti Lab legati al mondo ecobonus', ha detto l'amministratore delegato Roberto Busso, sottolineando che 'la continua crescita dei ricavi del network franchising immobiliare e della segnalazione finanziaria'.

**Superbonus: Oice, il 110% utilizzato prevalentemente nei condomini**

I dati del 110% confermano l'utilizzo prevalente (49%) nei condomini; risultati positivi anche sulla prevenzione sismica e sulla riduzione del divario Nord/Sud; bene il decreto semplificazioni fiscali con la sblocco dei crediti'. L'Oice, l'Associazione delle società di ingegneria e architettura, ha diramato l'aggiornamento della rilevazione periodica sull'attuazione del Superbonus, curata dal coordinatore del Gruppo

di lavoro Oice Superbonus, Fabio Tonelli. 'Si tratta di dati elaborati da Oice su fonti Enea e Cerved - precisa Tonelli - che confermano la prevalenza dell'utilizzo nei condomini e che i fondi destinati ai condomini assorbiranno a fine 2023 il 70% del totale. Interessante notare anche che l'utilizzo dell'incentivo è diffuso in maniera uniforme sul territorio nazionale. Siamo di fronte a un incentivo che attiva una vera e propria riqualificazione democratica, coinvolgendo

una molteplicità di soggetti imprenditoriali, su tutto il territorio nazionale. Va però segnalato che il decreto Aiuti non ha risolto importanti problemi sul fronte della cessione dei crediti relativi a interventi precedenti maggio 2022; confidiamo quindi molto sulla nuova norma del decreto semplificazioni fiscali che dovrebbe essere varata oggi e che potrebbe evitare tante difficoltà a professionisti, studi e società che hanno preso in carico tali interventi'.

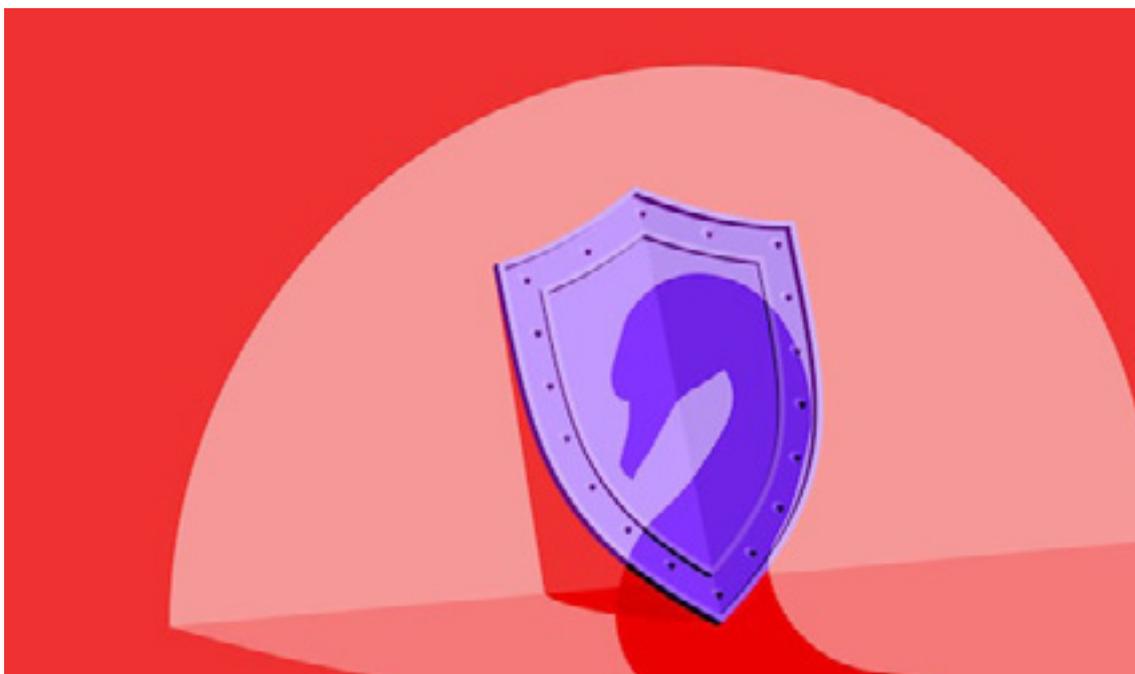


Illustrazione Giorgio De Marinis/Il Sole 24 Ore

## Mutui, cosa fare per difendersi dal caro-rata

*Chi ha liquidità extra può valutare di abbattere il debito o investire in BTP. La surroga a tasso fisso o a tasso variabile con cap copre dal «cigno nero» (ma costa)*

di **Vito Lops**

I tassi dei mutui stanno salendo. Non accadeva dal 2011, da quando l'allora governatore della Bce Jean- Claude Trichet alzò a luglio il costo del denaro di 25 punti base in quello che poi la storia ha rilevato essere un grave errore, che ha portato l'Eurozona dritta dritta in una crisi dei debiti sovrani. Dopo Trichet c'è stato Mario Draghi che ha chiuso il mandato di otto anni senza alcuna stretta monetaria. Poi è arrivata Christine Lagarde che, va detto, ha provato fino all'ultimo a rinviare i rialzi dei tassi, ma di fronte allo

strapotere del dollaro (i cui rialzi nei confronti dell'euro costringono l'Eurozona a importare inflazione attraverso l'acquisto di materie prime prezzate in biglietti verdi) non ha potuto più temporeggiare. Stringendo una sorta di patto con il collega della Fed, Jerome Powell, nel simposio di Jackson Hole di fine agosto.

Da ora in poi sembra che entrambe le banche centrali seguiranno la stessa linea dura «finché il lavoro (di portare l'inflazione nell'orbita del 2%, ndr) non sarà finito». Questo è lo scenario di fondo di

cui un mutuatario a tasso variabile dovrebbe essere consapevole. Quali strategie applicare per provare ad arginare una rata che sembra destinata ad aumentare del 35% da qui a nove mesi?

### **Le strategie per chi ha liquidità**

Bisogna distinguere due categorie: chi ha una liquidità extra da chi invece non può contare su questo vantaggio economico. Nel primo caso ci sono due opzioni in più. La prima consiste nel valutare di abbattere il debito residuo - opzione che dal 2006 non prevede più spese o penali - andando a ridurre il capitale su cui pagare interessi. In questo modo l'aumento della rata per effetto della Bce verrebbe attenuato.

Una seconda alternativa - un po' più articolata dal punto di vista finanziario - potrebbe essere quella di girare a proprio vantaggio il differenziale di tassi che oggi esiste tra Europa e Italia e che è sintetizzato dall'ormai noto spread BTP-Bund. Dato che i mutui sono indicizzati ai tassi europei si potrebbe valutare di investire la liquidità extra in BTP che, proprio a causa dello spread con il Bund, paga interessi più elevati di quelli del mutuo. Ovviamente si tratta di una strategia non esente dal rischio legato alla solvibilità futura dell'Italia.

### **La surroga**

La terza mossa potrebbe essere quella di ripiegare in una surroga a tasso fisso o a tasso variabile con cap. Si tratta però di un'opzione costosa dato che le surroghe in questa fase di restrizione dell'offerta bancaria sono più care rispetto ai nuovi mutui. Su un loan to value (valore del mutuo rispetto a quello dell'immobile) del 60-70% le surroghe a fisso partono dal 3,3% mentre quelle variabili con cap si avvicinano al 3%. Chi opta per questa scelta inizia a pagare da subito un po' di più di quanto pagherebbe da giugno 2023, quando è stimato il picco dell'azione aggressiva della Bce. Con questa scelta però ci si copre dal «cigno nero», ovvero dall'ipotesi che la guerra all'inflazione della Bce duri più a lungo del previsto costringendola a portare i tassi ancora più in alto di quanto oggi scontato dal mercato.

Quarta e ultima opzione: tenere duro magari attingendo dal tesoretto accumulato in questi anni di vacche grasse, in cui chi ha scelto il variabile ha in media risparmiato mese dopo mese rispetto al fisso. Aspettando, o meglio sperando, che lo scenario migliori.

## REAL ESTATE

**Casa, lo spazio che si adatta alle esigenze senza trasloco**

Laura Cavestri

La casa che cresce – una stanza in più per gli hobby, lo studio, i figli – senza costringere chi la abita a trasferirsi. Un perimetro domestico in grado di mutare quando mutano le esigenze delle famiglie nel corso degli anni.

**La casa «adattiva»**

È il concetto di «casa adattiva» la sfida cui risponde “Condivivere.casa”, il progetto ideato dall’architetto Joseph di Pasquale, che modifica l’ambito fisico dell’abitare rendendolo coerente con l’evoluzione e la struttura micro-sociale delle relazioni. Una nuova idea residenziale di edificio urbano capace di cambiare nel tempo.

«In questo momento storico – ha spiegato Di Pasquale – single, studenti, giovani lavoratori e famiglie sono solo alcune tra le categorie che non trovano una risposta concreta e flessibile ai loro bisogni abitativi, presenti e futuri. Così nasce una tipologia residenziale urbana non più rigida, ma riconfigurabile e scalabile per adattarsi ai cambiamenti della vita. Addio alla rigidità dei tagli tradizionali: bilocale, trilocale, quadrilocale, etc. Ora l’appartamento adattivo è dinamico e scalabile: cresce la

famiglia, cresce anche la casa. Hai bisogno di più spazio? Puoi aggiungerlo, senza fare più traslochi».

**Il progetto**

Il primo prototipo – sostenuto da un club deal ma che attrae l’interesse anche di operatori di crowdfunding immobiliare ed è monitorato da alcuni investitori di Hong Kong – comprende 14 appartamenti a Milano, in via Soffredini (zona NoLo, Nord di Loreto). L’attività preliminare è iniziata ed entro fine anno è prevista l’apertura del cantiere che dovrebbe durare circa 18 mesi e della fase di commercializzazione. Un investimento complessivo di circa 4 milioni di euro.

L’idea di condominio comprende una parte di spazi “collaborativi” accanto agli appartamenti dinamici. Gli spazi “collaborativi” si identificano in un’area daily, al piano terra e comprende: una sala coworking con tavoli e postazioni con prese e accesso WiFi, un desk reception e caffetteria, sale riunioni, lockers recapito posta e pacchi e una piccola palestra e lavanderia. L’area ospiti è uno spazio attrezzato con tavoli, cucina e sedute riservato solo ai residenti e ai loro ospiti.

## REAL ESTATE

## L'inflazione farà galoppare i prezzi delle case nella Ue

Laura Cavestri

Oltre alla forte attività sugli investimenti registrata nel I semestre 2022, un contributo importante alla crescita dei fatturati globali in termini di valore arriva dalla variazione positiva dei prezzi, registrata quest'anno, a cui ha evidentemente contribuito l'aumento dell'**inflazione** degli ultimi mesi.

Nel comparto residenziale si prevede che a fine anno i prezzi delle **case** nei cinque Paesi più industrializzati registreranno un aumento medio del **4,5%**, mentre la stima per l'anno successivo è fissata al **+6,5%** medio annuo. Durante il 2022 le maggiori variazioni di prezzo del comparto abitativo appartengono ai mercati di **Germania** e **Francia**, rispettivamente con il +6 e il +5 per cento. La vivacità del settore residenziale in queste due nazioni è sancita dall'andamento delle **transazioni immobiliari**: in Germania, le compravendite di case nel 2022 è previsto che chiudano con un aumento del 6,8% per un totale di 390mila abitazioni vendute; per l'anno successivo la stima è invece negativa con un calo delle transazioni del 2,6 per cento. In Uk il boom del mercato residenziale è in fase di raffreddamento già a partire da inizio 2022. Le **compravendite** di abitazioni si prevede che a fine anno chiuderanno con un incremento quasi del 5% rispetto al 2021. Per il 2023 le stime virano al negativo.

Fra i Paesi più industrializzati dell'area Emea è la **Francia** a chiudere il 2022 con il numero più alto di compravendite residenziali (a parte l'Inghilterra) con oltre un milione di abitazioni scambiate e una

variazione del 5,6% rispetto al 2021.

L'Italia dopo l'eccezionale performance del 2021, si prevede che chiuderà già in leggero **calo** il 2022 con una diminuzione degli scambi del 5,3%, attestandosi sulle 700mila compravendite. Per il 2023 si prevede una ulteriore discesa che dovrebbe comunque restare inferiore ai sei punti percentuali e circa 670mila compravendite.

Guardando ai mercati immobiliari terziari dei principali Paesi Emea, la previsione è che il 2022 si andrà a chiudere con prezzi in leggera crescita (2,6%) rispetto al 2021. La domanda di spazi per uffici nel 2022 è tornata a crescere e lo testimonia il dato sugli investimenti europei del primo semestre di quest'anno: 21,6 miliardi di euro con una crescita annua del 29 per cento. In Inghilterra il mercato degli uffici è stato il migliore con una crescita dei prezzi del 5,8 per cento. Segue la Germania con un aumento del 2,4 per cento. Per il nostro Paese i prezzi in generale sono cresciuti molto poco di circa un punto percentuale.

Il comparto retail continua ad offrire un quadro piuttosto travagliato sul fronte dei prezzi. Segnali positivi arrivano dagli investitori che nella prima parte dell'anno hanno aumentato, rispetto al I semestre 2021, del 31% i loro volumi giungendo a un totale di 10,3 miliardi di euro.

La Francia con il +1,8 per cento è stata la nazione che ha registrato nel 2022 la crescita più alta dei valori. Negativa, infine, l'Italia con un calo, rispetto al 2021, dello 0,5 per cento.

## REAL ESTATE

## Real estate, la domanda c'è ma cresce il timore di recessione

Laura Cavestri

Per andare controvento nella tempesta perfetta (guerra, inflazione, post pandemia, crisi politica), scoppiata nel 2022 e che realisticamente continuerà nel 2023, la barca del real estate deve navigare a zig-zag cercando l'angolo giusto per risalire il vento.

Dopo due anni particolarmente positivi, le aziende del settore sono strutturate e con notevoli capacità finanziarie. La forza della domanda (dalle case alla logistica agli uffici di classe A) è ancora robusta perché è una richiesta di innovazione di prodotto e non speculativa. I venti dei mercati immobiliari sarebbero tutti per una navigazione "in

poppa". Tuttavia, le condizioni esterne sono invece negative e cercano di far cambiare direzione a un mercato che aveva ripreso entusiasmo. Tra gli investitori, su cui da mesi aleggiava la cautela, crescono ulteriormente i timori di una **recessione**.

Capire come e quando intercettare la "bolina", è l'ambizioso obiettivo che si pone il 30° Forum di Scenari Immobiliari, il convegno di riferimento del real estate, che quest'anno si tiene nelle giornate del 16 e 17 settembre nella consueta cornice di Santa Margherita Ligure.

**Il quadro italiano**

Per l'**Italia**, dopo una ottima crescita che, per fine 2022, si prevede del 9,9% a qua-

si 140 miliardi, il 2023 rimarrà positivo ma con un aumento più basso: 6,5% per un volume totale di **148 miliardi**; il che ci colloca tuttavia al secondo posto fra i cinque principali mercati immobiliari europei. Nel 2022 dovrebbe raggiungere i 112 miliardi il fatturato del solo residenziale (in crescita di quasi il 10% sul 2021). In decisa ripresa (+60%) dopo la "batosta" del Covid e su valo-

ri assoluti decisamente più ridotti i quattro miliardi attesi sull'alberghiero. Gli uffici dovrebbero archiviare il 2022 con un fatturato di circa 5,7 miliardi (+5,6% sul 2021) e un incremento del 7% nel 2023. Segno che la ri-

qualificazione dell'esistente e la domanda di prodotto *prime* spingono i fatturati. Frenata, invece, per il comparto industriale: nel 2022 è atteso un fatturato di sei miliardi (+9,1% sul 2021), mentre nel 2023 si prevede una flessione del 3%, che risentirà soprattutto della retromarcia immobiliare dei comparti produttivo, retail e Gdo.

**Il panorama europeo**

Nel complesso il mercato immobiliare europeo chiude il 2022 con un fatturato di circa **1,2 miliardi di euro** con un incremento del 9,9% rispetto all'anno record del 2021. Già alla fine del I semestre di quest'anno il volume totale degli investimenti in Europa era di 157 miliardi di euro, un volume mai

*Secondo l'European Outlook, il settore europeo chiuderà il 2022 con 1.2 miliardi di fatturato (+9,9% sul 2021). L'anno prossimo la crescita si dovrebbe dimezzare. Per l'Italia 2023 positivo*

generato precedentemente nei primi sei mesi dell'anno. «Nel secondo trimestre 2022 – ha spiegato Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari – il volume degli investimenti nel real estate europeo è stato di 71 miliardi di euro, pari al -9% rispetto al secondo trimestre 2021. Effetto delle nuove turbolenze che abbiamo imparato a conoscere: guerra, inflazione, aumento dei tassi da parte della Bce».

Le previsioni per la fine dell'anno, nell'area Emea, si collocano nella fascia fra i 320 e i 305 miliardi, con un calo compreso fra il 10 e il 15%, rispetto al 2021, un anno eccezionale con circa 360 miliardi di euro investiti. «La solidità dei mercati immobiliari nei

principali Paesi europei (Francia, Germania, Spagna, Italia e la sola Inghilterra) – ha concluso Breglia – non è però in discussione. Qui la crescita nel 2022 è stimata del 12,1 % sul 2021. La Germania resta (e resterà) la locomotiva del mercato, con un incremento a doppia cifra (quasi +20%), seguita da Italia e Spagna che registrano crescite vicine ai dieci punti percentuali (9,9 e 9,6%, rispettivamente). La stima per Francia e Inghilterra è invece che i rispettivi fatturati si chiudano con incrementi del 6,7 e del 7,5 per cento». Il dimezzamento delle percentuali di crescita sui fatturati, nel 2023, sembra, invece, accompagnare un po' tutti i cinque partner europei.

## REAL ESTATE

**Acquirenti più cauti, il mercato immobiliare premia ancora la qualità**

Paola Dezza

È un mercato che ancora una volta deve piegarsi a variabili esogene in grado di rallentare o frenare la crescita. Il settore immobiliare vede all'orizzonte un autunno di cautela. E, per alcuni, forse di recessione.

Certo è che le quotazioni del metro quadro residenziale cresceranno ancora, almeno da qui a Natale. Mentre le transazioni nel settore non residenziale stanno già rallentando.

Secondo le previsioni di Scenari Immobiliari, in diverse città tra cui Milano, Firenze e Palermo da dicembre 2021 a dicembre 2022 i prezzi residenziali sono visti in salita di oltre il 5 per cento. Tra il 2021 e il 2022 il fatturato del settore salirà del 7,8 per cento. Non si può però non pensare che il rialzo dei tassi di interesse di 0,5 punti percentuali – il primo da più di dieci anni – non incida sul settore. Accendere un mutuo costerà di più, e sarà più salato anche il conto per i grandi investitori che prendono a prestito capitali per fare operazioni a leva.

**Timori per l'inflazione**

«L'impennata inflattiva provocata dalle vicende belliche ha finito per determinare un brusco rallentamento nel percorso di recupero dei livelli di attività persi nel 2020, prontamente innescatosi non appena l'ondata pandemica aveva mostrato segni di cedimento», sottolineano da Nomisma. E questo coinvolgerà anche l'immobiliare,

anchese sempre Nomisma avverte che «per le famiglie italiane la casa resta l'oggetto delle proprie attenzioni. Un interesse dettato più dall'esigenza di miglioramento della condizione abitativa che non dalla ricerca di ritorno finanziario». Resta esigua, infatti, la domanda per investimento. «Ad alimentare il mercato residenziale è, dunque, la ricerca di un salto di qualità in termini di efficienza energetica, spazi verdi, prossimità ai servizi essenziali e distribuzione degli ambienti interni, in risposta alle inadeguatezze riscontrate in occasione delle forzose permanenze domestiche degli scorsi mesi. Si tratta di fenomeni destinati a non esaurirsi» dice Luca Dondi, ad di Nomisma.

Il tema credito resta il nodo cruciale degli acquisti. Non evidente nella prima parte del 2022, è diventato dirompente nella seconda parte dell'anno. Si conferma l'interesse per la casa, anche se mancano prodotti nuovi e si riscontra un gap del mercato soprattutto in periferia. «Si riscontra un picco di domanda nei comuni di prima e seconda cintura, ripristinando via via la centralità del comune capoluogo che traina l'andamento del mercato immobiliare e che vede nelle periferie – osserva Dondi – il punto di sintesi. Per la presenza di infrastrutture, servizi, per la connessione con il centro urbano, ma dove c'è carenza di offerta in vendita o in locazione, sia quantitativa che qualitativa, privando di fatto il mercato di opportunità».

«Il mercato residenziale è un po' calato, ma non penso che nella seconda parte dell'anno ci saranno altre discese – dice Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari –. I mutui sono più cari, ma ci sono ancora molte domande che arrivano all'acquisto senza mutuo. A guidare è sempre la domanda di miglioramento abitativo. La richiesta per investimento si focalizza sul mercato turistico. In queste località, dal mare al lago, dalla campagna alla montagna, molti scelgono di comprare per passare lunghi periodi anche lavorativi». La qualità resta essenziale, ma a guidare il mercato è la scarsità di offerta in questo senso.

Cresce anche il living in Italia come asset class per grandi investitori. Nel primo semestre dell'anno secondo JLL il comparto residenziale ha registrato un trend molto positivo, raggiungendo i 467 milioni di euro di volumi di investimento, oltre il doppio del primo semestre 2021 (circa 200 milioni di euro).

### **Dagli uffici agli hotel**

Sono a tinte in chiaroscuro le previsioni per il segmento non residenziale, con distinzioni tra le diverse tipologie di asset.

In generale, secondo gli analisti di Primonial, l'emergere di un cambiamento di scenario – in particolare per quanto riguarda l'inflazione e i tassi di interesse – non può essere ignorato nella definizione di una strategia di allocazione futura, date le attuali incertezze economiche. Il contesto ipotizzato per il prossimo decennio è quello che vede un'inflazione elevata in Europa (media annua del 4%), un aumento dei rendimenti dei titoli di Stato a dieci anni (2%) e crescenti incertezze economiche. La diversificazione aiuterà

a limitare il rischio.

Secondo Nomisma la dinamica rialzista dei prezzi dell'ultimo periodo ha riguardato anche gli uffici. Numerose le operazioni di acquisto o affitto di edifici moderni e riqualificati secondo gli standard ricercati da multinazionali e grandi gruppi italiani. Considerando il segmento direzionale, la variazione annua è stata del +0,5% medio con una forchetta compresa tra il -1,2% di Catania e il +2% di Bologna.

Sul fronte dei grandi investitori sempre le operazioni del secondo trimestre 2022, secondo Dils, sono stati pari a 2,9 miliardi di euro nei settori che vanno dagli uffici alla logistica, dai centri commerciali agli hotel. Il dato «si somma ai 3,4 miliardi di euro del primo trimestre e porta il semestre a raggiungere un totale di 6,3 miliardi di euro, oltre ad ulteriori 1,5 miliardi di euro circa di deal attualmente in corso di negoziazione con chiusura prevista entro la fine del corrente mese», dicono da Dils. Il ritorno di fiamma degli investitori per gli uffici si concretizza in deal come la gara per Il Cortile della seta a Milano, l'immobile di un fondo Savills di cui è quotista JP Morgan. Ma anche la scelta di Kpmg di trasferirsi, appena sarà pronto, nell'edificio Gioia20 che Coima sta realizzando a Porta Nuova, sempre a Milano.

Secondo Alessandro Mazzanti, a capo di Cbre in Italia, il 2022 per i volumi dovrebbe essere un anno molto buono, grazie al driver dei primi sei mesi, i migliori di sempre. «L'ultimo semestre 2021 e il primo semestre 2022 mostrano dati in grande crescita – dice –. L'80% dei volumi fa capo a investitori stranieri». All'orizzonte però c'è una maggiore cautela. «La seconda metà dell'anno sicuramente vedrà un

rallentamento, si percepisce molta cautela da parte degli investitori, sia core sia value add - dice -. Anche questi ultimi che in genere si prestano ad assumere un rischio maggiore al momento si muovono con meno aggressività». Chi vende poi è scettico a fare sconti. E aggiunge: «Mi aspetto che il rallentamento continui nel 2023». Anche se proseguirà il buon momento degli uffici. «Una ripresa influenzata dalle tematiche Esg, un trend

per i prossimi 30 anni - sottolinea -. Noi abbiamo un patrimonio "vecchio", ampiamente da riqualificare. Anche la scelta di utilizzare gli spazi in maniera diversa impone riqualificazioni e revisioni degli uffici». La logistica rimane ancora forte, anche se si intravede qualche segnale di indebolimento per via dei risultati economici delle maggiori società di e-commerce, resta alta l'attenzione sul segmento hotel.

## REAL ESTATE

**Vigneti, cresce la passione per case circondate dai filari**

Evelina Marchesini

Un vigneto che vale un tesoro. Continua a crescere il valore dei vigneti italiani e, con loro, quello di casali e case rurali - per non citare eventuali castelli - con annessa produzione di vino. I dati variano naturalmente a seconda del tipo di vino prodotto e della location, con molti distinguo a seconda della zona di produzione, come emerge dall'analisi che Tecnocasa ha condotto per Il Sole 24 Ore.

**Langhe sempre più care**

La zona di produzione è quella di Alba e delle Langhe e i vigneti per la produzione di Barolo sono senz'altro i più cari d'Italia. Secondo una ricerca Crea aggiornata a fine 2020, i vigneti più quotati restano appunto quelli del Barolo Docg, con una forbice, secondo il Crea, che può andare da 200mila euro a 1,5 milioni di euro per ettaro. Con riferimento alla media del Piemonte (dove ovviamente si producono diversi vini) la quotazione media per ettaro di vigneto è pari a 73mila euro all'ettaro.

«È un mercato dinamico quello dei terreni, in particolare se destinati alla produzione di Barolo e Barbaresco - dice Enrico Garino, agente immobiliare affiliato Tecnocasa -. Importanti aziende stanno acquistando a prezzi elevati, anche tre milioni all'ettaro, con la conseguenza che quelle più piccole si stanno indirizzando verso zone meno care come Tortona e il Monferrato, dove acquistano terreni da destinare a produrre altri vini».

Il mercato dei terreni per la produzione di vini Doc tiene perché contingentata. «Negli ultimi

anni cresce l'interesse per la denominazione di origine controllata e garantita "Alta Langa", riservata ai vini spumanti, ottenuti solo con la rifermentazione in bottiglia, dalle uve provenienti dai vitigni Pinot nero e Chardonnay, provenienti dai vigneti coltivati ad altitudini più alte, come nel caso dei Comuni dell'Alta Langa, dove prima erano presenti boschi e noccioleti - spiega Roberto Pasquero, affiliato Tecnocasa -. Questo sviluppo agricolo permette di far conoscere meglio il territorio dell'Alta Langa e concorre all'aumento della domanda di immobili».

Altra area di particolare fascino, il Monferrato, dove Costigliole è zona di Barbera e, in parte, Moscato. «I vigneti sono ricercati soprattutto da aziende vinicole - spiega Laura Caracciolo, affiliata Tecnocasa -. Per quanto riguarda i terreni agricoli seminativi non si supera 1 euro al mq, mentre per i vigneti (prevalentemente a Barbera) a Costigliole d'Asti e dintorni si può arrivare a circa 40mila euro all'ettaro; mentre i vigneti a Moscato, in ottimo stato e buona esposizione, sulle colline verso la provincia di Cuneo, hanno raggiunto i 70-80mila euro all'ettaro. È in aumento la richiesta di terreni coltivati a vigna da parte di acquirenti scandinavi, inglesi e svizzeri».

**Il Veneto**

In media, sempre secondo la ricerca del Crea, si pagano 139mila euro all'ettaro per i vigneti del Veneto. Secondo Winenews, le quotazioni sono sostenute per i vigneti del Prosecco Docg, sulle Colline patrimonio Unesco di Conegliano e Valdobbiadene, tra

350mila e 500mila euro ad ettaro, mentre quelli sulle vicine colline di Asolo vanno dai 250mila ai 380mila euro ad ettaro.

«È rarissima l'offerta di terreni da destinare a vigneti. Ancor di più nella zona di Valdobbiadene, dove ci sono terreni con denominazione Doc – racconta Edoardo Cunzo, affiliato Tecnocasa -. Questi ultimi possono arrivare a costare intorno a 50/70 euro al mq (500mila-700mila euro l'ettaro, ndr) contro una media di 15 euro al mq per terreni senza denominazioni Doc. I primi sono acquistati prevalentemente da importanti aziende agricole. Tra Santo Stefano e San Pietro di Barbozza, è infatti presente la zona dove si produce il Cartizze. Parliamo di un luogo talmente unico che un terreno in quella zona di Valdobbiadene può arrivare a 100-120 euro al mq».

### **In Valpolicella**

«Il valore dei vigneti, misurati in campi, dipende dall'andamento dell'Amarone

che lo scorso anno è aumentato del 27% rispetto al 2020 – spiega Erika Ottolini, affiliata Tecnorete -. È necessario distinguere i campi in Doc classico e Doc non classico, che hanno due quotazioni differenti. Prima del covid il Doc classico si aggirava a 150mila euro a campo, post Covid lo stesso campo vale 180-200mila euro. Mentre il campo Doc non classico dopo la pandemia ha subito un ribasso e attualmente un campo si aggira attorno a 100mila euro».

### **I valori in Toscana**

Il famoso Brunello di Montalcino ha una ristretta area di produzione e i vigneti costano tra i 250mila e i 700mila euro l'ettaro. A Bolgheri un ettaro di vigneto Doc viaggia tra i 200mila e i 400mila euro ad ettaro, mentre nel Chianti Classico si va da 90mila a 150mila euro ad ettaro in provincia di Siena, e da 110mila a 160mila in provincia in Firenze.

## REAL ESTATE

## Dagli Usa Cosmore Real Estate Group sbarca nel metaverso di Coderblock

Laura Cavestri

L'attuale valore del mercato immobiliare globale, in seguito al boom del Metaverso, si aggira intorno ai 3741 miliardi di dollari. Il suo tasso di crescita è del 9,6% e, entro il 2026, potrebbe sfiorare i 5388 miliardi di dollari. Cosmore Real Estate Group – agenzia immobiliare americana con sede a Miami e New York – annuncia il suo ingresso nel Metaverso della blockchain company italiana Coderblock, con la costruzione di Cosmore HQ, il suo primo headquarter virtuale. L'obiettivo è creare un ambiente di lavoro unico, innovativo e progettato su misura per Cosmore all'interno del Metaverso.

«Ci troviamo davanti ad una nuova rivoluzione digitale – ha dichiarato Piero Ruggeri, ceo e broker di Cosmore, Real Estate Group – che rimodellerà nei prossimi anni le nostre vite. È per noi un orgoglio essere tra i primi a portare l'industria del Real Estate nelle dinamiche del Metaverso e siamo sicuri che questo ci consentirà di validare nuovi mercati e migliorare quelli esistenti».

### La sede virtuale

Cosmore Headquarter, il primo headquarter di Cosmore Real Estate Group nel metaverso, progettato dal reparto 3D di Coderblock, richiama gli stili e le atmosfere di New York e di Miami: taxi gialli, luci, palme, mare e sabbia fanno da sfondo a due grattacieli che rappresentano le rispettive sedi di Cosmore nelle due città americane.

Gli edifici sono suddivisi al loro interno in diversi piani, accessibili con appositi ascensori: dalla reception al piano terra, ai reparti marketing con annessi spazi coworking, agli uffici personali dei realtors, fino alla lobby ai piani alti.

All'interno dei loro spazi personali, i *realtors* potranno incontrare acquirenti, registrare contratti, gestire la comunicazione e accedere ad una piattaforma dedicata con tutti i *tools* necessari per organizzare in maniera innovativa il lavoro quotidiano.

«Dopo l'apertura della nostra sede commerciale a Miami – ha dichiarato Danilo Costa, ceo & founder di Coderblock – ospitare all'interno del nostro metaverso la prima agenzia di Real Estate direttamente dagli Usa significa muovere i primi passi concreti all'interno del mercato americano. Siamo sicuri che il metaverso potrà portare un valore aggiunto a questo e ad altri mercati e siamo felici di poterlo fare dagli Stati Uniti».

### Le società

Coderblock è la prima piattaforma online dedicata alla creazione di esperienze virtuali immersive all'interno di metaversi 3D interconnessi per uffici, eventi, formazione e shopping. Quando il 5 dicembre 2015 nasce Novatek Srl, la Pmi Innovativa dietro Coderblock fondata da Danilo Costa, la software house inizia un'attività di self-bootstrapping che porta subito ad un fatturato attivo, grazie ad

attività di sviluppo di prodotti e servizi digitali per conto terzi, con cui Danilo riesce ad autofinanziare la tecnologia alla base del prodotto. Coderblock viene lanciato nel mercato con Workspace: un innovativo spazio di lavoro condiviso per gestire e monitorare gruppi di lavoro in smart working all'interno del primo ufficio virtuale in 3D, con l'obiettivo di semplificare le attività lavorative nel quotidiano. L'ambizione di Coderblock è quella di mettere in connessione più realtà in un unico metaverso, un

mondo virtuale tridimensionale, immersivo e personalizzato, realizzato su misura dagli utenti.

Cosmore Real Estate Group Cosmore è la Real Estate brokerage innovativa con sede a Miami e New York. Nata come una Real Estate *One-Stop-Shop*, è uno sportello unico con cui il cliente ha la possibilità di interfacciarsi per migliorare l'esperienza legata alle varie fasi della transazione immobiliare. L'obiettivo di Cosmore è rendere la transazione immobiliare semplice e sicura.

## FINANZA IMMOBILIARE

## Il crowdfunding italiano cresce ancora nel mattone

Laura Cavestri

In Italia, il fenomeno del crowdfunding immobiliare è più recente rispetto al resto d'Europa ma la crescita del mercato prosegue senza tregua. Come influiranno, però, inflazione, aumento dei costi e dei tassi sulla modalità più "alternativa" di investire in Real Estate? Mappa dell'esistente e prospettive per il futuro sono al centro del quinto Real Estate Crowdfunding Report, la ricerca indipendente a cura dell'Osservatorio del Politecnico di Milano, illustrata oggi al Keynote 2022 di Walliance.

**Le piattaforme specializzate sono 23 e 287 milioni di euro i finanziamenti raccolti. Oltre il 30% dei progetti è in Lombardia. Rendimenti tra 9,8 e 11,4%**

**Il quadro italiano**

In Italia, le piattaforme specializzate nel Real Estate sono 23, di cui 7 di tipo *equity* (+3 rispetto all'anno scorso quelle attraverso cui gli investitori sottoscrivono capitale di rischio dell'azienda promotrice o finanziatrice del progetto) e ben 16 di *lending* (+2 quelle attraverso cui gli investitori prestano capitale ai *fundraisers* mediante obbligazione o prestito direttom con pagamento di un tasso di interesse e la restituzione del capitale a scadenza). Fino alla data del 30 giugno, complessivamente sono state 713 le campagne, che hanno raccolto circa 287 milioni di euro (176,48 milioni dai portali *lending* e 110,44 milioni da quelli *equity*). Nel solo 2021, invece, sono stati raccolti 107,58 milioni. Il primo semestre del 2022 è an-

dato abbastanza bene, soprattutto per il *lending*, con un contributo di 70 milioni. Le campagne italiane di *lending*, degli ultimi 12 mesi, hanno una dimensione media contenuta (circa 285mila euro), mentre quelle di *equity* sono ben più grandi, in media siamo a 1,5 milioni di euro. L'investimento in piattaforme *equity* dura intorno ai 19,8 mesi, mentre i progetti *lending* in media 11,7 mesi. I rendimenti: il 9,8% per i portali *lending* e l'11,4% per quelli *equity*.

Si registra un boom delle ristrutturazioni (87%) rispetto alle costruzioni *ex novo* e

il 75% è localizzato in contesti urbani.

La Lombardia è il centro dello sviluppo con il 34% dei progetti (il 22% solo nella città metropolitana di Milano). Seguono Lazio, Piemonte, Veneto, Emilia-Romagna e Toscana. In media, il capitale raccolto con il *lending crowdfunding* copre il 61% del budget dei costi e degli investimenti del progetto, mentre nell'*equity* la percentuale scende al 29 per cento.

«Milano – spiega Giancarlo Giudici, direttore scientifico dell'Osservatorio Crowdfunding del Politecnico di Milano – non è solo attrattiva in quanto tale. Ma ha anche una capacità di assicurare facilità di realizzazione dei progetti, prezzi di vendita più alti e quindi anche rendimenti più interessanti».

### Scenario incerto

«La congiuntura internazionale, con inflazione crescente soprattutto sui costi dell'energia e delle materie prime e i tassi di interesse in aumento, rappresenta una minaccia per il crowdfunding immobiliare» ha aggiunto Giudici. Non a caso si rileva un aumento (seppure non allarmante) del numero di progetti in ritardo o in stato di insolvenza nel 2021.

Se, da un lato, il possibile inasprimento delle condizioni di accesso al capitale può valorizzare il ruolo del crowdfunding come fonte per un rapido finanziamento del cantiere, «i rischi di un più difficile accesso al credito – ha concluso Giudici – e di dover aumentare i rendimenti per restare concorrenziali rispetto ad altre forme di investimento sono concreti».

Nella Ue, dal 10 novembre scorso è in vigore il nuovo Regolamento Ue n. 2020/1503 che darà chiarezza di contesto, trasparenza delle informazioni e gestione del rischio. Tempo di adeguarsi, sino al 10 novembre di quest'anno.

### I numeri nel mondo

Quasi inesistente fino al 2012, a fine 2021 il *Real Estate crowdfunding*, livello mondiale vanta una raccolta cumulata di 36 miliardi, contro i 31 miliardi dell'anno precedente, distribuiti in maniera eterogenea: 21 miliardi negli Usa, 6,5 nella Ue e 8,3 nel resto del mondo. Le piattaforme attive censite dalla ricerca sono arrivate alla soglia di 178, di cui 100 nella Ue, 36 negli Usa e 42 nel resto del mondo.

## FINANZA IMMOBILIARE

## Torre Sgr istituisce il Fondo Residenze Chigi con Unicredit per 6mila mq a Roma

Laura Cavestri

Torre Sgr Spa e Unicredit hanno istituito il Fondo Residenze Chigi, il cui investitore unico è un primario soggetto istituzionale. La società di sviluppo immobiliare ha contribuito attraverso l'atto di apporto di un'area edificabile, mentre Unicredit Spa ha provveduto alla sottoscrizione di un contratto di finanziamento finalizzato a sostenere lo sviluppo del progetto immobiliare che prevede la realizzazione di un complesso residenziale di elevato standing in una zona semi-centrale del comune di Roma, viale Somalia, composto da oltre 50 unità residenzia-

li su una superficie di circa 5mila mq e relative pertinenze ed un'ampia piastra commerciale di circa 800 mq, per cui Torre sgr ha anche il compito di indi-

viduare un player di mercato coerente con il target medio-alto dell'operazione. Soddisfatto il *chief real estate officer* di Torre Sgr, Diego Freddi, che ha guidato il team «per un'operazione con la quale un soggetto istituzionale torna nuovamente ad investire sulle operazioni di sviluppo nella città di Roma. Dalla realizzazione alla dismissione delle residenze – ha aggiunto Freddi – puntiamo a chiudere entro un periodo di 36 mesi, per un valore di dismissione di circa 40 milioni di euro. Torre Sgr gestirà sia il Fondo che l'asset management». Al

momento, il Fondo Residenze Chigi è finalizzato a sostenere questo progetto di sviluppo e non sono previste ulteriori operazioni.

*L'obiettivo è la costruzione di un immobile residenziale in viale Somalia, a Roma, di circa 5mila mq più 800 mq di spazi commerciali. Valore di dismissione: 40 milioni di euro*

## LOCAZIONI

**Cedolare secca sugli affitti: così l'inflazione aggiorna i conti**

Cristiano Dell'Oste

L'inflazione può mettere in dubbio la convenienza della cedolare secca sugli affitti? La risposta è stata a lungo scontata: «No». Ora non è più così, con l'indice dei prezzi Istat che ad agosto segna +8,4% su base annua.

Il problema si pone perché, quando si sceglie la tassa piatta, viene «sospesa, per un periodo corrispondente alla durata dell'opzione, la facoltà di chiedere l'aggiornamento del canone» (articolo 3, comma 11, del Dlgs 23/2011). Finché l'inflazione è bassa, al locatore conviene senz'altro rinunciare all'adeguamento Istat e pagare la cedolare del 21% (o 10% per i contratti concordati), anziché aumentare il canone di pochi spiccioli e passare alla tassazione ordinaria (che include l'Irpef ad aliquota marginale, l'addizionale comunale e regionale all'Irpef, l'imposta di registro e il bollo).

Quando il caro vita aumenta, invece, i conti vanno rifatti. Tenendo bene a mente, però, le regole che governano l'adeguamento del canone.

**Il test di convenienza**

Partiamo da un canone mensile di 495 euro, cioè 5.940 euro annui (il dato medio rilevato per i nuovi contratti del 2021 dall'Omi delle Entrate). Immaginiamo di aggiornarlo in base all'inflazione misurata per gli ultimi 12 mesi dall'Istat (luglio 2022-luglio 2021, poiché il dato di agosto è provvisorio): i 5.940 euro diventano 6.403. È quasi una mensilità aggiuntiva,

e il rincaro potrebbe mettere in difficoltà molte famiglie di inquilini. Ma al locatore conviene? Parlando di un contratto a canone libero, la situazione è la seguente:

- è meglio mantenere la cedolare se il proprietario ha un reddito - comprensivo del canone - oltre i 28mila euro annui, cioè se paga l'Irpef al 35% o al 43%;
- se il suo reddito va dai 15mila ai 28mila euro (secondo scaglione, Irpef al 25%), è probabile che gli convenga restare in cedolare, a meno che non abiti in una zona in cui l'addizionale comunale e regionale all'Irpef sono molto leggere. Anche in quest'ultima ipotesi, però, bisogna vedere se il gioco vale la candela: il rischio è mandare in difficoltà l'inquilino (o indurlo ad andarsene) per avere poche decine di euro in più;
- se il reddito del locatore è inferiore a 15mila euro, aggiornare il canone può lasciargli da zero a 248 euro di maggiori introiti, a seconda delle addizionali locali.

Abbandonare la cedolare non conviene mai, invece, quando il contratto è a canone concordato, categoria in cui secondo l'Omi ricade il 57% dei nuovi contratti stipulati nel 2021 nei Comuni ad alta tensione abitativa. Per questi contratti, infatti, la cedolare è al 10% e l'adeguamento del canone è al massimo dello 0,75% dell'inflazione.

**Come fare l'aggiornamento**

Secondo le Entrate, la cedolare può esse-

re revocata in ogni annualità contrattuale successiva a quella in cui è stata scelta, entro il termine per il pagamento dell'imposta di registro annuale (circolare 26/E/2011). Per farlo va mandata una lettera in carta libera all'inquilino e pagata la tassazione ordinaria. La regola vale anche per chi ha scelto la cedolare nel contratto, senza inviare la raccomandata all'inquilino.

Fin qui tutto chiaro. I dubbi riguardano l'adeguamento. La legge dice che la facoltà di aggiornarlo è «sospesa», perciò i commentatori hanno sempre ritenuto che si possa tenere conto dell'inflazione accumulata nel tempo. In pratica - si è detto - se dal 1° luglio 2022 si revoca la cedolare per un contratto siglato il 1° luglio 2020, si potrà adeguare il canone all'inflazione stratificatasi nei 24 mesi precedenti (coefficiente 1,098 secondo l'indice Istat Foi).

La circolare 26/E sembra invece precludere la possibilità di aggiornare il canone fino all'annualità che inizia dal 1° luglio 2023. Il

problema non si è mai posto finora, ma sarebbe bene affrontarlo. Anche perché l'adeguamento è questione civilistica, non fiscale, ma è requisito per avere la tassa piatta. Naturalmente, non può incrementare il canone chi non si è riservato tale facoltà nel contratto.

### **Il movimento sul mercato**

L'impressione è che per il momento non ci siano ancora molti aggiornamenti, anche se l'attenzione sul tema è alta. Confedilizia, ad esempio, conferma tra i propri associati «notevole interesse» e «qualche rara notizia di revoca, in considerazione di contratti liberi e in presenza di detrazioni fiscali considerevoli, come 110% e bonus facciate». È un punto interessante: a voler uscire dalla cedolare, per ora, potrebbero essere soprattutto coloro che non riescono a cedere i crediti d'imposta sui lavori edilizi e hanno bisogno di una maggiore Irpef su cui scaricare i bonus.

## LOCAZIONI

**Caro affitti, il commercio chiede al governo una moratoria sui canoni**

Enrico Netti

Una moratoria contro gli aumenti dei canoni delle locazioni commerciali. A chiederla è Confimprese, l'associazione del commercio moderno, preoccupata per l'aumento dell'inflazione. «Serve un intervento a livello governativo che preveda la moratoria dell'aumento Istat per l'affitto di immobili commerciali, senza peraltro escludere la necessità di rivedere i modelli contrattuali in essere qualora la crisi dovesse protrarsi nel medio-lungo periodo» dice Mario Resca, presidente Confimprese. L'aumento degli affitti andrebbe a pesare ancora di più sul conto economico del retail insieme alle altre voci di costo a partire luce e gas, trasporti, materie prime e personale mentre i fatturati sono in sofferenza. Il peso dell'affitto sul giro d'affari finora è cresciuto al 22,2% dal 18% degli anni pre Covid per un negozio di abbigliamento mentre per un ristorante si è passati dal 12 al 12,6%. «Se vogliamo evitare la chiusura dei negozi e il ridimensionamento dell'occupazione il Governo deve intervenire subito sull'esempio di quanto fatto con il Decreto legge 95 del 2012 per la pubblica amministrazione, per cui l'aggiornamento Istat dei canoni di locazione è stato congelato per dieci anni» continua Resca. Per quanto ri-

*Il retail deve già affrontare gli aumenti di luce e gas, trasporti e materie prime*

guarda il domani il presidente prevede che nei prossimi mesi i ricavi del retail caleranno mentre per gli affitti si prevedono «aumenti a doppia cifra, superiori al 10%, mettendo in crisi le imprese». All'estero il problema è già stato affrontato. In Francia si cercano di contenere i rincari con misure specifiche per le attività del retail e per le famiglie e lo scorso 16 agosto è stato introdotto un tetto massimo al 3,5% all'aumento dei canoni. In Germania sono in corso discussioni sulle misure da adottare mentre in Spagna a fronte di un'inflazione che ha superato il 10% è stato introdotto un tetto massimo dell'indicizzazione pari al 2%, applicabile fino a fine anno ai contratti d'affitto per gli immobili ad uso residenziale. Secondo Confimprese andrebbe reso obbligatorio un principio generale di rinegoziazione del contratto qualora si verificassero eventi imprevedibili e incontrollabili non imputabili alle parti che alterano le condizioni pattuite. Al momento in Italia si potrebbe seguire la via dell'eccessiva onerosità sopravvenuta che porta, nel caso di indisponibilità dell'altra parte a una equa revisione, tra la continuazione del rapporto alle stesse condizioni o la risoluzione del contratto.

## LOCAZIONI

## La casa al lago attira gli stranieri, miniera d'oro per affitti brevi

Evelina Marchesini

**Il Garda piace ai tedeschi**

Il mercato immobiliare turistico sul lago di Garda si rivela ancora una volta particolarmente dinamico. Secondo i dati dell'Ufficio studi di Tecnocasa, che ha effettuato un'elaborazione ad hoc per Il Sole 24 Ore, l'aumento dei prezzi è del 2,1%, con la sponda veronese più brillante (+4,6%), mentre quella bresciana sale dello 0,6%. Già da diversi semestri il lago di Garda attira acquirenti, ma la spinta data dal lockdown è stata decisiva. «La novità è la crescente richiesta avanzata dai tedeschi che stanno riversando importanti capitali sulla zona. Il timore di avere liquidità sui conti correnti e i prezzi elevati delle case vacanza in Germania stanno spingendo verso l'Italia – spiega Fabiana Megliola, responsabile dell'Ufficio studi di Tecnocasa -. Negli ultimi tempi si segnala interesse da parte di altoatesini e polacchi, questi ultimi sempre più interessati al mercato turistico italiano. La domanda crescente sta portando a uno spostamento delle richieste verso le aree più interne come le colline moreniche e i vicini comuni della Valtenesi».

*Il lago piace e una casa sulle sponde delle località lacustri italiane ha diversi pregi, a cominciare dal fatto che si può utilizzare praticamente tutto l'anno, e che, se si acquista per mettere a reddito, trova un'accoglienza molto favorevole da parte del mercato estero in cerca di affitti a breve termine. Una combinazione che aiuta a sostenere i prezzi delle case al lago, i cui valori sono mediamente saliti nell'ultimo anno. A cominciare dal lago di Garda e da quello di Como.*

**La sponda veronese**

In aumento le quotazioni immobiliari ad Affi (+14,3%), Cavaion Veronese (+14,2%) e Costermano (+7,2%) in seguito all'incremento della domanda, spinta soprattutto dai tedeschi. Sulle nuove costruzioni con vista lago si registrano prezzi medi di 6mila-7mila euro al mq, contro una media di 3mila euro al mq per il nuovo privo di vista. Quest'ultima quotazione si tocca anche per le soluzioni usate con vista lago. Prezzi in aumento a Peschiera del Garda (+6,1%) il cui mercato immobiliare si sta rivelando dinamico grazie alle richieste di acquirenti stranieri. Anche qui oltre ai tedeschi, sempre presenti, si registra un aumento di polacchi.

**La sponda bresciana**

Sono stabili i valori immobiliari a Moniga del Garda, Manerba del Garda, Polpenazze del Garda e Puegnago del Garda. Di nuovo, si registra il ritorno dei tedeschi, che mancavano da alcuni anni. Sul lungolago le soluzioni con vista toccano anche 4mila euro al mq. Chi ha un budget più contenuto si sposta verso le colline di Polpenazze

e Puegnago, dove i prezzi oscillano da 1.800 a 2.500 euro al mq. Mercato dinamico a Sirmione nella seconda parte del 2021.

La domanda è elevata mentre l'offerta è esigua anche a causa della bassa presenza di nuovo. I cantieri in essere si sono esauriti e, al momento, i costruttori cercano di capire l'evoluzione dei costi. Il nuovo fronte lago tocca punte di 6.500 euro al mq. Un terreno di 400 mq costa intorno a 180mila euro.

### **Il lago di Como**

Sempre alto l'interesse per il lago di Como, che piace ai vip e anche agli stranieri. A Como, secondo i dati di Tecno casa e con riferimento ad appartamenti signorili, la zona Borghi si vende a 2.800 euro al mq per l'usato e a 3.500 euro al mq per il nuovo, mentre la Città Mura-

ta va dai 3.900 euro al mq per l'usato a 4.600 euro per il nuovo. Cernobbio centro costa 2.400 euro al mq o 4.300 se si tratta di nuovo o ristrutturato in centro, mentre Lecco è più accessibile, con 2.500 euro al mq, che diventano 3.200 per il nuovo e il ristrutturato. Varenna va dai 2.300 euro al mq ai 3.500 per il nuovo, mentre Mandello del Lario varia da 1.800 a 3mila euro al mq a seconda dello stato. Qui la casa vacanza è acquistata prevalentemente da italiani alla ricerca di bilocali o trilocali a cui destinare budget inferiore a 150mila euro.

Le zone panoramiche sono sempre molto ambite e, per questo motivo, piacciono le frazioni e gli altri comuni posizionati nelle alture da cui poter godere di una vista panoramica, dove un buon usato quota mediamente intorno a 2.300 euro al mq.

## MUTUI

## Mutui, shock sul variabile: così la rata sarà più cara fino al 35% in nove mesi

Vito Lops

Siamo ancora in estate ma per i mutuatari a tasso variabile è già iniziato l'inverno. Le rate stanno salendo e continueranno a salire, con ogni probabilità, almeno fino al prossimo giugno. Perché il mercato degli Euribor - gli indici interbancari utilizzati dalle banche per calcolare le rate dei prestiti indicizzati - è proiettato al rialzo nei prossimi nove mesi andando ad ipotizzare che la Banca centrale europea aumenti i tassi nei prossimi meeting portando il costo del denaro oltre il 2%. Si tratta chiaramente di uno scenario base, che sarà soggetto a modifiche in base ai prossimi dati macro, in particolare quelli relativi all'inflazione, il primo nemico da combattere, balzata ad agosto in un territorio finora inesplorato per l'Eurozona al 9,1%. Record portano ad altri record. E così la Bce giovedì 8 settembre ha usato il pugno duro alzando i tassi di 75 punti base come non era mai accaduto da quando l'euro è diventato una divisa a corso legale.

## L'impatto sulla rata variabile

Questa mossa impatterà sulle prossime rate di chi sta rimborsando un mutuo a tasso variabile, ancor di più per chi è agganciato all'Euribor a 3 mesi (anziché all'indice mensile) che sta inglobando in anticipo anche altre manovre restrittive della Bce e

che viaggia allo 0,836%, più caro del "fratello" a 1 mese (0,71%). Facendo rapidamente due calcoli, aiutati dalle elaborazioni di MutuiOnline.it, chi ad agosto ha pagato una rata di 445 euro a fronte di un mutuo di 100mila a 20 anni vedrà dal prossimo mese un aumento a 532 euro che potrebbero superare i 600 nella prima metà del 2023.

Si tratta di un aumento della rata potenziale del 35%. Il calcolo dipenderà anche dalla durata residua. Vale a dire che chi sta rimborsando un variabile ma ha superato la metà del piano di ammortamento, avrà un impatto inferiore in quanto ha già pagato una quota consistente degli interessi calcolati con il "metodo francese" in base alla quale le banche fanno profitti decrescenti e quindi incamerano più interessi nella prima parte di vita del mutuo.

*Chi ad agosto ha pagato 445 euro per un prestito ventennale da 100mila euro ne sborserà oltre 600 a giugno. Le nuove proposte a tasso fisso viaggiano oltre il 3%: un anno fa erano sotto l'1%*



L'effetto della BCE

### Il tasso fisso

Possono invece dormire sonni tranquilli coloro che hanno imbarcato un mutuo a tasso fisso accettando di pagare un po' di più del variabile al momento della stipula ma che ora assistono da spettatori a questo rialzo dei tassi, forti dell'assicurazione implicita sottoscritta attraverso il tasso congelato.

Il quadro sta profondamente cambiando per coloro che sono fuori dal mercato ma stanno in questo momento valutando di stipulare un finanziamento ipotecario. Magari ci staranno pensando due volte - ed è proprio quello che vuole la Bce che, alzando i tassi, confida di frenare la domanda aggregata al fine di raffreddare l'inflazione - oppure staranno selezionando immobili un po' meno costosi perché i nuovi tassi di mercato escludono prestiti che fino a poco tempo sembravano più abordabili.

I nuovi mutui a tasso fisso viaggiano ormai oltre il 3% (12 mesi fa erano anche sotto l'1%) e questo perché non stanno salendo solo gli indici Euribor, ma anche gli Eurirs, quei tassi interbancari utilizzati dalle banche per determinare il tasso fisso. Basti pensare che ad inizio anno l'Eurirs a 20 anni era allo 0,6% mentre adesso passa sui monitor finanziari al 2,42%.

Di conseguenza si sta ampliando la forchetta in partenza tra mutui variabili (che partono da un Taeg dell'1,3%) e fissi (che come detto hanno superato la barriera del 3%). Questo divario sta spingendo la domanda verso il variabile (ormai siamo al 50% delle richieste quando l'anno scorso erano inferiori al 5%) nonostante si sia consapevoli che la Bce alzerà ancora i tassi e che probabilmente quell'1,3% si potrebbe avvicinare al 3%. Avvicinare ma non superare, almeno è quello in cui con-

fidano coloro che in questo momento si lanciano nel terreno incerto del variabile pur di non partire con un fisso più caro di oltre 150 punti base in partenza.

Siamo in tempi di guerra (l'attacco di Putin all'Ucraina si è difatti trasformato in una guerra energetica contro l'Europa) e il mercato dei tassi ne è stato sconvolto, spiazzando la stessa Bce che fino a poco tempo fa definitiva «transitoria» un'inflazione che invece si sta avvicinando alla doppia cifra e che pare ancora lontana dall'aver raggiunto il picco di questo ciclo.

### Il variabile con cap

Nel dubbio c'è anche chi sta riscoprendo la soluzione "variabile con cap", che costa di più del variabile ma prevede una soglia (cap) oltre la quale la rata non verrebbe colpita da ulteriori aumenti del costo del denaro. Comunque la si pensi, la scelta del tasso in questo momento è più complicata che mai e ha il sapore della scommessa, dato che lo scenario macroeconomico (quando si fermerà l'inflazione?) e geopolitico (quando finirà la guerra energetica?) è imprevedibile.

«Chi sta per contrarre un mutuo dovrebbe valutare di accelerare i tempi per catturare l'ultima finestra utile per un tasso fisso ancora relativamente vantaggioso. Allo stesso modo, chi oggi ha un mutuo a tasso variabile, vede una delle ultime opportunità per una surroga a tasso fisso ad un livello economicamente conveniente - spiega Alessio Santarelli, ad di MutuiOnline -. Per i mesi futuri, se la salita dei tassi continuerà ad essere così ripida, il consumatore dovrà scegliere tra la certezza della rata e una rata più bassa ma variabile. È importante avere a mente che un mutuo è un investimento di lungo periodo e che i tassi non saliranno per

sempre: la surroga per il mutuo a tasso fisso sarà sempre possibile quando auspicabilmente l'economia migliorerà. I variabili con cap in questo contesto rimangono una opzione interessante, guardando però con attenzione ad offerte il cui tasso variabile di partenza ed il cap non si allontanino più di 50-100 punti base dai prezzi da un prodot-

to fisso o variabile senza cap». Al di là dei consigli generali bisogna valutare caso per caso. Qualsiasi scelta si prenda è importante mantenere la lucidità e non farsi prendere dalle emozioni. Per i mutui valgono le stesse regole del buon investitore. Così come è anche vero che i tassi non saliranno per sempre.

## MUTUI

## Mutui, crescono i variabili con cap

Laura Cavestri

Cresce velocemente l'interesse per i mutui variabili con cap, ovvero di quei mutui il cui tasso d'interesse oscilla in base all'andamento dell'Euribor, che però non può superare una certa soglia (appunto, il cap), definendo così un importo massimo per le rate da pagare. Secondo l'ultima analisi di Facile.it e Mutui.it, l'aumento dei tassi di interesse sta cambiando sensibilmente il mercato tanto è vero che, a luglio 2022, circa 1 domanda di mutuo su 3 era per un variabile con cap, percentuale notevole se si considera che fino a pochi mesi fa 9 aspiranti mutuatari su 10 puntavano al fisso.

«Oggi – ha spiegato Ivano Cresto, managing director prodotti di finanziamento di Facile.it – le opzioni a disposizione dei consumatori sono più numerose rispetto al passato; oltre al tasso fisso e variabile si stanno diffondendo rapidamente soluzioni ibride come, ad esempio, i mutui variabili con cap, che prevedono un'oscillazione degli interessi ma con un tetto massimo per la rata mensile. Si tratta di prodotti più complessi e meno conosciuti rispetto a quelli tradizionali e per questo il consiglio è di affidarsi a consulenti esperti».

I mutui a tasso fisso – si legge nell'analisi

realizzata dai due operatori – nel mese di luglio sono calati al 24% del totale richieste, mentre la quota di quelli a tasso variabile si è attestata intorno al 42 per cento.

**Tassi in aumento**

Sul fronte dell'andamento dei tassi, come detto, i primi sette mesi del 2022 sono stati caratterizzati da un aumento del costo dei finanziamenti per la casa. Secondo le simulazioni, per un mutuo medio da 126mila euro in 25 anni (loan to value pari a 70%), i tassi fissi (Taeg) disponibili oggi online partono da circa 2,60% (era 1,10% dodici mesi fa), con una rata mensile di 557 euro, circa 85 euro in più rispetto allo

scorso anno (ovvero 26mila euro in più di interessi se si considera l'intera durata del finanziamento).

Se si guarda invece al variabile, i tassi (Taeg) disponibili online partono da 1,29% (era 0,80% dodici mesi fa), con una rata iniziale da 480 euro, circa 30 euro in più rispetto allo scorso anno. Sul fronte dei mutui variabili con cap, invece, gli indici (Taeg) partono da 1,80%, con una rata iniziale da 503 euro.

*Secondo l'analisi di Facile.it e Mutui.it, con l'aumento dei tassi di interesse, a luglio 2022, una domanda su 3 aveva queste caratteristiche, mentre fino a pochi mesi fa 9 su 10 puntavano al fisso. Cresce l'importo medio richiesto ma si allungano i piani di ammortamento e cala il valore medio degli immobili*

### **Under 36 a rischio stop**

Nel 2022 i giovani hanno rappresentato una fetta fondamentale del mercato; il Fondo garanzia prima casa e i mutui al 100% hanno spinto molti Under 36 a chiedere un finanziamento tanto è vero che, da gennaio a luglio, 1 domanda su 2 è stata presentata da questa fascia di aspiranti mutuatari (erano il 35% del totale lo scorso anno).

Attenzione, però, perché l'aumento dei tassi, che ha già obbligato le banche a fermare l'erogazione di mutui giovani 100% a tasso fisso, potrebbe nei prossimi mesi mettere a rischio anche quelli variabili e ibridi, che oggi rimangono l'unica soluzione a disposizione degli Under 36 che vogliono accedere ad un finanziamento agevolato.

«Il Fondo garanzia prima casa è stato fondamentale nell'aiutare i giovani ad ottenere un finanziamento al 100% tanto è vero che nei primi sette mesi del 2022 quasi il 53% delle domande presentate da richiedenti con meno di 36 anni era legata alla garanzia statale - ha detto an-

cora Cresto -. Lo stop all'erogazione di questi mutui agevolati sarebbe un danno importante per l'intero settore».

### **Identikit dell'aspirante mutuatario**

Secondo l'analisi, cambia l'identikit di chi ha presentato domanda di mutuo: nei primi sette mesi del 2022 l'età media dei richiedenti è scesa a poco meno di 38 anni, valore in netto calo rispetto ai 43 anni rilevati nel 2021. L'importo medio richiesto è aumentato del 2,1% su base annua, stabilizzandosi a 140.634 euro, mentre la durata media dei piani di ammortamento è salita a 25 anni (era 23 nel 2021).

In calo, infine, il valore medio degli immobili oggetto di mutuo, sceso a circa 195mila euro (-6% su base annua).

Da gennaio a luglio - si legge sempre nell'analisi - è stato registrato un aumento dei mutui per l'acquisto della prima casa, che rappresentano circa il 78% delle domande di finanziamento raccolte online; causa aumento tassi, invece, sono crollate le domande di surroga, scese a meno del 10% del totale.

## COMPRAVENDITA

**Compravendita dopo la scadenza del mandato, la divisione delle provvigioni tra i mediatori**

Francesco Machina Grifeo

Per l'agente immobiliare in regola con l'iscrizione, scatta il diritto alla provvigione per la mediazione esercitata anche se la compravendita si è conclusa in un secondo momento e grazie all'intervento di un terzo professionista. In questo caso, tuttavia, la percentuale va divisa in parti uguali a meno che vi sia la prova della prevalenza dell'attività dell'uno o dell'altro. È questo l'approdo cui è arrivata la Corte di cassazione, con la sentenza n. 25648 depositata il 31 agosto.

**La vicenda**

Il titolare di un'agenzia immobiliare, convenne in giudizio dinanzi al Tribunale di Parma l'acquirente e il venditore di un immobile per ottenerne la condanna al pagamento delle provvigioni maturate a seguito dell'attività di mediazione. L'attore allegò di aver ricevuto l'incarico di promuovere la vendita dell'immobile dalla società venditrice e di aver pubblicato degli annunci sulla Gazzetta di Parma. A seguito di ciò, l'acquirente aveva preso contatto con l'agenzia, manifestando un interesse all'acquisto e sottoscrivendo anche una proposta. Secondo i convenuti tuttavia la conclusione dell'affare, avvenuta a distanza di un mese, non era riconducibile a tale attività in quanto successiva alla scadenza del mandato.

Inoltre, la prima proposta di acquisto era stata rifiutata dal venditore, mentre la transazione si era perfezionata solo grazie all'intervento di altro mediatore.

Il Tribunale di Parma e poi la Corte di appello hanno accolto la domanda dell'agente ripartendo però al 50% la provvigione, dopo averla determinata sulla base degli "usi vigenti". Contro questa decisione ha proposto ricorso il compratore.

*La Corte di cassazione, con la sentenza n. 25648 depositata lo scorso 31 agosto, chiarisce il criterio per la ripartizione della provvigione in caso accordo successivo alla prima visita*

**La motivazione**

"Il diritto del mediatore alla provvigione - spiega la Suprema corte - sorge allorché la conclusione dell'affare abbia avuto

luogo per effetto dell'intervento del mediatore stesso, ancorché questi non abbia partecipato a tutte le fasi della trattativa, e cioè quando la conclusione dell'affare possa comunque ricollegarsi con rapporto di causalità all'attività mediatrice". Nel caso specifico, prosegue la Corte, il mediatore "aveva messo la venditrice in relazione con l'acquirente, il che delinea l'efficacia del suo intervento nel favorire la conclusione dell'affare, presupposto sufficiente per affermare il diritto del mediatore alla provvigione".

Inoltre, continua la decisione, "quando l'affare sia concluso con l'intervento di più mediatori (congiunto o distinto, contemporaneo o successivo, concordato o

autonomo, in base allo stesso incarico o a più incarichi), a norma dell'art. 1758 c.c., ciascuno di essi ha diritto ad una quota di provvigione". Tale diritto "sorge soltanto quando essi abbiano cooperato alla conclusione dell'affare simultaneamente e di comune intesa, ovvero autonomamente, purché giovandosi l'uno dell'attività espletata dall'altro, in modo da non potersi negare un nesso di concausalità obiettiva tra i loro interventi e la medesima conclusione dell'affare, e sempre che si sia trattato dello stesso affare, sia sotto il profilo soggettivo, che oggettivo". Per converso, "non sussiste il diritto al compenso quando, dopo una prima fase di trattative avviate con l'intervento del mediatore senza risultato positivo, le parti siano successivamente pervenute alla conclusione dell'affare per effetto d'iniziativa nuove, in nessun modo ricollegabili con le precedenti o da queste condizionate, sicché possa escludersi l'utilità dell'originario intervento del mediatore".

re". Un accertamento che compete al giudice di merito.

L'intervento di più mediatori nell'affare, tuttavia, spiega ancora la Cassazione, "non attribuisce ad ognuno di essi il diritto ad una quota eguale di provvigione, dovendo la misura di detta quota essere, invece, rapportata all'entità ed all'importanza dell'opera prestata da ciascuno dei mediatori intervenuti». Qualora però, conclude la Corte, «l'entità dell'efficienza concausale dell'opera dei singoli mediatori non sia dimostrata... la ripartizione della provvigione tra i più mediatori deve essere fatta in parti uguali (come ha ritenuto la sentenza impugnata), atteso che, rispetto alla prestazione divisibile costituita dalla provvigione, come in ogni figura di obbligazione soggettivamente complessa quando non risulti diversamente provato, a ciascuno dei creditori spetta, appunto, una identica quota».

## COMPRAVENDITA

## Immobili da costruire, arriva la polizza tipo con sei livelli di copertura

Giuseppe Latour

Immobili da costruire: arriva il modello di polizza decennale che il costruttore è obbligato a contrarre e a consegnare all'acquirente al momento del rogito, a pena di nullità del contratto.

È contenuto in un decreto interministeriale, in via di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, a prima firma del ministro dello Sviluppo economico (di concerto con la Giustizia e il Mef); un provvedimento che attua una norma del Dlgs 122/2005 (l'articolo 4).

*La novità è contenuta in un decreto interministeriale, in via di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale: l'assicurazione andrà consegnata all'acquirente al momento del rogito*

### Le tutele per l'immobile

Secondo quanto emerge dagli allegati al testo, sono sei i livelli di protezione che costituiscono il contenuto minimo delle polizze che dovranno essere sottoscritte. Il primo riguarda l'immobile. La società di assicurazione si obbliga all'indennizzo dei danni materiali e diretti causati all'immobile assicurato da uno di questi eventi: crollo o rovina totale o parziale e gravi difetti costruttivi, «purché detti eventi siano derivanti da vizio del suolo o da difetto di costruzione e abbiano colpito parti dell'immobile destinate per propria natura a lunga durata».

### Demolizioni e sgomberi

La copertura viene estesa anche al

rimborso delle spese necessarie per demolire, sgomberare e trasportare alla più vicina discarica autorizzata disponibile i residui delle cose assicurate a seguito di «sinistro indennizzabile», nonché al rimborso delle spese per lo smaltimento dei residui delle cose assicurate.

### L'involucro

Ancora, viene protetto l'involucro: escluse le componenti in vetro, la società assicurativa indennizza le spese necessarie per il ripristino totale

o parziale delle opere assicurate danneggiate per distacco e rottura riconducibili a fatti della costruzione, «anche dovuto ai prodotti impiegati».

### Impermeabilizzazioni e rivestimenti

Quanto all'impermeabilizzazione, la società di assicurazione «si obbliga all'indennizzo dei danni materiali e diretti alle impermeabilizzazioni delle coperture», riconducibili a fatti della costruzione «aventi come diretta conseguenza la mancata tenuta all'acqua delle impermeabilizzazioni stesse, verificatisi e denunciati a partire dalla data di ultimazione dei lavori e fino al decimo anno compreso».

Sempre nello stesso arco temporale,

la società si obbliga «all'indennizzo dei danni materiali e diretti a pavimentazioni e a rivestimenti», dovuti a loro distacco o rottura e riconducibili a grave difetto di posa in opera.

### **Rivestimenti esterni**

Infine, ci sono intonaci e rivestimenti esterni, coperti per danni materiali e diretti dovuti a distacco parziale o to-

tale dal supporto sul quale sono applicati «e riconducibili a grave difetto di posa in opera». Conclude Fabrizio Capaccioli, ad di Asacert e vicepresidente di Green building council Italia: «Con l'introduzione dello schema tipo di polizza assicurativa sull'immobile acquistato si colma un vuoto legislativo per anni rimasto sospeso e si tutela l'interesse dell'acquirente».

## COMPRAVENDITA

## Case popolari, senza affrancamento niente vendite al prezzo di mercato

Angelo Busani

Devono essere stipulate nel rispetto del prezzo vincolato le vendite (effettuate, oltre che dal costruttore, anche dai successivi acquirenti) delle abitazioni costruite – in ogni tempo – in attuazione di programmi di edilizia residenziale pubblica (le cosiddette “convenzioni Peep”) oppure in attuazione di convenzioni stipulate per lo scomputo degli oneri di urbanizzazione (le cosiddette “convenzioni Bucalossi”). A meno che, mediante la occorrente procedura di affrancazione (articolo 31, comma 49-bis, legge 448/1998 e Dm 151/2020) il vincolo del prezzo di cessione sia stato rimosso e, quindi, vi sia la libertà di determinazione del prezzo di compravendita.

È quanto stabilito dalle Sezioni unite della Cassazione con la **sentenza n. 21348 del 6 luglio 2022** la Suprema corte ha emanato questa decisione con la sua composizione più autorevole non solo a causa della particolare complessità della questione, ma anche per correggere una sua precedente pronuncia in materia (la n. 18135/2015, sempre delle Sezioni unite) nella quale, giudicando sulle convenzioni Peep (e in base alla legislazione allora vigente), aveva incidentalmente osservato che il gravame del prezzo vincolato riguardava solo le abitazioni delle convenzioni Peep e non anche le abitazioni delle convenzioni Bu-

calossi (mentre ora viene affermato che il limite del prezzo vincolato sussiste in ogni caso e chiunque sia il soggetto venditore, a meno che, appunto, non sia effettuata la predetta affrancazione).

*La regola vale se sono effettuate, oltre che dal costruttore, anche dai successivi acquirenti*

**La nullità parziale**

La situazione che si verifica in caso di vendita di un’abitazione per un prezzo superiore a quello vincolato è che si tratta di un contratto

affetto da “nullità parziale”, con il risultato che il contratto deve essere letto come se fosse stato stipulato per il prezzo vincolato (e non per il prezzo pattuito in misura maggiore).

Con l’ulteriore conseguenza che la parte di prezzo sborsata in più dall’acquirente, rispetto all’importo vincolato, deve essere restituita dal venditore all’acquirente (Cassazione, sentenze 11032/1994, 9266/1995, 3018/2010, 506/2011 e 26689/2020).

**Il complesso iter normativo**

Le convenzioni Peep traggono fonte dalla legge 865/1971, ove era previsto che gli alloggi costruiti in diritto di superficie avrebbero dovuto essere ceduti a prezzo vincolato, sia dall’impresa costruttrice sia successivamente. La prescrizione del prezzo vincolato venne poi ripetuta dalla legge 10/1977 (la legge Bucalossi) per gli alloggi costruiti in seguito a convenzioni con le quali il Comune concede all’impre-

sa costruttrice una riduzione degli oneri di urbanizzazione.

Con la legislazione successiva (la legge 179/1992, la legge 662/1996, la legge 448/1998), la disciplina degli alloggi costruiti a seguito di convenzione Peep e di convenzione Bucalossi è stata progressivamente parificata, la prescrizione del prezzo vincolato è stata estesa agli alloggi Peep costruiti in diritto di proprietà ed è stata introdotta la facoltà di liberare l'alloggio dal prezzo vincolato pagando una data somma nell'ambito di una procedura di affrancamento da svolgersi presso il Comune.

Tuttavia, questo affastellamento di norme, provocando una loro non univoca interpretazione, ha sospinto il legislatore a normare di nuovo (e definitivamente) in materia di affrancamento del prezzo vincolato:

l'articolo 5, comma 3-bis, del decreto legge 70/2011, ha stabilito dunque che i vincoli «relativi alla determinazione del prezzo massimo di cessione delle singole unità abitative» (sia derivanti da convenzioni Peep che da convenzioni Bucalossi) «possono essere rimossi, dopo che siano trascorsi almeno cinque anni dalla data del primo trasferimento» mediante la stipula di un'apposita convenzione con il Comune e il pagamento di una data somma; dall'articolo 25-undecies DI 119/2018 (norma dichiarata legittima dalla Corte costituzionale con la sentenza 210/2021) la facoltà di affrancamento è stata infine estesa anche a chi abbia già venduto (allo scopo di non dover restituire parte del prezzo riscosso).

### **Le ragioni della decisione**

Dopo aver osservato che la legge ha dunque accomunato le convenzioni Peep e le convenzioni Bucalossi, la Cassazione affer-

ma che la legge ha l'evidente obiettivo di evitare le manovre speculative di chi, una volta acquistato l'alloggio dal costruttore a prezzo vincolato, lo rivenda a prezzo maggiorato. Insomma, «la logica del sistema attualmente vigente, pertanto, è nel senso che chi vuole vendere l'immobile a prezzo di mercato può farlo solo attraverso la procedura di affrancazione ... che costituisce una sorta di compenso per lo svincolo, in modo da restituire all'immobile il suo pieno valore di mercato».

## **I CASI CONCRETI**

### **✓ Gravità del vizio**

Se un contratto è stipulato in violazione di una norma imperativa, la "sanzione" che ne deriva è la nullità (articolo 1418 del Codice civile). Se la nullità concerne una singola clausola, si tratta di valutare se il vizio sia talmente grave da colpire l'intero contratto oppure se si debba ritenere che il contratto viva senza considerare la clausola nulla (articolo 1419 del codice civile).

### **✓ Violazioni normative**

Se però la nullità parziale di una clausola del contratto deriva dall'infrazione di una norma che impone un contenuto vincolato per quella clausola, non si fa luogo al ragionamento inerente all'incidenza della clausola sull'intero contratto, in quanto la legge impone di considerare tale clausola come se fosse scritta con il contenuto imperativamente imposto dalla legge.

**✓ Sostituzione del prezzo**

La tipica situazione nella quale si verifica una sostituzione automatica della clausola contrattuale con quella imposta dalla legge è quando la legge prescrive un vincolo nella quantificazione del corrispettivo: se la legge impone un prezzo di 300 e i contraenti pattuiscono 400, la clausola del prezzo si intende scritta con riferimento all'importo vincolato.

**✓ Diritto alla restituzione**

Qualora esista una norma che stabilisce un prezzo imposto (come nel caso degli alloggi costruiti in esecuzione di convenzioni dalle quali deriva l'obbligo di calcolare il prezzo in base a certi parametri) e l'acquirente effettui un pagamento superiore, sorge in capo a costui il diritto di richiedere la restituzione della differenza tra l'importo vincolato e l'importo pagato.

## FISCO E CONTABILITÀ

**Dichiarazione Imu senza istruzioni sui soci assegnatari delle cooperative edilizie**

Giuseppe Debenedetto

Il contratto preliminare di vendita è irrilevante ai fini dell'individuazione della soggettività passiva Imu poichè l'obbligo di versamento dell'imposta è a carico dell'acquirente solo dal momento in cui viene stipulato l'atto notarile di compravendita. È quanto affermato dalla Cassazione con la pronuncia n. 24972 del 19 agosto 2022 che respinge il ricorso di un contribuente il quale aveva consegnato a terzi diversi immobili in esecuzione di

contratti preliminari di vendita. Questo contestava la decisione del giudice di secondo grado, richiamando la giurisprudenza di legittimità che ritiene invece dovuta l'imposta dalla data del preliminare di vendita (decisioni n. 16130/2004, n. 18294/2004 e n. 22570/2004).

Tuttavia la Cassazione respinge il ricorso del contribuente evidenziando che la posizione giuridica di chi è immesso in un immobile in attuazione di un preliminare di vendita ad effetti anticipati è una posizione non di possesso bensì di detenzione, ricordando altresì che il preliminare di vendita attribuisce all'acquirente solo un diritto personale di godimento e non già un diritto di proprietà. Al riguardo viene citata la sentenza delle Sezioni Unite n. 7930/2008 secondo cui nel contratto preliminare di vendita la relazione con l'immobile è qualificabile esclusivamente

come detenzione qualificata e non come possesso. Conseguentemente, tenuto al pagamento dell'imposta è unicamente il proprietario dell'immobile compromesso in vendita.

La Cassazione evidenzia infine che le decisioni citate dal contribuente sono tutte del 2004, antecedenti cioè al chiarimento delle Sezioni Unite del 2008, che deve prevalere. In conclusione il contratto preliminare di vendita non sposta la sog-

gettività passiva ai fini Ici/Imu, ma solo il rogito notarile di compravendita.

Fin qui tutto lineare, ma occorre però considerare che la giurisprudenza di Cassazione del 2004 (peraltro citata dal Dm 30 ottobre 2012 relativo alla dichiarazione Imu) riguarda i soci delle cooperative edilizie, ritenuti soggetti passivi d'imposta sin dall'assegnazione provvisoria degli alloggi. Inoltre, sentenze successive al 2008 hanno precisato che la situazione dell'assegnatario con patto di futura vendita di alloggio di edilizia residenziale pubblica non è comparabile con quella del socio di cooperativa edilizia nell'intervallo tra l'assegnazione del bene e l'atto di acquisto della proprietà, nei cui confronti è stata affermata la deduzione dell'Ici (Cassazione n. 21451/2009 e n. 7514/2010). Sorge pertanto il dubbio sull'effettivo superamento della giu-

*Il contratto preliminare di vendita è irrilevante ai fini dell'individuazione della soggettività passiva*

risprudenza di Cassazione del 2004 in ordine agli assegnatari degli alloggi delle cooperative edilizie, che la giurisprudenza di legittimità sembra considerare come un caso particolare.

È una questione rilevante che andrebbe definitivamente chiarita, anche alla luce del fatto che è scomparsa dal Dm 29 luglio 2022 (che ha adottato il nuovo modello di dichiarazione Imu e relative istruzioni) la precisazione relativa all'immobile «assegnato al socio della

cooperativa edilizia a proprietà divisa, in via provvisoria», soggetto al pagamento dell'imposta sin dall'assegnazione provvisoria. Precisazione invece prevista dalla bozza originaria del decreto, che riportava la giurisprudenza di Cassazione n. 16130/2004, n. 22570/2004 e n. 7514/2010. Le pronunce del 2004 sono peraltro indicate nel Dm 30/10/2012 che approvava il vecchio modello di dichiarazione dell'Imu con relative istruzioni, sinora seguite da Comuni e contribuenti.

## FISCO E CONTABILITÀ

**L'Imu sull'area edificabile scatta anche se manca il via libera della Regione**

Alessandro Borgoglio

Ai fini dell'assoggettamento a Imu delle aree edificabili, è sufficiente che le stesse risultino dal piano regolatore comunale, non essendo necessaria l'approvazione della Regione né l'adozione degli strumenti urbanistici attuativi. Lo ha stabilito la Ctp di Siracusa, con la sentenza 2854/6/2022 (presidente Di Girolamo, relatore Palermo). L'articolo 36, comma 2, del DL 223/2066 dispone che un'area è da considerare fabbricabile se utilizzabile a scopo edificatorio in base allo strumento urbanistico generale adottato dal Comune, indipendentemente dall'approvazione della Regione e dall'adozione di strumenti attuativi del medesimo. La Suprema corte, in proposito, ha reiteratamente stabilito che l'edificabilità di un'area, ai fini della determinazione della base imponibile Ici, deve essere desunta dalla qualificazione attribuita nel Prg (piano regolatore generale) del Comune, anche indipendentemente dall'approvazione dello stesso da parte della Regione e dall'adozione di strumenti urbanistici attuativi: l'inizio del procedimento di trasformazione urbanistica è infatti sufficiente a far lievitare il valore venale dell'immobile; inoltre, nella determinazione di tale base imponibile deve valutarsi la maggiore o minore attualità delle potenzialità edificatorie dell'immobile, nonché la possibile incidenza degli ulteriori oneri di urbanizzazione, in ragione delle concrete condizioni esistenti al momento dell'imposizione (tra le tante, Cassazione

16461/2017, 15700/2017, 13570/2017, 4498/2012).

La decisione è in linea con altra giurisprudenza di merito, per cui, in materia di Imu e Tasi, l'edificabilità di un'area, ai fini dell'applicabilità del criterio di determinazione della base imponibile fondato sul valore venale, dev'essere desunta dalla qualificazione a essa attribuita nel Prg adottato dal Comune, indipendentemente dall'approvazione dello stesso da parte della Regione e dall'adozione di strumenti urbanistici attuativi (Ctr Campobasso, sentenza 96/01/20).

In tempi recenti, però, i giudici del Palazzaccio hanno stabilito che un'area già edificabile e poi assoggettata a vincolo di inedificabilità assoluta non è da considerare edificabile ai fini Imu, ove inserita in un programma attributivo di un diritto edificatorio compensativo, dal momento che quest'ultimo non ha natura reale, non inerisce al terreno, non costituisce una sua qualità intrinseca ed è trasferibile separatamente da esso (Cassazione 11668/2021, 1545/2022).

Inoltre, per la Cassazione, deve negarsi la natura edificabile delle aree comprese in zona destinata dal Prg ad aree per spazi pubblici a parco, gioco e sport a livello comunale, in quanto tale destinazione preclude ai privati forme di trasformazione del suolo riconducibili alla nozione tecnica di edificazione (Cassazione 10231/2018).

## STRUTTURE TURISTICHE E RICETTIVE

## La Guest house è una attività ricettiva imprenditoriale

Nicola Frivoli

L'affittacamere è una struttura ricettiva imprenditoriale in cui il titolare affitta per brevi periodi agli ospiti una o più camere (fino ad un massimo di 6 camere) di un appartamento ammobiliato e può avvalersi di collaboratori e dipendenti per gestire l'attività. La fornitura di servizi aggiuntivi, come ad esempio la prima colazione o servizi di pulizia e lavanderia, è a discrezione del proprietario. Servizi essenziali come luce acqua e gas devono essere garantiti. Tale attività è collocata all'interno di realtà condominiali e l'ostacolo maggiore è rappresentato dai conflitti condominiali che possono sorgere e che vanno ad aggiungersi ai vari adempimenti burocratici. In effetti, l'attività ricettiva in condominio finisce spesso per entrare in conflitto con le contrapposte esigenze degli altri proprietari: il regolare uso delle parti e degli spazi comuni, la tutela della quiete e della tranquillità domestica. Approfondiamo le caratteristiche.

**Quadro normativo**

**L'affittacamere, noto anche con il nome di "Geust House",** è attualmente non ha un disciplina univoca, ma **ogni Regione ha la propria regolamentazione** fondata basata sulla "Legge principale" denominata "Riforma della legislazione nazionale del turismo" (legge 135 del 29 marzo 2001), che ha abrogato la precedente normativa, legge 217/1983, con successive modifiche del codice del consumo.

Il *Geust House* trova più specifica disciplina nelle leggi regionali che integrano la disciplina nazionale e che prevedono altri requisiti in tema di qualità del servizio, degli arredi, dei servizi igienici, dell'impiantistica e di quant'altro. Dunque, le Regioni si limitano comunque a definire i requisiti minimi per l'esercizio dell'attività e a prevedere che nel prezzo di affitto dei locali siano comprese la pulizia, la fornitura dell'energia elettrica il cambio della biancheria.

L'attività di affittacamere è in genere un'attività imprenditoriale che, a ben vedere, differisce da quella alberghiera soltanto per le sue modeste dimensioni.

La natura precaria della prestazione rende peraltro **superflua la stipula tra le parti di un contratto scritto**, essendo semplicemente richiesta la registrazione del cliente ai fini degli opportuni controlli da parte della pubblica autorità. E' fatto peraltro obbligo agli affittacamere di comunicare all'autorità locale di pubblica sicurezza le generalità delle persone alloggiate, entro le ventiquattro ore dal loro arrivo. Il tutto mediante consegna di apposita scheda (art. 5 del Testo Unico delle Leggi di pubblica sicurezza) ovvero con invio dei relativi dati alle questure territorialmente competenti con mezzi telematici o via fax.

Detta attività può essere svolta sia a livello professionale, con obbligo di aprire partita Iva, sia a livello non professionale, ovvero in maniera del tutto occasionale,

quando cioè l'attività viene esercitata nell'abitazione ove è situata la residenza o il domicilio del soggetto che intende svolgerla. Se svolta invece professionalmente, **il contratto con cui viene concesso in locazione l'immobile** da adibire ad attività di affittacamere resta comunque disciplinato dalla normativa dettata per le locazioni alberghiere, con una durata quindi novennale e con un canone soggetto ad aggiornamento nella misura prevista dalla legge.

Nulla impedisce peraltro a colui che svolge l'attività di affittacamere di adibire parte dell'immobile anche a propria abitazione. Vale in tal caso, ai fini dell'individuazione del regime da applicare, il criterio della prevalenza dell'uso dettato dall'art. 80, comma 2, della legge 392/1978, con ciò non escludendo che, qualora beni con diversa destinazione siano dedotti in un contratto di locazione formalmente unico e con la previsione di un corrispettivo unitario, il rapporto debba necessariamente considerarsi inscindibile anche da un punto di vista sostanziale, essendo al contrario possibile che i beni distinti seguano una diversa regolamentazione e costituire rapporti locativi distinti.

Ai fini della corretta applicazione dell'una o dell'altra disciplina al contratto considerato, non è sufficiente il semplice raffronto delle superfici dell'immobile rispettivamente destinate all'uno o all'altro uso, ma è necessario accertare se il bene concesso a terzi sia in funzione dello svolgimento dell'attività di affittacamere oppure se tale attività resti del tutto marginale rispetto al primario uso di abitazione che viene fatto dell'immobile da parte del conduttore.

Sotto tale profilo è bene sottolineare che

l'attività di affittacamere, pur differenziandosi da quella alberghiera per le sue modeste dimensioni, richiede non solo la cessione del godimento di locale ammobiliato e provvisto delle necessarie somministrazioni (luce, acqua ecc.), ma anche la prestazione di servizi personali, quali il riassetto del locale stesso e la fornitura della biancheria da letto e da bagno; in difetto della prestazione di detti servizi, pertanto, quella cessione non può essere ricondotta nell'ambito dell'attività di affittacamere, né quindi sottratta alla disciplina della locazione ad uso abitativo.

### Caratteristiche dell'istituto

L'attività di affittacamere è caratterizzata da una struttura composta da non più di 6 camere (comunque non più di dodici posti letto, altrimenti si passa all'attività alberghiera) ubicate in non più di 2 appartamenti ammobiliati in uno stesso stabile, nei quali sono forniti alloggio ed eventualmente servizi complementari

E' di palmare evidenza la natura imprenditoriale dell'attività ricettiva extralberghiera, che ha la finalità del raggiungimento del massimo margine di guadagno (lucro). Chi intende adibire una struttura alla funzione di affittacamere, **deve necessariamente essere un'azienda**, perché appunto questa verrà intesa come attività imprenditoriale.

Il *Geust House* viene svolta per l'intero anno, senza interruzioni, ma non necessita del trasferimento della residenza da parte del proprietario della struttura.

Necessita per gli adempimenti fiscali l'**apertura della partita** e la comunicazione di inizio attività presso la **Camera di Commercio, nonchè la comunicazione al Comune di appartenenza della SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attivi-**

tà) e presentare una denuncia per poter valutare i **requisiti in** modo che si possa classificare da subito la sua funzione e la sua disponibilità in base alle stelle (1, 2 o 3) che le verranno assegnate. A gestire tali procedure sarà l'ente autonomo provinciale per il turismo.

Oltre a questo, i documenti da presentare sono:

- » copia del certificato di agibilità della struttura;
- » copia del certificato di adeguamento in merito all'abbattimento delle barriere architettoniche;
- » certificazione che dimostri l'adeguamento ai protocolli di sicurezza degli impianti;
- » certificazione di adeguamento alle normative antincendio;
- » copia asseverazione rilasciata dal tecnico edile;
- » certificato che dimostri la disponibilità della struttura e dei locali interni;
- » planimetria dello stabile con specifica del numero esatto delle stanze e dei locali.

### **Differenze tra l'affittacamere ed il *bed and breakfast***

Gli affittacamere e i *bed and breakfast* sono due tipologie di strutture ricettive extralberghiere molto simili, ma con delle precise **differenze a livello organizzativo e fiscale**. Partiamo con le **differenze fiscali tra un *bed and breakfast* e un affittacamere**.

Il B&B vero e proprio presuppone che l'attività sia occasionale, a conduzione familiare e, tranne rari casi, non serve l'apertura della partita iva e dell'iscrizione al registro delle imprese ma è sufficiente ottenere la SCIA dal proprio comune. Al contrario, l'affittacamere è un'attività

che può essere svolta **senza interruzioni durante l'anno**, di tipo **professionale** (imprenditoriale), e che per essere avviata necessita di adempimenti fiscali quali **l'apertura della partita iva** e la comunicazione di inizio attività presso la **Camera di Commercio**. Altre differenze rinvengono dall'applicazione del regime fiscale per ogni attività. In Italia non è in vigore la flat-tax, ovvero una tassazione unica equiparata per tutte le attività imprenditoriali, e si possono aprire diversi scenari da valutare con molta attenzione dato che possono essere più o meno convenienti. In linea di massima si può dire che se intendi aprire un B&B dovrà optare per il regime ordinario **irpef** (tassato in base allo scaglione di aliquota Irpef). Il trattamento fiscale per gli affittacamere invece fa riferimento a tutto ciò che comporta l'apertura della partita iva in quanto l'attività è a scopo di lucro. Qualora l'attività rientri nel **regime ordinario**, la tassazione si calcola con la differenza tra ricavi e spese, in base allo scaglione di reddito; oltre a questo va calcolata la quota IVA 10% da versare trimestralmente. Se il proprietario rientra entro certi parametri fiscali può aderire al regime agevolato o forfettario. Oltre a questo, è bene ricordare che il titolare di partita iva deve essere iscritto alla **gestione separata INPS** e versare i relativi contributi pensionistici.

In ogni caso, il titolare di un B&B deve rilasciare una "ricevuta generica" che attesti il pagamento del soggiorno da parte dell'ospite. Se l'importo è superiore a € 77,47 deve applicare sull'originale una marca da bollo da € 2. L'affittacamere invece deve rilasciare una regolare fattura intestata all'ospite, come una qualsiasi attività d'impresa. Rimanendo in tema di

spese e costi, il proprietario di un affittacamere non può non avvalersi di un **consulente fiscale** come un commercialista che segua la tenuta contabile dell'attività tra cui i vari versamenti IVA, calcolo tasse, contributi INPS ed altro ancora, dunque una collaborazione continuativa. Cosa ben diversa per il proprietario di un B&B a cui sarà sufficiente un'unica consulenza annuale per il calcolo del reddito prodotto nel corso dell'anno precedente. Il titolare di un affittacamere deve aspettarsi entro 60 giorni dall'inizio dell'attività un **controllo da parte dell'ASL** che dovrà verificare l'idoneità dell'abitazione, cosa che invece non è richiesta al titolare di un *Bed and Breakfast*. Questo non toglie che le autorità competenti possano fare le loro verifiche ed ispezioni in qualsiasi momento. Un'altra differenza tra B&B e affittacamere è che in quest'ultima non c'è l'obbligo di **residenza del proprietario**. Questo presuppone che, se vuoi fare attività d'impresa, puoi acquistare o prendere in gestione tutti gli appartamenti che vuoi per adibirli a *Guest House*, mentre con l'attività di *Bed and Breakfast* sarai limitato alla gestione di un solo appartamento in totale. Le **spese di pulizia** per un soggiorno presso un affittacamere può essere fatto pagare a parte all'ospite, mentre presso un B&B devono essere incluse nel prezzo finale. Un affittacamere non è obbligato ad includere il **servizio di prima colazione** e può restare aperto tutto l'anno senza interruzioni, cosa che invece non può fare un *Bed and Breakfast*.

### **Limiti posti dal regolamento condominiale**

Le disposizioni contenute nei regolamenti condominiali contrattuali possono imporre limitazioni al godi-

mento e alla destinazione di uso degli immobili di proprietà esclusiva dei singoli condomini. Tali disposizioni, che si risolvono nella compressione delle facoltà e dei poteri inerenti al diritto di proprietà dei singoli partecipanti, devono essere espressamente e chiaramente manifestate dal testo delle disposizioni o comunque devono risultare da una volontà desumibile in modo non equivoco da esso e sono vincolanti per gli acquirenti dei singoli appartamenti quando ne siano a conoscenza e le abbiano accettate attraverso il regolamento contrattuale. L'attività di *bed & breakfast* è del tutto sovrapponibile a quella di destinazione delle unità abitative ad uso di pensioni o affittacamere che, ove vietato nel regolamento contrattuale, deve ritenersi illegittima per violazione della norma regolamentare che fa divieto di destinare le proprietà esclusive a tali attività extralberghiere. Il condomino inosservante della norma regolamentare sul tale divieto deve essere assoggettato alle misure di coercizione indiretta a norma dell' art. 614-bis cod. proc. civ. tenendo conto dei giorni di esercizio dell'attività e del periodo in cui quest'ultima è stata esercitata (Trib. Roma, sent. 4. gennaio 2022, n. 80; Trib. Milano, sent. 10 novembre 2017, n. 11380). Infatti, *"i divieti ed i limiti di destinazione alle facoltà di godimento dei condomini sulle unità immobiliari in proprietà esclusiva devono risultare da espressioni incontrovertibilmente rivelatrici di un intento chiaro ed esplicito, non suscettibile di dar luogo ad incertezze..."* (cfr. Cass. civ., Sez. I, sent. 20 ottobre 2016, n. 21307).

### In conclusione

L'affittacamere rientra nel novero delle attività imprenditoriale turistiche, che si differenzia rispetto all'attività tradizionale alberghiera per le modeste dimensioni. È ormai ampiamente riconosciuto che il turismo sia l'industria più grande e in più rapida crescita nel mondo. Anche il *Guest House* rientra di diritto ed a pieno titolo nel "mondo industriale turistico". Chiaramente anche tale modello non è privo di problemi, soprattutto legato al contesto condominiale ove opera e nell'iter amministrativo da seguirsi per la propria apertura. Nella maggior parte dei casi, l'affittacamere si colloca in uno stabile e deve, comunque, confrontarsi con la realtà con-

dominiale, perché vi sono parti comuni da condividere con gli altri condomini (androne, scale, ascensore, manutenzione delle parti comuni, spese di pulizia), in particolare gli ospiti -ma non è semplice- devono rispettare la quiete e la tranquillità degli abitanti del condominio, evitando ad esempio immissioni rumorose, al fine di non ricevere contestazioni dagli abitanti del condominio. Non meno importante, prima di iniziare l'attività di affittacamere è necessario verificare se nel regolamento condominiale sia presente o meno una clausola che contenga in modo esplicito il divieto di tale attività ricettiva, al fine di evitare, *ab origine*, di iniziare in modo illegittimo il *Guest House*.

## LE STELLE DI OTTOBRE 2022



### ARIETE

Novità lavorative e nuove collaborazioni per gli Ariete ma Marte in Gemelli, può provocare conflitti tra colleghi. Abolite accordi e incarichi verbali, scripta manent. L'impegno sul lavoro farà passare in secondo piano la vita privata e la famiglia. Attenzione alle distrazioni.



### TORO

Tempo di decisioni per i nati nel Toro. Probabili inquietudini nel lavoro. Affrontate il tutto con estrema calma. A fine mese potreste imbattervi in una serie di situazioni e business stressanti, evitate quindi di sovrapporne altre e tentate la carta della leggerezza mentale.



### GEMELLI

Mese di conferme. Attenzione particolare alle spese, comunque il lavoro sarà denso di soddisfazioni, incarichi e vendite non si faranno attendere. Settembre ha minato gli affari ma ora sono in netto recupero.



### CANCRO

Molto stress per i Cancro con scontri nell'ambito lavorativo, lavorate sull'auto disciplina e analizzate bene la situazione. Ne uscirete solo a fine mese ma nel mentre evitate di trasmettere la tensione lavorativa nei rapporti di lavoro e familiari.



### LEONE

Mese della perfezione per i Leone, sia per il lavoro che per le questioni legate alle gestioni patrimoniali, per i single si prospettano inoltre nuove relazioni. Qualche difficoltà negli ultimi giorni del mese, attenzione alla suscettibilità.



### VERGINE

Per i Vergine, il pianeta Marte sarà causa di contrasti, solo dopo il giorno 22. ritornerà il sereno. Nell'attesa non fatevi sopraffare dalle problematiche e fronteggiatele una per volta. Sul lavoro tentate di evitare i litigi che, purtroppo, saranno il vostro pane quotidiano di ottobre.

### BILANCIA



Fuoriuscita di denaro per i Bilancia per spese impreviste ma anche per edonismo. Il business lavorativo la farà da padrone e vi lascerà poco spazio per altro. Attenzione ai diverbi in famiglia.

### SCORPIONE



Per gli Scorpioni qualche problema a livello economico ma la situazione migliorerà a fine mese. Il buon esito di molti investimenti andati in porto vi aiuteranno ad alleggerire la tensione lavorativa. Possibilità di nuovi e interessanti incontri.

### SAGITTARIO



I Sagittario fino al 22 dovranno contrastare problematiche e timori lavorativi, non è il momento di agire con sufficienza, preparate le documentazioni con cura ed evitate gli incarichi verbali. Affari a gonfie vele e per single una nuova conoscenza potrebbe essere l'inizio di una nuova storia.

### CAPRICORNO



Per i Capricorno, mese altalenante. L'oscillazione lavorativa, che ne determinerà la poca volontà, e gli attriti nelle contrattazioni immobiliari saranno l'andamento generale. Prima di parlare o decidere valutate bene le conseguenze.

### ACQUARIO



L'Acquario vivrà un ottimo mese con novità e occasioni nel lavoro, mentre per gli affari ci sarà qualcosa da chiarire o decidere.

### PESCI



Periodo lavorativo ottimo per i Pesci ma evitate azzardi finanziari. Per chi è sul mercato da molti anni pochi affanni, qualche momento di difficoltà solo a fine mese.



**Proprietario ed Editore:** Il Sole 24 Ore S.p.A.

**Sede legale e amministrazione:** Viale Sarca, 223 - 20126 Milano

**Redazione:** 24 Ore Professionale

© 2022 Il Sole 24 ORE S.p.a.

**Tutti i diritti riservati.**

**È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento.**

I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con scrupolosa attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità per involontari errori e inesattezze.

**Chiusa in redazione:** 29 settembre 2022