

l'agente immobiliare



24ORE
PROFESSIONALE

MAGAZINE REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON 24 ORE PROFESSIONALE

Legge di Bilancio 2023

Una manovra finalmente politica



Credito Immobiliare

Case e mutuo: andamento e prospettive



Immobili e fisco

Superbonus e bonus edilizio-energetici:
il punto della situazione per il 2023

NUMERO 2
FEBBRAIO

SOMMARIO

EDITORIALE

Legge di Bilancio 2023, una Manovra finalmente “politica” 4

PRIMO PIANO

La presenza di FIAIP in TV 7

Agenti Immobiliari: una campagna advertising
sul valore della professione 9

DAL TERRITORIO

SICILIA: TeC PALERMO 2022: Turismo rinnovata economia per il Sud 11

MARCHE: Fiaip Marche, insieme a tutte le realtà locali,
scommette sulla crescita e lo sviluppo economico regionale 14

ATTUALITÀ

Fare rete e fare piattaforma: come farlo e perché’ farlo 16

Antiriciclaggio: mai più sanzioni grazie al nuovo gestionale
“Antiriciclaggio No Problem” 18

TOP SCORER 2023, al via un percorso per i professionisti del Real Estate 20

SOCIAL ERGO SUM

Usare YouTube per generare lead organici 21

FIAIP DONNA

Nel 2022 imprenditoria femminile in crescita,
anche nel settore immobiliare 23

CENTRO STUDI

Pandemia, inflazione e guerra in Ucraina non rallentano
la voglia di casa degli italiani. Valori immobiliari stabili.
In crescita mutui e prestiti per comprare un’abitazione 25

CREDITO IMMOBILIARE

Casa e mutuo: andamento e prospettive 28

LAVORO

L’apprendistato professionalizzante 32

BREVI DAL MERCATO

33

BUSSOLE

Mutui, cambiare da variabile a fisso con la propria banca?
Ecco i tre requisiti da rispettare 39

FOCUS - LEGGE DI BILANCIO 2023

Superbonus e bonus edilizio-energetici:
il punto della situazione per il 2023 41

SOMMARIO

Il superbonus scende al 90% e per le villette c'è il quoziente familiare	49
Sconto per impianti, cucine, porte e servizi igienici	51
Bonus barriere, per capannoni e negozi fino a 50mila euro	53
Iva detraibile al 50% per acquisti di case green	55
Sgravio sulle case in classe A e B con effetti incerti sul mercato	57

NEWS E APPROFONDIMENTI

Superbonus e sconto in fattura: così la cessione del credito dal fornitore	59
Bonus mobili, ecco la lista dei beni agevolati e le regole	61
Entro fine mese il nuovo portale Enea per trasmettere i dati sull'ecobonus	63
Prima casa per i giovani under 36: bonus confermato per tutto il 2023. Ecco come funziona	64
InvestiRe Sgr gestirà portafoglio da 230 milioni di Reale Group, a Torino e Milano	66
Idee Urbane punta su residenziale e «last mile» sull'asse Torino-Milano-Roma	68
La casa scricchiola: cosa determinerà la frenata delle vendite nel 2023	70
Milano, crescono prezzi (+7,2%) e domanda di case di lusso. Ma tra le metropoli resta low cost	72
Smartworking in vetta, Val Gardena al terzo posto nel mondo tra le località più attrattive	75
Case di cura, per il target 2035 bisogna raddoppiare l'offerta	77
Affitti brevi, i soggiorni medio-lunghi crescono del 30%	79
Affitti brevi, obblighi di trasparenza sull'annuncio web	81
Canoni di locazione in tempi di pandemia: nessuna deroga alle previsioni normative sull'inadempimento	83
Accelerazione green sulla casa: entro il 2030 riconversione in classe E	85
Case green, battaglia all'Europarlamento sulla classe energetica	87
Casa, l'addio progressivo al Superbonus incompatibile con gli obiettivi green dell'Europa	89

L'OROSCOPO DELL'AGENTE IMMOBILIARE

SPECIALE 2023	91
---------------	----

LEGGE DI BILANCIO 2023, UNA MANOVRA FINALMENTE “POLITICA”

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

È trasversalmente riconosciuto come la legge di Bilancio sia, in assoluto, il provvedimento normativo più importante a livello Nazionale che “dovrebbe” contenere, al di là delle necessarie misure di natura tecnica, una chiara visione politica, pressoché assente negli ultimi anni complice anche la continua situazione emergenziale, da ultimo la pandemia, necessaria per assicurare una certa stabilità di Governo e con la finalità di



garantire l'opportuno benessere sociale ed economico al nostro meraviglioso Paese.

Finalmente, dopo tanti anni, questa manovra, si presenta con delle chiare connotazioni “politiche”, e, nonostante l'assenza di provvedimenti incisivi e strutturali nel settore edilizio-immobiliare, contiene segnali positivi e incoraggianti per il comparto che ci consentono di guardare con ottimismo al futuro.

Una manovra complessivamente da 35 mld, licenziata in tempi molto stretti e, come preannunciato, quasi interamente incentrata (circa i 2/3), opportunatamente, sul contrasto ai rincari energetici e che, pertanto, non ha lasciato spazio a sostanziali interventi correttivi.

Una scelta coerente con quell'approccio pragmatico e prudente in tema di finanza pubblica, che è uno dei tratti del DDL, riconosciuto dalle istituzioni europee, e che risulta confermato all'esito dell'esame parlamentare.

La nostra Federazione, nel corso dell'iter legislativo, ha presentato otto emendamenti di cui cinque relativi al settore immobiliare

e tre specifici per la categoria: in particolare, per il comparto immobiliare, abbiamo proposto l'introduzione della deducibilità dell'IMU anche per le persone fisiche e per le abitazioni, l'estensione della cedolare secca per tutte le tipologie di locazioni e la possibilità dei contraenti, di accordarsi liberamente in relazione alla durata delle locazioni ad uso diverso dall'abitativo oltre alla proroga per tre anni del bonus giovani under 36 e di tutti i bonus fiscali Casa e il Superbonus, con l'estensione, per questi ultimi, all'intero patrimonio immobiliare e con la previsione strutturale della cessione del credito.

In relazione alla categoria abbiamo proposto la sostituzione del compenso provvigionale in atto pubblico con il numero di fattura, la detrazione della provvigione a favore di entrambi i contraenti, totale per le compravendite prima casa e per tutte le locazioni mentre una detrazione di almeno il 30% per tutte le altre ipotesi di compravendita, per un importo non superiore ad euro 10.000 per dieci annualità ed, infine, l'equiparazione dell'Iva pagata al costruttore per l'acquisto della prima casa a quella della nostra fattura ovvero il 4% a fronte dell'attuale 22% a condizione che il prezzo di vendita indicato nell'atto di trasferimento dell'unità immobiliare non sia superiore a 250.000 €.

In particolare, con gli ultimi due emendamenti abbiamo stimato un recupero in termini di gettito fiscale di circa 1.350.000.000 € di imponibile intermediato abusivamente in tre anni. Di tali otto emendamenti, cinque sono stati considerati ammissibili e uno, quello sulla sostituzione del compenso provvigionale in atto notarile con il numero della fattura, tecnicamente "segnalato", poi però il Governo ha dovuto accelerare i tempi di chiusura dell'iter parlamentare, concretizzando ciò che temevamo, ovvero, l'arrivo di un maxiemendamento, con le conseguenti richieste di fiducia alle Camere che, di fatto, hanno reso impossibile il recepimento testuale delle nostre proposte.

È giusto parlare di mancato recepimento testuale, in quanto diverse misure previste nella manovra in realtà hanno registrato il recepimento sostanziale di alcuni principi alla base delle nostre istanze.

Mi riferisco in particolare alla proroga per tutto il 2023 del bonus Giovani under 36, oggetto di un nostro specifico emendamento, seppur la nostra proposta prevedesse la conferma sino al 2025 compreso.

Così come la previsione della detrazione del 50% dell'Iva in dieci quote annuali per chi acquista da imprese costruttrici una casa nuova "green" (in classe A o B), misura che recepisce il principio della *tax expenditures* presente all'interno di tre nostre proposte emendative e che, di fatto, incentiva la transizione ecologica e digitale immobiliare tramite una fiscalità di vantaggio per il cittadino.

Oltre alla previsione della proroga al 31 dicembre 2025 della detrazione del 75% delle spese sostenute e documentate, prevista per gli interventi finalizzati al superamento e all'eliminazione di barriere architettoniche che, ricorderete, è stata oggetto di una specifica proposta emendativa di Fiaip, recepita nella Legge di Bilancio 2021, che, di fatto, affianca la virtuosa finalità sociale di agevolare l'accesso alla casa per persone con disabilità o difficoltà motorie, a quella commerciale, di facilitare la vendita di appartamenti "ai piani alti" in condominii privi di ascensore ma con la prospettiva, ove tecnicamente possibile, di realizzarlo con spese risibili, proprio in virtù di tale consistente agevolazione fiscale.

Una legge di Bilancio che contempla altri provvedimenti che favoriranno la dinamicità del mercato immobiliare e del credito, quali, il rifinanziamento e la proroga del Fondo di Garanzia prima casa e del Fondo Gasparrini, l'aumento del bonus arredi, la possibilità di rinegoziare, in presenza di determinate condizioni, il mutuo da tasso variabile a tasso fisso con la stessa banca, una fiscalità di vantaggio per i trasferimenti di proprietà di fondi agricoli/rustici, l'esenzione dal pagamento dell'Imu per i proprietari di immobili occupati abusivamente e l'erogazione diretta al proprietario della quota del reddito di cittadinanza destinata al pagamento del canone di locazione oltre ad un'attenzione particolare al settore turistico che, come sappiamo, è sempre più interconnesso con quello immobiliare, con la previsione di ingenti risorse per i prossimi tre anni tramite l'istituzione del Fondo di 34 milioni di Euro per i Comuni a vocazione turistica con meno di 5000 abitanti e di un Fondo per il turismo sostenibile pari a 25 milioni di Euro.

Tutte queste misure e molte altre saranno dettagliatamente presentate nel consueto evento informativo Nazionale organizzato da Fiaip, con la collaborazione del Sole 24Ore, interamente incentrato sulle novità contenute nella Legge di Bilancio 2023 relative al settore edilizio-immobiliare e sulle ricadute pratiche e operative sulla nostra attività. L'evento si svolgerà in modalità videoconferenza in **data mercoledì 1° febbraio alle ore 11.30** (volutamente verso fine mese per attendere le specifiche operative della manovra) e vedrà come relatori, anche quest'anno, i consulenti legali e gli esperti fiscali del più importante quotidiano economico Nazionale e sarà moderato dal dott. Gianni Trovati, una delle sue firme più illustri.

Fiaip, come avrete letto, ha commentato positivamente questa manovra, ma da questo Governo **è però, doveroso, aspettarsi molto** di più, in particolare riteniamo necessiti un **Piano Nazionale organico di tipo strategico sull'immobiliare** con una visione a medio lungo termine che preveda un riordino e una riduzione reale della fiscalità immobiliare e contempli politiche abitative e urbanistiche di riferimento per tutti i Comuni che, da un parte, attenuino il problema del disagio e dell'emergenza abitativa favorendo l'accesso alla Casa e, dall'altra, favoriscano la transizione ecologica e digitale del patrimonio immobiliare Italiano alimentando l'attrattività del nostro Paese, con conseguenti ricadute positive per la comunità, per gli operatori del settore e, in generale, per l'intera economia Nazionale.

Compito di Fiaip è, e sarà, perseverare nell'interlocuzione politica finalizzata ad ottenere provvedimenti diretti a favorire la dinamicità del mercato immobiliare e del credito così come continuare a lavorare intensamente affinché siano accolte le nostre proposte, esclusivamente e convintamente orientate a beneficio e a tutela della nostra importante categoria.

Sarà altrettanto strategico, per tutti noi agenti immobiliari, continuare a fare la nostra parte e, se possibile, potenziarla, alimentando fiducia e ottimismo nel mercato, da sempre fattori vitali per il nostro settore ma anche fattori imprescindibili per ottenere, anche nel 2023, i migliori risultati nella nostra importante attività.

LA PRESENZA DI FIAIP IN TV

a cura di **Fabrizio Segalerba, Segretario Nazionale Fiaip**



Fiaip “sbarca” in Tv, in prima serata sulle reti Mediaset e La7 nel periodo natalizio e, diciamo così, per tutti noi, che a questa Federazione vogliamo bene davvero, ma così tanto bene da profondere smisurate energie e tempo senza limiti, è stato un bel vedere!

Orgogliosi come siamo della nostra Associazione, abbiamo unanimemente apprezzato lo sforzo di concerto profuso dal Comitato Esecutivo, dalla Giunta Nazionale e dal Consiglio Nazionale per dare risalto a Fiaip, e nel contempo promuovere e valorizzare la figura dell’agente immobiliare, attraverso uno dei mezzi più potenti ed importanti della comunicazione: i canali televisivi di massa nelle ore di maggior audience.

Da altri lidi qualcuno a storto il naso, d’altronde come poteva essere diversamente, adducendo che oggi la tv più seguita è quella on demand, o suggerendo di impiegare maggiori risorse sui social, o forse ancora.... Ebbene si potremmo continuare all’infinito a trovare alternative tutte egualmente opinabili e nel contempo altrettanto valide. Tuttavia, credo che “da qualche parte si debba pur partire” per intraprendere un’azione sinergica e simultanea che vada a coprire tutti gli ambiti del marketing comunicativo, per raggiungere il maggior numero possibile degli interlocutori che ci siamo prefissi.

La Federazione, da alcuni anni, ha iniziato un percorso di particolare attenzione al marketing federativo, magari con alterne fortune, ma certamente con la volontà di riuscire a comunicare il proprio ruolo inclusivo e l’importanza della figura dell’agente immobiliare, senza bandiere ed appartenenze associative, a difesa della categoria intera. Il messaggio di Fiaip è da sempre a favore della tutela di tutti gli agenti immobiliari, perché è la figura del mediatore a dover essere, finalmente, percepita in maniera diversa dal cittadino. Il compito della dirigenza federativa è quello di riuscire a trasmettere e far percepire il valore aggiunto che questo professionista porta all’interno di una trattativa, riuscire a far riconoscere all’esterno come il pagamento di una mediazione non rappresenti un costo ma il miglior investimento a garanzia e tutela di

uno dei passi più importanti della vita delle persone. Nel contempo Fiaip ha indubbiamente il dovere di continuare a lavorare alacremente, e senza sosta, per aumentare il livello qualitativo professionale dei propri iscritti e della categoria in generale. La Tv, inoltre, è il mezzo che attraverso strumenti aggiuntivi consente di raggiungere soggetti geograficamente o culturalmente distanti dal sindacato con cui, diversamente, non si avrebbe modo di parlare e grazie ai quali è possibile mettere in atto nuove forme di rappresentanza.

L'attenzione di Fiaip a tutte le forme di comunicazione è massima, consapevole che il sindacato, corpo intermedio per eccellenza, al crocevia di cambiamenti epocali, ha il dovere e la necessità di non perdere terreno, di governare al meglio le nuove sfide del futuro utilizzando l'informazione come uno strumento di partecipazione, di accesso ad un rapporto che consenta una costruzione condivisa di una visione della rappresentanza.

AGENTI IMMOBILIARI: UNA CAMPAGNA ADVERTISING SUL VALORE DELLA PROFESSIONE



Maria Maddalena Cossu

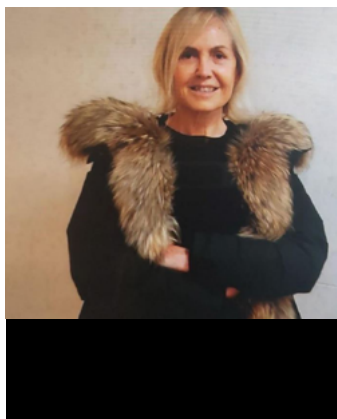


Dario Petralia



Laura Guidi

Elegante, centrato e dalla parte degli agenti immobiliari, dei professionisti e dei consumatori. A dirlo all'unisono sono gli Associati Fiaip che in tutt'Italia hanno compreso l'obiettivo della campagna di comunicazione pubblicitaria Fiaip e dello spot TV **"FIAIP semplicemente di Casa"**, che nel 2022 ha visto la Federazione protagonista su varie emittenti televisive tra le quali **Canale 5, Rete 4, Tgcom24 e LA7**. "La campagna pubblicitaria FIAIP 2022 l'ho trovata efficace. Le immagini riportano a uno dei principi fondanti del nostro Paese, la famiglia e tutto ciò che richiama i valori ad essa riconducibili: stabilità, sicurezza, cura e protezione dei propri cari. Per quanto riguarda la tutela della categoria è centrata sul valore della professione e i suoi indiscutibili benefici in favore dell'utenza." Così **Maria Maddalena Cossu**, Associato Fiaip Centro Nord Sardegna. "La campagna Fiaip sottolinea l'importante ruolo dell'agente immobiliare per una compravendita trasparente e sicura, a prescindere dalla sigla associativa a cui appartiene il singolo mediatore. Questo perché il preciso obiettivo della Federazione è sempre la tutela del consumatore: chi compra e vende casa o loca un immobile. D'altra parte, l'azione di Fiaip è orientata a difendere le persone dagli improvvisati, mettendo all'angolo gli abusivi e le spiacevoli situazioni che ne derivano. Talvolta, purtroppo il lavoro di un agente immobiliare è sottovalutato e frainteso: si pensa che consista solo nel fare vedere delle case e non ci si rende conto della preparazione che deve avere e di tutto il lavoro che comporta ogni compravendita o locazione», commenta **Dario Petralia, associato Fiaip Torino**. "Lo spot pubblicitario è stato impostato molto bene e di particolare impatto; è importante - dichiara **Laura Guidi**, Associata Fiaip



Marinella Cremonesi

di Siena - per noi agenti immobiliari avere la possibilità di farci conoscere a livello nazionale poiché purtroppo ancora non molte persone riconoscono la tutela e la serietà dell'agente immobiliare professionale". "La pubblicità mette in evidenza la professionalità dell'agente immobiliare. Affidarsi a un mediatore qualificato è imprescindibile per vendere e comprare casa in sicurezza. D'altronde per fare questo lavoro servono diverse competenze, che spesso sono trasversali, legali e fiscali, riguardano l'antiriciclaggio, la privacy, l'urbanistica, il catasto, la contrattualistica. Un agente immobiliare preparato e in costante aggiornamento sulle normative elimina le possibilità di contenzioso e può garantire a entrambe le parti una serena trattativa. È una professione gratificante ma impegnativa, da svolgere con serietà, perché tratta l'investimento più importante e di maggior valore nella vita delle persone: la casa", dichiara **Gianna Torta, associata Fiaip Torino**. E a dare un giudizio sullo spot televisivo 2022 è anche **Marinella Cremonesi**, Associato Fiaip Milano che sottolinea: "Lo spot video è molto calibrato ed elegante. Il narrato ispira autorevolezza e affidabilità. Si difende sicuramente tutta la categoria degli agenti professionali, inoltre non si sottolinea a mio parere la necessità e la possibilità di distinguere tra le varie figure di agenti. Forse bisognerebbe esaltare, un domani, proprio questa differenza di impostazione, quella sfumatura che invece ho sempre percepito come il punto di forza e l'orgoglio della nostra associazione e di noi associati e che dovrebbe fare la differenza dal punto di vista della professionalità' della deontologia e della preparazione e che andrebbe fatta percepire anche nel narrato come un momento di distinzione e di presa di distanza da ciò che viene confuso con la nostra professione. Esempio un messaggio semplice come: Noi della Fiaip facciamo la differenza!"



TeC PALERMO 2022:
TURISMO RINNOVATA ECONOMIA PER IL SUD

SICILIA

di **Nunzio Russo**, Delegato Comunicazione Editoria FIAIP Palermo

Spesso parlare di turismo è difficile. Se non ci avviciniamo all'argomento con la giusta professionalità, fatali sono gli errori. Gli agenti immobiliari specializzati nel settore turistico sono consapevoli del fatto, e quindi scelgono e decidono alla luce di studi preliminari che prefigurano una scienza. Quella del turismo, per meglio precisare. Ma c'è di più. Questo settore fondamentale dell'economia nazionale è caratterizzato da più segmenti funzionali, mai in contrasto tra loro, che si completano e sostengono in un equilibrio di sintesi, fondamentale requisito per raggiungere i migliori obiettivi in termini di risultato.

Da queste essenziali considerazioni nasce l'idea del **TeC Palermo 2022 – Turis-**

mo e Case nell'Area Metropolitana, organizzato dal Collegio Provinciale FIAIP Palermo. Il Convegno, in questa prima edizione tenuta a Palermo lo scorso 24 ottobre 2022, è destinato nelle future intenzioni a diventare una conferenza annuale sui servizi connessi e collaterali di armonizzazione con riguardo alle categorie e gli attori interessati. L'evento ha ottenuto ottimi riscontri, e finanche il successo sancito dalla presenza d'illustri relatori e, tra questi, il Presidente Nazionale FIAIP Gian Battista Baccarini come dai patrocini della Città di Palermo e della Città di Termini Imerese.

In apertura dei lavori **Marco Burrascano**, Presidente Provinciale FIAIP Paler-



mo, ha mostrato i numeri della stagione turistica. Davvero notevoli i riscontri con un +92% sul 2019 e +47% rispetto al 2021 con quasi quattordici milioni di visitatori, mentre si studia una successiva azione di rilancio grazie alla destagionalizzazione, indirizzata a raddoppiare le già notevoli presenze annuali. “A questi già ottimi risultati del comparto, per i noti motivi, mancano le sempre cospicue presenze sul territorio dalla Federazione Russa”, ha terminato il presidente FIAIP Palermo. Entusiasta nei suoi saluti Maria Pia Barbagallo, Presidente Regionale FIAIP Sicilia, che ha aggiunto: “TeC è un acronimo eccezionale.”

“I dati di Bankitalia ci dicono che le locazioni brevi negli ultimi cinque anni sono triplicate, il 70% sono affitti turistici – ha posto l’accento, il presidente nazionale FIAIP Gian Battista Baccarini -. Questo segmento rappresenta un’importante risorsa per l’economia locale e nazionale.”

“Gli agenti immobiliari – ha precisato Baccarini -, secondo i dati raccolti dal nostro centro studi, sempre più intermediario le locazioni brevi a uso turistico, partecipando alla raccolta e al versamento dell’imposta di soggiorno. Quindi sono agenti contabili, ma anche pubblici ufficiali e sostituti d’imposta. Avendo questa importanza per il legislatore, chiediamo di essere compatibili con l’attività di gestione dei servizi in ambito turistico.”

Maria Terranova, Sindaco della Città di Termini Imerese e Vice Presidente Nazionale ANCI, ha parlato dello storico Grand Hotel Delle Terme, riaperto in occasione delle Vie Dei Tesori, anche grazie al sostegno e alla collaborazione di FIAIP: “E’ stata una nostra scommessa, una scommessa di Le Vie Dei Tesori, e ora è diventata anche una scommessa di FIAIP, che ci sta aiutando nella promozione e valorizzazione del sito. Lanciamo un messaggio che è un grido alla comunità. E’

un bene che appartiene alla nostra città – ha dichiarato il sindaco Terranova -, e per questo motivo la mia amministrazione ha riconosciuto il complesso alberghiero e termale appartenente al Demanio Culturale cittadino e, quindi, vincolato e inalienabile, nonostante un contenzioso ventennale ancora in atto con la società che lo gestiva negli anni passati. Progettato da Giuseppe Damiani Almeyda, Il Grand Hotel Delle Terme è stato il sito più visitato in Sicilia, dai turisti, tra quelli proposti da Le Vie Dei Tesori con 3.500 presenze nei tre fine settimana di apertura.”

Tra le città con numeri da capogiro c'è, soprattutto, Cefalù: “I dati di arrivo e presenze sono in netta crescita rispetto al 2019, con un forte traino di turismo estero – da dichiarato il Sindaco Daniele Tumminello -. Il nostro sistema di accoglienza è cresciuto negli anni. Stiamo lavorando anche per potenziare il turismo di prossimità, che io definisco di scelta.”

Fattore importante per lo sviluppo del turismo è lo sport, mercato che in Sicilia ha un valore di 1,1 miliardi, con una previsione di crescita fino a raggiungere i 4,1 miliardi nel 2030, secondo di studi dell'Osservatorio Sport e Turismo presentato nel corso di “Palermo Sport Tourism Arena.”

“Lo sport è un'enorme fetta del turismo in città – ha puntualizzato Sabrina Figuccia, Assessore al Turismo, Sport e Politiche Giovanili della Città di Palermo -. E' un importante volano per il rilancio economico.”

Salvatore Di Giorgi, Presidente della Cefalù Madonie Hosts, aderente a Federalberghi Extra, ha parlato dello sviluppo dei settori B&B e RTA non soltanto a

Cefalù, ma anche in molti paesi dell'entroterra siciliano: “Questo tipo di turismo – ha precisato Di Giorgi -, di solito a conduzione familiare, riqualifica vecchi immobili per realizzare affitti brevi, facendo rivivere i centri storici.”

Una parte del convegno è stata dedicata agli affitti residenziali. Giuseppe Cusumano, Presidente di CONFEDILIZIA Palermo, ha spiegato le normative fiscali e le differenze tra locazioni ordinarie e turistiche, rilevando l'importanza di “Creare un nuovo rapporto di fiducia tra proprietari e inquilini, agendo anche sul piano della tassazione.”

Zaher Darwish, segretario di SUNIA Palermo, ha evidenziato come “La pubblicazione della Graduatoria dell'Emergenza Abitativa, chiarisce di un disagio diffuso in città, cui porre rimedio.”

Valerio Quagliano, Coordinatore d'Ate-
neo di UDU Palermo, ha evidenziato la difficoltà che lo studente fuori sede incontra nel trovare stanze in affitto: “Con un aumento del costo medio dell'11% rispetto al 2021, che incide sul diritto allo studio.”

Il Convegno è terminato con la presentazione di “Il Martedì Della Cultura” di FIAIP Palermo, la rubrica di successo settimanale, curata dal settore Comunicazione Editoria del Collegio Provinciale. Antonio Matano, Past Presidente FIAIP Palermo, delegato settore Cultura e Formazione, ha affermato nel suo intervento di chiusura: “Il Martedì Della Cultura rappresenta il fiore all'occhiello delle nostre attuali attività, perché avvicina residenti e turisti all'immenso patrimonio storico e artistico di Palermo e Provincia.

Sono beni da conoscere, amare e custodire per le future generazioni.”



**FIAIP MARCHE, INSIEME A TUTTE LE REALTÀ LOCALI,
SCOMMETTE SULLA CRESCITA E LO SVILUPPO
ECONOMICO REGIONALE**

MARCHE

di **Emanuela Fiori**, Presidente Fiaip Marche

E' da dicembre 2021 che ho l'onore di essere nuovamente Presidente Regionale FIAIP Marche assieme al direttivo composto dal dott. **Stefano Oriente** vice presidente, dalla dott.ssa **Maura Pisanelli** segretario regionale e da **Tommaso Andreani** tesoriere regionale, a conferma del vecchio adagio "squadra che vince non si cambia". Già dal primo mandato, abbiamo sempre creduto nello sviluppo sul territorio di sinergie con tutte le categorie a noi tangenti e vicine lavorativamente, come tecnici, ingegneri, architetti, geometri e notai; promuovendo incontri e celebrando questa attività con una giornata svoltasi presso la sede della **Regione Marche**.

Giornata in cui erano presenti tutte le ca-

tegorie, associazioni ed esponenti politici territoriali nonché onorevoli e senatori che rappresentavano la nostra regione, oltre al nostro presidente FIAIP Baccarini. Abbiamo sempre pensato, vista la spiccata attitudine al turismo delle Marche, di cogliere un'opportunità imprescindibile per la crescita e lo sviluppo della nostra Regione, promuovendo il mercato immobiliare delle locazioni e delle compravendite delle seconde case, facendoci così implicitamente promotori delle bellezze naturali, dal mare ai monti, culturali e delle nostre città d'arte sparse dal nord al sud. Sempre in merito alla risorsa Turismo ci siamo fatti promotori come FIAIP presso gli Enti locali dell'adozione di un percorso professionalizzante in merito al

mercato degli affitti turistici privati, studiando e promuovendo l'adozione del cosiddetto CIR, codice di accreditamento delle strutture ricettive private esistenti sul territorio, perché non venisse mai meno la tutela del consumatore e la guida della professionalità, metodi per noi essenziali per svolgere al meglio il nostro lavoro.

Crediamo nell'impegno della dirigenza tutta ad essere sempre più vicini e presenti sul territorio per essere d'aiuto ed ascoltare le esigenze degli associati e per approfondire e coltivare una sinergia con le pubbliche amministrazioni territoriali dai piccoli comuni fino alle istituzioni regionali.

Tra i progetti futuri che ci siamo posti come Regione, con tutto il consiglio regionale abbiamo in programma la pubblicazione degli Osservatori immobiliari provinciali e RTI che riteniamo condizione sine qua non per poter operare con tranquillità e realizzare una compravendita sicura per tutte le parti. La Federazione è fondamentale per tutelare la categoria; tutela i diritti di noi agenti immobiliari nel rispettare i nostri obblighi e cercare di riuscire a trasformare la nostra categoria da ausiliari di commercio a professionisti come i tempi oggi ci chiedono; grazie a FIAIP la professionalità oggi ce la siamo guadagnata sul campo con la crescita esponenziale, con corsi di formazione e adoperandosi nell'adeguarsi alle tan-

te normative che dobbiamo conoscere e dobbiamo ottemperare. Il mercato a gran forza ha richiesto il nostro lavoro ritenendolo fondamentale e indispensabile riconoscendo a tutti noi agenti così un merito, ne abbiamo avuto la prova nel periodo dell'emergenza Covid. Si temeva che, vista la chiusura dei nostri uffici, alla fine la nostra professionalità sarebbe risultata superflua se non sorpassata ed invece abbiamo assistito ad un aumento di compravendite avvenute tramite la nostra professionalità. Sui portali e sui social si vedono le case poi si va in agenzia per comprarle, ne siamo convinti.

Noi Agenti Immobiliari siamo la categoria trainante del mercato immobiliare, siamo la scintilla di accensione del motore che produce oltre il 25% del PIL Nazionale. Siamo anche la cartina tornasole del mercato immobiliare in cui ciascuno di noi opera, perché siamo a contatto con le persone e siamo portavoce di tutte le sensazioni del territorio, del quartiere, della città; poiché ne conosciamo, per diretta esperienza e per l'ascolto che porgiamo alle esigenze dei nostri clienti, tutte le problematiche, le funzionalità e le positività; e noi Agenti Immobiliari FIAIP rappresentiamo al meglio la professionalità che la nostra categoria merita.

Questo è il messaggio che FIAIP Marche si propone di diffondere con la propria opera.

FARE RETE E FARE PIATTAFORMA: COME FARLO E PERCHÉ FARLO

a cura di **Angelo DEIANA**, **Presidente Confassociazioni**



Ormai lo sappiamo tutti ma vale la pena di ribadirlo: l'effetto network è un fenomeno che si verifica quando la rete di relazioni tra individui e organizzazioni diventa un fattore determinante per il successo personale e collettivo di ciascuno di noi.

L'effetto network è strategico nel mondo delle professioni e delle imprese perché queste relazioni possono essere utilizzate per scambiare informazioni, idee, opportunità, supporto importanti per raggiungere obiettivi e risultati professionali, imprenditoriali.

Ad esempio, un professionista o un'impresa che hanno relazioni strette nel suo campo facendo associazione ha maggiori probabilità di venire a conoscenza di opportunità interessanti. Oppure, possono acquisire nuove competenze e conoscenze, nuovi clienti, fornitori e partner commerciali, nuo-

ve opportunità di mercato o di relazione con le autorità locali e i rappresentanti delle istituzioni.

D'altra parte, l'effetto network è il dispiegamento della nostra capacità di **"fare rete, connessione e piattaforma"**, dove la forza di un sistema deriva dalle relazioni vantaggiose tra tutti i suoi componenti. In ogni caso, in questo contesto, è importante sottolineare un fattore di grande importanza strategica.

Chi fa parte di grandi organizzazioni strutturate ha chiaramente una serie di vantaggi competitivi (tanti "colleghi", tanta comunicazione, tanti processi organizzativi, tanta tecnologia, tanti altri fattori di supporto) che rendono meno difficile raggiungere i vantaggi reali dell'effetto network.

Per coloro che lavorano o fanno impresa e professioni in organizzazioni più piccole (o individuali) è chiaro che fare rete e piattaforma diventa più difficile se non si metabolizzano alcuni principi e si mettono in pratica una serie di azioni. Proviamo insieme a capire quali.

Innanzitutto, in questa fase, una prima riflessione pragmatica sugli strumenti: il networking può essere fatto in persona, attraverso i social media o tramite associazioni di professionisti e imprese.

Prima professionisti e piccolissimi impen-

ditori erano isolati e poco abituati alla condivisione magari tecnologica. Ora, invece, devono diventare specializzati e mettersi in rete con altri specialisti attraverso le associazioni professionali più innovative e piattaforme dedicate, ottimizzando le tecnologie e la gestione delle conoscenze in rete con le associazioni ed i social network a cui partecipano. Si tratta di una rivoluzione difficile da gestire, soprattutto perché deve costringere tutti noi a riflettere in modo diverso: non si fa più competizione individuale, si fa competizione associativa e collaborativa.

Avete presente i lupi e il teorema del branco? In una rete complessa e interdipendente, quando si è piccoli (e magari) deboli, si deve provare a fare tutti insieme branco. Il branco che ci possono offrire le piattaforme e le associazioni professionali più dinamiche.

E, in questa modalità di fare rete e branco, bisogna sfruttare la capacità di far parte del gruppo, sostenendo anche coloro che tentano di aumentare la loro dote di conoscenza, magari stressando il personal branding. Per questo, la competenza chiave nella quale è opportuno investire in questo periodo è la costruzione di nuovi legami forti in associazione e in rete, soprattutto quando non si fa parte di grandi organizzazioni. Tutto vero, tutto molto bene ma rimane il solito problema del sistema associativo: di quale tipologia di associazione stiamo parlando in un mondo in cui i vecchi modelli non sopravvivono alle sfide storiche della competizione a rete e del ripiegamento individualistico?

Una domanda ipoteticamente complessa ma a cui è semplice rispondere perché la sfida nel nuovo mondo del fare rete e piattaforma è difficile nel breve ma chiara nel lungo periodo. A partire dal presente ma

sempre più nel futuro, professionisti e imprenditori dovranno trovare soggetti associativi in grado di offrire sempre meno incentivi simbolici come i riti dell'identità collettiva o valori genericamente solidaristici tipici del secolo scorso.

E, invece, dovranno sostituirli sempre più con associazioni in grado di offrire nuovi incentivi come piattaforme digitali a rete, sportelli di informazione on-line, firme digitali in remoto, modelli professionali "business to business", finanziamenti ed altri servizi personalizzati di varia natura.

Ecco perché, per fare networking in una rete di professionisti come gli agenti immobiliari, è importante seguire alcuni semplici ma strategici passaggi:

- Primo passaggio: partecipare a eventi e incontri organizzati dalla tua associazione su base locale o nazionale. Questi eventi sono un'ottima occasione per incontrare altri professionisti del settore e scambiare idee e informazioni.
- Secondo passaggio: utilizzare i social media o le piattaforme dedicate per connettersi con altri agenti immobiliari e con il mondo a rete del settore.
- Terzo consiglio: essere disponibili e aperti alle collaborazioni per cercare di aiutare gli altri agenti immobiliari perché questo è il mondo della collaborazione competitiva.

In sintesi, fare rete, fare piattaforma e fare associazione sono strumenti fondamentali per le imprese e i professionisti che vogliono espandere la propria attività e migliorare le opportunità di lavoro.

Perché, con una strategia ben pianificata e la "solita" dose di determinazione, è possibile costruire una rete solida e duratura di relazioni che può aiutare a raggiungere i propri obiettivi personali, professionali, imprenditoriali e collettivi.

ANTIRICICLAGGIO: MAI PIÙ SANZIONI GRAZIE AL NUOVO GESTIONALE “ANTIRICICLAGGIO NO PROBLEM”

a cura di **Gianluca Fiocco**, Responsabile commerciale The Business Partners



Fin dalle origini della normativa anti-riciclaggio, le Autorità hanno riscontrato nella compravendita di immobili una fattispecie che spesso ricorre nelle operazioni di riciclaggio di denaro. Il mercato immobiliare è infatti un contesto favorevole al fenomeno perché permette di impiegare grandi quantità di denaro in poche operazioni ed un singolo asset può essere oggetto di più soluzioni di investimento (finanziamento, acquisto, affitti, costruzione, rivendita).

Per questi motivi le agenzie immobiliari rientrano nel novero dei destinatari della normativa quali operatori non finanziari chiamati ad applicare procedure oggettive per **contrastare il riciclaggio di denaro** e il finanziamento del terrorismo. Le Agenzie immobiliari si trovano dunque a far fronte ad una serie di adempimenti formali quali la raccolta documentale, l'archiviazione e la conservazione della stessa, **a pena di sanzioni** che vanno fino a 1.000.000 di Euro.

Da sempre la FIAIP è in prima linea per la lotta antiriciclaggio attraverso la sensibilizzazione degli operatori a garanzia del mercato, mettendo a disposizione degli associati incontri sul territorio, **modulistica gratuita** sempre aggiornata e **corsi di formazione gratuiti** propedeutici al rilascio di un attestato da mostrare in caso di controlli.

Visti gli sviluppi nel senso del rinnovato approccio procedurale al fenomeno e vista la difficoltà che può avere un'agenzia del fornire piena prova dell'adempimento nei confronti dell'autorità competente, la Federazione – in collaborazione con **Infocert** – ha creato un nuovo gestionale **"Antiriciclaggio No Problem"** che permette al destinatario degli obblighi di avere una procedura guidata di raccolta della documentazione, di archiviazione della stessa nei fascicoli di ogni cliente, conservando il tutto a norma di legge in appositi *bucket* di conservazione.

La corretta raccolta documentale è garantita non solo dalla checklist customizzata per tipologia di pratica e da un modello semplificato di analisi del rischio in relazione alle caratteristiche del cliente, ma altresì da un **sistema OCR** (riconoscimento ottico dei caratteri di un documento) che garantisce un controllo di congruità di secondo livello sui dati contenuti nei documenti.

Molto annosa è anche la questione relativa alla possibilità di effettuare **l'adeguata verifica della clientela a distanza**.

Ben può accadere nella prassi operativa di un'agenzia immobiliare di non incontrare dal vivo un cliente prima dell'atto – si veda il caso di più coeredi – in alcuni casi a dire il vero è ben possibile che il cliente in atto deleghi un procuratore speciale.

In questi casi il destinatario degli obblighi – per un corretto *on-boarding* a norma di legge -deve essere sicuro dell'identità del soggetto, infatti l'adeguata verifica a distanza sarà valida solo ed esclusivamente con un livello di sicurezza minimo SPID.

Solo con Antiriciclaggio No Problem è possibile effettuare la raccolta delle informazioni rilevanti in una video chiamata tra cliente e soggetto preposto all'identificazione. L'accesso alla video-chiamata da parte del cliente è subordinato all'**accesso tramite SPID**.

Da ultimo è bene sottolineare che la conservazione sostitutiva del gestionale Antiriciclaggio No Problem permette di liberare finalmente il vostro ufficio da fascicoli impolverati e soprattutto a rischio di smarrimento o distruzione di questi. La procedura permette infatti di archiviare anche pratiche passate grazie alla funzione di caricamento massivo.

È bene rammentare che l'Agenzia immobiliare non sarà esentata dall'obbligo di archiviazione neppure a fronte di eventi calamitosi quali – a titolo puramente esemplificativo – terremoti, alluvioni o inondazioni che possono colpire documenti o server fisici.

In caso di controlli, oltre a mostrare all'Autorità Competente tutte le pratiche in formato digitale perfettamente archiviate senza che la ricerca tra mille faldoni blocchi la vostra continuità aziendale, l'adozione di questo gestionale sarà un metro per evitare spiacevoli sanzioni, dimostrando un approccio sistematico al fenomeno e finalmente sarete quel presidio di legalità nei confronti del mercato.

Il gestionale è acquistabile su www.simplyagent.it.

TOP SCORER 2023, AL VIA UN PERCORSO PER I PROFESSIONISTI DEL REAL ESTATE

a cura di **Alessandro Bonucci**, General manager Business Strategic Planner



Parte un percorso progettato per supportare i Professionisti Immobiliari impegnati nel processo di definizione e supporto delle esigenze dei nuovi clienti interessati all'acquisto di una casa: dall'analisi dei bisogni per arrivare alla soluzione con prodotti e servizi innovativi. Il mercato Immobiliare del nuovo anno sarà molto selettivo: assisteremo a meno transazioni perché tecnicamente si ridurrà la platea di chi potrà acquistare casa col supporto di un mutuo, i prezzi degli immobili subiranno una lieve risalita anche come conseguenza naturale dell'Inflazione e crescerà la domanda di locazione anche a fronte di una minore offerta soprattutto nelle principali città. In Fiaip a seguito di questi scenari, abbiamo creato

un nuovo modello, anzi direi un nuovo percorso da presentare a tutti gli Agenti immobiliari desiderosi di migliorare i propri modelli di business esistenti con il supporto della tecnologia.

Il nostro percorso sarà adattabile ad ogni tipologia di impresa immobiliare agganciandosi sia a modelli preesistenti che a logiche legate alla territorialità. L'obiettivo comune sarà solamente quello di incrementare il fatturato. Non ci faremo condizionare dai vari "oroscopi del mercato immobiliare", ma punteremo con questo format ad un nuovo modello di coinvolgimento imprenditoriale finalizzato appunto a migliorare la qualità del lavoro, il valore percepito da parte dei clienti e ad incrementare naturalmente i guadagni. Organizzeremo inviti mirati a piccoli gruppi di Professionisti proprio perché vogliamo che il messaggio sia oggetto di confronti costruttivi soprattutto per valutare insieme l'importanza oggi di puntare alla digitalizzazione delle Agenzie Immobiliari passando per un percorso che possa valorizzare tutto quello che ogni Agente Immobiliare ha costruito nel tempo, cioè la spendibilità della fiducia conquistata con la trasformazione in un centro multiservizi a supporto della collettività.

USARE YOUTUBE PER GENERARE LEAD ORGANICI

a cura di **Giuliano Olivati**, Vicepresidente Fiaip Comunicazione e Social

Nel marketing si utilizzano molti social: Instagram, TikTok, Facebook, Pinterest, Twitter, ognuno con le sue caratteristiche, fasce demografiche degli utilizzatori e punti di forza. Ma YouTube ha qualcosa di unico, anzi due cose. La prima interessa gli influencer, dato che YT è l'unico social che non solo promuove i suoi contributori, ma per volumi alti di traffico li paga anche, attraverso un sistema di monetizzazione della creatività in base al numero delle visualizzazioni.



La seconda interessa tutti: YouTube è il secondo motore di ricerca su Internet dopo Google, della cui famiglia fa parte. Questo significa che ogni contenuto postato è un evergreen. Viene indicizzato sia su YT che su Google e può sempre emergere e riemergere, anche a distanza di mesi o anni, nei risultati di ricerca. Cosa che non accade con gli altri social, dove i post diventano rapidamente obsoleti, come una volta si diceva del giornale del giorno prima. E su YT si possono creare contenuti più lunghi che forniscono più informazioni e costruiscono una relazione più profonda con gli spettatori.

In una parola, oggi come oggi YT è la piattaforma più autorevole per i video. Questo perché la sua missione è fornire risultati utili e mantenere gli utenti sulla piattaforma. Perciò, quando crei un contenuto di valore o di intrattenimento, viene attivamente promosso alla platea degli utenti del tuo target...gratis.

Ad una condizione, che si tratti di un video di qualità. Un video di YT ha bisogno, per distinguersi ed essere promosso organicamente dall'algoritmo del social, di 3 cose fatte molto bene: introduzione - storia - conclusione (che gli americani chiamano "outro", in opposizione a "intro"). Il video deve avere una struttura

chiara e una narrativa plausibile, di valore, e di intrattenimento.

Ma come si fa? Un metodo è quello della formula ELSA in 4 passi, che serve a creare una storia avvincente che si adatta perfettamente alle finalità di tutti i tipi di contenuto.

Vediamo queste 4 fasi.

01

Epifania: che cosa vuoi che i tuoi spettatori apprendano dal tuo video? Qual è la morale della storia?

02

Lezione: come puoi guidare gli spettatori fino a questa epifania? Quali difficoltà od obiezioni devono superare? Che informazioni devono ascoltare o quali punti devi spiegare per la tua argomentazione?

03

Storia: per non apparire come un professorino palloso, prendi questi punti argomentativi e il risultato finale e rielaborali in forma narrativa, creando una storia. Piuttosto che spiegare "come fare", racconta la storia di "come l'ho fatto io", o "come hanno raggiunto questo risultato i miei clienti". Usa esempi e casi di studio per dimostrare che l'epifania è davvero accessibile. Che la morale della storia scaturisce da sola dalla narrativa,

raccontandola piuttosto che proclamandola con voce stentorea.

04

Applicazione: "sì bella la storia, giusta la morale, ma a me cosa me ne viene in tasca?" - questo pensa il 100 per 100 degli spettatori del

tuo video. E' il momento di raccontare loro che cosa devono fare per applicare al loro problema concreto la morale della tua storia. Come applicare la lezione nella loro vita? Questo è il momento di introdurre una chiamata all'azione (call to action o CTA) nella conclusione del video: sei o non sei il professionista immobiliare al loro servizio?

Ma attenzione. Quando racconti ai tuoi spettatori e potenziali clienti una storia di vendite, parli delle case che hai venduto e di come commercializzi gli immobili, la storia dev'essere migliore di quella che possono raccontarsi da soli. Devi far vedere quali sono i punti di forza differenziali del tuo servizio, quello che a loro, gli spettatori, non sarebbe mai venuto in mente di fare. Solo così la chiamata all'azione finale (contattatemi) ha un senso.

Che dici, è più facile scriverlo che farlo? Ma certamente, però se non hai una mappa non raggiungerai mai la tua destinazione. E ora, come dicono sempre gli americani, passa all'azione. Ciak, si gira!

NEL 2022 IMPRENDITORIA FEMMINILE IN CRESCITA, ANCHE NEL SETTORE IMMOBILIARE

a cura di **Sabrina Cancellieri**, **Coordinatrice Nazionale Fiaip Donna**

L'imprenditoria femminile è una realtà di grande valore per la nostra economia nazionale. Le imprese rosa in Italia sono quasi 1,4 milioni e rappresentano il 22% del totale, mentre i ruoli imprenditoriali ricoperti dalle donne nel 2021 sono stati ben 2,8 milioni. Nel 69,7% dei casi, peraltro, le donne non svolgono una funzione ausiliare ma sono responsabili in prima persona dello sviluppo del progetto imprenditoriale



in qualità di titolari (29,2%) e di amministratrici (40,5%). Se per sei imprenditrici del terziario su dieci è fondamentale favorire la conciliazione tra lavoro e vita privata, tra i principali ostacoli che le donne affrontano quotidianamente nel fare impresa vi è proprio quella di conciliare gli impegni familiari con la vita professionale, insieme al persistere di opportunità di guadagno economico non soddisfacenti, sia se considerate in termini assoluti sia rispetto a quelle maschili, nonostante tra le donne si registri un livello di istruzione più alto rispetto agli uomini. Sono infatti gli aspetti finanziari quelli che preoccupano maggiormente le imprese: il 39% delle imprese femminili dichiara di avere problemi con l'accesso al credito contro il 35% di quelle maschili, ma le problematiche aumentano per le imprese femminili di più recente formazione la cui percentuale sale al 44% e per le imprese giovanili, che toccano quota 43%. Inoltre è ancora presente un pesante gender gap, che richiede interventi mirati per rimuovere gli ostacoli che le donne incontrano nella

loro vita sociale, professionale e familiare e che ne impediscono una giusta ed equa crescita. Superare le disparità di genere in maniera strutturale rimane un obiettivo di vitale importanza affinché le donne possano esprimere il loro massimo potenziale, affermando pienamente il loro ruolo nello sviluppo del Paese e per la realizzazione di loro stesse. “Anche nel settore immobiliare i numeri rosa sono in crescita” – afferma con orgoglio la **coordinatri-**

ce nazionale di FIAIP DONNA Sabrina Cancellieri: “negli ultimi anni l’aumento è stato costante, talvolta parallelo a quello maschile, altre volte in netta crescita rispetto a quest’ultimo. Ci sono province italiane che hanno visto incrementare le

agenti immobiliari addirittura del 30%-40% in un solo anno, mentre altre si assestano ad un 5%-10%: il 2022 si chiude in maniera più che soddisfacente con oltre 300 nuove associate nel settore immobiliare, a dimostrazione che il lavoro svolto con passione e costanza in tutti i territori ha portato i suoi frutti. Continueremo su

questa strada – conclude Cancellieri – sostenendo le nostre associate anche dal punto di vista tecnico ed operativo, ad esempio per

attingere ai fondi del Pnrr come abbiamo fatto per l’incentivo del MISE “Fondo Impresa Femminile”, che ha recentemente destinato circa 200 milioni di euro alle imprese rosa, fondi che sono andati subito esauriti”.



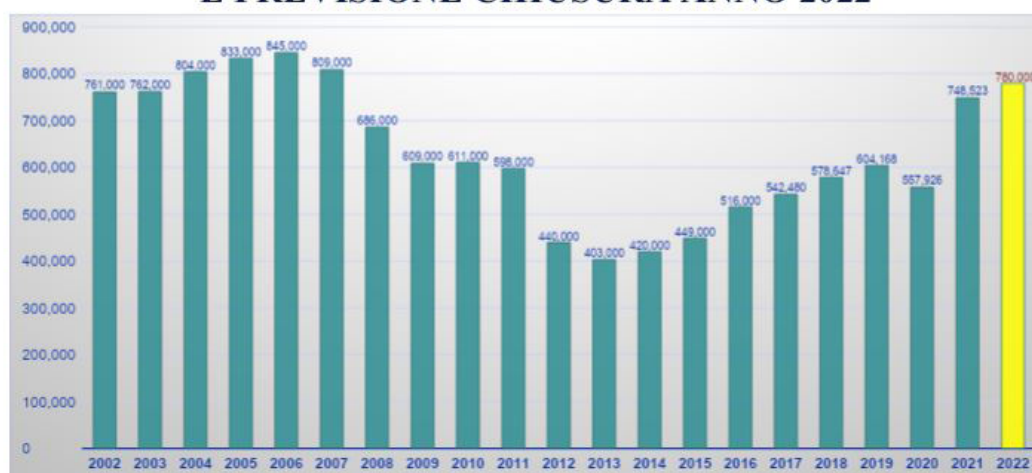


**Pandemia, inflazione e guerra in Ucraina
non rallentano la voglia di casa degli italiani
Valori immobiliari stabili. In crescita mutui
e prestiti per comprare un'abitazione**

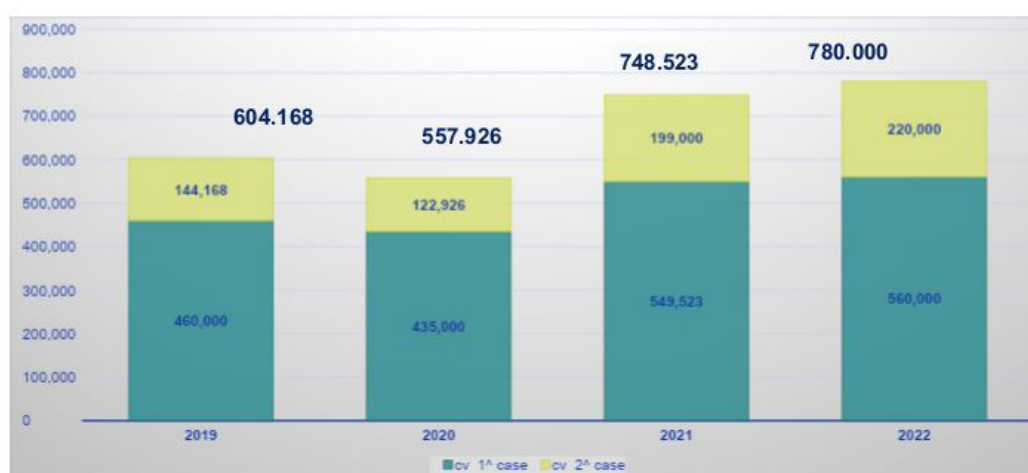
di **Francesco La Commare** - **Presidente Centro Studi Fiaip**

Per quanto riguarda l'andamento delle compravendite in Italia il Centro Studi Fiaip evidenzia come nel settore residenziale siano aumentate nel 2022 in maniera consistente le transazioni arrivando a circa 750mila con valori di mercato in crescita di un 3/4% rispetto all'anno precedente, con una diminuzione dei tempi di vendita intravedendo i primi segnali di calo dell'offerta di case, sia da vendere che affittare. Nell'anno che si è appena concluso si è inoltre registrato un crescente desiderio degli italiani di possedere una casa più efficiente energeticamente e digitalizzata. Pertanto, nonostante le legittime preoccupazioni dettate dalle conseguenze economiche a seguito della pandemia, del conflitto militare in Ucraina, dei pesanti rincari energetici e dell'inflazione, confidiamo in un 2023 che vedrà, assai probabilmente, mutui più cari e

ANDAMENTO COMPRAVENDITE RESIDENZIALI ITALIA E PREVISIONE CHIUSURA ANNO 2022



COMPRAVENDITE PRIME E SECONDE CASE



prezzi immobiliari stabili o in leggero rialzo. La tendenza al rallentamento registrata negli ultimi mesi non sembra preludere ad un rapido rientro delle dinamiche inflazionistiche. *Inoltre, il caro bollette e l'inflazione spingono verso una recessione che comunque dovrebbe essere di ridotta intensità.* Le famiglie italiane decideranno nei prossimi mesi di canalizzare i propri risparmi nell'immobiliare, continuando, nonostante tutto, a confermare la casa come bene rifugio per eccellenza, con una sempre più forte attenzione all'efficiamento energetico, alla sostenibilità ed al livello di smartness. L'inflazione a doppia cifra in Italia, inoltre,

sta penalizzando il potere contrattuale dei mutuatari. I risparmiatori negli ultimi mesi hanno preferito togliere per lo più i soldi dai propri conti correnti ed investire la liquidità in acquisti immobiliari, sempre beni rifugio a medio lungo termine, nonostante in questa fase l'investimento sia più oneroso, anche a causa del rialzo dei tassi d'interesse. Il mercato rifletterà nei primi mesi dell'anno la riduzione della capacità delle famiglie di rimborsare i finanziamenti.

In aumento gli Euribor a tre mesi che sono cresciuti negli ultimi 9 mesi

Il mutato scenario macroeconomico ha

messo fine all'era dei tassi d'interesse ultra-bassi: l'accesso ai mutui negli ultimi anni a tassi fissi, perfino inferiori all'1% sarà assai difficile nei prossimi mesi e sono sempre più i finanziamenti e i mutui più lunghi con importi più bassi per effetto dell'inflazione. Si sta tornando con nuovi rialzi al passato, con un mercato che a fine 2023 potrebbe vedere nuovi incrementi all'Euribor. In quest'ottica i tassi d'interesse in prospettiva scenderanno molto più lentamente rispetto al ritmo con cui stanno invece crescendo, mentre il Loan to Value, il peso del prestito rispetto al valore dell'immobile nell'ultimo anno è cresciuto in media al 68%. Nonostante un **quadro macroeconomico incerto, l'inflazione ancora alta, tassi in forte rialzo** abbiamo un'economia italiana però che va meglio dell'atteso. Una ritrovata fiducia negli investimenti immobiliari si contrappone all'azzeramento della crescita dei consumi a fine 2022. Produzione e occupazione sarebbero in riduzione tra novembre scorso e l'attuale mese di gennaio, eppure segnali molto favorevoli si riscontrano sul versante dell'inflazione, molto elevata ma probabilmente in significativa riduzione nei prossimi mesi. Nonostante l'erosione del potere d'acquisto di redditi correnti l'atteggiamento delle famiglie e delle piccole

e grandi imprese resta positivo e non si avvertono cambiamenti radicali nei comportamenti d'acquisto d'immobili nel Paese. Da registrare, inoltre, come la recente manovra dovrebbe favorire la dinamicità del mercato immobiliare e del credito, attraverso la proroga per il 2023 del Bonus Giovani Under 36, l'aumento dei Bonus Arredi, il rifinanziamento e la proroga del Fondo Garanzia prima casa e del Fondo Gasparrini, oltre alla proroga sino al 2025 delle detrazioni fiscali per gli investimenti finalizzati all'eliminazione delle barriere architettoniche e la previsione della detrazione del 50% dell'iva per chi acquista da imprese costruttrici una nuova casa.

Sono da escludere, quindi, almeno a breve termine, drastiche o generali riduzioni della domanda abitativa, mentre si registra un netto aumento della domanda di locazioni dovuta al ritorno dei flussi turistici post Covid. Sempre più importanti le locazioni turistiche e quelle brevi. In molti centri universitari ed aree metropolitane trovare un appartamento in affitto a lungo termine è quasi un miraggio. La domanda di case in affitto, rappresentata in primis da studenti, lavoratori fuori sede, single e giovani famiglie, secondo il Centro Studi Fiaip, è destinata ad aumentare.

Netta crescita del Turismo in Italia

L'immobiliare è un settore sempre più strategico anche per lo sviluppo economico territoriale e la ricettività turistica. Il Centro Studi Fiaip in relazione alla stagione invernale 2022/2023 ha fotografato recentemente l'andamento delle principali località Italiane suddivise per sezioni: Montagna, Laghi, Borghi, Città d'Arte e Campagna, unitamente al focus sull'andamento della stagione estiva 2022. Il Report ha evidenziato, in relazione alla stagione estiva un +10% di acquisti di seconde case in Italia potenzialmente a disposizione per la locazione breve ad uso turistico, quale tendenza confermata dal 66,3% degli intervistati, oltre a far emergere un +12% di locazioni turistiche rispetto all'estate 2021. Si è, inoltre, registrato un consistente aumento medio dei canoni delle locazioni turistiche di un +5%, andamento confermato da più del 70% degli intervistati così come è emerso che gli investimenti hanno interessato in particolare le mete turistiche in località marine (61%), in crescita quelle in montagna e ancor più l'interesse per le case nei borghi e nelle località vicine ai laghi.

I rendimenti medi lordi delle locazioni turistiche si attestano tra il 5% e l'8% confermando l'ottima redditività offerta agli investitori da questo segmento.

CASA E MUTUO: ANDAMENTO E PROSPETTIVE

a cura di **Flavio Miglioli, Presidente Auxilia Finance S.p.A.**



Il 2022 è stato un buon anno per il settore immobiliare e i mutui residenziali

Da inizio anno a settembre i mutui finanziati sono stati pari a 46 miliardi, un importo leggermente più contenuto in confronto ai 48 miliardi dello stesso periodo del 2021 (-3,4% a/a), confermando il 2022 come anno storico in termini di erogazioni di nuovi mutui, secondo solo al 2021 per volumi.

I mutui a tasso fisso sono arrivati a rappresentare l'83% del totale delle erogazioni, dal 17% del 2010, segnando una quota in linea con l'85% registrato nel 2021 nell'area euro.

In termini di stock, in Italia i mutui a tas-

so fisso hanno raggiunto il 61% nel 2021 (Fonte: Monitor Mercato dei mutui – Intesa SanPaolo)

Per quanto riguarda le compravendite immobiliari del settore residenziale, secondo l'Osservatorio sul mercato immobiliare dell'Agenzia delle Entrate, si registra nel secondo trimestre del 2022 un aumento dell'8,6% a livello nazionale rispetto allo stesso periodo del 2021, per un totale di 219.000 compravendite nel periodo tra aprile e giugno scorsi.

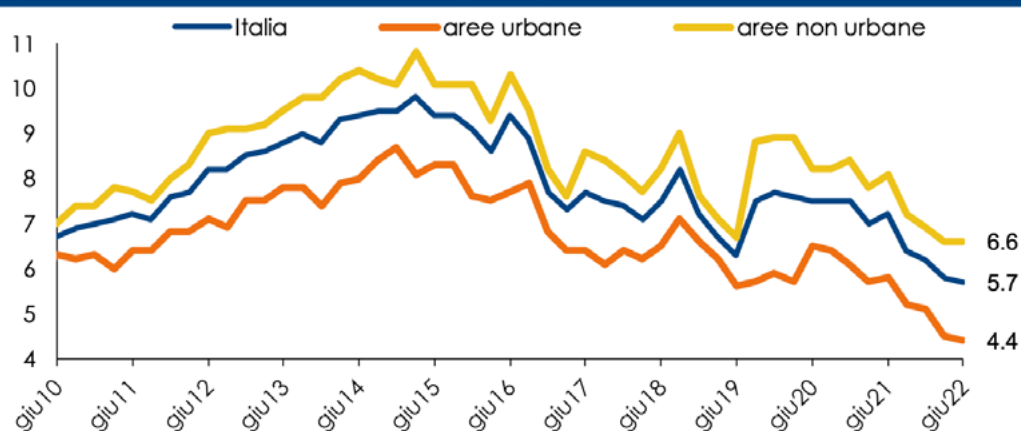
Pur considerando una flessione nella parte finale dell'anno, le compravendite totali non si discosteranno di molto da quelle del 2021 (748.000 compravendite). Il 2022 conferma, quindi dopo gli ottimi risultati del 2021, lo stato di salute del settore.

Cosa ci possiamo aspettare nel 2023?

Sono molte le variabili che caratterizzeranno il 2023: l'andamento dell'inflazione, i tassi di interesse, il costo dell'energia, le conseguenze della guerra in Ucraina, l'impatto del PNRR, il sentiment dei consumatori e degli investitori.

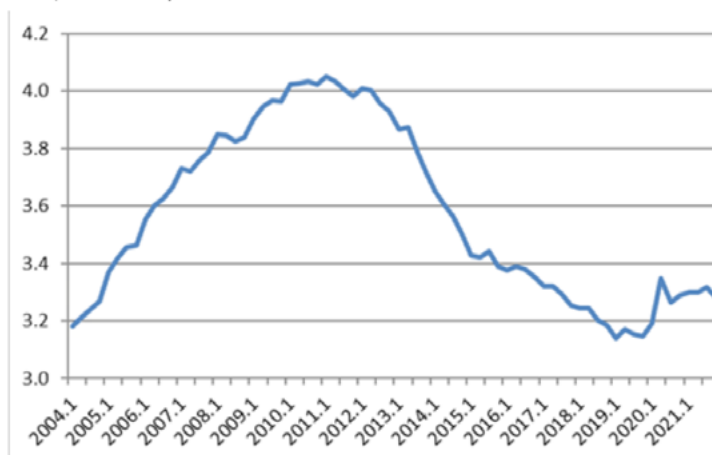
Questo solo per citare alcuni dei temi più importanti. Come impatteranno sul mer-

Tempo tra affidamento dell'incarico e vendita (in mesi)



Fonte: Banca d'Italia, Tecnoborsa e Agenzia del Territorio

Figura 47: Numero di annualità di reddito per comprare una casa (Rapporto tra prezzo della casa e reddito disponibile unitario - dati trimestrali, 2004-2021)



Fonte: elaborazioni ABI su dati OMI e Istat

cato immobiliare e dei mutui residenziali? Mai come quest'anno è difficile fare previsioni però possiamo partire dagli elementi già disponibili e analizzare alcuni dati di tendenza che ci possono dare una prospettiva.

Partiamo dalla Legge di Bilancio 2023 - L. 197/2022 che ha varato una serie di provvedimenti che favoriranno la dinamicità del mercato immobiliare e del credito:

- proroga per tutto il 2023 del Bonus Giovani under 36 l'aumento del bonus arredi;
- il rifinanziamento e la proroga del Fondo;

- Garanzia prima casa e del Fondo Gasparri;
- la proroga sino al 2025 della detrazione fiscale per gli interventi finalizzati all'eliminazione di barriere architettoniche;
- la previsione della detrazione del 50% dell'Iva per chi acquista da imprese costruttrici una casa nuova "green".

E questi sono dati di fatto, come l'evidenza che il positivo andamento del mercato immobiliare post pandemia ha certificato come la casa sia sempre di più al centro delle esigenze e dei bisogni degli italiani. Ci potranno essere degli aggiustamen-

Indice di *affordability* per il totale delle famiglie italiane

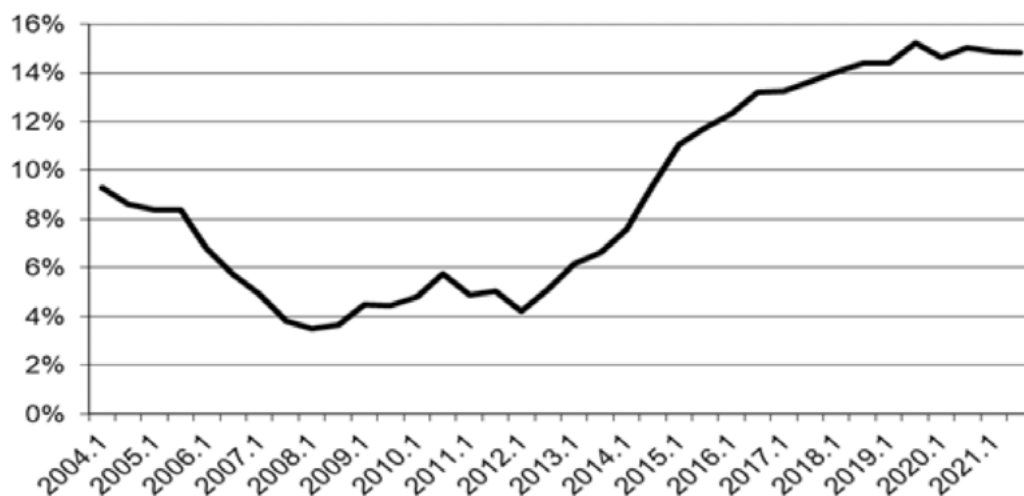


Grafico Euribor

Tassi Euribor storici



ti in termini di prezzi, ma la domanda è sempre stata sostenuta come dimostrano i dati relativi ai tempi di vendita, che mostrano una tendenza di discesa: guidati dalle aree urbane, sono passati dagli otto mesi del 2015 mesi al minimo storico di soli 4 mesi circa.

Parlando di "accessibilità" alla casa anche qui la tendenza è chiara, sia per quanto riguarda le annualità di reddito che per l'indice di *affordability* (il bene casa si intende effettivamente accessibile se la rata del mutuo non supera una determi-

nata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata nel 30%).

Negli ultimi anni abbiamo assistito infatti a una costante discesa del numero di annualità di reddito per comprare casa, che sono passate dai massimi di oltre quattro annualità a poco più di tre.

Con riguardo all'indice di *affordability*, è cresciuto sensibilmente attestandosi a oltre il 14 %, pur in presenza di mancanza di crescita del reddito disponibile e quindi grazie all'effetto dei tassi, ai minimi storici.

Registriamo quindi delle tendenze di mercato che potranno anche essere intaccate dalla congiuntura del 2023 ma che evidenziano un andamento comunque interessante del mercato rispetto al passato. Con riguardo alla dinamica dei tassi, ci sono stati dei significativi incrementi, ma allargando l'orizzonte temporale di riferimento siamo ancora lontani dai massimi degli ultimi anni: prendendo ad esempio il tasso euribor registrava il 5% circa solo cinque anni fa.

Gestire la complessità con l'aiuto di professionisti

L'acquisto della casa e la stipula di un mutuo sono eventi importanti nella vita di una famiglia, e per questo è consigliabile fare delle scelte consapevoli, con l'aiuto di professionisti preparati e specializzati.

Fiaip è il punto di riferimento per tutti i professionisti del settore immobiliare e per le famiglie italiane. È la principale associazione di categoria del settore riconosciuta dalla Comunità Europea, con 10.106 agenti immobiliari, 15.200 agenzie immobiliari e con Auxilia Finance oltre 400 consulenti del credito.

Grazie alla sinergia fra Fiaip e Auxilia Fi-

nance la famiglia può gestire a 360 gradi l'esigenza della casa, dalla ricerca della migliore soluzione abitativa al mutuo e alle coperture assicurative.

Come certificato dai dati OAM (Organismo agenti e mediatori) sempre più famiglie scelgono i consulenti del credito per la scelta del mutuo e Auxilia Finance, grazie a oltre 25 accordi con banche e finanziarie, consente di scegliere il prodotto più adatto alle proprie esigenze, in assoluta tranquillità e con un servizio su misura.

Auxilia Finance ha infatti sviluppato un modello di servizio che consente di fornire il migliore servizio alla clientela delle agenzie immobiliari e alle famiglie: dalla prefattibilità del mutuo, per orientare il cliente nella giusta direzione, alla firma digitale e lungo tutto il percorso fino all'erogazione del mutuo e anche oltre, attraverso un'assistenza continua.

Il consulente del credito Auxilia Finance ha l'obiettivo di far crescere e realizzare i diversi sogni dei clienti, grazie ad impegno, dedizione, passione, professionalità e formazione costante che si può riassumere nella frase "il nostro impegno per il tuo futuro".

L'APPRENDISTATO PROFESSIONALIZZANTE

a cura di **Giacomo Mazzilli, Vice Presidente EBNAIP**



L'Apprendistato professionalizzante "specialistico" nell'ambito della mediazione immobiliare serve a tutte le Agenzie immobiliari che vogliono scommettere sui giovani per il futuro della propria attività.

Il futuro appartiene ai giovani e alle nuove modalità di utilizzare il web e soltanto i giovani "digitali" sono in grado di affrontare le nuove sfide che il mercato propone, naturalmente affiancati da Agenti immobiliari di esperienza che si propongono come testimoni di conoscenza per traghettare la professione verso un nuovo modo di proporre consulenza e servizi. Purtroppo la pandemia ci ha costretto ad affrettare un processo di digitalizzazione certamente già esistente, ma che ha subito un'accelerata alla quale è ormai impossibile sottrarsi vista l'intenzione di competere in un mercato dove Big Data e PropTech la fanno ormai da padroni.

Per questo le valutazioni di immobili effettuate attraverso applicazioni digitali che confrontano diverse banche dati e la possibilità di utilizzare la firma digitale con riconoscimento

a distanza (rispettivamente grazie ai servizi Start e Firma Digitale messi a disposizione da Simply Agent), l'utilizzo di una modulistica digitale con integrazione online di planimetrie (grazie alla metodologia UNAFiaip), i controlli ipocatastali, la realizzazione di Virtual Tour e la possibilità di effettuare appuntamenti negli immobili attraverso la presentazione di videoriprese dettagliate tramite piattaforme digitali online rappresentano le modalità accessorie che permettono di poter competere nel mercato di riferimento.

Per tutti questi motivi sopra elencati è molto importante inserire giovani fino a 29 anni attraverso l'Apprendistato professionalizzante "specialistico", in modo specifico se rispettati i contenuti tecnici e professionali specifici per il profilo formativo da Agente immobiliare che comprendano anche il percorso utile al conseguimento dei requisiti per l'accesso all'attività di Mediatore immobiliare, di cui alla Legge 57/2001. A tal fine si conviene di regolamentare tale percorso all'interno della fattispecie dell'Apprendistato professionalizzante a norma del disposto all'Art. 41C2 del D.Lgs 81/2015: durata pari a 2 anni con assunzione al 5° livello iniziale e conclusione al 3° livello contrattuale al quale si sommano gli sgravi contributivi totali per questa fascia di età in tutta Italia, così come rinnovato dalla Legge di Bilancio 2022.

Tutta la documentazione riguardante l'Apprendistato è consultabile e scaricabile sul sito: <https://www.ebnaip.it/ccnl.html>

Brevi dal mercato

a cura di Il Sole 24 ORE

DI milleproroghe: Confedilizia, no a divieto aggiornamento canoni locazioni Pa

Sopprimere la norma che proroga anche per il 2023 il divieto di aggiornamento dei canoni per le locazioni passive degli enti pubblici. Questa la richiesta formulata dalla Confedilizia al Parlamento in occasione dell'audizione sul DI milleproroghe convocata al Senato dalle commissioni Affari costituzionali e Bilancio riunite. Per la confederazione della proprietà edilizia, rappresentata dal vicepresidente Paolo Scalettaris, 'il sacrificio della posizione del locatore in conseguenza del divieto dell'aggiornamento del canone viene ad avere oggi, a seguito del suo mantenimento per ben dodici anni, un peso davvero considerevole: sulla base dei dati pubblicati dall'Istat, la percentuale di aumento degli indici del costo della vita per le famiglie di operai ed impiegati nel periodo di interesse è risultata infatti del 20,9 per cento'. In una nota si evidenzia, pertanto, che, 'ciò' rende squilibrato il rapporto tra le prestazioni delle parti e allontana il contenuto economico del contratto da quello che gli interessati avevano originariamente pattuito'. Mentre 'sul piano della ragionevolezza appare davvero incongruente il richiamo alla affermata 'considerazione dell'eccezionalità della situazione economica', elemento che nelle premesse della norma viene appunto indicato per giustificare una misura che viene però mantenuta da oltre un decennio. Il tutto, senza considerare che il divieto di aggiornamento del canone protratto per molti anni ha dato luogo, e nel futuro certamente potrà

dare luogo in misura ancora più rilevante, ad effetti pregiudizievoli anche per gli stessi conduttori interessati dalla disposizione'. Per Confedilizia 'ovvia conseguenza è indurre i locatori a disdettare i contratti alla scadenza'.

Immobiliare: S&P, in 2023 prezzi case in Europa in calo, ma non ci sarà crollo

Nel 2023 i prezzi degli immobili residenziali nella maggior parte dei Paesi europei subiranno un calo, ma non un crollo. È quanto emerge da un rapporto di S&P Global Ratings, secondo cui, in alcuni Paesi, il rallentamento si protrarrà fino al 2024, mentre in generale si vedono poche o nulle chance di ripresa solida fino al 2025. Ciò perché è probabile che i prezzi delle abitazioni e gli investimenti risentano del rapido aumento dei tassi sui mutui. Secondo il rapporto, 'ci vorrà del tempo prima che i prezzi di mercato e gli investimenti si adeguino completamente a questi tassi di interesse più elevati e alcuni Paesi ci metteranno più tempo di altri'. S&P ha riscontrato che 'questo aggiustamento potrebbe durare fino a 10 trimestri e tipicamente è due volte più marcato rispetto a quanto avviene dopo un regime di tassi bassi'. Detto ciò, quanto successo in passato ha dimostrato che i prezzi delle abitazioni in Europa sono piuttosto anelastici rispetto ai ribassi. Inoltre, i driver attuali (l'offerta limitata, un mercato del lavoro solido, l'elevata ricchezza delle famiglie e ciò che sembra essere un cambiamento nelle preferenze) potrebbero attenuare l'effetto dei tassi d'interesse in aumento.

Casa: Federproprietà-Censis, +34,4% di spesa per abitare nel 2022

‘La spesa media mensile delle famiglie per abitazione, acqua, elettricità, gas e altri combustibili è decollata, a causa dell’aumento dei costi di energia e materie prime. Nel 2022, a fronte di un aumento delle spese causato dall’inflazione, per esempio, dei trasporti del +9,7%, la voce di spesa legata all’abitare è aumentata del +34,4%. Se si considera solo l’aggregato beni energetici, l’inflazione raggiunge il +50,3%’. Si legge nel rapporto Federproprietà-Censis su ‘Gli italiani e la casa’ presentato questa mattina alla Camera dei Deputati. ‘Le spese associate all’abitazione - segnala sempre il rapporto sulla base di una indagine condotta dai suoi curatori - sono un elemento che incide molto sul bilancio economico delle famiglie e dei proprietari di casa: il 76,5% dichiara che tali spese pesano molto o abbastanza sul budget familiare o personale, mentre il 71,7% degli italiani è convinto che le tasse che ruotano intorno alla proprietà della casa siano troppo alte’. Il rapporto segnala inoltre che ‘il 53,2% dei risparmiatori ritiene che la casa non sia tra le forme migliori di investimento, in grado di garantire preservazione e rivalutazione nel medio-lungo periodo dei patrimoni’ e che ‘il 51,7% dei proprietari di casa è convinto che il valore della propria casa non sia aumentato negli ultimi dieci anni’. Tale percezione, ‘trasversalmente condivisa, trova conferma nelle dinamiche reali del mercato poiché, mentre nella Ue i prezzi delle abitazioni tra il 2010 e il 2019 sono cresciuti del +19,4%, in Italia sono diminuiti del -16,6%, con una ripresa più recente del +4,6% tra il 2019 ed il 2021 e del +5,2% nel secondo trimestre 2022 rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente’.

Il rapporto conferma l’altissima quota di italiani che possiedono la casa in cui vivono (70,8%), seguiti dall’affitto (20,5%), e da titolo gratuito/usufrutto (8,7%). La pandemia, spiega il rapporto, ha spinto residenti e proprietari ad adattare la casa a ‘una molteplicità di funzioni che, tradizionalmente, erano proprie di luoghi deputati’. Dall’indagine emerge che: il 96,3% degli studenti dichiara di essere attrezzato per svolgere attività di studio e formazione a distanza (modello Dad); l’89,3% degli italiani cucina in casa; l’84,5% utilizza la casa come luogo di incontro per amici o parenti; il 78% trascorre in casa gran parte del proprio tempo libero; il 47,1% degli occupati vi svolge attività di lavoro smartworking; il 43,7% degli italiani vi svolge attività di fitness e sport; al 17,7% capita di svolgere attività di cura e assistenza.

Immobili: Ag. Entrate, 175.268 compravendite in III trim 2022 (+1,7% su anno)

Nel terzo trimestre del 2022 sono state scambiate 175.268 abitazioni, pari a un incremento dell’1,7% rispetto allo stesso periodo dell’anno prima, e con un incremento leggermente più alto nei capoluoghi (+2,2%). Il dato è contenuto del Rapporto dell’Osservatorio del mercato immobiliare dell’Agenzia delle Entrate pubblicato lo scorso 6 dicembre che analizza l’andamento nel periodo luglio-settembre 2022. Il report segnala che ‘le otto principali città italiane, invece, presentano un dato leggermente più basso di quello nazionale, con un segno più dell’1,2%. A vantare una maggiore crescita tra le grandi città è Palermo, con un rialzo del 12,9%, seguita da Torino, con il 7,7% di acquisti in più rispetto allo stesso trimestre del 2021’. Nel trimestre considerato, il Rapporto Omi registra inoltre 53.767 compravendite di immobili

non residenziali (settore terziario-commerciale, produttivo e produttivo agricolo), pari a una flessione dello 0,7% rispetto allo stesso periodo del 2021. Di questi, 31.125 riguardano uffici, negozi e depositi (terziario-commerciale), con una crescita dell'1,3% rispetto allo stesso periodo del 2021. L'Agenzia delle Entrate segnala poi un andamento positivo per le compravendite dei terreni, che fanno segnare un incremento della superficie scambiata di circa il 6% rispetto allo stesso periodo dell'anno prima.

Immobiliare: da Olimpiadi e Pnrr investimenti nel Triveneto per 37 mld al 2026

Nel quadriennio 2023-26 l'attuazione degli interventi strategici del Pnrr e dei Giochi Olimpici Invernali nel Triveneto saranno in grado di attivare una produzione immobiliare diretta pari a 11,5 miliardi di euro, indiretta di 14,6 miliardi di euro e indotta di 11 miliardi di euro per un totale di 37,1 miliardi di euro. A dirlo un report dal titolo 'Triveneto 2030: le opportunità di investimento', a cura di Scenari Immobiliari in collaborazione con Aspesi Triveneto presentato questa mattina a Mestre. Già negli ultimi quattro anni nel Triveneto è stata registrata un'importante crescita degli investimenti nel settore, passati da valori inferiori a 500 milioni di euro nel 2018 a valori superiori al miliardo di euro stimati nel 2022. Nello stesso periodo è aumentato anche il peso degli investimenti atterrati sul territorio rispetto a quelli registrati sull'intero ambito nazionale, cresciuto da una quota del cinque per cento all'8,7 per cento nel 2019, al 9,6 nel 2021 e, si stima, all'8,3 per cento quest'anno, mentre nel 2023 si prevede un calo sia a livello nazionale e ancor più a livello regionale in

funzione del perdurare delle tensioni geopolitiche, del possibile aumento dei tassi e dell'inflazione ancora a livelli elevati. Il report stima che complessivamente gli interventi di rigenerazione urbana, di riqualificazione edilizia e di trasformazione del territorio del Triveneto nel corso del 2022, possano interessare una superficie territoriale superiore ai quattrocento ettari (4,05 milioni di metri quadrati), capace di generare una superficie lorda superiore a 1,65 milioni di metri quadrati, concentrata per più della metà nei settori commerciali, produttivi e logistici (quasi 585 mila metri quadrati).

Bankitalia, a novembre tassi sui mutui per la casa in salita al 3,55%

In novembre i tassi di interesse sui prestiti erogati nel mese alle famiglie per l'acquisto di abitazioni comprensivi delle spese accessorie (Tasso Annuale Effettivo Globale, TAEG) si sono collocati al 3,55 per cento (3,23 in ottobre), mentre quelli sulle nuove erogazioni di credito al consumo al 9,25 per cento (8,93 nel mese precedente). Lo rende noto la Banca d'Italia. I tassi di interesse sui nuovi prestiti alle società non finanziarie sono stati pari al 2,94 per cento (2,54 nel mese precedente), quelli per importi fino a 1 milione di euro sono stati pari al 3,37 per cento, mentre i tassi sui nuovi prestiti di importo superiore a tale soglia si sono collocati al 2,67 per cento. I tassi passivi sul complesso dei depositi in essere sono stati pari allo 0,42 per cento (0,37 nel mese precedente).

Real estate: al mercato lombardo valore aggiunto 224 mld al 2035 da rigenerazione

Dal punto di vista immobiliare, la Lombardia si conferma un asset importante

per l'Italia e il motore del real estate del Paese con 158.000 transazioni residenziali nel 2022 (22% del totale nazionale, in calo del 2,5% ma contro il -5,3% nazionale) e prezzi in rialzo del 2%. Come mostra un rapporto realizzato da Scenari Immobiliari, in collaborazione con Urban Up-Gruppo Unipol, mentre il consumo di territorio 'verde' per costruire si riduce sempre più, il cuore della trasformazione sta nella rigenerazione del costruito. 'In un arco temporale di lungo periodo come quello tra il 2023 e il 2035 le principali trasformazioni di natura edilizia e urbana potrebbero avere un impatto sul mercato immobiliare lombardo fino a 224 miliardi di euro di valore aggiunto, concentrato per quasi il 50% nel comparto residenziale', ha detto Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari, sottolineando che il peso del mercato lombardo sull'immobiliare nazionale è in costante crescita e il comparto residenziale forma il 22% di quello italiano. Come emerge dal report, nel 2022 la superficie del territorio della Lombardia interessata da ambiti di riqualificazione urbanistico-territoriale è pari a poco più di 310 chilometri quadrati, in calo del 44% rispetto 557 chilometri quadrati del 2014, e pari a poco meno dell'11% dell'intero suolo antropizzato lombardo. Di questa superficie, il 30% circa è coperto da ambiti di trasformazione territoriale (90,5 chilometri quadrati) e il restante 70% da ambiti di rigenerazione urbana (221 chilometri quadrati). Questa riduzione in parte dovuta alla loro attuazione (135 chilometri quadrati e 55% del totale) e in parte al loro stralcio dalle previsioni urbanistiche degli strumenti di governo del territorio dei singoli comuni (110 chilometri quadrati e 45% del totale).

Real estate: Nuveen, in 2022 meglio di altri mercati, attese fasi flessione in 2023

Nel 2022 il real estate ha registrato performance superiori rispetto alla maggior parte degli altri settori a livello globale, premiando gli investitori che nell'ultimo decennio hanno continuato ad incrementare la loro esposizione su questo settore. Per il 2023, però, sono attese delle fasi di flessione, con perdite di valore su alcuni mercati e segmenti. È quanto emerge dal Real Estate Outlook 2023 dell'asset manager americano Nuveen, secondo cui, comunque, anche in caso di rallentamento del mercato, continueranno a presentarsi opportunità nel real estate commerciale. 'L'aumento dei tassi di interesse ha esercitato una pressione al rialzo sui cap rate e, in corrispondenza, una pressione al ribasso sui valori. Per quanto questa non sia la dinamica ideale, ci sono ragioni per nutrire un moderato ottimismo', si legge nel documento. L'apprezzamento significativo del capitale ha contribuito a generare rendimenti superiori negli ultimi anni, ma molti investitori puntano sul real estate privato per i rendimenti costanti, spesso attingendo ai loro portafogli investiti in reddito fisso per aumentare l'esposizione sul settore immobiliare. Secondo Nuveen, 'da questo punto di vista, il real estate è ben posizionato, con solidi fondamentali che supporteranno rendimenti stabili nel 2023'. Inoltre, i problemi delle catene di fornitura, che continuano a spingere l'inflazione, hanno anche un risvolto positivo per i proprietari degli immobili esistenti. Costruire nuovi edifici è stato complesso, e questa situazione ha comportato una minore attività di sviluppo e un rallentamento dei ritmi di consegna. Di conseguenza, in molti mercati il numero di posti

sfitti è al di sotto dei livelli medi di lungo periodo, il che suggerisce un contesto in grado di continuare a sostenere la crescita degli affitti e la resilienza dei livelli di occupazione. I fondamentali del mercato industriale e residenziale a livello globale sono particolarmente positivi.

Lo stato di salute del mercato retail statunitense (esclusi i centri commerciali al chiuso) è un altro elemento positivo.

Il segmento degli uffici sta resistendo meglio in Europa, rispetto agli Stati Uniti e all'Asia, dove sta incontrando maggiori difficoltà, si legge.

Alla luce di tutto questo, secondo Nuveen, 'le turbolenze del mercato continueranno a farsi sentire anche nel corso del 2023, tuttavia siamo convinti che il settore immobiliare continuerà a offrire opportunità agli investitori, grazie a driver di valore interessanti, quali la differenziazione tra le diverse economie, le quotazioni valutarie, gli investimenti Esg, i prestiti alternativi e selezionate opportunità in specifici settori'.

Istat: permessi per nuove case giù del 15,2% nel terzo trimestre 2022

Pesante calo dei permessi di costruire nel terzo trimestre del 2022, sia per quanto riguarda le nuove case che per il comparto non residenziale. Secondo l'Istat, tutti i settori dell'edilizia rilevano una forte diminuzione sia in termini congiunturali sia rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Con un calo più accentuato nel settore residenziale che 'al netto della stagionalità, si attesta ai livelli più bassi dal primo trimestre 2021'. In particolare, sulla base delle autorizzazioni riguardanti il comparto residenziale, si stima una marcata diminuzione congiunturale sia del numero di abitazioni (-15,2%) sia della superficie utile abitabile (-12,6%). Pure se meno marcata,

anche l'edilizia non residenziale registra una diminuzione rispetto al trimestre precedente (-9,0%). Anche in termini tendenziali, dunque nel confronto con lo stesso trimestre dell'anno scorso, il numero dei permessi per costruire nuove case è segnalato in pesante ribasso dall'Istat (-12,3% per il numero di abitazioni e -8,6% per la superficie utile abitabile). Quanto ai permessi per il settore non residenziale la superficie dei fabbricati diminuisce dell'11,7% rispetto al terzo trimestre del 2021.

Mangiarotti compra 2 immobili a Milano, investiti circa 20 mln

La società di sviluppo immobiliare Borio Mangiarotti ha acquistato, con un investimento di circa 20 milioni di euro, due edifici in via Fiuggi a Milano, a poca distanza dalla fermata Istria della M5. I due immobili, attualmente destinati a uso produttivo, saranno demoliti per lasciare spazio, su una superficie di circa 3.000 metri quadri, a un complesso residenziale di 40 appartamenti e 43 box progettato dallo Studio Calzoni Architetti. L'inizio dei lavori è previsto per i primi mesi del 2024. 'Con questa acquisizione intendiamo restituire via Fiuggi alla sua vocazione residenziale, propria di questo quartiere che, da quando è arrivata la linea lilla della metropolitana, è sempre più connesso con la città pur sapendo al contempo mantenere la propria identità', ha detto Edoardo De Albertis, Ceo di Borio Mangiarotti, sottolineando che 'il progetto che andremo a sviluppare va proprio in questa direzione: un complesso residenziale innovativo ma rispettoso dell'identità del quartiere, concepito intorno alle esigenze di quanti lo abiteranno'. L'acquisizione segue quelle che nell'ultimo anno Borio Mangiarotti ha portato a termine in piazza Tirana a Milano (un'area di circa 3.500 mq,

dove entro i primi mesi del 2023 partiranno i lavori di realizzazione di un complesso di 35 appartamenti) e a Quinto de' Stampi, nel Comune di Rozzano (in un'area di circa 6.000 mq, nel primo trimestre del 2023 saranno avviati i lavori per un complesso residenziale di 72 appartamenti e 69 box).

Lazio: casa, altri 16 milioni a Roma Capitale per il sostegno all'affitto

Altri 16 milioni di euro per sostenere i cittadini di Roma in difficoltà con il pagamento dell'affitto di casa: sono le nuove risorse messe a disposizione dalla Regione Lazio e assegnate al Campidoglio, che potrà destinarle alle famiglie attraverso un bando pubblico. Tra il 2018 e il 2022 il 'bonus affitti' promosso dall'Amministrazione regionale ha visto trasferire al Comune di Roma oltre 72 milioni di euro per aiutare i cittadini che avevano problemi con il pagamento delle spese di locazione. 'Dalla Regione Lazio arriva un nuovo contributo per sostenere le tante famiglie che sono in difficoltà con il pagamento dell'affitto: continuiamo a essere vicini ai cittadini e questi ulteriori fondi rappresentano una risorsa concreta. Ora confido che il Comune proceda in tempi brevi alla pubblicazione del bando per far sì che questi fondi vengano presto assegnati', ha dichiarato Massimiliano Valeriani, assessore alle Politiche abitative della Regione Lazio.

Roma Capitale: Urbanistica, piano di sviluppo per affrancazioni e trasformazioni

Un nuovo sistema informativo per la gestione dei processi di affrancazione dal

vincolo del prezzo massimo di cessione e di trasformazione da diritto di superficie a diritto di piena proprietà, la trasformazione in diritto di proprietà di 17 nuovi Piani di Zona e la semplificazione delle modalità di presentazione delle istanze di trasformazione. Sono queste alcune delle importanti novità presentate questa mattina dal Sindaco di Roma Capitale, Roberto Gualtieri e dall'Assessore all'Urbanistica, Maurizio Veloccia.

I provvedimenti fanno parte di un pacchetto di delibere che verrà approvato dalla Giunta nella seduta di oggi pomeriggio e riguardano, complessivamente, l'articolata situazione dei Piani di Zona di Roma Capitale. In particolare, attraverso queste delibere, Roma Capitale approva i nuovi valori venali delle aree (aggiornamento atteso dal 2018), introduce la modalità di gestione semplificata di ricezione e gestione delle domande alle procedure di trasformazione da diritto di superficie a diritto di piena proprietà, rende trasformabili ulteriori 17 nuovi Piani di Zona, dando risposta a quasi 60mila famiglie che attendono da anni.

E approva le nuove linee guida per il completamento del II Piano di Edilizia Economica Popolare. Insieme a questo insieme di misure oggi è stato presentato il nuovo Sistema Informativo Affrancazioni e Trasformazioni - SIAT, la piattaforma che, a partire dal 1° gennaio 2023 consentirà di gestire in maniera digitale e informatizzata le pratiche.



Mutui, cambiare da variabile a fisso con la propria banca? Ecco i tre requisiti da rispettare

L'aumento dei tassi variabile ha spinto il governo ad introdurre nella nuova legge di Bilancio una disposizione in favore dei mutuatari a tasso variabile che desiderano rifugiarsi nella sicurezza di un tasso fisso nell'attuale clima di incertezza macroeconomico e sul fronte tassi

di **Vito Lops**

Tassi in rialzo spingono la politica a prendere le contro-misure per evitare che alcune famiglie possano andare in difficoltà nel pagamento delle rate.

Nella nuova legge di Bilancio (numero 197 pubblicata in gazzetta ufficiale il 29 dicembre del 2022) c'è un chiaro riferimento al tema mutui con tanto di obbligo da parte delle banche a rinegoziare il contratto a tasso fisso in favore dei clienti che stanno rimborsando un tasso va-

riabile e che vogliano bloccare la rata per evitare cigni neri.

Si potrà concordare anche un allungamento del piano di massimo 5 anni a patto che la durata residua del mutuo non superi i 25 anni.

Tre requisiti da rispettare

Non tutti però potranno far scattare l'opzione. Ci sono tre requisiti da rispettare: il primo riguarda l'importo del mutuo

(deve essere inferiore ai 200mila euro); il secondo fa riferimento alle condizioni economiche (il reddito Isee non deve essere superiore ai 35mila euro). Terzo: non devono risultare ritardi nei pagamenti delle rate precedenti.

Il vantaggio, per chi rientra in questi parametri, è quello di poter mantenere il vecchio spread (la componente del tasso decisa dalla banca) ma di sostituire il ballerino indice interbancario Euribor (che salirà nei prossimi mesi inevitabilmente a ruota dei rialzi dei tassi che saranno apportati dalla Bce) con un indice Eurirs congelato a ridosso della firma della rinegoziazione.

La norma ha ragion d'essere in quanto va precisato che le banche non sono obbligate di norma a rinegoziare il mutuo, ma la revisione del contratto resta una facoltà dell'istituto. E tale resterà nei confronti di coloro che vorranno passare a fisso ma non rientrano nei tre parametri previsti dalla legge. Su questo fronte Il Sole 24 ore ha raccolto delle testimonianze di lettori che non rientrano nei requisiti inclusi nella normativa a cui è stata difatti respinta la richiesta di rinegoziazione oppure è stato contro-proposto un contratto più oneroso, con innalzamento dello spread.

Surroga

Va precisato che tutti i mutuatari (sia coloro che rispondono ai requisiti della norma tanto coloro che sono fuori dal

perimetro) possono comunque sempre guardarsi intorno e valutare l'opzione della surroga, attraverso la quale si sposta senza oneri accessori il mutuo presso un altro istituto disposto ad offrire condizioni migliori (tanto a variabile quanto a fisso).

Negli ultimi mesi, infatti, le surroghe hanno ritrovato slancio dopo qualche trimestre di calma piatta, spinte proprio da molti mutuatari a tasso variabile che hanno deciso di rifugiarsi nel fisso.

Variabile con cap

Molto gettonata è stata anche la surroga verso una soluzione "variabile con cap", in cui la rata è agganciata alle variazioni degli indici Euribor solo fino a una certa soglia (il cap appunto) stabilita nel contratto.

Bisogna però fare attenzione perché di solito queste soluzioni presentano spread più cari e quindi rischiano di essere poco competitive rispetto ad un fisso, soprattutto per i mutui di lunga distanza che possono beneficiare di tassi Eurirs più economici rispetto a quelli oggi presenti sulle scadenze più brevi. Il 2023 sarà un anno intenso per chi ha un mutuo, dove al di là delle normative che vengono in sostegno di una platea, chiunque stia pagando una rata farebbe sempre bene ad osservarsi in giro per migliorare la propria condizione e difendersi dal contesto macro incerto.

Superbonus e bonus edilizio-energetici: il punto della situazione per il 2023

a cura di Stefano Baruzzi

L'articolo illustra il quadro completo dei bonus edilizio-energetici, aggiornato dalla legge di Bilancio 2023 e dalla conversione del D.L. "Aiuti quater" con una serie di importanti novità, non tutte favorevoli, che impongono valutazioni differenti rispetto al passato.

Tra la fine del 2022 e l'inizio del corrente anno sono stati emanati due importanti provvedimenti che incidono in maniera significativa sul quadro di insieme dei bonus edilizio-energetici, e precisamente:

- la legge di Bilancio 2023 (legge 197 del 29 dicembre 2022, in G.U. n. 303 in pari data), che ha introdotto importanti novità per il Superbonus e per altri bonus immobiliari;
- la conversione in legge (legge 6 del 13 gennaio 2023 in G.U. del 17 gennaio 2023) del D.L. "Aiuti quater" (D.L. 176 del 18 novembre 2022, in G.U. n. 270 in pari data ed entrata in vigore dal 19 novembre 2022), che ha introdotto alcune novità nell'art. 9 ("Modifiche agli incentivi per l'efficientamento energetico") specificamente dedicato al Superbonus.

Alla luce di quanto precede è quindi opportuno ricostruire il quadro di insieme aggiornato dei bonus nell'anno appena iniziato onde sfruttare in maniera corretta e ottimale le opportunità poste a

disposizione dal legislatore.

Superbonus al 90% nel 2023, ma con eccezioni

Con la fine del 2022 il Superbonus ha visto venire meno in molti casi, ma non in tutti, la possibilità di fruire dell'aliquota del 110% per gli interventi di efficientamento energetico e antisismico. Infatti, l'art. 9 del D.L. "Aiuti quater", convertito con modifiche e integrato dall'art. 1, commi 894 e 895 della legge di Bilancio 2023, ha abbassato, dal 1° gennaio 2023, la percentuale del Superbonus al 90%, mentre in precedenza era previsto (a seguito delle modifiche introdotte dalla legge di Bilancio 2022 nell'art. 119 del D.L. "Rilancio" 34/2020) che anche per l'anno in corso si potesse fruire dell'aliquota del 110 per cento e che solo dal 1° gennaio 2024 il Superbonus scendesse al 70%.

Il quadro aggiornato delle aliquote Superbonus è pertanto il seguente (comma 8 bis, art. 119):

- 110% per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2022;
- 90% per le spese sostenute nel 2023;
- 70% per le spese sostenute nel 2024;
- 65% per le spese sostenute nel 2025, ultimo anno di applicabilità del Superbonus secondo la normativa attualmente in vigore.

A questo proposito, giova ricordare che la data di sostenimento delle spese deve

essere individuata, per il Superbonus e per tutti gli altri bonus (AdE, circ. n. 24/2020, par. 4):

- per le persone fisiche, compresi esercenti arti e professioni, e gli enti non commerciali in base al criterio di cassa e, quindi, alla data dell'effettivo pagamento, indipendentemente dalla data di avvio degli interventi cui i pagamenti si riferiscono;
- per le imprese individuali, le società e gli enti commerciali (incluse le imprese minori che applicano il regime "per cassa") in base al criterio di competenza e, quindi, avendo riguardo alle spese da imputare al periodo di imposta in corso, indipendentemente dalla data di avvio degli interventi cui le spese si riferiscono e indipendentemente dalla data dei pagamenti: secondo il principio di competenza (art. 109, comma 2, lett. b del D.P.R. 917/1986 o "TUIR") "i corrispettivi delle prestazioni di servizi si considerano conseguiti, e le spese di acquisizione dei servizi si considerano sostenute, alla data in cui le prestazioni sono ultimate (...)";
- per le spese relative ad interventi sulle parti comuni degli edifici sostenute da soggetti diversi dalle imprese individuali, dalle società e dagli enti commerciali, rileva, ai fini dell'imputazione al periodo d'imposta, la data del bonifico effettuato dal condominio, indipendentemente dalla data di versamento della rata condominiale da parte del singolo condomino.

Ricordiamo che i soggetti e le tipologie di interventi (occorrono entrambi i requisiti, fra loro combinati) ammessi al Superbonus per l'anno 2023 (e per gli

anni successivi, fino al 2025) sono "soltanto" i seguenti (comma 8 bis, art. 119, D.L. 34/2020):

- interventi effettuati dai condomini, dalle persone fisiche di cui al comma 9, lett. a dell'art. 119 (ossia, da "persone fisiche al di fuori dell'esercizio di attività di impresa, arte o professione, con riferimento agli interventi su edifici composti da due a quattro unità immobiliari distintamente accatastate, anche se posseduti da un unico proprietario o in comproprietà da più persone fisiche"), dai soggetti di cui al comma 9, lett. d-bis) (ossia, organizzazioni non lucrative di utilità sociale di cui all'art. 10 del D.Lgs. 460/1997, organizzazioni di volontariato iscritte nei registri di cui all'art. 6 della legge 266/1991 e associazioni di promozione sociale iscritte nel registro nazionale e nei registri regionali e delle province autonome di Trento e di Bolzano previsti dall'art. 7, legge 383/2000), compresi quelli effettuati dalle persone fisiche sulle singole unità immobiliari all'interno dello stesso condominio o dello stesso edificio, compresi quelli effettuati su edifici oggetto di demolizione e ricostruzione (ossia, nella tipologia della "ristrutturazione edilizia demolitoria ex art. 3, comma 1, lett. d), del D.P.R. 380/2001 - T.U. dell'edilizia o "TUE, e non della "nuova costruzione"); per questi soggetti e interventi, salvi i casi rientranti nelle più favorevoli deroghe definite dal D.L. "Aiuti quater" (come convertito) e dalla legge di Bilancio 2023, il Superbonus si applica per il 2023 con la percentuale ridotta al 90%;
- interventi effettuati su unità immo-

biliari dalle persone fisiche di cui al comma 9, lett. b) dell'art. 119 (ossia, "dalle persone fisiche, al di fuori dell'esercizio di attività di impresa, arti e professioni, su unità immobiliari, salvo quanto previsto dal comma 10", comma 10 ai sensi del quale le persone fisiche - tutte quelle di cui al comma 9, sia alla lett. a) che alla lett. b), dell'art. 119 - possono beneficiare del "Super ecobonus" per gli interventi realizzati sul numero massimo di due unità, fermo restando il riconoscimento delle detrazioni per gli interventi effettuati sulle parti comuni dell'edificio): in questi casi il Superbonus spetta con aliquota del 110% "anche per le spese sostenute entro il 31 marzo 2023, a condizione che al 30 settembre 2022 siano stati effettuati lavori per almeno il 30% dell'intervento complessivo, nel cui computo possono essere compresi anche i lavori non agevolati ai sensi dell'art. 119" (ossia, "possono" - si noti bene, non "debbono" - essere compresi anche gli eventuali lavori che non fruiscono del Superbonus). Diversamente, per gli interventi avviati dal 1° gennaio 2023 su unità immobiliari dalle persone fisiche di cui al comma 9, lett. b), la detrazione Superbonus spetta nella misura ridotta del 90% anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2023 (questa è una novità comunque favorevole giacché, in base alla normativa precedente, per questa fattispecie il Superbonus avrebbe cessato di operare con il 31 dicembre 2022), a condizione che il contribuente sia al contempo:

- titolare di diritto di proprietà o di

diritto reale di godimento sull'unità immobiliare (è quindi esclusa, in questo caso, la semplice detenzione in locazione o in comodato)

- che la stessa unità sia adibita ad abitazione principale (altro requisito restrittivo, che esclude le "secondo case");

- che il contribuente abbia un reddito di riferimento nell'anno precedente al sostenimento della spesa non superiore a € 15.000 (occorre considerare anche gli eventuali conviventi, che possono innalzare la soglia reddituale massima in base all'apposita tabella introdotta nel comma 8 bis 1 dell'art. 119).

Merita segnalare che il D.L. "Aiuti quater" (art. 9, c. 3), a fronte della riduzione di aliquota al 90% - per gli interventi di cui al c. 8-bis, 1° e 3° periodo, dell'art. 119, effettuati nel 2023 dalle sole persone fisiche "che si trovano nelle condizioni reddituali di cui all'art. 119, c. 8-bis e 8-bis.1" e che possiedono gli immobili oggetto di intervento "al di fuori dell'esercizio di attività di impresa, arte o professione" (si noti bene: anche nel caso di interventi su edifici composti da due a quattro unità distintamente accatastate, anche se posseduti da un unico proprietario persona fisica o in comproprietà da più persone fisiche) - ha previsto un contributo, con stanziamento di euro 20 milioni per il corrente anno, che sarà erogato dall'AdE secondo criteri e modalità determinati con emanando D.M. dell'economia e delle finanze e che non concorrerà alla formazione dell'imponibile ai fini delle imposte sui redditi e non sarà, pertanto, tassato: in sostanza, un "contributo sul minor Superbonus" riconosciuto per il 2023 a favore dei soli soggetti che si tro-

vano al di sotto della richiamata soglia reddituale di € 15.000, da determinarsi in base ai parametri indicati nell'apposita tabella 1 bis richiamata dal comma 8 bis 1, art. 119, introdotta in allegato al D.L. "Rilancio";

interventi effettuati dai soggetti di cui al comma 9, lett. c) dell'art. 119, compresi quelli effettuati dalle persone fisiche sulle singole unità immobiliari all'interno dello stesso edificio, e dalle cooperative di cui al comma 9, lett. d), per i quali al 30 giugno 2023 (N.B.: in questo caso, il riferimento è al 30.6. p.v.) siano stati effettuati lavori per almeno il 60% dell'intervento complessivo: in questi casi, la detrazione del 110% spetta anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2023.

Questa favorevole ipotesi di possibile Superbonus al 110% – in ogni caso fino al 30.6 p.v. e, alle citate condizioni, anche dal 1° luglio al 31 dicembre 2023 – riguarda:

- gli IACP e gli altri soggetti a essi assimilati ("istituti autonomi case popolari (IACP) comunque denominati nonché dagli enti aventi le stesse finalità sociali dei predetti istituti, istituiti nella forma di società che rispondono ai requisiti della legislazione europea in materia di "in house providing" per interventi realizzati su immobili, di loro proprietà ovvero gestiti per conto dei comuni, adibiti ad edilizia residenziale pubblica");
- le cooperative di abitazione a proprietà indivisa, per interventi realizzati su immobili dalle stesse posseduti e assegnati in godimento ai propri soci.

Deroghe per Superbonus al 110% anche nel 2023

Il comma 894 della legge di Bilancio 2023 ha peraltro previsto una serie di impor-

tanti interventi nei quali "non si applicano" le disposizioni introdotte dall'art. 9, comma 1, lett. a), n. 1), del D.L. "Aiuti quater" 176/2022 convertito, ossia la riduzione dell'aliquota del Superbonus al 90% per l'anno 2023, e precisamente:

- a. interventi diversi da quelli effettuati dai condomini per i quali, al 25 novembre 2022, risulta presentata la comunicazione di inizio lavori asseverata (CILA), ai sensi dell'art. 119, comma 13-ter, del D.L. "Rilancio" 34/2020. Merita ricordare che in forza del citato comma 13 ter gli interventi "Superbonus" (e solo essi, non anche quelli effettuati avvalendosi di altri bonus) "anche qualora riguardino le parti strutturali degli edifici o i prospetti, con esclusione di quelli comportanti la demolizione e la ricostruzione degli edifici, costituiscono manutenzione straordinaria e sono realizzabili mediante comunicazione di inizio lavori asseverata (CILA). Nella CILA sono attestati gli estremi del titolo abilitativo che ha previsto la costruzione dell'immobile oggetto d'intervento o del provvedimento che ne ha consentito la legittimazione ovvero è attestato che la costruzione è stata completata in data antecedente al 1° settembre 1967. La presentazione della CILA non richiede l'attestazione dello stato legittimo di cui all' art. 9-bis, comma 1-bis, del D.P.R. 380 del 6 giugno 2001". Il medesimo comma 13 ter precisa, altresì, che "per gli interventi di cui al presente comma, la decadenza del beneficio fiscale previsto dall'art. 49 del D.P.R. 380/2001 opera esclusivamente nei seguenti casi: a) mancata presentazione della CILA; b) interventi realizzati in difformità dalla CILA; c) assenza dell'attestazione dei

dati di cui al secondo periodo; d) non corrispondenza al vero delle attestazioni ai sensi del comma 14”;

b. interventi effettuati dai condomini per i quali la delibera assembleare che ha approvato l'esecuzione dei lavori risulta adottata in data antecedente al 19 novembre 2022 (data di entrata in vigore del D.L. “Aiuti quater”), sempre che tale data sia attestata, con apposita dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà rilasciata ai sensi dell'art. 47 del D.P.R. 445/2000 – e, quindi, sotto responsabilità penale del dichiarante -, dall'amministratore del condominio o, nel caso in cui (art. 1129 cod. civ.) non vi sia l'obbligo di nominare l'amministratore e i condomini non vi abbiano provveduto, dal condomino che ha presieduto l'assemblea, e a condizione che per tali interventi, alla data del 31 dicembre 2022, risulti presentata la CILA ex art. 119, c. 13 ter;

c. interventi effettuati dai condomini per i quali la delibera assembleare che ha approvato l'esecuzione dei lavori risulta adottata tra il 19 novembre 2022 e il 24 novembre 2022, sempre che tale data sia attestata dagli stessi soggetti, con le medesime forme e modalità precisate alla lett. b), tra le quali rileva particolarmente la necessità della dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà;

d. interventi comportanti la demolizione e ricostruzione degli edifici per i quali al 31 dicembre 2022 risulta presentata l'istanza per l'acquisizione del titolo abilitativo.

Pertanto, per tutte le ipotesi di cui sopra, non si applica la riduzione al 90% dell'aliquota del Superbonus per l'anno 2023, ma si può continuare a fruire della percentuale del 110%.

Superbonus ancora al 110 %, a date condizioni, per Onlus, OdV e APS

Il D.L. “Aiuti quater” (art. 9, comma 1, lett. c) ha integrato il comma 8 ter (dell'art. 119, D.L. “Rilancio”) specificamente dedicato agli “interventi effettuati nei comuni dei territori colpiti da eventi sismici verificatisi a far data dal 1° aprile 2009 dove sia stato dichiarato lo stato di emergenza”: per tali Comuni la normativa già disponeva - e continua a disporre - che la detrazione Superbonus (energetica e antisismica) di cui ai commi 1-ter, 4-ter e 4-quater (commi che prevedono per queste ipotesi disposizioni particolari) spetta, in tutti i casi disciplinati dal comma 8-bis, per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2025, nella misura del 110%, senza cioè applicazione delle riduzioni di percentuale previste per gli anni 2023, 2024 e 2025.

A tale preesistente disposizione è stata ora aggiunta una “coda”, da parte del D.L. “Aiuti quater”, secondo la quale, “Fermo restando quanto previsto dal comma 10-bis, per gli interventi ivi contemplati la detrazione spetta anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2025 nella misura del 110%”.

Posto che per gli interventi nei Comuni già colpiti da eventi sismici il Superbonus già fruiva della maggior percentuale del 110% fino al 31 dicembre 2025, sembra che la novella debba interpretarsi quale volontà di estendere l'aliquota del 110%, sino al 2025, anche a tutte le situazioni previste dal comma 10 bis, a prescindere dalla loro ubicazione, e precisamente:

- per gli interventi Superbonus sostenuti da Onlus, OdV e APS (che siano in possesso dei “requisiti” di cui alla lett. d bis del comma 9, art. 119);
- che svolgono attività di prestazione

- di servizi socio-sanitari e assistenziali;
- i cui membri del CdA non percepiscano alcun compenso o indennità di carica;
- siano in possesso di immobili rientranti nelle categorie catastali B/1, B/2 e D/4 alla data di avvio dei lavori oggetto del Superbonus, a titolo di proprietà, nuda proprietà, usufrutto o comodato d'uso gratuito, a condizione che il contratto di comodato d'uso gratuito sia regolarmente registrato in data certa anteriore alla data di entrata in vigore del D.L. "Aiuti quater" e, pertanto, prima del 19 novembre 2022.

La circolare AdE n. 23/E/2022 (par. 1.3) ha ammesso al Superbonus anche gli interventi realizzati su di un immobile di proprietà comunale detenuto dalla Onlus/OdV/APS in forza di una convenzione stipulata nella forma della scrittura privata al fine di svolgere la propria attività relativa all'aiuto alle persone fragili o bisognose di assistenza e supporto, sia economico che operativo, posto che il sistema di protocollazione adottato dall'ente proprietario consente di verificare se il soggetto abbia la disponibilità giuridica dell'immobile prima del sostenimento delle spese relative agli interventi ammessi all'agevolazione.

Superbonus esteso e potenziato per impianti fotovoltaici di Onlus, OdV e APS

Per l'installazione di impianti fotovoltaici in regime di Superbonus, per i soli soggetti di cui alla lettera d - bis del comma 9 (art. 119, D.L. "Rilancio"), la Legge di Bilancio 2023 (art. 1, comma 10) ha previsto due possibili potenziamenti:

1. disponendo che la detrazione Superbonus di cui al comma 5 (art. 119)

spetta, nei limiti ivi previsti, anche per gli interventi realizzati dai soggetti di cui al comma 9, lett. d-bis), in aree o strutture non pertinenziali, anche di proprietà di terzi, diversi dagli immobili ove sono realizzati gli interventi Superbonus (energetici e/o sismici) previsti ai commi 1 e 4, sempre che questi ultimi siano situati all'interno di centri storici soggetti ai vincoli di cui all'art. 136, comma 1, lett. b) e c), e all'art. 142, comma 1, del Codice dei beni culturali e del paesaggio (D.Lgs. 42/2004);

2. al contempo, integrando il comma 16-ter, nella sua parte finale, con l'inserimento di un terzo periodo ai sensi del quale "Fermo restando quanto previsto dal c. 10-bis, per gli interventi ivi contemplati il presente comma si applica fino alla soglia di 200 kW con l'aliquota del 110% delle spese sostenute", anziché nei limiti previsti in via generale dal secondo periodo dello stesso comma 16 ter, secondo il quale il Superbonus per il fotovoltaico (comma 5, art. 119) si applica "alla quota di spesa corrispondente alla potenza massima di 20 kW e per la quota di spesa corrispondente alla potenza eccedente 20 kW spetta la detrazione stabilita dall'art. 16-bis, comma 1, lett. h), del "TUIR" (DPR 917/86), nel limite massimo di spesa complessivo di € 96.000 riferito all'intero impianto": la presente estensione si applica, dunque, ai soli impianti installati da Onlus, OdV e APS che "svolgono attività di prestazione di servizi socio-sanitari e assistenziali" e che soddisfino tutte le condizioni e requisiti già illustrati del comma 10 bis, art. 119.

Bonus 75% anti barriere architettoniche fino al 2025

Opportunamente prorogato dalla legge di Bilancio 2023 (comma 365), addirittura fino al 31 dicembre 2025, questo importante bonus, introdotto dalla legge di Bilancio 2022 per un solo anno e tardivamente approfondito dai documenti di prassi dall'Agenzia delle entrate.

Ricordiamo che questo bonus è disciplinato dall'art. 119 ter del D.L. "Rilancio" ed è applicabile a ogni fabbricato e ad ogni tipologia di soggetto.

Il bonus 75% di cui trattasi si affianca alla possibilità di fruire del Superbonus, di fatto per i medesimi interventi, qualora questi siano "trainati" da lavori ammessi al Superbonus energetico o antisismico.

Bonus mobili potenziato per il 2023

La legge di Bilancio 2023 (comma 277) ha elevato il bonus mobili a 8.000 euro per il solo anno 2023, il cui plafond sarebbe sceso a € 5.000 già dal 1° gennaio 2023, confermando la riduzione a € 5.000 per l'anno 2024, ultimo anno per il quale è al momento prevista l'operatività di tale agevolazione.

Conferme relative agli altri bonus

Nessuna novità è stata apportata dalle manovre di fine anno agli altri bonus, che rimangono in vigore fino al 31 dicembre 2024 con l'assetto normativo già noto a seguito della proroga disposta dalla legge di Bilancio 2022.

Il riferimento è al bonus per il recupero edilizio ("50%"), all'ecobonus ("50 - 65%"), al sismabonus, nonché al "bonus verde" ("36%"), che rimangono quindi in vigore in tutte le loro forme (si pensi, per esempio, fra le tante, alle varie tipologie di sismabonus e di ecobonus, all'eco -

sismabonus "combinato", al bonus per l'acquisto dal costruttore di abitazioni in fabbricati interamente ristrutturati o per la costruzione o l'acquisto di parcheggi di nuova realizzazione).

Analogamente, ma per converso, con la manovra di fine 2022 non sono state introdotte disposizioni volte a "riportare in vita" il Superbonus per le associazioni e società sportive dilettantistiche iscritte nell'apposito registro (lett. e, comma 9, art. 119, D.L. "Rilancio"), applicabile ai lavori destinati ai soli immobili o parti di immobili adibiti a spogliatoi, ma solo fino al 30 giugno 2022.

Considerazioni analoghe valgono per il "Supersismabonus acquisti", anch'esso cessato con il 30 giugno 2022, salva la temporanea deroga fino al 31 dicembre 2022, frattanto scaduta e peraltro subordinata a una serie di condizioni di non facile realizzazione.

Detrazione per l'acquisto di abitazioni di classe energetica "A" o "B"

La legge di Bilancio 2022 (comma 76) ha invece reintrodotta per un solo anno, a favore delle sole persone fisiche, la detrazione IRPEF pari al 50% dell'IVA corrisposta per l'acquisto, da effettuare entro il 31 dicembre 2023, di unità immobiliari a destinazione residenziale, di classe energetica A o B ai sensi della normativa vigente, cedute da organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR) immobiliari - questa è una importante novità - o dalle imprese che le hanno costruite, con ripartizione in dieci quote costanti nel periodo d'imposta in cui sono state sostenute le spese e nei nove successivi.

Da osservare che per questa detrazione non è stata prevista la possibilità di eser-

citare l'opzione per lo "sconto in fattura" o per la cessione del credito ai sensi dell'art. 121 del D.L. "Rilancio" 34/2020.

Il bonus di cui trattasi non è nuovo, essendo stato già in vigore per il biennio 2016-2017 (art. 1, comma 56, legge 208/2015) con formulazione identica, salvo che per la estensione ora espressamente disposta a favore degli acquisti effettuati presso fondi comuni di investimento, con ampliamento che lascia sperare in una possibile revisione di alcune interpretazioni agenziali che hanno finora escluso tali importanti soggetti del "real estate", con argomentazioni invero formalistiche e poco convincenti, da una serie di rilevanti previsioni agevolative. Dai chiarimenti forniti dall'AdE (cfr. la circ. 7/E/2018, pagg. 269 e segg.) derivano interessanti opportunità, giacché la "detrazione IVA"

- è stata riconosciuta non solo per le "nuove costruzioni", ma anche in caso

di acquisti presso "l'impresa che applica l'IVA all'atto del trasferimento, considerando tale non solo l'impresa che ha realizzato l'immobile ma anche le imprese di ripristino o c.d. ristrutturatrici che hanno eseguito, anche tramite imprese appaltatrici, gli interventi all'art. 3, comma 1, lett. c), d) ed f), DPR n. 380/2001";

- è cumulabile con la detrazione (anch'essa del 50 %) spettante sul 25% del prezzo di acquisto di abitazioni in fabbricati interamente ristrutturati o risanati/ristaurati (ex art. 16-bis, comma 3, "TUIR") fermo restando che, in tal caso, quest'ultima detrazione non può essere applicata anche all'IVA per la quale il contribuente si sia avvalso della specifica detrazione. Analoga conclusione deve trarsi per l'acquisto di abitazioni fruente del "sismabonus acquisti".

Il superbonus scende al 90% e per le villette c'è il quoziente familiare

a cura di Giuseppe Latour

Nella manovra non ci sono solo proroghe ma modifiche strutturali per diverse agevolazioni: taglio per il 110%, per le unifamiliari arrivano i nuovi requisiti. Sconto barriere fino al 2025

Solo una proroga secca, sul bonus barriere architettoniche del 75%, che arriverà fino alla fine del 2025. E, dall'altro lato, un lungo elenco di interventi che modificano, allargano e restringono, cambiano i connotati delle agevolazioni. La legge di Bilancio 2023 usa, in materia di bonus casa, uno schema diverso rispetto al passato: non lavora solo per rinvii, ma punta a valutare l'efficacia degli strumenti a disposizione dei contribuenti, considerando il peso per le casse dello Stato (per la mappa completa, si veda la grafica in pagina). È successo in materia di bonus mobili. Il tetto di spesa della detrazione, che per il 2022 era fissato a 10mila euro, non scenderà ai 5mila euro programmati per il 2023, ma arriverà a quota 8mila euro. In questo modo, si evita di depotenziare in modo eccessivo uno sconto fiscale diventato essenziale in fase di ristrutturazione delle abitazioni, con l'acquisto di mobili e di grandi elettrodomestici agganciato al lavoro principale.

Ma l'esempio più clamoroso è quello del superbonus, che esce totalmente rivoluzionato dall'operazione in due tempi mes-

sa in piedi da Governo e Parlamento, con il decreto Aiuti quater (con relativa conversione) e, poi, con la legge di Bilancio. La maxi agevolazione al 110% non arriverà a fine 2023, come era programmato per i condomini, ma dovrà rispettare le scadenze di un calendario completamente rinnovato. La regola generale è che lo sconto, per chi effettuerà le spese nel 2023, sarà tagliato al 90 per cento. I condomini non dovranno rispettare paletti particolari, ma solo considerare l'altro taglio programmato a partire dal 2024, quando si passerà al 70% per poi andare al 65% nel 2025. Le unifamiliari, invece, dovranno rispettare quattro paletti per avere il 90% nel 2023: i lavori dovranno essere stati avviati a partire da gennaio, sarà necessario intervenire sull'abitazione principale, essere proprietari o titolari di un diritto reale sull'immobile, avere un reddito non superiore a 15mila euro in base al nuovo quoziente familiare. Proprio il quoziente familiare rappresenta l'elemento più innovativo della riforma messa in campo sui bonus casa. Avrà una struttura diversa rispetto all'Isee, perché considererà solo i redditi e non i patrimoni.

La regola è che vanno sommati i redditi complessivi dei familiari per poi dividerli per un coefficiente costituito dalla somma di più elementi: il contribuente vale 1, se c'è il coniuge si aggiunge +1 (idem

se c'è un convivente o un soggetto unito civilmente), se c'è un familiare a carico si aggiunge +0,5 (che diventa +1 se i familiari sono due e +2 se i familiari a carico sono tre o più). Quindi, la somma dei redditi di una coppia con un figlio a carico può arrivare fino a 37.500 euro, che diviso per 2,5 corrisponde appunto al tetto di 15mila euro. Importante ricordare che andranno considerati i redditi conseguiti «nell'anno precedente quello di sostenimento della spesa». In sostanza, per il 2023, i redditi 2022. Qualche contribuente, però, si porterà dietro quel che resta del 110 per cento. Per le unifamiliari sarà possibile avere il 110% fino a marzo per tutti quegli interventi per i quali al 30 settembre sia stato eseguito almeno il 30% dei lavori. Quanto ai condomini, il 110% nel 2023 si salva in due casi: delibera approvata entro il 18 novembre con Cilas presentata entro il 31 dicembre o delibera approvata tra il 19 e il 24 novembre con Cilas presentata entro il 25 novembre. Con un superbonus un po' meno conveniente, avranno un appeal

maggiore le altre detrazioni dalle aliquote più elevate. Per una che ha ormai chiuso il suo percorso (il bonus facciate al 60%, scaduto a fine 2022), un'altra ha incassato una maxiproroga: il bonus barriere architettoniche al 75%, per il quale ci sarà tempo fino alla fine del 2025.

Questo sconto fiscale non servirà solo per ascensori, montacarichi e piattaforme elevatrici ma anche per tutti quei lavori classificati dalle norme tecniche come rimozione di barriere architettoniche. Ad esempio, per l'adeguamento di bagni, cucine e impianti. Attenzione però: ci sono parametri molto precisi da rispettare. Novità, infine, anche per le case nuove. Torna in pista il bonus case green (si veda l'altro articolo in pagina).

E, contemporaneamente, il sismabonus acquisti non sarà più al 110%: questa agevolazione, dedicata a chi compra da imprese immobili frutto di una demolizione con ricostruzione, dal 1° gennaio e per tutto il 2024 ha a disposizione solo la detrazione al 75 o all'85 per cento.

Sconto per impianti, cucine, porte e servizi igienici

a cura di Giuseppe Latour

L'agevolazione si adatta potenzialmente a un numero elevato di lavori e attrezzature utili a migliorare l'accessibilità degli immobili

Non solo ascensori, montascale, rampe e piattaforme elevatrici. Il bonus barriere architettoniche si adatta potenzialmente a un numero parecchio più ampio di lavori utili a migliorare l'accessibilità degli immobili: nell'agevolazione, infatti, rientrano anche impianti elettrici, ampliamenti di porte o adeguamenti di servizi igienici. La chiave per l'accesso agli sconti fiscali è il rispetto dei requisiti del regolamento del ministro dei Lavori pubblici 236/1989, esplicitamente citato dalla legge che istituisce il bonus. In quel testo sono indicati, a livello tecnico, tutti i parametri di progettazione che definiscono quando un lavoro è considerato come l'eliminazione di una barriera architettonica: sono 14 le tipologie di lavori interni e sei quelle di lavori esterni. Così, oltre ai capitoli dedicati a scale, rampe, ascensori, servoscala e piattaforme, ci sono le regole sulle porte: devono essere «facilmente manovrabili», con una luce netta di almeno 80 centimetri (se danno accesso a un'unità immobiliare) e con un'altezza delle maniglie tra 85 e 95 centimetri. Anche nei servizi igienici sono essenziali gli spazi: devono essere garantite le manovre di una sedia a ruote e si deve dare «preferenza a rubinetti con

manovra a leva e, ove prevista, con erogazione dell'acqua calda regolabile mediante miscelatori termostatici».

Tutto questo viene corredato da misure: ad esempio, lo spazio frontale per accostare la sedia a rotelle al lavabo deve essere almeno di 80 centimetri dal bordo. Quanto alle cucine, gli apparecchi «devono essere preferibilmente disposti sulla stessa parete o su pareti contigue». Ma, soprattutto, sotto il piano di lavoro va previsto un vano vuoto, in modo da consentire a una persona su sedia a rotelle di avvicinarsi senza problemi. Questo spazio dovrà avere un'altezza di almeno 70 centimetri. I corridoi devono avere una larghezza minima di 100 centimetri e avere spazi che consentano l'inversione di marcia da parte di una persona su sedia a ruote.

Ma vanno considerati anche gli impianti. Tutti gli apparecchi elettrici, i quadri generali, le valvole e i rubinetti di arresto delle varie utenze, i regolatori degli impianti di riscaldamento e condizionamento, i campanelli, i pulsanti di comando e i citofoni, devono essere «tali da permettere un uso agevole anche da parte della persona su sedia a ruote». Concretamente, devono essere posti a un'altezza compresa tra i 40 e i 140 centimetri. Nel caso in cui vengano rispettati questi criteri in fase di progettazione (la legge non prevede

un'asseverazione su questo), l'intervento sarà agevolato al 75%: lo ha detto molto chiaramente l'interpello 461/2022 delle Entrate, che affrontava proprio il caso della ristrutturazione di un bagno. «Qualora i prospettati interventi di ristrutturazione completa del bagno e di ampliamento e sostituzione delle porte rispettino le caratteristiche tecniche previste dal citato decreto ministeriale n. 236 del 1989 e,

dunque, possano essere qualificate come interventi di abbattimento delle barriere architettoniche, l'istante potrà fruire» del bonus barriere. La detrazione spetta anche «per le spese sostenute per le opere di completamento dei predetti interventi, quali quelle di sistemazione della pavimentazione e di adeguamento dell'impianto elettrico nonché di sostituzione dei sanitari».

Bonus barriere, per capannoni e negozi fino a 50mila euro

a cura di Luca De Stefani

Lo sconto del 75% arriva al 2025 con confini molto ampi: agevolazioni per qualsiasi categoria catastale e anche per gli immobili strumentali

La legge di Bilancio per il 2023 proroga dal 31 dicembre 2022 al 31 dicembre 2025 la detrazione Irpef e Ires del 75% sugli interventi necessari per il superamento e l'eliminazione delle barriere architettoniche degli edifici esistenti; questa agevolazione è di particolare interesse perché riguarda tutte le categorie di immobili, sia per i privati che per le imprese.

Edifici esistenti

Relativamente alla tipologia di unità immobiliari su cui è possibile effettuare i lavori agevolati, la norma prevede che siano interessati gli interventi effettuati su «edifici già esistenti», senza riportare altre ulteriori specificazioni. Quindi, sono agevolati gli interventi effettuati su unità immobiliari di qualsiasi categoria catastale, salvo il rispetto dei criteri previsti dal decreto del ministero dei Lavori pubblici 236 del 1989 (risposta a interpellato 456/2022).

Nella parte della norma relativa ai limiti di spesa, sembrava vi fossero dei vincoli relativi alla tipologia di immobili, perché nel testo non sono citati i singoli

appartamenti di un condominio (si veda a questo proposito «Il Sole 24 Ore» del 22 marzo 2022) e la singola unità immobiliare non unifamiliare, che costituisce un unico edificio, come ad esempio un capannone, un negozio o un ufficio, che costituiscono un edificio con un'unica unità immobiliare.

In realtà, questa svista legislativa sembra superata in via interpretativa, in quanto secondo la risposta 16 settembre 2022, n. 456, un'Aps (associazione di promozione sociale) può usufruire della detrazione del 75% per gli interventi direttamente finalizzati al superamento e all'eliminazione di barriere architettoniche sull'unità immobiliare di categoria catastale C/4 (fabbricati e locali per esercizi sportivi), applicando il limite dei 50mila euro.

In questa fascia di limiti di spesa, quindi, vi rientrano gli «edifici unifamiliari» o le «unità immobiliari situate all'interno di edifici plurifamiliari che siano funzionalmente indipendenti e dispongano di uno o più accessi autonomi dall'esterno», come indicato esplicitamente dalla norma, ma anche le altre unità, come per l'appunto capannoni, negozi e uffici che costituiscono un'unità unica. La stessa regola si applica anche per un'associazione sportiva dilettantistica che intenda effettuare degli interventi per

l'eliminazione delle barriere architettoniche nel palazzetto dello sport di cui è concessionaria (risposta 16 settembre 2022, n. 455).

Immobili strumentali

La detrazione Irpef e Ires del 75% per gli interventi finalizzati all'eliminazione di barriere architettoniche spetta ai titolari di reddito d'impresa che effettuano gli interventi su immobili da essi posseduti o detenuti, a prescindere dalla qualificazione di questi immobili come «strumentali», «immobili merce» o «patrimoniali» (risposta 6 settembre 2022, n. 444), come confermato dall'agenzia delle Entrate per l'ecobonus e il sismabonus ordinari

nella risoluzione 25 giugno 2020, n. 34.

Demolizione e ricostruzione

Va ricordato, però, che per la circolare 23 giugno 2022, n. 23/E, paragrafo 3.5, siccome la norma prevede espressamente che siano agevolati i lavori su edifici «già esistenti», la detrazione non spetta per gli interventi effettuati durante la fase di costruzione dell'immobile o nel caso di «interventi realizzati mediante demolizione e ricostruzione, ivi compresi quelli con la stessa volumetria dell'edificio preesistente inquadrabili nella categoria della ristrutturazione edilizia».

Quest'ultima limitazione dell'agenzia delle Entrate non è condivisibile.

Iva detraibile al 50% per acquisti di case green

a cura di Angelo Busani

Iva sostanzialmente dimezzata per la persona fisica che acquista nel 2023 un'abitazione di classe energetica A o B costruita da un'impresa o da un fondo immobiliare

Iva sostanzialmente dimezzata per la persona fisica che acquista nel 2023 un'abitazione di classe energetica A o B costruita da un'impresa o da un fondo immobiliare: infatti, un importo pari alla metà di quanto sborsato a titolo di Iva (indifferentemente al 22, al 10 o al 4%) potrà essere portato in detrazione dall'Irpef in dieci annualità, a partire dall'Irpef dovuta nell'anno in cui si effettua l'acquisto e nei nove anni successivi. È quanto stabilito dall'articolo 1, comma 76, della legge di Bilancio 2023 (legge 197/2022).

La norma parla di «unità immobiliari a destinazione residenziale, di classe energetica A o B». Pertanto non importa che si tratti di un'acquirente che compra la «prima casa» e neppure che si tratti di abitazioni usualmente escluse dalle agevolazioni fiscali, come quelle accatastate nelle categorie «di lusso» (A/1, A/8 e A/9). L'unico elemento rilevante è la classe energetica.

Dato che il regime delle pertinenze segue, per legge, il regime del bene principale, l'agevolazione dovrebbe evidentemente riguardare anche l'Iva pagata per

l'acquisto, unitamente all'abitazione, di ogni tipo di pertinenza, senza limiti di numero (quindi, ad esempio, un'abitazione con due cantine e due autorimesse). Difficile, invece, che l'agevolazione si estenda all'acquisto di una pertinenza da asservire a un'abitazione già di proprietà del contribuente per averla acquistata prima del 2023. Mentre sicuramente si estende se nel febbraio 2023 viene comprata un'abitazione e nel novembre 2023 viene comprata la pertinenza.

Quando la legge parla di «imprese di costruzione» in questa espressione dovrebbe intendersi compresa anche l'impresa che demolisce e ricostruisce nonché (articolo 3, lettera e, del Dpr 380/2001) l'impresa che amplia un manufatto all'esterno della sagoma preesistente. Problematico è ricondurre nell'agevolazione anche l'intervento di ristrutturazione edilizia o urbanistica senza previa demolizione; da escludere, invece, la cessione di un'abitazione rinveniente da un intervento di manutenzione straordinaria, di restauro o di risanamento conservativo.

Quanto al fatto che la norma parla di «unità immobiliari ... cedute da organismi di investimento collettivo del risparmio immobiliari o dalle imprese che le hanno costruite», a prima vista

sembrerebbe che si tratti anche della cessione delle unità immobiliari che i fondi abbiano restaurato o ristrutturato. Ma si tratta di una lettura che appare troppo “generosa” in quanto il testo della norma è probabilmente dovuto al noto tema che i fondi non devono svol-

gere attività d’impresa (interpelli 70 e 204 del 2020), nel senso che non devono avere dipendenti e attrezzature, pur potendo dare in appalto i lavori di costruzione e di ristrutturazione e poi collocare sul mercato il prodotto ottenuto dall’appalto.

Sgravio sulle case in classe A e B con effetti incerti sul mercato

a cura di Raffaele Lungarella

Sarà tutto da scoprire l'impatto dell'agevolazione riproposta dalla manovra per chi acquista la casa da un'impresa con rogito entro il 31 dicembre di quest'anno. La legge di Bilancio 2023 (comma 76 dell'articolo 1) consente di portare in detrazione dall'Irpef in dieci anni il 50% dell'Iva pagata per l'acquisto di unità in classe energetica A o B. Sono le costruzioni che, quanto al contenimento dei consumi energetici, rappresentano l'eccellenza. Ma quanto peserà l'incentivo fiscale nelle scelte dei compratori?

Nella Relazione tecnica, il costo per lo Stato è stimato in 1,5 milioni di euro ogni anno, per un decennio. È un'elaborazione effettuata sulla base della spesa detraibile indicata in dichiarazione dei redditi e riferita al 2016, primo anno di applicazione della vecchia versione dell'agevolazione. In pratica, l'Iva detraibile pagata sull'acquisto fu pari a 30,3 milioni di euro. Ipotizzando un prezzo medio di 200mila euro per ognuna delle abitazioni, l'onere stimato per l'Erario corrisponde a un numero di appartamenti che va da 1.500 (se tutti comprassero con l'Iva al 10%) a un massimo di 3.750 (se tutti avessero l'Iva al 4%). Il grosso degli acquisti è probabile sia con Iva al 4%. Ma è evidente che si tratta comunque di una frazione delle 748.523 case compravendute nel 2021

(ultimo anno intero rilevato dall'Omi). Peraltro, il Servizio del bilancio del Senato sottolinea che «andrebbero fornite maggiori informazioni» sulle stime della Relazione tecnica. Il tempo permetterà di valutare l'attendibilità di quelle stime e se gli effetti dell'agevolazione del 2023 saranno maggiori di quella del 2016, quando l'offerta e la domanda di case con alti standard energetici erano più contenute. Un'altra variabile difficile da quantificare è che la nuova versione della norma agevola gli acquisti in classe A e B anche quando a vendere è un Organismo di investimento collettivo del risparmio (Oicr), e non solo quando vende l'impresa costruttrice.

A conti fatti, la manovra consente al compratore di portare in detrazione in dieci anni rispettivamente il 2% e il 5% del valore di vendita, cioè lo 0,2 e lo 0,5% ogni anno. Per una casa comprata al prezzo di 200mila euro, possono essere portati in detrazione complessivamente 4mila euro, distribuiti in dieci anni, 400 ogni anno; per la seconda casa al mare o in montagna oppure per un appartamento destinato alla locazione, questi importi diventano 10mila e mille euro.

Qualunque sia l'importo complessivo, la detrazione non riduce il fabbisogno finanziario dell'acquirente al momen-

to in cui deve pagare il prezzo; la spesa complessiva da sostenere è la stessa. La detrazione della metà dell'Iva è un aiuto, ma non tale probabilmente da indurre una famiglia a sostenere un investimento tanto importante se non avesse già deciso di diventare proprietaria di una casa. Insomma, in mancanza di una spinta forte dal lato della domanda è difficile prevedere forti effetti sul mercato. Ai giovani la stessa legge di Bilancio offre un'alternativa più vantaggiosa, se hanno meno di 36 anni e l'Isee non superiore a 40mila euro: possono comprare, entro l'ultimo giorno di quest'anno, un'abita-

zione da destinare a prima casa risparmiando sulle imposte.

Non dovranno, infatti, pagare l'imposta di registro del 2% (se acquistano da un privato) o l'Iva al 4% se a vendere è un'impresa, oltre all'imposta ipotecaria e a quella catastale e all'imposta sostitutiva sul mutuo dello 0,25%. Si tratta di alcune migliaia di euro di sconto.

Probabilmente anche questa agevolazione non è tale da spingere un giovane ad acquistare una casa se già non era nelle condizioni di farlo. Però è un beneficio di cui il portafoglio del compratore si accorge subito.

IMMOBILI E FISCO

Superbonus e sconto in fattura: così la cessione del credito dal fornitore

Fabio Chiesa e Giampiero Gugliotta

Il fornitore che ha applicato lo sconto in fattura può effettuare la prima cessione del credito nei confronti di qualunque soggetto, incluso il cliente al quale era

Il fornitore che ha concesso lo sconto può riportare il credito al committente per il quale ha effettuato i lavori di ristrutturazione

stato concesso lo sconto. A chiarirlo è la Direzione regionale della Lombardia in risposta a un'istanza di interpello (n. 904-1760/2022) presentata da un imprenditore esercente l'attività di imbianchino, che aveva concesso ai clienti lo sconto in fattura per lavori di tinteggiatura rientranti nel bonus facciate.

L'interpellante ha specificato che i clienti che avevano effettuato gli interventi avevano trasmesso all'agenzia delle Entrate la comunicazione dell'esercizio dell'opzione e che l'istante stesso aveva accettato la cessione del credito sull'apposita piattaforma telematica. In seguito però, anche a causa delle limitazioni normative di volta in volta introdotte per le cessioni successive alla prima, le banche e gli altri intermediari finanziari interpellati dall'imprenditore hanno evidenziato di non aver più capienza per l'accettazione. Da qui è nata l'esigenza di retrocedere il credito al cliente che aveva esercitato l'opzione.

Possibile la cessione del credito al cliente

Così, viene ora chiesto all'Agenzia se, per il fornitore che ha concesso lo sconto, sia possibile effettuare la prima cessione del

credito, anziché ad un soggetto terzo, al proprio cliente il quale, dopo averlo regolarmente accettato, ne rientrerà in possesso e lo potrà utilizzare in compensazio-

ne. La Dre Lombardia ha risposto positivamente, chiarendo che la normativa ad oggi vigente e la prassi in materia, prevedendo la possibilità di effettuare la prima cessione del credito nei confronti di qualunque soggetto, non precludono in alcun modo la cessione nei confronti del soggetto che ha beneficiato dello sconto in fattura (ossia il cliente originario).

L'articolo 121 del Dl n. 34/2020 prevede che «i soggetti che sostengono» spese agevolate con i bonus casa citati nel decreto «possono optare, in luogo dell'utilizzo diretto della detrazione» per un contributo, sotto forma di sconto sul corrispettivo, «anticipato dai fornitori che hanno effettuato gli interventi e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta», cedibile ad altri soggetti, «compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari, senza facoltà di successiva cessione», fatta salva la possibilità di due cessioni (tre con l'Aiuti quater appena approvato) solo se effettuate a banche e intermediari finanziari.

Il credito può essere usato solo in compensazione

Il cessionario (il cliente dell'imprenditore) una volta acquisito il credito non potrà,

allora, utilizzarlo sotto forma di detrazione in dichiarazione dei redditi ma esclusivamente in compensazione, sulla base delle rate residue originariamente non fruite. La risposta appare quindi interessante sotto questo profilo, in quanto legittima per la prima volta l'operazione di trasformazione (indiretta) della detrazione in credito d'imposta a beneficio del cliente iniziale.

Infine, la risposta ricorda che, a partire dal 26 febbraio 2022, la cessione del credito può essere effettuata quattro volte: la

prima a favore di chiunque, due ulteriori cessioni a favore di determinati soggetti "qualificati" (banche, intermediari finanziari, società appartenenti a un gruppo bancario, imprese di assicurazione) e l'eventuale quarta e ultima cessione a favore dei correntisti delle banche cessionarie diversi dai consumatori. Nel frattempo, la legge di conversione al decreto Aiuti quarter, appena approvata, sta per attivare una ulteriore cessione, la quinta, a favore di soggetti qualificati.

IMMOBILI E FISCO

Bonus mobili, ecco la lista dei beni agevolati e le regole

Giuseppe Latour

Escluso l'acquisto di porte, pavimenti e tende. Mentre rientrano frigoriferi, congelatori, lavatrici, lavasciuga e asciugatrici. Il tetto di spesa per il 2023 è di 8mila euro, appena modificato dalla legge di Bilancio 2023. E, a partire dal 2024, sarà tagliato a 5mila euro. L'agenzia delle Entrate ha appena pubblicato la guida aggiornata al bonus mobili. Nel testo sono riepilogate tutte le regole per accedere all'agevolazione, aggiornate alle ultime modifiche portate dalla manovra.

Acquisti da collegare a una ristrutturazione

La detrazione è del 50% e vale per l'acquisto di mobili e di grandi elettrodomestici destinati ad arredare un immobile oggetto di ristrutturazione. Fondamentale, quindi, che ci sia un collegamento con la ristrutturazione principale: il bonus «spetta unicamente al contribuente che usufruisce della detrazione per le spese di intervento di recupero del patrimonio edilizio». Al momento, l'agevolazione è prorogata fino al 2024.

Il peso del calendario

Importanti i tempi. L'intervento di ristrutturazione deve essere iniziato a partire dal 1° gennaio dell'anno precedente a quello di acquisto dei mobili e degli elettrodomestici. Per ottenere il bonus è necessario

L'agenzia delle Entrate ha appena pubblicato la guida aggiornata al bonus mobili.

Nel testo sono riepilogate tutte le regole per accedere all'agevolazione, aggiornate alle ultime modifiche portate dalla manovra

che la data dell'inizio dei lavori preceda quella in cui si acquistano i beni.

L'agevolazione spetta anche quando i beni acquistati sono destinati ad arredare un ambiente dell'immobile che non

sia stato oggetto direttamente di ristrutturazione o quando i mobili e i grandi elettrodomestici sono destinati ad arredare l'immobile ma l'intervento viene effettuato su una pertinenza.

I beni agevolati

La detrazione spetta per l'acquisto di letti, armadi, cassettiere, librerie, scrivanie, tavoli, sedie, comodini, divani, poltrone, credenze, materassi, apparecchi di illuminazione. Quanto agli elettrodomestici, spetta per quelli di classe energetica non inferiore alla classe A per i forni, alla classe E per le lavatrici, le lavasciugatrici e le lavastoviglie, alla classe F per i frigoriferi e i congelatori. L'acquisto è comunque agevolato per gli elettrodomestici privi di etichetta, a condizione che non ne sia stato ancora previsto l'obbligo.

Rientrano nei grandi elettrodomestici: frigoriferi, congelatori, lavatrici, lavasciuga e asciugatrici, lavastoviglie, apparecchi per la cottura, stufe elettriche, forni a microonde, piastre riscaldanti elettriche, apparecchi elettrici di riscaldamento, radiatori elettrici, ventilatori elettrici, apparecchi per il condizionamento. È escluso l'acqui-

sto di porte, pavimentazioni (per esempio, il parquet), tende e tendaggi.

Gli acquisti di alcuni elettrodomestici, per i quali si può usufruire del bonus (forni, frigoriferi, lavastoviglie, piani cottura elettrici, lavasciuga, lavatrici) vanno comunicati all'Enea. In assenza di comunicazione, comunque, non si perde il bonus.

I tetti di spesa

La detrazione del 50% va calcolata su un importo massimo di 10mila euro per il 2022, 8.000 euro per il 2023 e 5.000 euro per il 2024. La detrazione deve essere ripartita tra gli aventi diritto in dieci rate annuali di pari importo.

Ancora, bisogna fare attenzione ai tempi. Se gli interventi di recupero del patrimonio edilizio sono stati effettuati nell'anno precedente a quello dell'acquisto, il limite di spesa deve essere considerato al netto delle spese sostenute nell'anno precedente per le quali si è usufruito della detrazione.

Ad esempio, per un intervento edilizio iniziato nel 2022 sono già stati effettuati acquisti per 5mila euro. In questo caso, nel

2023 si potrà usufruire di una detrazione pari a 3mila euro (8mila-5mila). Se, invece, nel 2022 sono già stati effettuati acquisti per 8mila euro, non spetteranno più agevolazioni nel 2023.

Trasporto e montaggio agevolati

La guida risponde anche a diversi dubbi frequenti.

Si ha diritto al bonus mobili ed elettrodomestici anche quando il contribuente ha scelto, in alternativa alla fruizione diretta delle detrazioni per la ristrutturazione, di cedere il credito o di esercitare l'opzione per lo sconto in fattura.

Tra le spese da portare in detrazione si possono includere quelle di trasporto e di montaggio dei beni acquistati.

La detrazione non utilizzata in tutto o in parte non si trasferisce né in caso di decesso del contribuente né in caso di cessione dell'immobile oggetto di ristrutturazione. Il tetto spetta per la singola unità immobiliare. Quindi, il contribuente che esegue lavori di ristrutturazione su più unità immobiliari avrà diritto più volte al beneficio.

IMMOBILI E FISCO

Entro fine mese il nuovo portale Enea per trasmettere i dati sull'ecobonus

Giuseppe Latour

Il portale Enea per i lavori 2023 sarà pronto entro la fine di gennaio. E, da quel momento, decorreranno i consueti 90 giorni per gli interventi con fine lavori nella prima parte dell'anno. Lo ha reso noto l'Agenzia con una nota pubblicata sul suo portale, nella quale i contribuenti sono stati aggiornati su una procedura ormai consueta.

«Si avvisano gli utenti - ha spiegato Enea - che è attualmente in corso l'adeguamento del sito Enea per la trasmissione telematica dei dati degli interventi di efficienza energetica che accedono alle detrazioni fiscali previste da Ecobonus e bonus casa». Quindi, il portale servirà sia per i lavori che accedono all'ecobonus che per quelli che accedono al bonus casa ordinario del 50%, ma che comportano un risparmio ener-

gico o l'utilizzo di fonti rinnovabili. E sarà dedicato alle pratiche alle quali sia associata una data di fine lavori a partire dal primo gennaio del 2023.

«Il sito sarà disponibile entro la fine di gennaio», ha detto ancora l'Enea. Come ogni anno, la data nella quale sarà attivato il nuovo portale ha grande importanza per la pianificazione delle procedure. «I 90 giorni di tempo utili all'invio delle pratiche decorreranno dalla data di messa on-line», ha ricordato infatti l'Agenzia.

In sostanza, per la trasmissione dei dati all'Enea per gli interventi con data di fine lavori compresa tra il 1° gennaio 2023 e la data di attivazione del nuovo portale, scatterà un termine di 90 giorni a partire dalla messa on-line.

IMMOBILI E FISCO

Prima casa per i giovani under 36: bonus confermato per tutto il 2023. Ecco come funziona

Angelo Busani

L'agevolazione "prima casa - under 36" è stata prorogata per compravendite e mutui stipulati fino al 31 dicembre 2023 (articolo 1, comma 74 legge 197/2022). Il beneficio consiste:

1. nel caso di compravendita non imponibile a Iva, nell'esenzione da imposte di registro, ipotecaria e catastale;
2. nel caso di compravendita imponibile a Iva, nella concessione di un credito d'imposta in misura pari all'Iva versata (oltre che nell'esenzione da imposte di registro, ipotecaria e catastale, dall'imposta di bollo, dai tributi speciali catastali e dalle tasse ipotecarie);
3. nel caso di mutuo, nell'esenzione dall'imposta sostitutiva.

Come utilizzare il credito d'imposta

Detto credito d'imposta può essere utilizzato:

- in diminuzione dalle imposte di registro, ipotecaria, catastale, sulle successioni e donazioni dovute sugli atti e sulle denunce presentati dopo la data di acquisizione del credito;
- in diminuzione delle imposte sui redditi delle persone fisiche dovute in base alla dichiarazione da presentare successivamente alla data dell'acquisto;
- in compensazione ai sensi del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241.

Necessaria l'attestazione valida di un Isee ordinario che non superi i 40mila euro

Chi può avvalersi del beneficio

Del beneficio in parola possono avvalersi gli acquirenti/mutuatari

che:

1. non abbiano ancora compiuto il 36° anno di età nell'anno in cui è stipulato il contratto (quindi, nel 2023, i nati dal 1° gennaio 1988 in avanti);
2. abbiano un valore dell'indicatore della situazione economica equivalente (Isee) non superiore a 40.000 euro annui.

Nel caso di una pluralità di acquirenti / mutuatari i presupposti per l'avvalimento dell'agevolazione devono riguardare a ciascun soggetto e quindi l'agevolazione si applica solo a chi abbia i requisiti richiesti; a chi non abbia i requisiti, si applicano le imposte ordinarie (calcolate in base al valore imponibile riferibile a ciascun acquirente/mutuatario).

L'attestazione Isee

L'Isee deve essere in corso di validità alla data del rogito e, pertanto, deve essere richiesto mediante la presentazione della relativa dichiarazione sostitutiva unica (Dsu) in data anteriore o contestuale al contratto.

L'Isee è quello "ordinario" (cioè riferito al reddito complessivo familiare al 31 dicembre del secondo anno antecedente); tuttavia può essere utilizzato anche l'Isee "corrente", il quale può essere richiesto

dal contribuente, qualora si sia verificata una delle seguenti situazioni:

- la sospensione, la riduzione o la perdita dell'attività lavorativa;
- l'interruzione dei trattamenti previdenziali, assistenziali e indennitari;
- una diminuzione superiore al 25% del reddito familiare complessivo (rispetto all'Isee ordinario);
- una diminuzione superiore al 20% della situazione patrimoniale (rispet-

to all'Isee ordinario).

La legge non impone particolari prescrizioni documentali per l'avvalimento dell'agevolazione.

Pertanto, è sufficiente che il contribuente dichiari nel contratto che intende avvalersene, attestando di avere un valore Isee non superiore a 40.000 euro e di essere in possesso della relativa attestazione in corso di validità o di aver già provveduto a richiederla.

REAL ESTATE

InvestiRe Sgr gestirà portafoglio da 230 milioni di Reale Group, a Torino e Milano

Laura Cavestri

Reale Immobili, società appartenente a Reale Group, attraverso una procedura competitiva ha individuato InvestiRE Sgr (asset & fund management company del

Il progetto si realizzerà attraverso il conferimento di 9 immobili di proprietà della Società a destinazione prevalentemente terziaria, in un Fondo di nuova costituzione denominato "Monviso

Gruppo Banca Finnat) quale gestore di un portafoglio immobiliare costituito da fabbricati distribuiti tra Torino e Milano. Il progetto si realizzerà attraverso il conferimento di 9 immobili di proprietà della Società a destinazione prevalentemente terziaria, in un Fondo di nuova costituzione denominato "Monviso".

La procedura

La procedura competitiva è stata indetta da Reale Immobili per poter individuare un partner specializzato per la gestione di una parte dei fabbricati di proprietà, confermando così uno dei *main streams* strategici selezionati dalla Società già a partire dagli anni scorsi per la valorizzazione del proprio patrimonio.

Il timing dell'operazione prevede, a valle dell'istituzione del Fondo, che Reale Immobili apporti in più *tranches* a partire dal 2022 i nove assets cielo-terra localizzati prevalentemente nel centro della città di Milano (otto immobili) e a Torino (un immobile).

Il primo apporto è stato perfezionato il 21 dicembre. Complessivamente la superficie oggetto di conferimento è di circa 68mila mq di superficie lorda e ha un controva-

lore di circa 230 milioni di euro. Nell'arco della durata del Fondo sono previsti da parte della Sgr investimenti volti alla valorizzazione degli assets per un controva-

lore totale di circa 45 milioni di euro.

La strategia

La strategia prevista per il Fondo sarà suddivisa in più cluster, a seconda del posizionamento e dello stato occupazionale degli immobili.

«La creazione di questo nuovo fondo immobiliare – ha detto Alberto Ramella, direttore generale di Reale Immobili –, oltre a rappresentare un significativo fattore di crescita interna delle risorse della Società, porta grande valore al percorso che abbiamo intrapreso. Attraverso la presenza di un partner qualificato come InvestiRE Sgr, riteniamo infatti di poter rafforzare sia la nostra presenza sul mercato immobiliare nazionale, sia il percorso strategico già avviato negli anni passati, e in alcuni casi proprio con lo stesso partner, per poter efficientare il proprio portafoglio immobiliare elevando allo stesso tempo gli ambiziosi obiettivi qualitativi dichiarati nel Piano industriale della Società».

«Questa nuova operazione – ha aggiunto Dario Valentino, amministratore delegato di InvestiRE Sgr – rappresenta il coronamento di un percorso iniziato circa due anni fa con l'istituzione di analoghi fondi



che prevedono la ristrutturazione dell'asset secondo i più recenti concept e standard internazionali di qualità.

Prevediamo infatti, anche in questo caso, una strategia di medio/lungo periodo di valorizzazione del portafoglio, con la sta-

bilizzazione dei contratti di locazione e la realizzazione di un importante piano di *capex*, per portare gli immobili ai più moderni standard secondo le best practices di mercato, con un'attenzione particolare ai temi Esg».

REAL ESTATE

Idee Urbane punta su residenziale e «last mile» sull'asse Torino-Milano-Roma

Laura Cavestri

Una scommessa lucida su due asset ad alto potenziale e, per loro natura, più resilienti alle previsioni di “mare in burrasca”. Lavorare sul residenziale – soprattutto ma non solo agli asset cosiddetti “alternativi” al tradizionale, come lo student housing – e sulla logistica di “ultimo

miglio” cresciuta con le tendenze di acquisto via e-commerce. A Milano, certo, Ma anche a Torino, Firenze, Bologna, guardando sino a Roma. È l'obiettivo 2023 di ideeUrbane, startup immobiliare nata pochi mesi fa ma con qualche decennio di esperienza, perchè creata da Enzo Albanese, figura di riferimento del Real estate in Italia con una trentennale esperienza come socio fondatore in Sigest e successivamente in Dils Living (oltre a presidente di Fimaa Milano Monza Brianza) e Ivan Guinetti, da anni specialista nei servizi tecnici e di consulenza commerciale a gruppi immobiliari nazionali e internazionali e studi di architettura.

Il modello di business

«IdeeUrbane – ha spiegato Albanese – si identifica come property e asset management atelier, dallo stile milanese, per sviluppi immobiliari nelle principali città italiane, con l'intenzione di operare principalmente su operazioni “captive”, con

Il metodo messo in campo dal property e asset management atelier, nato dall'iniziativa di Enzo Albanese e Ivan Guinetti, prevede il governo dell'intero processo: dalla fase di acquisizione, studio dell'iniziativa per il migliore posizionamento, affiancare i progettisti con attività “a quattro mani”, individuare la migliore collocazione sul mercato sino alla successiva gestione dell'immobile

la possibilità di essere coinvolta anche come co-investitore. Offriamo servizi di consulenza prettamente a clienti corporate (investitori nazionali e internazionali) operando come co-investitore e local partner grazie alla capacità di anticipare i trend di mercato, riconoscere i biso-

gni degli utenti e lavorare in trasparenza con l'obiettivo di creare relazioni durature con i diversi stakeholders coinvolti all'interno del processo».

Il metodo messo in campo prevede il governo dell'intero processo dalla fase di acquisizione, studio dell'iniziativa per posizionamento della stessa, sia esso sviluppo che immobili value-added, affiancare i progettisti incaricati con attività “a quattro mani”, individuare la migliore collocazione sul mercato sino alla successiva gestione dell'immobile.

Nella sua fase di lancio, ideeUrbane si focalizzerà soprattutto su progetti localizzati principalmente a Milano e Roma oltre a Firenze, Torino, Bologna e, in generale, alle città legate agli atenei universitari, toccate dall'alta velocità e il cui sviluppo nel breve periodo sia orientato alla qualità della vita e all'innovazione digitale. La Società guarda con notevole interesse al comparto residenziale, che costituirà l'at-

tività principale, oltre ad altre asset-class come ad esempio la logistica “last mile”, trend in netta crescita su tutto il territorio nazionale».

Tecnologia e fattore umano

«Abbiamo dato vita a questa nuova realtà – ha aggiunto Enzo Albanese – con l’obiettivo di inserirci all’interno di un mercato che, per sua natura, è profondamente legato ai cambiamenti socio-culturali e che, a seguito della pandemia, ha subito un’accelerazione verso una maggiore digitalizzazione. Da qui si è passati ad avere quasi un’estremizzazione dell’uso della tecnologia, portando alla nascita di business con nuovi modelli ibridi, dove il fattore umano rimane, fortunatamente, ancora un elemento prioritario e fondamentale. Il nostro ruolo come co-investitori in veste di property e asset manager ci pone come veri partner in grado di accompagnare gli

investitori durante tutto il percorso di acquisto e gestione dell’immobile affiancandoli per estrarre il maggior valore possibile dall’iniziativa».

«Crediamo fermamente – aggiunge Ivan Guinetti, amministratore unico e partner di Idee Urbane – che il mondo dell’immobiliare sia tutto tranne che immobile.

Ecco perché desideriamo dare forma a “idee urbane”, proprio come suggerisce il nome che abbiamo scelto per questa nuova realtà.

Desideriamo valorizzare la componente umana all’interno di un’attività fondamentalmente digitale e connessa, per fornire risposte concrete e adeguate ai nostri clienti. Vogliamo essere curiosi per cogliere le evoluzioni del mercato, anticipandone bisogni e opportunità, decisi, trasparenti ed etici nella nostra attività, per dare nuovo slancio al comparto del Real estate in Italia».

MERCATO IMMOBILIARE

La casa scricchiola: cosa determinerà la frenata delle vendite nel 2023

Paola Dezza

Dilazionare le scelte, posticipare le decisioni e soprattutto calcolare gli esborsi. Il 2023 del mercato della casa sarà

all'insegna di una maggiore cautela rispetto al recente passato.

A rallentare l'evoluzione del settore è essenzialmente l'inasprimento dei tassi di interesse che hanno reso i mutui decisamente più cari rispetto a un anno fa. Secondo l'Osservatorio dell'agenzia delle Entrate per il terzo trimestre 2022 quasi la metà, il 49,2%, degli acquisti da parte di persone fisiche è stato finanziato con mutui. Il capitale di debito, sempre contratto dalle persone fisiche per acquistare abitazioni, ammontava a quella data a circa 11,4 miliardi di euro, quasi 300 milioni di euro in meno dell'omologo trimestre del 2021 (-2,7%).

Effetti sulle compravendite

«Il mercato – dice Luca Dondi, ad di Nomisma – evidenzia un gap temporale tra aumento dei tassi ed effetti sulle compravendite. Siamo in presenza di una rigidità dei prezzi, costante del mercato italiano, dovuta anche alla difficoltà dei proprietari di rivedere le richieste». Incide in questa fase anche la mancanza della produzione di nuovo. «La tenuta dei prezzi, che in Italia negli anni passati sono saliti lentamente – dice Dondi – potrebbe innescare una stagnazione tale da rendere più difficile la ripartenza successiva».

Tassi d'interesse in salita e incertezza economica frenano l'entusiasmo. Stabili o in lieve aumento i valori al metro quadrato

Il clima è di maggiore attendismo, anche per via della minore disponibilità di credito, con le banche restie a erogare

mutui, anche se Dondi evidenzia indici di fiducia in miglioramento. Per Nomisma il 2023 si chiuderà con 665mila compravendite, valore che scenderà a 659mila l'anno successivo. Mentre per Scenari Immobiliari e Idealista le compravendite saranno rispettivamente 720mila e 705mila a fine di quest'anno. Per Remax il range è tra 693mila e 735mila abitazioni vendute.

L'aumento dei tassi di interesse

«L'aumento dei tassi di interesse, che inizia già a farsi sentire su chi necessita di importanti interventi di mutuo, e le incertezze economiche e lavorative porteranno a un ridimensionamento delle spese» dice Fabiana Megliola, ufficio studi Tecno-casa. Potrebbe quindi accadere che per una fascia di potenziali acquirenti possano non esserci i requisiti per accedere al credito o per accedervi con importi più bassi rispetto al recente passato.

«Ci aspettiamo una tenuta dell'investimento a reddito, ancora di più se l'inflazione dovesse restare a livelli elevati – continua –. Gli investitori punteranno sugli affitti turistici e sulle aree delle grandi città in via di riqualificazione». Potrebbero soffrire le zone più popolari e le aree dove si riversano coloro che hanno

budget più contenuti (giovani e famiglie monoreddito). La riduzione della disponibilità di spesa potrebbe spostare gli acquisti verso le periferie e l'hinterland delle grandi città. E il nuovo? Piace, ma dovrà fare i conti con l'aumento dei costi di costruzione e un rallentamento dei cantieri.

Maggiori rincari a Genova

Nei dati di Immobiliare.it tra le 12 principali città della penisola sarà Genova quella che registrerà i maggiori aumenti dei prezzi quest'anno (+4,5%), seguita da Bologna (+3,9%). Attesi rialzi significativi anche a Verona (+3,2%), mentre Milano continuerà la sua corsa (+2,9%). Nel capoluogo lombardo la crescita più significativa si avrà nelle zone meta della nuova gentrificazione milanese, come il quartiere Istria (+9,9%), Affori-Bovisa (+8,9%) e Cismiano-Crescenzago (+8,4%), tutte a Nord della città. A Roma i quartieri in cui i prezzi aumenteranno maggiormente saranno

l'Aventino (+9,3%), dove si trovano le celebri Terme di Caracalla, e i Parioli (+6,4%). Quotazioni in lieve calo invece a Napoli e Palermo.

«Le grandi città italiane, termometro della salute del mercato immobiliare del nostro Paese – dichiara Carlo Giordano, board member di Immobiliare.it – vivranno una crescita dei costi medi abbastanza omogenea. Se il 2022 è stato un anno eccezionale, con un totale di compravendite che si attesta attorno a 770mila, il 2023 si prefigura come più complesso».

Per Gabetti i driver che guideranno il mercato sono legati alle nuove esigenze abitative: chi vive tra ufficio e smart working avrà bisogno di un vano in più dove lavorare, l'aumento dei costi energetici spingerà molte famiglie a sostituire l'abitazione con una più sostenibile e la crescente sensibilità verso la domotica indurrà all'acquisto di case più moderne.

MERCATO IMMOBILIARE

Milano, crescono prezzi (+7,2%) e domanda di case di lusso. Ma tra le metropoli resta low cost

Laura Cavestri

Nel 2022 i prezzi per le abitazioni di lusso, a Milano, sono aumentate del 7,2% (11.750 euro al mq) rispetto al 2021. Un fatturato, quello del segmento *prime* del centro storico, che è cresciuto dell'8,7% in un anno ma che resta sotto il miliardo (circa 855 milioni di euro). Un'offerta di case

di pregio che rappresenta l'8% dell'offerta totale di abitazioni a Milano (era il 10% nel 2021). Eppure due abitazioni su tre in vendita non hanno un box o un posto auto. Solo il 19% degli immobili sul mercato possiede un'alta efficienza energetica e se metà della domanda cerca appartamenti fra i 200 e i 250 metri quadrati di superficie, meno del 20% di quanto è sul mercato soddisfa questa richiesta.

Secondo VM Prestige, nel 2022, nel capoluogo lombardo, i prezzi per le abitazioni di lusso sono aumentati del 7,2% rispetto al 2021 e le previsioni per il 2023 indicano una crescita delle transazioni del 2,2% e dei prezzi (+3,5 per cento). Ma l'offerta non tiene il passo, per quantità e qualità degli immobili. Nel confronto internazionale, la città resta però la più conveniente

La fotografia delle case di lusso a Milano

È la radiografia del comparto residenziale milanese di fascia lusso, secondo le stime di Vincenzo Monti Prestige Prime Residential 2022. Il mercato immobiliare residenziale milanese è previsto chiudere il 2022 con una crescita

stimata di oltre 27mila compravendite totali fra abitazioni usate e nuove, pari al +1,5% sul 2021. Il comparto degli immobili "prime", ovvero di lusso, collocati all'interno del Centro Storico cittadino ha segnato un aumento degli scambi del 2,1% rispetto all'anno precedente, con un totale di 485 transazioni. Il prezzo medio per le abitazioni di lusso calcolato sulle transazioni effettuate si attesta a 11.750 euro al metro quadro. Rispetto al

I QUARTIERI DI MILANO

Prezzi di vendita medi di appartamenti in euro/mq

QUARTIERE	MINIMO	MASSIMO	MEDIA
Quadrilatero	9.500	18.750	14.125
Porta Nuova - C.so Como	8.000	16.600	12.300
Castello - Buonaparte - Cairoli	9.000	16.300	12.650
Brera - Moscova	8.100	16.150	12.150
Cadorna - Magenta - Monti	7.300	17.300	12.300
Cordusio - Piazza Affari - Duomo	8.300	17.200	12.750
Palestro - Duse - Venezia	8.600	18.000	13.300
Sant'Ambrogio - Carrobbio	7.400	14.800	11.100
CityLife - Vercelli - Piemonte	7.100	13.100	10.100
Canova - Arco della Pace	6.650	12.000	9.400

2021 c'è stato quindi un aumento dei valori medi di 7,2 punti percentuali. Rispetto all'anno passato, l'offerta di abitazioni in vendita è però scesa in maniera significativa (-13,3%) e rappresenta, rispetto al totale di tutta la città, circa l'8 per cento. Anche i tempi di vendita sono aumentati, soprattutto nella seconda parte dell'anno, ed oggi i giorni necessari mediamente sono 120 rispetto ai quasi 100 del 2021.

Nonostante la crisi innescata dalla guerra russo - ucraina, le turbolenze sui mercati finanziari e l'aumento dei tassi di interesse, «Il settore degli immobili di lusso si dimostra solido e vivace dopo questo triennio di boom di acquisti di case senza precedenti - ha dichiarato Andrea Pincherli Vicini, ceo & founder di Vincenzo Monti Prestige -. Riemersi dalla pandemia, gli acquirenti con un patrimonio netto elevato hanno concentrato la propria attenzione sul mercato immobiliare».

Il confronto con le altre città prime

Nel Report c'è anche un focus sulle principali piazze immobiliari globali nel segmento top di gamma, con uno sguardo particolare su Milano, a confronto con Londra, Parigi, New York e Miami.

Il primo dato che risalta immediatamente è la differenza in termini quantitativi fra i volumi di compravendite. La differenza macroscopica fra le poche centinaia di compravendite a Milano e le migliaia di tutte le altre metropoli,

mette subito in risalto il gap in termini quantitativi di popolazione e numero di abitazioni presenti in queste aree. La grande differenza dei volumi di compravendita si riflette inevitabilmente sul fatturato generato da questi scambi, ovviamente in combinazione coi valori che questi immobili si portano appresso. Le due metropoli americane staccano quelle europee come volume di affari. Poi i costi. Se a Miami-Bay Point il prezzo di un appartamento prime può superare i 5mila euro e a New York-Noho arrivare a 32600 euro, Londra-Chelsea si colloca poco sotto i 30mila al mq, Parigi-Ile de la Cité arriva a 18600 euro al mq e Milano "chiude" la miniclassifica con il Quadrilatero che resta sotto quota 15mila (in media 14.125 euro al mq). Ciò si riflette sul fatturato. E non solo perché a Milano le compravendite prime si contano nell'ordine delle centinaia e a Londra o New York sono oltre 5mila. Alla fine del 2022 New York, o meglio Manhattan, ha infatti generato un fatturato di quasi 11 miliardi di euro con le compravendite di immobili di pregio, seguita da Miami con quasi 8 miliardi di euro. Nonostante le incertezze che la Brexit aveva generato e le turbolenze sulla sterlina, il mercato londinese si è ben ripreso già durante l'anno scorso e quest'anno ha chiuso con un fatturato immobiliare di 9,3 miliardi di euro. Miami ha superato Parigi di quasi 3,5 miliardi di euro pur con meno di 300 compravendite in più. Prezzi più bassi, meno scambi, offerta più

I QUARTIERI PIÙ CARI

Prezzo medio al mq

		IN EURO
Miami	Bay Point	50.500
New York	Noho	32.600
Londra	Chelsea	29.300
Parigi	Ile de la Cité	18.600
Milano	Quadrilatero	14.125

bassa ma non per questo un mercato in tono minore. La prova arriva dalla performance dei prezzi che nel confronto con le altre grandi città vede il capoluogo meneghino difendersi molto bene sia nel breve che nel medio periodo. Infatti se quest'anno, rispetto al 2021, il segmento *prime* milanese ha registrato una crescita del 7,2%, rispetto a cinque anni fa l'aumento nominale dei prezzi è stato ancora più performante segnando un +60% di aumento. Negli ultimi cinque anni solo gli immobili di pregio di Manhattan hanno raddoppiato il loro valore (+105,3%), mentre Milano ha segnato un incremento maggiore rispetto a Londra e Parigi. Per Miami c'è da registrare l'eccezionale balzo in avanti dell'anno appena concluso: +28,1 per cento e una crescita in cinque anni di circa il 70 per cento.

Comprare un appartamento di 150 mq

Infine, il confronto si sofferma sul comprare un appartamento con tre camere da letto di circa 150 metri quadrati in un quartiere di lus-

so di una di queste metropoli.

Che oggi significa mettere in budget quasi 2 milioni di euro (1,8 milioni per la precisione). È proprio Milano la città che, come valore medio, assicura la possibilità di acquistare una casa di pregio con questo budget.

Londra è in assoluto la più cara. Per 150 mq *prime* servono almeno 4,8 milioni di euro, seguita da New York con 4,6 milioni.

Si staccano Parigi (2,5 milioni) e Miami (2,4 milioni di euro). Fra gli indicatori di come va il mercato anche il tempo medio di vendita. L'eccezionale annata di Miami è ben testimoniata dal tempo medio di vendita di una casa di pregio: solo 31 giorni, ovvero 100 giorni in meno rispetto a Londra e 89 giorni in meno (cioè 3 mesi in pratica) rispetto a Milano. Anche Parigi, pur con un mercato che nell'ultima parte dell'anno ha dato qualche segnale di rallentamento, nel 2022 ha mantenuto una tempistica molto bassa, poco più di due mesi è infatti il tempo necessario per vendere casa nella capitale francese.

QUANTO VALE UNA CASA DI 150 MQ

Segmento "prime"

IN EURO	
Londra	4.850.000
New York	4.600.000
Parigi	2.550.000
Miami	2.450.000
Milano	1.800.000

MERCATO IMMOBILIARE

Smartworking in vetta, Val Gardena al terzo posto nel mondo tra le località più attrattive

Laura Cavestri

La Val Gardena al terzo posto al mondo tra le località sciistiche più attrattive per i dirigenti che lavorano da remoto. È quanto emerge dal nuovo "SKI Report - World Residential Winter 2022-2023" di Savills, che analizza il mercato residenziale delle destinazioni sciistiche in tutto il mondo con i servizi e gli strumenti necessari allo smartworking. Non solo. Emerge anche che i prezzi degli immobili prime residenziali sono in aumento di oltre il 20%.

La Val Gardena al terzo posto al mondo tra le località sciistiche più attrattive per i dirigenti che lavorano da remoto. È quanto emerge dal nuovo "SKI Report - World Residential Winter 2022-2023" di Savills, che analizza il mercato residenziale dei resort e delle destinazioni sciistiche in tutto il mondo e stila una classifica delle migliori località invernali per lo smartworking. Secondo il Report, dopo la pandemia, più del 90% dei proprietari di chalet ha prolungato il periodo del proprio soggiorno invernale nelle seconde case, e il 60% dei proprietari ora lavora a distanza dalle proprie residenze di montagna.

Per questo motivo i ricercatori di Savills hanno analizzato 20 note località sciistiche in tutto il mondo e stilato una classifica in base al "Savills Executive sNOWMAD Index", un indice che prende in considerazione cinque parametri fondamentali per una buona operatività da remoto: la connettività, il clima, la qualità della vita, la vicinanza ad aeroporti internazionali e i prezzi del mercato residenziale prime.

La classifica

Al primo posto Whistler Blackcomb, in Canada, uno dei resort sciistici più grandi del Nord America, che performa bene in tutte e cinque le metriche, con 8.000 acri di terreno per gli appassionati di sport invernali. Al secondo posto Zermatt, ai piedi del Monte Cervino

in Svizzera; segue la Val Gardena con un prezzo medio richiesto di 9.800 euro al metro quadro, la località italiana è valutata favorevolmente e, tra le venti località, è la più vicina a una grande città e a un aeroporto. Grazie a

queste caratteristiche la Val Gardena supera note località europee e internazionali, come Kitzbuhel (8°), St. Moritz (12°), Aspen (13°) e Chamonix (17°), penalizzate dai prezzi più elevati del mercato immobiliare. Nella classifica, al 20° posto si trova anche Cortina D'Ampezzo, che a fronte di un indice di qualità della vita non troppo elevato, compensa con un'ottima connettività e una buona vicinanza ad aeroporti.

I resort austriaci di Mayrhofen e Zell am See occupano rispettivamente il quinto e il sesto posto, grazie all'elevata qualità della vita e alla doppia stagionalità dell'offerta; le località francesi sono invece posizionate più in basso nella classifica: Morzine (14°), la già citata Chamonix (17°) e Meribel (18°) si comportano bene in termini di connettività aerea e prezzi degli immobili, ma una connessione Internet debole e un punteggio basso nelle altre metriche posizionano le località alle spalle delle loro controparti svizzere.

I prezzi al mq

Il Report Savills ha anche rapportato 46 principali località sciistiche in tutto il mondo registrando una domanda di immobili residen-

ziali di pregio attiva, nonostante l'impatto della pandemia sui viaggi internazionali.

Secondo il "Savills Ski Prime Index" in tutte le 46 località monitorate, i prezzi al metro quadro sono cresciuti in media di oltre il 20% nell'ultimo anno e di oltre il 30% dal 2020. Aspen e Vail, in Colorado, occupano il primo posto in questa classifica con prezzi medi richiesti rispettivamente di 38.500 e 37.900 euro al metro quadro. Verbier in Svizzera è al terzo posto ed è la località alpina più costosa, con un prezzo medio richiesto di 27.800 euro al metro quadro.

Il nostro Paese non è presente in questa classifica mentre la Francia si trova in diverse posizioni, con la Val d'Isère (4°), Courchevel 1850 (10°) e Chamonix che si trova ora al 16° posto grazie a un aumento dei volumi delle transazioni nel 2021/22 rispetto all'anno precedente e ai livelli pre-pandemia.

Aspen e Vail occupano i primi due posti anche nel mercato delle località sciistiche ultra-prime: i prezzi richiesti per immobili residenziali in questa categoria sono rispettivamente di 58.500 euro e di 50.900 euro al metro quadro e staccano notevolmente le altre località in classifica. Al terzo posto, infatti, la Val d'Isère e Courchevel in Francia che registrano un prezzo di 36.400 euro al metro quadro.

L'indice di Resilienza - Savills Ski Resilience Index

Gli sport invernali dipendono fortemente dalle condizioni meteorologiche e le stazioni

sciistiche combattono attivamente da decenni gli effetti del riscaldamento globale. Per questo motivo, Savills ha elaborato il "Savills Ski Resilience Index" che classifica 61 località utilizzando cinque parametri per misurare la qualità e l'affidabilità delle condizioni di una località e la sua resilienza ai cambiamenti climatici.

Le metriche mettono a confronto l'innevamento, l'affidabilità, la durata della stagione, l'altitudine e la temperatura. Con una vetta di 3.900 metri, Zermatt in Svizzera mantiene la sua posizione in cima all'indice di resilienza, seguita da Vail e Aspen negli Stati Uniti.

Al quarto posto la prima italiana, Breuil-Cervinia, che mantiene un indice elevato in tutte e cinque le metriche, mentre le altre località del nostro paese in classifica sono Cortina D'Ampezzo (32°), la Val Gardena (46°) e Pinerolo (61°). La Svizzera e in generale le Alpi stanno vivendo estati più calde e inverni meno affidabili, che riducono il volume dei propri ghiacciai e incidono sulla durata delle stagioni; a Saas-Fee, nel Canton Vallese, meno neve e una stagione più breve nel 2021/2022 a hanno significato un calo dal 4° al 9° posto. Al contrario, le località nordamericane Vail e Whistler Blackcomb hanno scalato la classifica a seguito di una serie di tempeste invernali e condizioni climatiche estreme che hanno portato elevati volumi di neve durante la stagione invernale. Il clima ha portato Vail a prolungare la sua stagione invernale fino al 1° maggio 2022 in sette dei suoi resort.

MERCATO IMMOBILIARE

Case di cura, per il target 2035 bisogna raddoppiare l'offerta

Laura Cavestri

Rsa. L'interno di una residenza assistita. Nel 2050 si calcola che su 50 milioni di italiani (oggi 59 milioni) gli over-65 cresceranno dagli attuali 14 a 18 milioni. La

pensione annua lorda media, nel 2020, era di 13.712 euro.

In Italia ci sono oltre 7.800 residenze assistite e case di cura, di cui l'83% private. La maggior parte di esse (il 46%) è specializzata nell'assistenza agli anziani (seguono quelle specializzate in assistenza psichiatrica e nella residenzialità di persone con disabilità fisiche). Il Nord Italia conta il maggior numero di case di riposo, con Piemonte e Lombardia in cima. Quest'ultima è la regione con più posti letto. Lombardia, Veneto e Piemonte insieme ospitano più della metà dei posti letto totali. Un numero aumentato del 15% negli ultimi dieci anni, ma l'attuale rapporto di copertura (posti letto per cento abitanti sopra i 65 anni) rimane basso, attestandosi all'1,9%, assai lontano dall'obiettivo europeo del 5 per cento.

Il quadro complessivo

Se il Pnrr ha stanziato fondi per lo student housing e per colmare il gap tra domanda e offerta di abitazioni di qualità, non può dirsi la stessa cosa per l'altra "gamba" della cosiddetta residenzialità alternativa, il senior housing e tutta la galassia di residenze per anziani e fragili, autosufficienti e non. Una prospettiva la-

L'obiettivo europeo è un grado di copertura del 5 per cento. L'Italia è oggi ferma all'1,9 per cento. Gli operatori hanno piani di sviluppo solidi, che l'attuale quadro economico non agevola

sciata all'iniziativa del libero mercato nel Paese più vecchio d'Europa e per nulla intenzionato a invertire la tendenza, su cui ha fatto un punto di fine anno l'ultimo *Real*

Estate Healthcare snapshot sul mercato 2022 a cura di Jll.

Poche strutture e pochi posti letto, tuttavia saturi. Il tasso di occupazione dei posti letto, in media, è del 78%, ma in 11 regioni su 21 è oltre l'80% e la Lombardia, con l'87%, è la regione più saturata.

Se il grado di copertura si attesta all'1,9% (abbiamo detto, ben lontano dal dato ideale del 5%), il Nord fa un po' meglio, con Veneto (3,3%), Piemonte (3,3%) e Lombardia (3%), mentre la quasi totalità delle regioni meridionali non supera l'1%, con Campania, Sicilia e Basilicata allo 0,4 per cento.

L'Olanda ha quattro volte l'offerta italiana, mentre solo Polonia e Grecia mostrano un indice inferiore rispetto all'Italia, dove, entro il 2035, abiteranno oltre 3,6 milioni di over 65 in più e più di un milione di over 80. «Raggiungere il tasso di copertura target ideale del 5% – spiega Antonio Fuoco *head of Living Capital Markets* di Jll – significa mettere sul mercato circa 600mila posti letto entro il 2035, raddoppiando quindi l'offerta attuale».

La geografia degli operatori

Di tutti i posti letto privati esistenti in Ita-

lia, più di 30mila sono forniti da solo otto operatori. Il gruppo Kos è il più grande con 9mila posti letto.

Molti di questi operatori hanno identificato piani di espansione in Italia, come Sereni Orizzonti Group con sei case di cura residenziali in costruzione, di cui tre in Piemonte, una in Sardegna, una in Friuli Venezia Giulia e uno in Liguria, aggiungendo quasi 550 posti letto sul mercato. Nel corso del 2020 anche Colisée ha aperto 16 nuove strutture in Europa tra case di cura, appartamenti di servizio e cliniche di riabilitazione e prevede di aprirne più di 60 entro il 2050, con piani di rafforzamento in Italia, Francia, Belgio e Spagna.

«Su questo business – prosegue Fuoco – manca tuttavia un forte soggetto italiano».

Dal punto di vista immobiliare, conclude Antonio Fuoco, «quella dell'*healthcare* è una asset class difensiva e anticiclica e l'invecchiamento della popolazione guiderà la domanda. Le difficoltà ci sono, ma tutte legate alla situazione contingente. Alta inflazione e inasprimento delle condizioni finanziarie accrescono i costi di costruzione ed energia, ma deteriorano anche salari reali e pensioni, diminuendo sia i margini di manovra delle imprese sia la capacità degli inquilini di fare fronte alla pressione sui rialzi».

LOCAZIONI

Affitti brevi, i soggiorni medio-lunghi crescono del 30%

Laura Cavestri

Crescono i soggiorni medio-lunghi. Una buona notizia per i proprietari e un segnale di "flessibilità" richiesto a chi sinora si è dedicato solo alle locazioni brevi. Secondo uno studio di Halldis, mentre il mercato torna a crescere anche in Italia e raggiunge livelli

superiori a quelli del pre-pandemia – con il comparto nazionale che rappresenta la terza piazza al mondo dopo Usa e Francia, vale oltre 10 miliardi di euro nel 2021 e si appresta a superare tale risultato nel 2022 – il fenomeno nuovo è la crescita dei soggiorni nella formula degli affitti brevi per medi e lunghi periodi (*mid-long term*), pari a più di 30 giorni e oltre di soggiorno, che dal 2021 al 2022 aumentano di oltre il 30 per cento. Il che denota ulteriori prospettive per il mondo del *vacation rental* e altre opportunità di business per il ramo delle case sfitte e delle seconde case, che nel nostro Paese superano i sei milioni (dati Istat) e potrebbero essere messe a reddito dai proprietari.

L'analisi in dettaglio

Nel dettaglio dell'analisi, Halldis – società italiana con sede a Milano, attiva nel settore degli affitti brevi, che, per conto di proprietari privati e istituzionali (banche, fondi e SGR), gestisce circa 1.000 proprietà tra appartamenti, palazzi e ville – ha pre-

L'analisi di Halldis è su un campione di 500 appartamenti, distribuiti tra Bologna, Firenze, Roma e Milano. Il trend riflette il nuovo modo di vivere e lavorare: dallo smart working al fatto cioè che un professionista decida di lavorare alcuni periodi dell'anno in un Paese straniero e porti con sé la famiglia, così da conciliare lavoro, relax e turismo di qualità

so in considerazione un campione di 500 appartamenti, distribuiti tra Bologna, Firenze, Roma e Milano.

Le prenotazioni per i soggiorni mid-long term dal 2021 al 2022 passano da sei a 15 a Bologna, da otto a 46 a Firenze, da

28 a 117 a Roma e da 39 a 143 a Milano. Interessante il dato relativo alla durata media: Milano (109 giorni media), Roma (101), Bologna (85), Firenze (83); durata media che dal 2021 al 2022 diminuisce alquanto nel caso di Bologna (da 149 a 60 giorni), in modo moderato a Milano (da 129 a 125) e Roma (da 104 a 100), aumenta leggermente a Firenze (da 78 a 84).

Dall'altra parte *l'average daily price* (il prezzo medio giornaliero) registra i seguenti valori: Milano (92 euro), Roma (87), Firenze (84) e Bologna (39 euro), cresce seppur in modo apprezzabile a Firenze (da 67 a 86 euro), modesto a Milano (da 93 a 95) e Roma (da 85 a 87), più sostenuto a Bologna (da 32 a 57 euro).

Nuove tendenze e opportunità

«L'incremento della richiesta di soggiorni di lungo-medio termine – afferma Vincenzo Cella, managing director Halldis – va di pari passo con la ripresa del settore degli affitti brevi in generale e il fatto che le dinamiche tra durata media e prezzi si in-

crociano in modo coerente, con le prime che si riducono seppur di poco e i secondi che sempre in modo lieve maggiorano, indicano che questa tendenza sarà duratura. Ciò implica per noi gestori professionali la necessità di mettere a punto un *modus operandi* dedicato, che integri e vada oltre quello per gli *short rental* (da meno di 30 giorni al solo weekend): un cliente che vuole una casa in affitto per un mese e più, necessita per esempio di un insieme di dotazioni più completo rispetto a quello di chi vi dimora il fine settimana. Anche i portali della distribuzione su cui ci appoggiamo sono differenti, spesso specifici e dedicati: è quindi necessaria una relazione particolare tra noi property manager e i canali».

«Il Covid – dichiara Michele Diamantini, ceo di Halldis – ha rappresentato un momento di pausa per il settore, ma la ripresa cui assistiamo, con un 2022 superiore ai dati pre-pandemici, dimostra che la formula degli affitti brevi ha margini di crescita notevoli. La richiesta di affitti di me-

dio-lungo termine riflette il nuovo modo di vivere e lavorare: dallo smart working all'affermarsi del fenomeno del cosiddetto *bleisure travel* (dall'unione di business e leisure), il fatto cioè che un professionista decida di lavorare alcuni periodi dell'anno in un Paese straniero e porti con sé la famiglia, così da conciliare lavoro, relax e turismo di qualità.

A maggior ragione ci saranno sempre più, da un lato la necessità di una gestione professionale degli immobili e delle proprietà, dall'altro la richiesta di abitazioni costruite e arredate per queste finalità, magari completate da parti comuni, servizi per le attività sportive delle famiglie e gli interessi culturali di ciascuno. Tale tendenza sarà assecondata non solo nei centri storici delle nostre città, ma in località secondarie, sui laghi o montagne minori, un ambito in cui spesso sono censite molte delle seconde case.

È auspicabile pensare anche a forme flessibili di durata tra short e mid-long term, a tutto vantaggio dei proprietari».

LOCAZIONI

Affitti brevi, obblighi di trasparenza sull'annuncio web

Giorgio Emanuele Degani

Anche l'Italia si prepara a fare i conti con i nuovi obblighi comunicativi in vigore dal 1° genna-

io 2023 per gli affitti brevi. È la conseguenza del recepimento della direttiva n. 2021/514/Ue (Dac 7) che ha previsto un regime di cooperazione amministrativa nel settore fiscale e di scambio automatico di informazioni tra Stati e gestori di piattaforme digitali.

L'obiettivo principale è quello di estendere le norme sulla trasparenza fiscale alle piattaforme digitali, obbligando i gestori a comunicare i redditi percepiti dai venditori/clienti sulle loro piattaforme; le multinazionali del web - tra cui Airbnb o Booking - diverranno così dei "collaboratori fiscali" al fine di assoggettare a imposizioni tutte le transazioni digitali, contrastando in modo significativo l'evasione. Sono interessati anche i soggetti non residenti, né costituiti né tantomeno gestiti in uno Stato membro, oppure che non dispongano di una stabile organizzazione e facilitino solo la locazione di immobili ubicati in uno Stato membro.

Gli affitti nelle maggiori città

Le operazioni da verificare non riguarderanno le società per le quali la piattaforma ha intermediato oltre 2mila locazioni e i soggetti per i quali vi siano meno di 30 locazioni per corrispettivi totali fino a 2mila euro per ciascun periodo di riferimento. Tali esclusioni hanno lo scopo di

Le piattaforme dovranno comunicare i dati: sanzioni e «blocchi» per chi non lo fa

evitare eccessivi oneri per operatori alberghieri e tour operator che forniscono alloggi con

una elevata frequenza o per i soggetti che, compiendo un numero limitato di operazioni, non evidenziano un significativo rischio di evasione d'imposta.

Gli annunci

In presenza dei requisiti, il gestore della piattaforma dovrà raccogliere le informazioni sul locatore dell'immobile nonché quelle relative ai beni immobili in locazione, acquisendone l'indirizzo e i relativi dati catastali.

Il gestore sarà tenuto a comunicare all'agenzia delle Entrate, oltre al numero di giorni di locazione e la tipologia di unità immobiliare inserita nell'inserzione, «il corrispettivo totale versato o accreditato nel corso di ogni trimestre del periodo oggetto di comunicazione e il numero di attività pertinenti per il quale il corrispettivo è stato versato o accreditato»; dovranno poi essere comunicati, con riguardo al medesimo ambito temporale, anche eventuali imposte, diritti o commissioni trattenuti o addebitati dal gestore della piattaforma.

L'omessa comunicazione alle Entrate delle informazioni richieste è punita con la sanzione da 2mila a 21mila euro, aumentata della metà; la sanzione è dimezzata se le informazioni sono fornite in modo incompleto o inesatto. Sul punto, è previ-

sto che il venditore/locatore che non trasmetta al gestore della piattaforma tutte o alcune delle informazioni citate, a seguito di due solleciti inviati senza risposta e, comunque, decorsi 60 giorni dall'invio della richiesta iniziale, verrà escluso dalla piattaforma senza possibilità di riattivare un altro account.

La normativa è di certo un punto di svolta in chiave di trasparenza: sebbene, inizialmente, l'adempimento di tali nuovi oneri comporterà un incremento dei costi di gestione per gli operatori, sul medio-lungo periodo vi saranno dei benefici per la collettività, derivanti da un abbattimento dell'evasione "digitale".

LOCAZIONI

**Canoni di locazione in tempi di pandemia:
nessuna deroga alle previsioni normative sull'inadempimento**

Selene Pascasi

Se l'inquilino salta una o più mensilità del canone, o oneri accessori per un importo superiore a due mensilità, la valutazione della gravità e dell'importanza dell'inadempimento scatta per legge non essendo rimessa all'apprezzamento discrezionale del giudice. Lo afferma il Tribunale di Roma con sentenza 13103 del 7 settembre 2022.

I fatti di causa

La controversia nasce dall'intimazione di sfratto per morosità rivolta nei confronti dei conduttori di un immobile loro concesso ad uso abitativo. Questi, difatti, si erano resi morosi nel complesso di più di 12 mila euro. I due, però, nell'opporli alla convalida di sfratto, eccepivano di aver dapprima interrotto i pagamenti e poi versato il canone in misura ridotta per accordo verbale con il locatore. Non solo, proseguono, avevano tentato di rinegoziare il mensile con la parte locatrice stante l'impossibilità di far fronte ai pagamenti per via dell'emergenza sanitaria. Insomma, il loro era un inadempimento non colpevole ed in buona fede. Ordinato il rilascio, e proseguita la causa ordinaria, il Tribunale accoglie la domanda di risoluzione per inadempimento proposta dal proprietario.

Come è noto, ricordano i giudici, il creditore che agisca per la risoluzione con-

Contratto risolto ogni volta che si accerti il mancato pagamento del canone decorsi venti giorni dalla scadenza o degli oneri accessori se l'importo non pagato superi quello di due mensilità

trattuale deve soltanto provare la fonte del suo diritto e il relativo termine di scadenza, mentre il debitore convenuto è tenuto a dimostrare il fatto estintivo della pretesa ossia l'adempimen-

to. Ebbene, nella vicenda, se il proprietario aveva assolto all'onere producendo il contratto di locazione, gli inquilini non avevano smontato le ragioni della domanda avversa. Peraltro, circa l'impossibilità che estingue l'obbligazione o che ne giustifica il ritardo nell'adempimento, marca il Tribunale, essa è da intendersi in senso assoluto ed oggettivo e consiste nella sopravvenienza di una causa non imputabile al debitore, che impedisce definitivamente o temporaneamente l'adempimento.

I rapporti locativi in tempi pandemici

In particolare, nei rapporti locativi in periodo di epidemia, l'impossibilità sopravvenuta della prestazione non è quella pecuniaria del conduttore, ma quella del locatore di mantenere il pacifico godimento del bene, da escludersi nei contratti ad uso abitativo. In ogni caso, prosegue, andrebbero considerati solo gli inadempimenti derivanti dall'attuazione delle misure anticontagio poiché non è automatico che il Covid-19 abbia avuto conseguenze negative sulla capacità economica del conduttore. Comunque,

nella vicenda, non era emersa prova del collegamento tra l'incapacità di versare il canone e le restrizioni da pandemia. Ancora, non aveva senso il richiamo all'eccessiva onerosità sopravvenuta trattandosi di un rimedio incompatibile con la conservazione del contratto ed idoneo solo a provocarne lo scioglimento.

Rescissione se non si paga il canone da almeno due mesi

Infine, la rinegoziazione del canone appartiene alla sfera decisionale delle parti e non era stato dimostrato che si fossero accordate in tal senso. A chiudere il cerchio, la circostanza che nelle locazioni ad uso abitativo, la gravità e l'importanza dell'inadempimento è predeterminata per legge – e giustifica la risoluzione – ogni volta che si accerti il mancato pa-

gamento del canone decorsi venti giorni dalla scadenza o degli oneri accessori se l'importo non pagato superi quello di due mensilità.

In altre parole, se il conduttore abbia ommesso di pagare una o più mensilità del canone, oppure oneri accessori per un importo superiore a due mensilità, la valutazione della gravità e dell'importanza dell'inadempimento non è rimessa all'apprezzamento discrezionale del giudice perché fissata legalmente. E, nella fattispecie, la morosità – già cospicua al momento della notifica dell'atto introduttivo – si era aggravata dal mancato pagamento dei canoni successivi. Così, indiscutibile la sussistenza e l'assoluta importanza dell'inadempimento, il Tribunale di Roma dichiara il contratto di locazione risolto per condotta imputabile ai conduttori.

LOCAZIONI

Accelerazione green sulla casa: entro il 2030 riconversione in classe E

Il Sole24 Ore.com

Primo giro di tavolo il 24 gennaio per la proposta di direttiva Ue Ecbd con la stretta green sugli immobili per poi approdare al voto finale forse addirittura il 13 marzo. Arriverebbe quindi

al rush finale la norma quadro europea sull'efficientamento degli edifici. Il pacchetto fa parte della politica ambientale "Fit for 55" che punta alla riduzione della Co2 del 55% entro il 2030, rispetto ai dati del 1990.

Dal 2030 in poi i nuovi edifici privati devono iniziare a "mettersi in regola" con gli obiettivi ambientali nell'ambito del New Green Deal: che in pratica significa abbattere le emissioni nocive di cui sono responsabili per il 40%. Concretamente significa che «gli edifici dovranno consumare poca energia, essere alimentati per quanto possibile da fonti rinnovabili, e non dovranno emettere in loco emissioni di carbonio da combustibili fossili», ha spiegato Bruxelles illustrando la proposta di direttiva.

I nuovi standard minimi

Le proposte comunitarie introducono nuovi standard minimi. L'obiettivo è di migliorare l'efficienza energetica, classificata secondo una scala, dalla A (più efficiente) alla G (meno efficiente). A questo proposito il testo della direttiva che nel frattempo è stata assaltata da una mi-

Il testo del provvedimento sarà approvato il 24 gennaio con il "calendario" degli adeguamenti degli immobili in chiave di efficientamento. Ma le sanzioni saranno rimesse ai singoli Stati

riade di emendamenti, sembrerebbe ora orientata per gli edifici privati a puntare sulla classe E entro il 2030 e non più come originariamente previsto entro il 2033 con un passaggio in F

entro i tre anni precedenti. L'obiettivo è arrivare a zero emissioni nel 2050, con un salto ulteriore alla classe D entro il 2033.

Nessuna sanzione

La Commissione non ha ritenuto necessario introdurre sanzioni (come limitazioni all'affitto) nel caso di mancato rinnovamento. Secondo gli articoli 9 e 31 della proposta di direttiva, l'eventuale scelta verrà demandata ai governi. In Francia, per esempio, una legge approvata in agosto prevede che per le abitazioni più energivore i proprietari non potranno aumentare gli affitti dal 2022 e affittarle dal 2025.

Il parco immobiliare

L'assenza di sanzioni non mette il settore immobiliare al riparo da effetti soprattutto nelle compravendite. Il patrimonio immobiliare italiano è molto-vecchio, per il 74,1% realizzato prima dell'entrata in vigore della normativa completa sul risparmio energetico e sulla sicurezza sismica. Su 12,2 milioni di edifici, oltre 9 milioni non sono in grado di garantire le performance energetiche, sia pur minime, richieste per gli edifici costruiti successiva-

mente, e molto lontano dalle prestazioni minime richieste alle abitazioni dei nostri giorni. Il parco immobiliare italiano, secondo tutte le stime, è caratterizzato da edifici fortemente energivori.

Il monitoraggio Enea-CTI, relativo agli attestati di prestazione energetica (Ape) emessi nel 2020, evidenzia, infatti, che, in

media, ben il 75,4% degli attestati si riferisce a immobili ricadenti nelle classi E, F, G. Quest'ultima, in particolare, incide per oltre un terzo (35,3%). Nel comparto residenziale, in particolare, tale distribuzione risulta ancora più estrema: il peso delle categorie più energivore (E, F, G) raggiunge, infatti, il 75%.

LOCAZIONI

Case green, battaglia all'Europarlamento sulla classe energetica

Celestina Dominelli

Il governo è pronto a dare battaglia contro la nuova direttiva Ue per le case green che prevederebbe, stando alle ultime bozze, una doppia stretta con l'obbligo di passaggio alla classe energetica E per tutti gli immobili residenziali dei 27 Paesi membri entro il 2030 e, prima del 2033, alla classe D.

A tuonare contro Bruxelles è stato il ministro delle Infrastrutture e dei trasporti, Matteo Salvini, che ha parlato «di ennesima scelta europea» contro l'Italia: «Ci opporremo, nel nome del buon senso e del realismo, come governo ma soprattutto come italiani: la casa è un bene prezioso, frutto dei sacrifici di una vita, luogo di memorie e affetti».

A preoccupare, dunque, è il doppio step - peraltro ammorbido rispetto alle prime versioni del testo (in cui si stabilivano uno snodo intermedio già nel 2027 e classi energetiche più elevate per il duplice obbligo) -, che rischia di trasformarsi in una stangata per le tasche degli italiani. Perché, come ha ricordato anche Salvini citando i dati dell'Ance, oltre 9 su 12,2 milioni di edifici residenziali sono stati costruiti prima dell'entrata in vigore della normativa sul risparmio energetico e dunque non sarebbero in grado di garantire le performance richieste dalle nuove regole.

La nuova direttiva Ue per le case green prevederebbe, stando alle ultime bozze, una doppia stretta con l'obbligo di passaggio alla classe energetica E per tutti gli immobili residenziali dei 27 Paesi membri entro il 2030. Ma la partita è ancora tutta da giocare

**Dal 9 febbraio
via alla discussione**

La presidenza di turno svedese della Ue vorrebbe portare a casa il via libera alla direttiva prima della fine del "suo" semestre, ma i tempi potrebbero al-

lungarsi. La prossima data da cerchiare in rosso sul calendario è il 9 febbraio quando il testo arriverà in commissione per l'industria, la ricerca e l'energia (Itre) insieme alla pioggia di emendamenti, oltre 1500, firmati in gran parte dal blocco di centro-destra all'Europarlamento - che va dal Partito Popolare europeo, a Ecr (Conservatori e Riformisti europei), passando per Identità e Democrazia -, tra i cui banchi siedono anche i tre partiti della maggioranza di governo (Fdl, Lega e Forza Italia), nettamente contrari al diktat imposto dalla proposta di direttiva.

Che, va detto, lascia una certa discrezionalità nazionale sul percorso per raggiungere gli obiettivi finali di decarbonizzazione, con gli Stati chiamati a mettere a punto un proprio piano di rinnovamento del parco immobiliare, anche attraverso l'individuazione di standard minimi di prestazione energetica nel settore residenziale.

Mentre il testo risulta perentorio sulle scadenze entro le quali andranno rinnovati in chiave green gli edifici residenziali.

Le critiche della maggioranza

Ed è sul doppio, stringente, binario, non sulle finalità di fondo, che si appuntano quindi le critiche da parte delle forze di maggioranza, come spiega Nicola Procaccini, eurodeputato e responsabile nazionale Energia e Ambiente di Fdl: «Siamo tutti d'accordo sugli obiettivi finali che il provvedimento persegue, ma contestiamo la mancanza di flessibilità e la tempistica che viene imposta agli Stati. Per questo ci batteremo e proveremo a costruire un fronte trasversale, che possa arrivare anche ai liberali, per riportare la direttiva sulla strada del buonsenso e sostenere questo percorso di efficientamento energetico e di riduzione dei consumi, non con

paletti, soglie e sanzioni, ma promuovendo, finanziando e sostenendo incentivi e percorsi di maggiore gradualità».

Partita ancora lunga

Il prossimo banco di prova sarà, come detto, il 9 febbraio in commissione Itre. Poi, agli inizi di marzo, ma il condizionale è d'obbligo, il documento licenziato dovrebbe approdare nella plenaria di Strasburgo dove potrà essere ulteriormente emendato. Prima dell'avvio del cosiddetto trilogio, che vedrà schierati rappresentanti del Parlamento, della Commissione e del Consiglio europeo per arrivare a un compromesso definitivo. La contesa, insomma, è ancora lunga.

LOCAZIONI

Casa, l'addio progressivo al Superbonus incompatibile con gli obiettivi green dell'Europa

Giuseppe Latour

Gli obblighi europei marciano in una direzione, mentre il Governo cammina in quella opposta. I nuovi obiettivi ipotizzati dalla direttiva

L'impatto della direttiva Ue sull'efficienza energetica. Con agevolazioni più basse la riqualificazione pesante degli edifici è penalizzata

europea sulle case green (classe energetica E al 2030 per gli immobili residenziali, e poi classe D) rischiano di essere irraggiungibili per l'Italia. Impossibile farcela in questi tempi e senza una politica di agevolazioni adeguate e di lungo periodo: lo ha sottolineato anche l'Ance, attraverso la sua presidente, Federica Brancaccio. Così, analizzando la questione dal lato delle agevolazioni per le ristrutturazioni, l'abbandono progressivo del superbonus mette, già in partenza, una pesante ipoteca, in negativo, su questi obiettivi. Partiamo dalla situazione del parco immobiliare italiano. La fotografia degli attestati di prestazione energetica dice che nel 2021 il 34% degli immobili era in classe G, il 23,8% in classe F e il 15,9% in classe E. Le classi più efficienti (dalla D alla A) pesano per circa il 26% del totale.

Insomma, più di metà del patrimonio immobiliare (classi G ed F) andrebbe ristrutturato entro il 2030. Numeri altissimi, se pensiamo che queste misure riguardano 12,2 milioni di edifici residenziali oggi presenti in tutto il paese, in base ai dati Istat riportati dall'Ance. Quello che servirà, nella pratica, è qualcosa di molto vicino a quanto avvenuto con il superbonus nel 2021 e nel 2022: una ristrutturazione che

consenta agli immobili di fare un salto di classe almeno doppio, portandosi ai gradini più alti della classificazione energetica. Ma quali lavori

sono serviti a garantire questo miglioramento di prestazione? Le statistiche dell'Enea lo dicono abbastanza chiaramente. Il report 2021 sulle detrazioni fiscali ha, infatti, messo in fila il dettaglio dei lavori più agevolati con il superbonus. In altre parole: quali sono state le soluzioni più utilizzate da progettisti e imprese per ottenere il miglioramento, richiesto dalla legge, di almeno due classi di efficienza energetica. A dominare, in termini di quantità degli interventi, sono stati i lavori di rifacimento dell'involucro: il 26% degli investimenti ha riguardato le pareti verticali (il cosiddetto cappotto termico), il 18% la sostituzione degli infissi e l'8% la coibentazione di soffitti e tetti. Subito dietro c'è il fotovoltaico (un altro 8%) con i sistemi di accumulo (7,5% circa).

Prima e dopo il superbonus: i numeri

L'intervento sugli impianti più consistente in termini di investimenti è, invece, costituito dai sistemi ibridi (caldaia a condensazione + pompa di calore, con poco meno dell'8% di investimenti), seguono le pompe di calore (5,5%) e le caldaie a condensazione (3,66%). Quindi, anche se gli impianti sono stati centrali nella geo-

grafia del superbonus, l'intervento preferito è stato il cappotto termico. Proprio il cappotto termico e, in generale, tutti i lavori sull'involucro, così importanti per l'efficienza energetica degli edifici, rischiano di diventare parecchio più marginali nella nuova mappa delle agevolazioni disegnata dal Governo.

Al momento, infatti, a partire dal 2024 il superbonus avrà la percentuale meno vantaggiosa del 70%, molto simile all'attuale livello dell'ecobonus per lavori pesanti (70-75%). La storia recente dei bonus casa, però, dice che con questi livelli di sconto fiscale la tendenza è a preferire ristrutturazioni meno pesanti. Basta guardare ancora l'ultimo report Enea sulle detrazioni fiscali e le diverse voci di intervento attivate dall'ecobonus tra il 2014 e il 2020, quando non c'era ancora il 110 per cento. In testa agli investimenti (con 10 miliardi) c'era la sostituzione di serramenti, al secondo posto (con 4 miliardi)

le caldaie a condensazione e, poco dietro, i lavori su pareti orizzontali (3,3 miliardi) e pareti verticali (2,6 miliardi). Con quel sistema di incentivi (oggi il superbonus convive con l'ecobonus), insomma, si preferivano i lavori di impatto più limitato che, da soli, difficilmente possono garantire un miglioramento di classe energetica dell'edificio rilevante come quello chiesto dalla Ue. Per vedere questo effetto di redistribuzione degli investimenti, comunque, probabilmente non ci sarà da attendere il 2024. Già oggi, infatti, il superbonus al 90% sembra molto meno appetibile del suo fratello maggiore al 110%: per le unifamiliari, infatti, i requisiti richiesti dalla legge limiteranno molto l'accesso alle agevolazioni; per i condomini sarà molto difficile avviare nuove operazioni, con lo spettro della tagliola di fine 2023 (quando gli incentivi scenderanno al 70%) e con il mercato della cessione dei crediti ancora fermo.

SPECIALE 2023



ARIETE

Il consiglio per il 2023 è di lasciar perdere le competizioni inutili in quanto ci saranno diversi momenti nel corso dell'anno che vi daranno modo di partire con progetti che potranno giungere a risultati ragguardevoli. Nella prima parte dell'anno, partendo con il vento in poppa, attenzione all'eccessivo ottimismo.



TORO

Il nuovo anno vi aiuterà a fare chiarezza su quelle che sono le priorità in campo lavorativo. Mercurio in trigono vi fornirà i mezzi per avviare il tutto; firme di contratti, nuove alleanze professionali e nuovi progetti. Mantenere una visione chiara di ciò che volete realizzare sarà determinante per raggiungere gli obiettivi già dalla prossima primavera.



GEMELLI

Per voi Gemelli l'anno inizia con il piede giusto. Fino a marzo sarete favoriti da Saturno in ottimo aspetto, motivo per cui è bene chiudere contratti e compravendite che avete in sospeso. A seguire ci vorrà più impegno e concretezza e non vi sarà possibile contare solo sulla facilità di parola che vi contraddistingue.



CANCRO

L'anno inizia con indolenza ma con il passaggio di Saturno in Toro vivrete una rinascita e sarete ripagati degli sforzi fatti fino ad ora. Dal mese di maggio avrete l'occasione di centrare più obiettivi e avrete anche la possibilità di riappropriarvi di cose del passato, come riottenere una carica importante o riprendere un lavoro che avevate lasciato.



LEONE

Un anno molto interessante per i nati Leone a patto di accettare di mettersi in gioco e accogliere i cambiamenti. Dovete procedere con chiarezza e determinazione verso pochi obiettivi. Nella prima parte dell'anno potreste essere chiamati a rivestire nuovi incarichi che vi permetteranno di raggiungere mete di una certa rilevanza.

**VERGINE**

L'anno inizia con Mercurio favorevole che agevolerà il campo lavorativo consolidando la vostra posizione. Dalla metà del mese di maggio potrete contare su aiuti esterni che vi aiuteranno ad alleggerire le questioni quotidiane dandovi modo di concentrarvi per raggiungere facilmente prestigio personale e stabilità economica.

**BILANCIA**

Il 2023 sarà caratterizzato da molti momenti di pausa che vi daranno l'opportunità di chiarire le idee. Sarete meno diplomatici ed a tratti insopportabili. Nei primi tre mesi dell'anno, con Mercurio favorevole, avrete l'opportunità di dedicarvi a nuovi progetti e potrete anche giungere alla conclusione di dare una svolta radicale al vostro lavoro.

**SCORPIONE**

Il 2023 sarà l'anno delle scelte, della produttività e del consolidamento. Nei primi mesi potrete ricevere quei riconoscimenti, anche economici, che sono mancati nel 2022. Saprete cogliere al volo un'occasione lavorativa che difficilmente si ripresenterà nel breve. Avrete modo di confermare la vostra capacità di iniziativa, come anche il saper tenere testa a tutta una serie di cose che vi renderanno ancora più leader nel vostro assetto lavorativo.

**SAGITTARIO**

Nel 2023 avrete il desiderio di aprirvi a nuove prospettive professionali e percorrere nuove strade. Non è utopico pensare che andrete ad occupare un ruolo particolarmente importante nel giro di poco tempo. Nel mentre, però, fino a marzo sarete ancora alle prese con Marte ostile, che vi potrà portare qualche criticità mettendo a repentaglio il vostro notorio ottimismo.

**CAPRICORNO**

Il 2023 potremmo definirlo l'anno della riscossa. Amplierete la sfera lavorativa ottenendo, finalmente, quei risultati che stentavano ad arrivare nonostante il vostro impegno. Da marzo potranno giungere riconoscimenti e nuovi incarichi e tutto ciò che partirà da questo periodo dell'anno è destinato a durare nel tempo. Saturno in Pesci vi porterà energia mentale e lungimiranza nel porre basi di lunga durata.

**ACQUARIO**

Nella prima parte dell'anno, fino a maggio, potrete contare sull'appoggio di Giove e di Marte; ciò vi permetterà di vedere accolte le proposte che andrete a sottoporre. Dall'estate in poi respirerete aria di cambiamento nel modo di lavorare che sia per destino o per scelta. Il mese di giugno sarà foriero di ottime e fruttuose idee per allacciare nuove collaborazioni che potrebbero tornarsi utili nella seconda parte dell'anno.

**PESCI**

Il 2023 sarà un anno nel quale dovrete dimostrare una vera motivazione al lavoro, ancor prima delle qualità. Difficilmente otterrete sconti e dovrete puntare esclusivamente sul senso di responsabilità e dedizione. Ogni responsabilità onorata sarà un modo per acquisire credibilità e forza contrattuale, cambiando di gran lunga ed in meglio il vostro futuro lavorativo.



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

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

Redazione: 24 Ore Professionale

© 2023 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: 30 gennaio 2023