

agente immobiliare



FIAIP

FEDERAZIONE ITALIANA
AGENTI IMMOBILIARI
PROFESSIONALI

24 ORE
PROFESSIONALE

MAGAZINE REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON 24 ORE PROFESSIONALE

PRIMO PIANO

A Bari dal 5-7 ottobre Assemblea di metà mandato Fiaip

La Federazione alla guida dell'innovazione nel Real Estate



ATTUALITA'

Turismo, affitti brevi: netta contrarietà delle Associazioni di categoria al Ddl Santanchè



BONUS CASA

Superbonus e altri sconti: come calcolare il limite di spesa per gli interventi «misti»

NUMERO 8
SETTEMBRE 2023

EDITORIALE

5-6-7 ottobre, a Bari gli Stati Generali dell'intermediazione immobiliare 4

PRIMO PIANO

Fiaip: alla guida dell'innovazione nel settore immobiliare.
La Federazione si prepara ad affrontare l'evento in terra di Puglia 8

Assemblea di Metà Mandato FIAIP a Bari:
Un Evento Storico nel Cuore della Puglia 10

DAL TERRITORIO

Fiaip Lombardia: nuove collaborazioni con le istituzioni 11

CREDITO IMMOBILIARE

Mai più proposte condizionate grazie ai servizi
di Auxilia Finance come prequalifica e delibera reddituale 13

SOCIAL ERGO SUM

Agenti immobiliari: 'La sfida è quella di attrarre
con i social media clienti reali che comprano casa' 15

FIAIP DONNA

Violenza contro le donne: 'Una vera piaga sociale' 17

LAVORO

Trattamento economico per Agenti Immobiliari subordinati
con retribuzione in parte fissa e in parte con provvigioni 19

FORMAZIONE

Che cos'è la National Association of Realtors (NAR), partner Usa
della Federazione e quali sono i vantaggi offerti agli agenti? 21

BREVI DAL MERCATO 25

BUSSOLE

Superbonus e altri sconti: come calcolare il limite di spesa
per gli interventi «misti» 30

NEWS E APPROFONDIMENTI

Casa, tutto esaurito nelle grandi città del centro-nord 32

Il Piemonte batte l'Italia sul trend delle compravendite 34

Logistica, in Italia solo il 15% degli immobili è green 37

Casa, sempre più famiglie schiacciate tra mutui e affitti insostenibili	40
Mutui prima casa a trazione ridotta: i dati del Fondo di garanzia	42
Affitti brevi, proprietari contro la bozza: deriva liberticida	43
Italia, nuovo regolamento sugli affitti brevi: scattano le sanzioni	44
Affitti brevi, crescono sia la domanda (+25%) che i prezzi	47
A Milano, in un anno, affitti cresciuti il doppio più velocemente che a Roma	49
Turismo, caccia ai furbetti degli affitti in nero: più controlli dalla Liguria al Salento	51
Affitti, la clausola penale non si tassa: integra il contratto a cui è vincolata	53
Turistificazione centri storici e cambiamento dei “working habits”: come tutelare la piccola proprietà immobiliare	55
Appalto in condominio: l’assemblea lo approva ma è l’amministratore che cura la confezione del contratto	57
Ascensore in edifici storici, silenzio/assenso se la soprintendenza non si pronuncia in 120 giorni	59
Superbonus, nei condomini 12 miliardi di lavori da completare	61
Crediti fiscali edilizi, il ministero dell’Economia apre agli acquisti delle partecipate	63
Casa, non solo superbonus: dai mobili agli infissi, tutti gli sconti per il 2023	65
Ecobonus, la comunicazione all’Enea inviata in ritardo non fa decadere il beneficio	69
Bonus casa, inutilizzabilità da comunicare	70
Case green a rilento: in Europa i negoziati si arenano sui pannelli solari	71
Per la casa green l’efficienza riparte dalla progettazione	73
L’OROSCOPO DELL’AGENTE IMMOBILIARE	75

5-6-7 OTTOBRE, A BARI GLI STATI GENERALI DELL'INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE

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



Cari colleghi, il 5-6-7 ottobre a Bari, in occasione dell'Assemblea di metà mandato della nostra Federazione, si terranno gli Stati Generali dell'Intermediazione immobiliare, quale straordinario momento di confronto sul presente e sul futuro della nostra importante attività professionale.

Un evento aperto all'intera categoria ma anche alla cittadinanza a conferma dell'importante e strategica funzione sociale che svolgiamo nell'agevolare l'accesso alla casa alle persone. Sarà un appuntamento ricco di spunti di riflessione nel quale ci confronteremo su tante tematiche e questioni di grande attualità che stanno già impattando e, nel prossimo futuro lo faranno sempre di più, sull'evoluzione del nostro modo di operare.

Durante la tre giorni, avremo, direttamente da esponenti del Parlamento Europeo e del Ministero dell'Ambiente e Sicurezza Energetica, gli ultimi aggiornamenti sul negoziato in corso tra Consiglio, Commissione e Parlamento Europeo in materia di Direttiva Energetica Comunitaria sulle "Case Green", e, insieme ai rappresentanti delle istituzioni, comprenderemo meglio quali potranno essere i potenziali probabili riflessi sul mercato e sul mondo della mediazione immobiliare e del credito.

Apriremo un dibattito sul ruolo della tecnologia nella nostra attività ma anche all'interno del mercato immobiliare, sulle tipologie e l'importanza dei servizi immobiliari digitali e ci confronteremo sull'economia delle piattaforme, sui tentativi quotidiani di disintermediazione e sulla delicata questione della proprietà dei dati, non solo a fini commerciali, ma anche in relazione alle rilevanti conseguenze legate alla privacy.

Avremo modo di comprendere meglio la visione e le prospettive "dell'Agenzia Immobiliare Multidisciplinare" intesa, non nell'ottica dell'agente immobiliare tuttofare, ma come centro di servizi erogati in uno stesso luogo, appunto l'Agenzia Immobiliare, affinché quest'ultima diventi sempre più centrale all'interno del mercato e imprescindibile punto di riferimento per il cittadino, in piena coerenza e a soddisfacimento delle moderne e flessibili esigenze della comunità.

Ma soprattutto si parlerà di noi operatori professionali e della nostra utile e importante attività, e su come svolgerla al meglio al fine di dare un senso compiuto e concreto alla "P" di *professionalità*, che, Fiaip, ha identificato nel progetto UNAFIAIP, quale modello professionale di riferimento che si concretizza nell'immettere sul mercato immobili preventivamente verificati (a livello documentale) e al "giusto prezzo" (ovvero al valore di mercato indicato da noi agenti immobiliari). Al riguardo, come sapete, la Federazione è riuscita, tramite un grande lavoro del Centro Studi, a far diventare la procedura operativa professionale UNAFIAIP, prima (nel 2018), prassi di riferimento presso l'UNI (Ente Normazione Italiano) - UNI/PdR 40:2018, e, oggi, dopo diversi mesi di intensa attività, è in corso di definizione la norma UNI, i cui lavori, appunto, sono da poco terminati, il 23 giugno, con la prevista chiusura dell'inchiesta pubblica per il 2 ottobre. Norma UNI, quale norma volontaria da considerarsi di straordinaria importanza non solo quale modello di riferimento per l'intera categoria ma soprattutto quale strategico punto di riferimento normativo per il legislatore, qualora un domani decidesse di legiferare in materia, evitando, sin da subito, "pericolose derive legislative".

L'evento di Bari sarà anche un momento unico di coesione e di unione tra noi operatori professionali e di dialogo con i cittadini, nel quale si parlerà anche di "Turismo immobiliare", considerando che siamo in una delle Regioni, la Puglia, turisticamente più ricercate e più importanti del nostro Paese, affrontando la tematica, di grande attualità, delle locazioni brevi ad uso turistico, conosciute gergalmente, seppur impropriamente, come "affitti turistici", sempre più intermediati e gestiti da noi agenti immobiliari tanto che Fiaip, quale unica associazione nazionale in rappresentanza della categoria, è presente attivamente al Tavolo istituito presso il Ministero del Turismo avente la finalità di definire un disegno di legge in materia, sul quale ci confronteremo.

Quindi, al centro della tre giorni pugliese, ci saranno sempre la nostra professione e la nostra professionalità con l'intento di attuare un reale confronto sugli scenari attuali e sulle prospettive future delle "nostre" agenzie immobiliari e sulla loro collocazione nella filiera dell'Immobiliare, cercando di offrire un meritato e opportuno spazio al tema dei giovani e del doveroso impegno nel creare le condizioni per introdurli al meglio nel mondo dell'intermediazione immobiliare e del credito nel rispetto massimo dei principi deontologici e di etica professionale in modo da contribuire ad assicurare un futuro prospero alla nostra utile e delicata professione.

Perciò sarà bellissimo ma soprattutto importante essere presenti numerosi a Bari, in quanto l'essere in tanti aumenterà considerevolmente la possibilità di far emergere nuove e interessanti idee per il futuro, motivo in più per fare il possibile per coinvolgere il maggior numero di colleghi e cittadini trasferendo loro quell'entusiasmo necessario che li stimoli a partecipare, non solo come momento di accrescimento individuale, ma anche quale rara opportunità di fornire un contributo alla crescita dell'intera categoria e al miglioramento dell'immagine della nostra meravigliosa e sempre più importante attività!

STATI GENERALI DELLA MEDIAZIONE IMMOBILIARE

NOI SIAMO RESPONSABILITÀ



FIIP[®]

**FEDERAZIONE ITALIANA
AGENTI IMMOBILIARI
PROFESSIONALI**

Agenti immobiliari e creditizi,
per lo sviluppo del mercato immobiliare.



BARI 5-6-7 ottobre 2023

STATI GENERALI DELLA MEDIAZIONE IMMOBILIARE

MAIN SPONSOR



BNL

GRUPPO BNP PARIBAS

PREMIUM SPONSOR



SIMPLY  AGENT



BARI 5-6-7 ottobre 2023

FIAIP: ALLA GUIDA DELL'INNOVAZIONE NEL SETTORE IMMOBILIARE

La Federazione si prepara ad affrontare l'evento in terra di Puglia

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



*In un contesto economico in continua evoluzione, è di fondamentale importanza per Fiaip guidare l'industria immobiliare attraverso temi cruciali che affrontano le dinamiche di settore e plasmano il suo futuro. Con oltre 12.000 agenzie associate, la nostra Federazione riveste un ruolo di primaria importanza all'interno del panorama immobiliare nazionale, promuovendo eccellenza, professionalità e innovazione. In questa prospettiva analizziamo sinteticamente i temi centrali che saranno discussi durante **L'Assemblea di Metà Mandato**, che vedrà la partecipazione di ospiti importanti e personalità di grande livello culturale e professionale. Sarà, senza dubbio, una tre giorni ricca di eventi qualitativamente significativi.*

A Bari parleremo di

Efficienza Energetica Immobiliare: la chiave per un futuro sostenibile. L'efficienza energetica rappresenta una carta cruciale per il settore immobiliare del futuro. Le innovazioni tecnologiche e l'attenzione crescente all'impatto ambientale hanno catalizzato un interesse senza precedenti verso gli immobili e le classi energetiche che li caratterizzano. Durante il nostro evento, esploreremo l'importanza dell'efficientamento energetico e le opportunità che si presentano nell'adattamento agli standard energetici sempre più rigorosi. Saremo al fianco dei nostri associati nell'approfondire le soluzioni innovative che non solo conferiscono valore agli immobili, ma contribuiscono anche al benessere del pianeta.

L'Agenzia Immobiliare nell'Ecosistema delle Piattaforme: espandere le frontiere della visibilità. Il ruolo dell'agenzia immobiliare nel contesto delle piattaforme digitali è in continuo sviluppo. Con l'ascesa dei social network e delle piattaforme online, le agenzie hanno l'opportunità di ampliare la propria visibilità e raggiungere un pubblico più vasto. Discuteremo in dettaglio, con ospiti preparati, di come sfruttare al meglio queste opportunità, mantenendo al contempo quei valori di professionalità e affidabilità che contraddistinguono i nostri associati.

Il Futuro dell'Agente Immobiliare: prepararsi alle sfide del domani. In questa Tavola Rotonda approfondiremo una riflessione sul futuro della categoria degli agenti immobiliari. In un'epoca di cambiamenti rapidi, come possiamo adattarci ed evolverci per rimanere all'avanguardia? Esploreremo nuove prospettive, dalla digitalizzazione all'uso dell'intelligenza artificiale, per anticipare

le sfide che il futuro ci impone. Un altro aspetto fondamentale riguarderà l'offerta di servizi mirati che dimostrino l'effettivo valore di essere parte di FIAIP. La tavola rotonda esaminerà quali servizi possono essere sviluppati per incontrare le esigenze dei potenziali associati, offrendo loro risorse, formazione e supporto personalizzato. Questa discussione rappresenterà un momento chiave per ideare soluzioni innovative che dimostrino come la Federazione possa essere un punto di riferimento in grado di promuovere la crescita professionale e l'eccellenza di ogni singolo associato.

L'Agenzia Immobiliare Multidisciplinare: oltre i confini della tradizione. *L'idea di un'agenzia immobiliare che abbraccia l'intero processo, dalla consulenza creditizia alla gestione delle amministrazioni condominiali, passando attraverso i servizi nel settore locativo o ricettivo turistico, si presenta come un nuovo paradigma che promette di arricchire l'esperienza dei nostri clienti. Attraverso dibattiti e testimonianze, esploreremo questa prospettiva all'avanguardia e ne valuteremo le sfide e le opportunità. FIAIP, da sempre, sostiene il desiderio di innovare e integrare servizi, per migliorare l'efficienza e la soddisfazione del cliente.*

L'Agenzia Immobiliare e il Turismo: un settore in crescita. *Nel contesto attuale, le località turistiche rappresentano un segmento in costante crescita nel mercato immobiliare. La Tavola Rotonda esaminerà come le agenzie immobiliari potranno giocare un ruolo attivo in questo settore, garantendo standard elevati di ospitalità e servizio. Condivideremo strategie per una gestione proficua delle località turistiche, mantenendo un equilibrio tra le esigenze degli investitori e la tutela del patrimonio immobiliare. Affronteremo, senza pregiudizi, l'annosa questione, da più parti sollevata, che gli affitti brevi impoveriscono le nostre città e limitano il mercato delle locazioni tradizionali.*

Il Marketing come strumento di consapevolezza e coinvolgimento. *La promozione della FIAIP nei confronti dei giovani agenti immobiliari e di coloro che ancora non hanno sentito l'esigenza di essere rappresentati da un sindacato è un imperativo cruciale. Attraverso strategie di marketing innovative, discuteremo come possiamo far emergere ulteriormente la presenza di FIAIP, mettendo in evidenza i vantaggi tangibili di far parte della nostra federazione. Esploreremo canali di comunicazione efficaci, dalla presenza online alle campagne di sensibilizzazione, per raggiungere il pubblico più ampio possibile e mostrare come la nostra Federazione possa essere il punto di riferimento per l'agente immobiliare del futuro. L'obiettivo finale di questa tavola rotonda è chiaro: creare un ponte solido tra la FIAIP ed i giovani agenti immobiliari che ancora non sono rappresentati da un sindacato. Con la nostra posizione consolidata nel settore immobiliare italiano e la nostra reputazione di eccellenza, abbiamo tutte le carte in regola per attirare nuovi associati e guidarli verso il successo. Attraverso strategie di marketing mirate e una gamma diversificata di servizi, FIAIP si impegna a costruire una comunità ancora più ampia e influente, al servizio dell'intera industria immobiliare. In conclusione, la tavola rotonda "FIAIP, Marketing e Servizi" rappresenta un'occasione cruciale per delineare una roadmap che ci porterà in un futuro in cui la nostra Federazione sarà il punto di riferimento indiscusso per tutti gli agenti immobiliari in Italia. Fiaip continuerà ad essere un faro di professionalità, innovazione e collaborazione, lavorando incessantemente per il bene comune e l'avanzamento dell'intero settore immobiliare. L'organizzazione dell'evento di Bari, aperto a tutti gli agenti immobiliari, non solo agli associati, è un'ottima iniziativa per favorire un confronto costruttivo e discutere del futuro della categoria. L'avventura verso nuovi orizzonti continua, ci vediamo a Bari il 5 ottobre !*



ASSEMBLEA DI METÀ MANDATO FIAIP A BARI: UN EVENTO STORICO NEL CUORE DELLA PUGLIA

a cura di **Agata Contursi, Presidente Fiaip Puglia**

Appuntamento a Bari, dal 5 al 7 Ottobre 2023, nella splendida cornice del **Nicolaus Hotel**, per la prima volta nella storia Federativa, un evento di tale importanza si terrà in Puglia.

Portare La nostra Assemblea di metà mandato in Puglia è un segno tangibile del valore riconosciuto a questa terra e ai suoi professionisti.

La scelta di Bari, in particolare, dimostra l'importanza strategica che il sud Italia ha per la FIAIP. Siamo entusiasti di questo incontro e pronti ad accogliere calorosamente i tantissimi ospiti provenienti da ogni parte d'Italia, tra agenti immobiliari, esperti del settore, rappresentanti istituzionali e stakeholder di rilievo, nella nostra straordinaria regione, perla italiana in cui cultura e storia si fondono alle bellezze della natura, tra ulivi secolari e spiagge mozzafiato. Per non parlare delle eccellenze enogastronomiche che raccontano una tradizione culinaria. L'evento infatti non sarà solo lavoro, la magnifica città di Bari offrirà ai partecipanti momenti di svago, cene tradizionali e spettacoli.

L'Assemblea, suddivisa in tre giornate intense, tratterà temi dai più tecnici, quali l'innovazione tecnologica e le nuove normative, ai dibattiti sul futuro del mercato immobiliare. Sarà un'occasione imperdibile per confrontarsi, aggiornarsi e guardare al futuro dell'immobiliare italiano con al centro Fiaip, la prima Associazione di categoria, sia in ambito politico che sindacale, riferimento per gli operatori del settore nello svolgimento delle proprie attività che richiedono sempre più un elevato senso di Responsabilità. *Invitiamo tutti i professionisti del settore a partecipare a questo appuntamento unico nella storia della FIAIP.*



FIAIP LOMBARDIA

PIZZAUT: QUI L'AUTISMO NON FA PIÙ PAURA, ANCHE GRAZIE A FIAIP

Quel mattone nero con la scritta "FIAIP Collegio Monza Brianza" fa bella mostra di sé all'ingresso della pizzeria monzese "PizzAut-nutriamo l'inclusione". Ma non è solo mera sponsorizzazione, ma molto di più. È simbolo di sensibilità sociale, sostegno e partecipazione ad un progetto di alto profilo che tende a dare lavoro a giovani affetti da autismo. Un aiuto concreto ad un'iniziativa che è motivo d'orgoglio per l'intero territorio brianzolo, per la Lombardia dell'inclusione sociale, per l'Italia proiettata ad un futuro migliore. Un progetto sostenuto da FIAIP e, nello specifico dall'associazione degli agenti immobiliari professionali del dinamico collegio provinciale Monza-Brianza. "Siamo nati da pochi anni come organi-

simo brianzolo e tagliato pochi mesi fa il traguardo dei 100 associati a FIAIP in cui crediamo da decenni - ha illustrato il presidente del collegio provinciale Fabrizio Zane nel corso di un pranzo comunitario organizzato da PizzAut -. Abbiamo pensato, con il vicepresidente Fiaip Monza e Brianza Giuseppe Lovaglio, alcuni vecchi e nuovi consiglieri tra cui Giuseppe Corapi, Aldo Villa, il segretario provinciale Sergio Cavallo Sabic, di fare qualcosa di diverso dai soliti eventi per il traguardo dei primi 100 associati. Conoscevamo già PizzAut a Cassina de' Pecchi, ad est di Milano e abbiamo ritrovato in quella di Monza la stessa atmosfera, con la regia di un amirevole Nico Acampora che sta valorizzando risorse e capacità di 35 giovani



affetti da autismo. Gioia piena da parte nostra nel sostenere un progetto concreto che desta emozione contagiosa”.

Riflessione, emozioni, sostegno e sguardo al futuro valorizzando il valore dell'inclusione. Questi i principi richiamati poche settimane fa, all'inaugurazione della struttura, da Sergio Mattarella, il presidente della Repubblica. Così hanno replicato con stile proprio e mobilitazione anche i vertici di FIAIP Lombardia e gli associati del collegio brianzolo che hanno toccato con mano la bontà del progetto PizzAut.

Al varo dell'iniziativa c'era il presidente Fiaip Lombardia Luca Simioni, il segretario regionale Luciano Trivari, i consiglieri Fiaip Monza-Brianza, la responsabile della segreteria regionale Ornella Leoni e tanti associati a Fiaip.

“Ho provato stupore ed emozione nella condivisione di un'iniziativa meravigliosa - ha precisato il presidente regionale Fiaip, Luca Simioni, approvando il sostegno di Fiaip Monza-Brianza al progetto -. Siamo rimasti attoniti, sentendo motivazioni e profondità d'animo del 'regista' Acampo-

ra, toccando con mano la gioia dei giovani che ogni giorno lavorano a PizzAut. E' stupendo ascoltare le esperienze dei 35 giovani autistici divenuti chef, camerieri, baristi, musicisti d'intrattenimento, campioni d'accoglienza in una pizzeria del tutto speciale. Vorremmo che tutti gli agenti immobiliari con famiglie ed amici facessero tappa da PizzAut a Monza e a Cassina de' Pecchi. Quel sorriso, quell'impegno e professionalità dimostrata dai giovani hanno molto da insegnarci”.

“Fiaip-Pizzaut' non è il solo progetto sociale perseguito quest'anno dal collegio Monza Brianza. Ha riscosso successo l'evento sportivo “Corri con Energia” - Premio Franco Arosio realizzato a Cornate d'Adda ed è stato prezioso il contributo fornito dal vicepresidente provinciale Giuseppe Lovaglio ad un tavolo di lavoro permanente formato a Cinisello Balsamo a favore della formazione e riqualificazione delle risorse non occupate dei diplomati. Un progetto condiviso da Fiaip con Regione Lombardia, Comune di Cinisello, Assolombarda, LegaCoop e Ance-costruttori edili.

MAI PIÙ PROPOSTE CONDIZIONATE GRAZIE AI SERVIZI DI AUXILIA FINANCE COME PREQUALIFICA E DELIBERA REDDITUALE

a cura di **Roberto Bassani, Direttore Generale Auxilia Finance**



Nel mondo dell'immobiliare da noi vissuto quotidianamente, riscontriamo sempre la difficoltà da parte dell'agente immobiliare di poter perfezionare in tempi rapidi la proposta di acquisto di un immobile senza inserire all'interno della stessa una subordinazione all'ottenimento del mutuo. Questo spesso succede perché la clientela non ha ancora avuto modo di intercettare un consulente del credito che avrebbe invece anticipatamente identificato il bisogno, formulato una proposta e fornito sia una prequalifica che successivamente una delibera di mutuo.

Tale modalità facilita per l'agente immobiliare l'eventuale accettazione di una

proposta d'acquisto perché all'interno saranno contenuti: prezzo proposto, certezza dei tempi e nessuna subordinazione aleatoria. Come ottenere questo risultato? Rivolgendosi ad un consulente del credito, figura che in questo momento sta acquisendo un ruolo sempre più cruciale sia verso il sistema bancario che verso la clientela finale.

Oggi, i consulenti del credito si sono affermati come figure professionali complementari alle banche, grazie alle loro competenze specifiche, alla formazione costante e ai modelli di servizio avanzati, messi a disposizione anche dagli stessi istituti. La mediazione creditizia rappresenta ora una valida alternativa al tradizionale sistema bancario, soprattutto considerando la crescente desertificazione degli sportelli sul territorio. I dati del primo semestre del 2023 evidenziano la chiusura di 593 filiali, con oltre 4,2 milioni di abitanti privi di accesso ai servizi bancari nel proprio comune di residenza.

In Auxilia Finance, grazie a servizi innovativi, veloci ed efficaci come l'"Home timer" e l'assistenza on-demand, i consulenti del credito offrono una prima consulenza da remoto sia agli agenti immobiliari che alla loro clientela, successivamente completata da un appuntamento anche

presso l'agenzia di riferimento o nel luogo più idoneo al cliente. Questa partnership sinergica tra professionisti del credito e agenti immobiliari offre opportunità uniche per fornire soluzioni di credito su misura alle esigenze dei clienti.

L'accesso a consulenze creditizie mirate è diventato più semplice e immediato, poiché gli utenti possono prenotare appuntamenti online con i professionisti di Auxilia Finance, scegliendo il giorno, l'ora e il luogo di loro preferenza. Inoltre, grazie alla collaborazione con oltre 50 istituti di credito, la società di mediazione creditizia offre la possibilità di confrontare i prodotti di credito disponibili, consentendo di trovare la soluzione migliore per ciascun cliente. Questa vasta gamma di opzioni offre anche l'accesso a promozioni esclusive e nuovi prodotti finanziari, anche non presenti sui siti di comparazione, il tutto con tempi certi e rapidi di risposta. Nonostante non si sia di fronte a una stretta del credito da parte degli istituti, l'aumento dei tassi d'interesse richiede senza dubbio un'attenta consulenza fornita da un esperto, come il consulente del credito. Questi professionisti sono in grado di guidare i clienti nella scelta delle migliori soluzioni, consentendo loro di adottare decisioni oculate ed evitare sovraindebitamenti o rischi finanziari.

In un periodo caratterizzato da incertezza e rapidi cambiamenti nel mercato creditizio, influenzati dalle politiche recentemente introdotte dalla Banca Centrale Europea, la responsabilità diventa un aspetto fondamentale nell'assistere i clienti con esigenze di finanziamento. I consulenti del credito giocano un ruolo cruciale nel garantire la sostenibilità dell'impegno finanziario dei clienti, suggerendo soluzioni a lungo termine e aiu-

tandoli a navigare attraverso le sfide finanziarie in modo prudente e informato. La sinergia tra agenti immobiliari e consulenti del credito offre anche una visione più ampia dei bisogni dei clienti. Poiché l'acquisto di una casa è spesso una delle decisioni finanziarie più importanti nella vita delle persone, è fondamentale che l'acquisto sia sostenibile e ben pianificato. Inoltre, la relazione di collaborazione tra il consulente del credito e l'agente immobiliare permette di semplificare il processo di ricerca di un immobile, l'ottenimento del mutuo, e l'organizzazione delle pratiche burocratiche, riducendo lo stress e aumentando l'efficienza complessiva.

Per i professionisti del settore immobiliare, la collaborazione con consulenti del credito offre un vantaggio competitivo: possono ampliare i servizi offerti ai loro clienti, distinguendosi per la capacità di fornire consulenza finanziaria personalizzata e una maggiore trasparenza nel processo di acquisto immobiliare. In un mercato immobiliare in continua evoluzione, essere in grado di soddisfare le esigenze finanziarie dei clienti potrebbe fare la differenza tra una transazione di successo e un affare mancato.

In sintesi, possiamo affermare che "Dove c'è immobiliare c'è Auxilia Finance" e consigliare a tutti i professionisti del settore ed ai loro clienti di entrare in relazione con Auxilia Finance.

Contatti:

-numero verde: 800 88 71 71
-mail: help@auxiliafinance.it
-una consulenza online tramite il nostro sito Auxilia Finance

AGENTI IMMOBILIARI: 'LA SFIDA È QUELLA DI ATTRARRE CON I SOCIAL MEDIA CLIENTI REALI CHE COMPRANO CASA'

a cura di **Giuliano Olivati**, Vicepresidente Nazionale FIAIP
Comunicazione e Social Media

Gli agenti immobiliari hanno sempre giocato un ruolo cruciale nel settore delle vendite di case e proprietà. Tuttavia, l'avvento dei **social media** ha rivoluzionato la comunicazione e la promozione delle proprietà in vendita. I social network sono diventati il giornale del mondo che miliardi di persone tengono in tasca grazie allo smartphone, che ha determinato la preponderanza di queste piattaforme rispetto ai vecchi media e anche al web.



I social media offrono un'opportunità senza precedenti agli agenti immobiliari di raggiungere un vasto pubblico in modo diretto ed efficiente. Grazie alla loro immediata accessibilità e alle notifiche push, le reti sociali consentono agli agenti di pubblicizzare le proprietà in vendita, condividere foto e video coinvolgenti e stabilire un contatto diretto con potenziali acquirenti.

Questo nuovo panorama ha portato alla crescita esponenziale delle reti sociali, mentre il cosiddetto "metaverso" non è riuscito a decollare. La gente comune non ha interesse a indossare costosi visori VR per immergersi in esperienze virtuali, preferendo l'immediatezza e l'interazione offerta dai social media. Gli agenti immobiliari devono tener conto di questa preferenza e adattarsi alla comunicazione che passa attraverso lo schermo di un telefono, che è diventato un visore universale e una piattaforma di comunicazione globale.

La sfida per gli agenti immobiliari è quella di attrarre clienti reali, persone che desiderano acquistare una casa nel mondo reale, nel "mondo 1" tridimensionale in cui viviamo fisicamente. La vendita di pro-

prietà è ancorata a questo mondo reale, e tutto ciò che non può essere trasferito o esperito nel mondo fisico viene considerato poco rilevante, quasi un videogioco.

Pertanto, gli agenti immobiliari si concentrano sulla presentazione accurata e coinvolgente delle proprietà attraverso i social media. Utilizzano foto e video di alta qualità per mostrare gli interni, gli esterni e i dettagli delle case in vendita. Grazie ai commenti, alle valutazioni e alle condivisioni dei potenziali acquirenti, gli agenti possono ottenere feedback immediati e creare un'interazione autentica che aiuta a generare fiducia e interesse.

Inoltre, i social media consentono agli agenti immobiliari di raggiungere un pubblico più ampio attraverso la pub-

blicità mirata e la segmentazione demografica. Possono identificare le persone che sono più inclini a comprare una casa e presentare loro le opportunità più adatte alle loro esigenze e preferenze.

In conclusione, i social media hanno rivoluzionato il modo in cui gli agenti immobiliari promuovono e vendono case. Queste piattaforme offrono un'ampia visibilità, un'interazione immediata e la possibilità di connettersi con un vasto pubblico di potenziali acquirenti. Gli agenti immobiliari devono sfruttare appieno il potenziale dei social network per portare clienti reali nel mondo reale delle case in vendita, utilizzando la comunicazione attraverso lo schermo del telefono come ponte tra le persone e le proprietà che desiderano acquistare.

VIOLENZA CONTRO LE DONNE: 'UNA VERA PIAGA SOCIALE' "DIETRO LA VIOLENZA FISICA SPESSO SI CELA ANCHE UNA DIPENDENZA ECONOMICA"

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

La cronaca delle ultime settimane mostra una spaventosa escalation di casi di violenza contro donne e ragazze. Lo stupro di gruppo di Palermo è solo l'ultimo tassello di un elenco lunghissimo di episodi analoghi, che da inizio anno hanno coinvolto centinaia di donne e le loro famiglie. Secondo i dati ISTAT, in Italia il 31,5% delle donne tra 16 e 70 anni ha subito nel corso della propria vita una qualche forma di



violenza fisica o sessuale, esercitata per lo più da partner, parenti o amici.

Al di là delle opinioni politiche, da non affrontare in questo contesto, diventa fondamentale parlare, informare e sensibilizzare su quella che è diventata una vera e propria piaga sociale. Penso all'educazione nelle scuole, al ruolo fondamentale della famiglia e delle istituzioni, ad una parità di genere reale e tangibile nel mondo economico e del lavoro, attraverso un'educazione sentimentale e sessuale che porti il maschio all'accettazione dell'altro come libertà e non come oggetto.

Occorre in primis fornire gli strumenti necessari per riconoscere i segnali di una situazione a rischio e a rispondere in modo efficace, ricordando alle donne che dovessero trovarsi in contesti di violenza l'esistenza del 1522, il numero nazionale gratuito finanziato dal dipartimento per le pari opportunità alla presidenza del Consiglio dei ministri che tutti i giorni, 24 ore su 24, accoglie con operatrici specializzate le richieste di aiuto e

sostegno delle vittime di violenza e stalking. Le operatrici rispondono in undici lingue e il numero è attivo anche

con una chat disponibile su sito e app dove non risponde un robot, ma persone in carne e ossa. E poi parlare, raccontare, spiegare, istruire.

In Italia, così come nel mondo sono sempre più numerose le iniziative che raccontano storie di violenza contro le donne, un modo per non lasciare nell'ombra episodi che al contrario devono essere narrati e raccontati, incoraggiando tutte coloro che non hanno il coraggio di scappare perché si sentono umiliate e sole a denunciare i loro aguzzini. Anche noi come Fiaip Donna,



nel nostro piccolo, cerchiamo di sensibilizzare su questo tema non solo nella giornata del 25 novembre dedica-

ta proprio alla violenza contro le donne, ma ogni singolo giorno dell'anno, battendoci e lavorando affinché quella parità di genere tanto acclamata venga messa in pratica partendo dalle situazioni più semplici e banali, legate anche al mondo del lavoro.

Perché non dimentichiamo che dietro alla violenza fisica si cela spesso una dipendenza economica, che ostacola ogni possibile via di fuga per le vittime, legandole ancora di più in modo indissolubile a chi le costringe quotidianamente a subire violenze.

TRATTAMENTO ECONOMICO PER AGENTI IMMOBILIARI SUBORDINATI CON RETRIBUZIONE IN PARTE FISSA E IN PARTE CON PROVVIGIONI

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



Nelle agenzie immobiliari che abbiano fino a 15 dipendenti, a decorrere dalla data di entrata in vigore del 07/06/2021 del CCNL, sarà possibile assumere coloro i quali abbiano la qualifica di Agenti Immobiliari oppure gli Agenti Immobiliari che ne abbiano ottenuto il titolo tramite l'Apprendistato Professionalizzante e, in entrambi i casi, di prima assunzione presso la medesima impresa, saranno inquadrati secondo i seguenti criteri: Categoria A: Agenti Immobiliari addetti alle attività di mediazione e di consulenza quali acquisizioni degli incarichi, vendite, attività di accompagnamento e assistenza alle visite, nonché consulenza immobiliare (2° livello); Categoria B: Agenti Immobiliari

addetti alle attività di mediazione quali acquisizioni degli incarichi, vendite, attività di accompagnamento e assistenza alle visite (3° livello).

Trattamento economico

Il trattamento economico degli Agenti Immobiliari subordinati con retribuzione in parte fissa e in parte con provvigioni è così determinato: il trattamento fisso dei lavoratori così individuati sarà per la categoria A il 90% del 2° livello, mentre per la categoria B sarà il 90% del 3° livello.

La provvigione viene stabilita con la percentuale minima del 10% sugli affari in mediazione promossi personalmente dall'Agente Immobiliare dipendente e andati a buon fine previo regolare saldo all'Agenzia da parte del cliente. Tale percentuale dovrà essere considerata come minima e potrà essere aumentata previo accordo scritto tra l'Agente Immobiliare dipendente e l'impresa datoriale.

Le provvigioni maturate saranno attribuite e liquidate con il cedolino paga del mese successivo a quello in cui la provvigione relativa all'affare sia stata saldata all'Agenzia.

Laddove la provvigione a favore del dipendente non fosse pari o inferiore all'importo pari al 2% della retribuzione calcolata su 12 mesi dell'anno di riferimento, verrà corrisposta una retribuzione di garanzia pari al 2% della retribuzione

ne come dianzi calcolata e corrisposta in tre ratei mensili da erogarsi nei mesi di gennaio, febbraio e marzo successivi alla conclusione dell'anno solare.

Nel caso che il lavoratore non sia stato alle dipendenze per tutto l'anno il calcolo

del 2% sarà proporzionato al periodo effettivo di lavoro nell'anno.

Per maggiori informazioni è possibile consultare e scaricare la documentazione sul sito.

CHE COS'È LA NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS (NAR), PARTNER USA DELLA FEDERAZIONE E QUALI SONO I VANTAGGI OFFERTI AGLI AGENTI?

a cura di **Raffaele Dedemo**,
Delegato Nazionale Estero ai rapporti con NAR



Cari associati FIAIP, mi chiamo Raffaele Dedemo sono un vostro collega che intermedia con clientela straniera da più di venticinque anni, potrei scrivervi delle cariche che ho ricoperto in FIAIP ma, alla fine, secondo me, l'unica carica che conta davvero è solo una, quella di essere un associato FIAIP.

Sono un agente immobiliare che si è approcciato al settore estero per osmosi essendo nato, cresciuto e avendo sempre lavorato a Venezia centro storico, per questo mi sono specializzato in questo settore che spesso non viene preso in considerazione.

In questo articolo volevo rispondere a una domanda che mi viene posta spesso, ossia, spiegare, per chi non lo sapesse, cos'è la NAR, National Association of Realtors, la realtà associativa immobiliare più grande al mondo, e con cui FIAIP ha,

da decenni, un rapporto bilaterale esclusivo di collaborazione.

Cos'è la NAR ?

La National Association of Realtors (NAR) è un'organizzazione professionale operante prevalentemente negli Stati Uniti che rappresenta gli agenti immobiliari, i broker e altri professionisti del settore immobiliare. Nata come National Association of Real Estate Exchanges, è stata fondata da 120 soci il 12 maggio 1908 a Chicago sotto il seguente motto:

"Unire gli uomini del settore immobiliare d'America al fine di esercitare in modo efficace un'influenza combinata su questioni che interessano gli interessi immobiliari".

Dal 1908, la NAR ha tenuto la sua conferenza annuale in numerose città degli Stati Uniti, ed è una consuetudine che dura anche oggi, e a cui, peraltro, FIAIP è sempre stata presente come ospite internazionale.

Già nel 1913 avevano deciso di creare un Codice Etico per tutti i loro iscritti, a cui è seguito, nel 1916, la creazione del termine "REALTOR", designazione che identifica i professionisti immobiliari membri della NAR e a cui oggi si può aderire iscrivendosi direttamente alla NAR come socio internazionale.

I marchi collettivi REALTORS® e REALTOR® sono stati registrati presso l'Ufficio Brevetti e Marchi degli Stati Uniti il

13 settembre 1949 e il 10 gennaio 1950, rispettivamente, con i numeri di registrazione 515,200 e 519,789. Da allora, la NAR ha mantenuto la piena tutela di queste designazioni, opponendosi legalmente a numerosi casi di uso o di plagio. La NAR è diventata la più grande associazione di categoria negli Stati Uniti nei primi anni '70, infatti contava già oltre 400.000 membri nel 1975. Oggi, la National Association of REALTORS® è la più grande associazione di categoria al mondo legata al mondo immobiliare, conta oltre 1,5 milioni di membri suddivisi in 54 associazioni statali (incluse Guam, Puerto Rico e le Isole Vergini) e più di 1.200 associazioni locali. (l'equivalente dei nostri collegi provinciali)

Dal 1989 tutti i loro associati possono includere l'emblema REALTOR® sulle loro carte da visita e carta intestata, dando un segno di appartenenza alla categoria e di fiducia al cliente.

Nel 1991, la NAR ha formalizzato la sua programmazione internazionale con la creazione della Sezione Internazionale per amministrare la designazione Certified International Property Specialist (CIPS) e altri programmi per specialisti internazionali. Programmi che FIAIP ha dispensato in Italia più volte. Infatti, oggi ci sono oltre 3.500 CIPS REALTOR® e la NAR continua a sostenere i REALTOR® internazionali con una programmazione globale dinamica con partnership attive come la nostra.

Inoltre, tra queste vi sono tutte le designazioni relative ai **corsi Certified Residential Specialist (CRS)** che ora FIAIP sta erogando sia online che sul territorio con molto successo in termini di crescita professionale di chi ha voluto seguirli.

Nel 1998 NAR ha lanciato una campa-

gna nazionale per la difesa degli interessi pubblici nelle transazioni immobiliari, migliaia di consumatori sono stati informati sul ruolo vitale dei REALTOR® nella transazione immobiliare. Possiamo dire che è la stessa procedura che contraddistingue la differenza tra un agente immobiliare e un agente immobiliare FIAIP. Oggi, negli USA, la campagna "That's Who We R" ha portato i consumatori a un livello di fiducia dell'89% nella scelta di un REALTOR®, un agente immobiliare iscritto alla NAR, nella loro transazione immobiliare.

Già dall'inizio della sua storia, la NAR ha riconosciuto la necessità di creare delle specializzazioni nel settore immobiliare, e aveva creato, già nel lontano 1923 un secolo fa, sette divisioni specifiche.

Nel corso degli anni, molte di queste divisioni si sono evolute nei seguenti istituti, società e consigli attualmente affiliati alla National Association of REALTORS®:

- Institute of Real Estate Management (fondato nel 1933)
- Women's Council of REALTORS® (fondato nel 1938)
- Society of Industrial and Office REALTORS® (fondato nel 1941)
- REALTORS® Land Institute (fondato nel 1944)
- Counselors of Real Estate (fondato nel 1953)
- Real Estate Business Institute (fondato nel 1968)
- CCIM Institute (fondato nel 1969)
- Residential Real Estate Council (fondato nel 1976)
- Real Estate Buyer's Agent Council (1996)
- Inoltre, diverse altre organizzazioni immobiliari nazionali sono nate come divisioni specializzate della National Asso-

ciation of REALTORS®, tra cui la National Association of Home Builders (inizialmente NAREB's Home Builders Division, fondata nel 1925), l'Urban Land Institute (1936), e l'Appraisal Institute (fondato nel 1922 come Divisione di Valutazione di NAREB).

Iscriversi alla NAR, così come per ogni iscritto FIAIP in Italia, può offrire agli agenti immobiliari statunitensi una serie di benefici, tra cui:

- **Rappresentanza e Advocacy:** NAR rappresenta gli interessi degli agenti immobiliari e dei broker a livello politico e legislativo. L'associazione lavora per promuovere politiche favorevoli al settore immobiliare e proteggere i diritti dei professionisti del settore.
- **Accesso alle Risorse:** L'iscrizione alla NAR ti dà accesso a una vasta gamma di risorse educative, formative e informative. Questi possono includere seminari, webinar, pubblicazioni di materiale di apprendimento per aiutarti a rimanere aggiornato sulle ultime tendenze, normative e strategie nel settore immobiliare.
- **Networking:** NAR organizza eventi di networking e conferenze che ti consentono di connetterti con altri professionisti del settore immobiliare. Queste opportunità possono portare a nuove relazioni commerciali, partnership e collaborazioni.
- **Certificazioni e Formazione:** NAR offre una varietà di programmi di certificazione e formazione che possono aiutarti a migliorare le tue competenze e aumentare la tua credibilità come professionista immobiliare. Queste certificazioni possono essere un punto di differenziazione nel mercato globale.
- **MLS (Multiple Listing Service):** Molte associazioni locali affiliate alla NAR gestiscono

no i servizi MLS, che sono piattaforme che consentono agli agenti immobiliari di condividere informazioni sui listini immobiliari. L'accesso a un MLS può semplificare il tuo lavoro di ricerca e vendita di proprietà negli USA.

- **Etica e Professionalità:** L'iscrizione alla NAR implica l'adesione al Codice Etico della NAR, che stabilisce standard elevati di condotta professionale. Questo può contribuire a costruire la reputazione di un agente immobiliare affidabile e etico.
- **Visibilità e Credibilità:** L'appartenenza alla NAR può conferirti maggiore visibilità nel settore immobiliare e una maggiore credibilità agli occhi dei clienti e dei colleghi.

Attenzione però. Gli agenti immobiliari in Italia e negli Stati Uniti svolgono ruoli simili, ma, come saprete, ci sono alcune differenze significative nel modo in cui operano a causa delle differenze nei mercati immobiliari, nelle leggi e nelle regolamentazioni tra i due paesi. Vediamo alcune delle principali differenze tra agenti immobiliari italiani e statunitensi:

1. Regolamentazione e Formazione
 - Negli Stati Uniti, i requisiti di licenza per gli agenti immobiliari variano da stato a stato. In genere, è necessario completare corsi di formazione, anche corsi universitari, superare un esame e soddisfare requisiti di esperienza.
2. Commissioni di mediazione
 - Negli Stati Uniti, le commissioni sono spesso pagate solo dal venditore e sono solitamente più alte rispetto a quelle in Italia. La commissione è spesso divisa tra l'agente dell'acquirente e l'agente del venditore.

3. Struttura del Mercato Immobiliare

- Gli Stati Uniti hanno un mercato immobiliare diversificato e vasto, con differenze significative tra i mercati locali. Alcune città hanno mercati molto competitivi, mentre altre potrebbero essere più stagnanti, per questo gli agenti operano di più a livello micro-locale.

4. Approccio Contrattuale

- Negli Stati Uniti, le trattative possono essere più flessibili, questo perché non vi è la presenza di un Notaio, e quindi i contratti possono essere meno vincolanti, spesso soggetti a contingenze limitate come l'ispezione della proprietà per il finanziamento dell'acquirente. Proprio per questo negli Stati Uniti le transazioni immobiliari possono essere più rapide, a causa di processi più snelli e meno vincoli legali. Teniamo presente però che, a differenza di quello che succede in Italia, negli USA c'è un altissimo contenzioso legale post contratto finale (il nostro rogito)

5. MLS (Multiple Listing Service)

- Negli Stati Uniti, a differenza dell'Italia dove non esiste un sistema MLS nazionale, l'MLS è ampiamente utilizzato come piattaforma centralizzata per condividere informazioni sui listini immobiliari tra gli agenti. Ci sono addirittura società che ti avvisano dei mandati in esclusiva nella tua zona.

6. Modalità di Vendita diverse

- Le aste immobiliari sono più comuni in Italia rispetto agli Stati Uniti dove sono meno comuni, infatti lì possono ancora verificarsi, ma più raramente e quasi sempre in situazioni di esecuzione ipotecaria.

7. Gestione della clientela

- Gli agenti immobiliari italiani spesso lavorano in modo più diretto con gli acquirenti, cercando proprietà specifiche in base alle esigenze dell'acquirente, mentre negli USA gli agenti immobiliari spesso forniscono ai clienti accesso all'MLS, consentendo loro di cercare proprietà da soli e fornendo consulenza quando necessario.

8. Marketing

- Il marketing immobiliare in Italia talvolta è meno orientato verso i mezzi digitali e più incentrato sulla promozione locale e sul passaparola. Negli Stati Uniti, invece, l'uso di piattaforme digitali e social media è spesso essenziale per le strategie di marketing immobiliare.

È importante ricordare che queste differenze possono variare ulteriormente a seconda del contesto specifico e delle circostanze individuali. Sia in Italia che negli Stati Uniti, il ruolo degli agenti immobiliari è adattato alle leggi, alle culture e alle esigenze locali.

In conclusione, personalmente invidio molto alla NAR il fatto che sia riuscita ad elevare la fiducia del consumatore verso la nostra categoria, negli USA l'agente immobiliare viene visto allo stesso livello di come in Italia viene percepito il Notaio, tuttavia non possiamo non vedere che, soprattutto grazie a FIAIP, molto è stato fatto, anche in Italia, per variare la percezione della nostra figura. Non a caso oggi siamo visti, o meglio considerati, in maniera sempre più professionale e, seguendo l'ultima lettera dell'acronimo che ci unisce, non ho dubbi che questo percorso continuerà in FIAIP portando sempre più professionalità nella nostra figura, nella nostra categoria, e nella nostra associazione in cui continueremo a crescere tutti assieme come tasselli dello stesso mosaico.

Brevi dal mercato

a cura di Il Sole 24 ORE

Mercato fondiario: Crea, +1,5% prezzo terreni nel 2022

Continua a crescere l'attività di compravendita di terreni agricoli anche nel 2022, anche se a ritmi più ridotti rispetto all'anno precedente (+1,7% con circa 150mila atti registrati in un anno), con ricadute anche sul prezzo della terra, non sufficienti però a compensare gli effetti dell'inflazione. I dati emergono dall'indagine sul mercato fondiario, curata dal Crea, il Consiglio per la ricerca in agricoltura, con il supporto del Conaf, il Consiglio dell'ordine dei dottori agronomi e forestali. Nel 2022 il prezzo dei terreni agricoli ha registrato, rispetto al 2021, un aumento del 1,5% a livello nazionale, trainato soprattutto dalla circoscrizione del Nord Ovest (+3,2%) e del Nord Est (+1,2%), mentre nel Centro-Sud l'aumento di attesta intorno allo 0,5%, con un prezzo medio nazionale che sfiora i 22.600 euro a ettaro, seppur con evidenti differenze tra Nord Est (47mila euro), Nord Ovest (35mila euro) e il resto d'Italia (inferiore a 15mila euro).

Immobiliare: sale offerta per i fuori sede (+34%), prezzi fermi per stanze singole

Aumenta l'offerta di stanze fuori sede per gli universitari e i lavoratori nelle città italiane, mentre i prezzi sono stabili per le singole, anche se in rialzo per i posti in doppia. E' quanto emerge dall'ultimo rapporto di Immobiliare.it Insights. Nel dettaglio, il numero di stanze singole disponibili è salito del 34% in un anno, con un 'aumento dell'offerta molto im-

portante soprattutto nei centri satelliti, come Brescia (+75%), Latina (+68%), Bergamo (+49%), che ora si propongono come alternativa ai poli di maggiore dimensione, grazie anche alla presenza di collegamenti rapidi con la grande città e un'offerta didattica spesso simile'. Sale anche la domanda, 'influenzata dalla coda lunga dei rientri post-Covid: la richiesta per le singole è infatti salita del 27% rispetto al 2022'. Per quanto riguarda i prezzi delle singole, 'alcune città registrano oscillazioni importanti': è il caso di Bari (+29%), Brescia e Palermo (+18% entrambe), Parma e Pescara (+16%). La ricerca rileva invece che 'sono principalmente le sedi universitarie più note a mostrare un rallentamento della corsa dei prezzi, quando non una diminuzione: è il caso di Padova, dove i prezzi in un anno sono scesi del 12%, ma anche Firenze e Trento, al -4% e -2% rispettivamente'. Siena segna -1%, mentre Roma è invariata. 'La stessa Milano, la più veloce di sempre nella corsa ai rincari, nel 2023 ha visto crescere i prezzi 'solo' dell'1%' per le singole (ma +8% per le doppie) e Bologna dell'8%. Milano mantiene comunque di gran lunga il record dei prezzi in valore assoluto, pari a 626 euro. La media nazionale vede prezzi per le singole invariati e in aumento dell'8% per le doppie. 'L'attenzione degli ultimi mesi verso la tematica del caro affitto che ha coinvolto in maniera trasversale i principali poli universitari italiani, ha sortito l'effetto di risvegliare l'interesse dei piccoli proprietari verso un mercato, quello delle stan-

ze, appunto, percepito come più redditizio, sicuro e reattivo rispetto a quello tradizionale - ha commentato Carlo Giordano, board member di Immobiliare.it -. Nel lungo periodo vedremo anche i risultati degli investimenti previsti dal Pnrr oppure nuove iniziative private di sviluppo per gli studentati, ma nel breve è la piccola proprietà ad aver compreso l'opportunità di proporre i suoi immobili in un'ottica di condivisione, raccogliendone i vantaggi'. 'Questa crescita degli alloggi disponibili - ha concluso - porterà a un miglior equilibrio tra domanda e offerta che, finalmente, darà un freno alla risalita dei canoni di locazione'.

Usa: compromessi case esistenti +0,3% a giugno, meglio di stime

Il numero di compromessi per la vendita di case esistenti negli Stati Uniti in giugno ha registrato un aumento dopo il crollo del mese scorso. Il dato, reso noto dall'associazione di settore National Association of Realtors (NAR), è salito dello 0,3% a 76,8 punti, dopo che in maggio aveva registrato un dato a 76,5 punti. Gli analisti si attendevano un ribasso dello 0,5%. Rispetto a giugno 2022, il dato è diminuito del 15,6%. Secondo Lawrence Yun, capo economista di NAR, 'l'aumento mostra che la recessione immobiliare è ormai finita e che i costruttori di case stanno aumentando la produzione e assumendo lavoratori'.

Immobiliare: Nomisma, giù al 12% intenzioni d'acquisto famiglie, pesa caro mutui

La propensione all'acquisto di un'abitazione da parte delle famiglie italiane è calata dal 13,3% del 2022 al 12% nel 2023; la quota di quelle intenzionate ad acquistare ricorrendo all'accensione di

un mutuo, in controtendenza rispetto al trend registrato negli ultimi anni, è calata dall'83% nel 2022 al 78% nel 2023. Lo rivela l'analisi condotta da Nomisma nell'ambito del 16 Rapporto sulla Finanza per l'Abitare. Nello specifico tra le famiglie numerose, una su cinque dichiara di non avere i requisiti per l'accesso al credito (il 21,1% del totale), un valore quasi triplo rispetto al 7,5% della media del campione. Percentuali più alte rispetto alla media si registrano anche per le famiglie con figli minori (13,1%) e persone sole under 45 (10,7%). Per quanto riguarda gli affitti, la quota di famiglie che prevedono nei prossimi 12 mesi di trovare difficoltà nel regolare il pagamento del canone di locazione si è ampliata dal 31,4% al 34,8% delle famiglie. Di riflesso, anche i proprietari mostrano una minore propensione alla locazione tradizionale: nell'ultimo anno è passata dal 17,7% al 10,5% la quota di soggetti che prevede di destinare le proprie abitazioni ad affitti a medio termine, allineandosi alla componente orientata agli affitti brevi (pari al 10,2%). Secondo l'indagine, la locazione rappresenta l'unica opzione percorribile per il 56% delle famiglie, a causa della mancanza di risorse economiche sufficienti per poter accedere al mercato della compravendita; per il 15% di famiglie l'affitto è una situazione temporanea, mentre il 13% valuta la proprietà non conveniente.

Uk: archivia normative ambientali Ue per sbloccare 100mila nuove case

Il governo britannico ha intenzione di rinunciare ad un vincolo ambientale ereditato dall'Unione europea per lottare contro l'inquinamento delle acque, per accelerare la costruzione di alloggi, at-

tirando le critiche degli ambientalisti. In particolare per 'sbloccare' la costruzione di 100.000 unità abitative entro il 2030. 'Queste norme provenienti da Bruxelles impediscono la creazione di nuove abitazioni, privando la popolazione del controllo su cosa e quando si costruisce', ha detto il governo. 'Voglio vedere costruite più case. Ma a volte le leggi europee che abbiamo ereditato sono un ostacolo. Non è giusto', ha aggiunto il primo ministro Rishi Sunak. Se gli scarichi inquinanti nei fiumi sono 'un vero problema, il contributo delle nuove abitazioni (a questi scarichi) è molto basso, sostiene. Londra vuole stanziare 280 milioni di sterline (oltre 326 milioni di euro) per 'compensare' l'emissione di scarichi indotta dalla costruzione di queste nuove unità abitative. Ma la decisione, che sarà messa al voto in Parlamento, è stata accolta molto male dagli ambientalisti, mentre il presidente di Home Builders Federation Stewart Baseley saluta le 'buone notizie necessarie per le aziende minacciate di fallire'.

Imprese: Istat, rallentano registrazioni in II trim. (-3,7%), fallimenti +2,8%

Il numero complessivo di registrazioni delle imprese segna, nel secondo trimestre di quest'anno, una diminuzione congiunturale del 3,7%, che si estende alla maggior parte dei settori. Lo comunica l'Istat, segnalando che nello stesso periodo il numero complessivo di fallimenti aumenta del 2,8% su base congiunturale e dello 0,4% su base tendenziale. Gli unici comparti in controtendenza sono l'industria in senso stretto (+2,7%) e il commercio, che risulta stazionario rispetto al trimestre precedente. Le contrazioni più evidenti sono quelle nelle costruzioni, che scendono dell'8% rispetto al primo

trimestre dell'anno e quelle dei servizi di informazione e comunicazione (-8,5%).

Immobiliare: Savillis, Toscana quarta al mondo tra posti migliori per seconda casa

La Toscana è quarta al mondo nella classifica dei migliori posti dove investire in seconde case, subito dopo la Costa Azzurra, Monaco e Aspen, in Colorado. E' quanto emerge dal report di Savillis 'Prime Residential Index World Second Home Locations 2023', secondo cui la regione italiana si piazza davanti a Maiorca (al quinto posto) e St. Moritz (al sesto). Distanti località rinomate come Palm Beach (nono posto), la Costa Smeralda (decima), Capri (dodicesima) e il lago di Como (18esima). L'analisi del mercato immobiliare mondiale delle seconde case, che prende in considerazione 60 località in tutto il mondo, si focalizza sulle motivazioni sottostanti agli investimenti in specifiche località e sui fattori che ne determinano la durata nel tempo. 'L'Italia entra in classifica attestandosi al quarto posto con una regione che si rivela un vero punto di riferimento per la cultura e il tempo libero: la Toscana. Grazie al suo straordinario patrimonio architettonico e culturale, alla gastronomia, ai musei storici e ai paesaggi, la Toscana guadagna molti punti nella categoria Leisure and lifestyle offering del Prime Residential Index', si legge nel rapporto, secondo cui 'nonostante l'alta attrattività, la regione mantiene prezzi competitivi rispetto ad altri mercati, con un valore medio delle proprietà prime appena sopra i 3.000 euro al metro quadrato'. Le altre località italiane in classifica hanno comunque ottenuto un punteggio molto alto soprattutto nelle categorie Leisure and lifestyle offering e Hospitality, per la ricercatezza

dei servizi offerti, l'attenzione alle necessità degli ospiti e la qualità del patrimonio immobiliare.

Mutui: Facile.it, con tassi variabili spesa aggiuntiva per 2.300 euro in 18 mesi

Chi ha sottoscritto un mutuo medio a tasso variabile a gennaio 2022 ha subito un esborso totale aggiuntivo di oltre 2.300 euro in un anno e mezzo. E' quanto rivelano le simulazioni di Facile.it e Mutui.it che hanno preso a riferimento un finanziamento a tasso variabile da 126mila euro con piano di restituzione in 25 anni sottoscritto a gennaio 2022. In base ai futures sugli Euribor dei prossimi mesi, l'aggravio complessivo a luglio 2024 potrebbe essere superiore ai 5.300 euro. Nelle ultime settimane l'Euribor a tre mesi ha rallentato la sua salita ma, secondo le aspettative degli esperti, fino alla fine dell'anno l'indice continuerà a crescere raggiungendo il picco tra novembre e dicembre 2023, quando toccherà il 3,86%; ciò porterebbe il tasso del mutuo medio preso in esame a superare il 5,10%, con una rata di circa 734 euro, ovvero oltre 275 euro in più rispetto a quella di gennaio 2022. Con l'inizio del nuovo anno la tendenza potrebbe invertirsi tanto che, guardando alle quotazioni di marzo 2024, il tasso del mutuo preso in esame dovrebbe scendere al 5,02% per poi calare addirittura al 4,83% a giugno 2024.

Usa: richieste mutui ai minimi di ultimi 28 anni con tassi ai massimi dal 2000

La domanda di mutui negli Stati Uniti è diminuita per la sesta settimana consecutiva, scendendo ai minimi degli ultimi 28 anni, con i tassi d'interesse saliti ai massimi dal 2000. Le richieste totali di mutui sono diminuite del 4,2% rispetto

alla settimana precedente, secondo l'indice della Mortgage Bankers Association, con il tasso d'interesse medio del mutuo trentennale a tasso fisso salito dal 7,16% al 7,31%. Le richieste di un mutuo per comprare casa sono diminuite del 5% rispetto alla settimana precedente e del 30% rispetto a un anno prima, con la domanda ai minimi dal dicembre 1995. Le richieste per rifinanziare un mutuo sono diminuite del 3% rispetto alla settimana precedente e del 35% rispetto a un anno prima.

Igd: in I sem risultato netto ricorrente -9% a 30,9 mln, ricavi da locazione +3,4%

Nel primo semestre Igd - Immobiliare Grande Distribuzione Siiq ha riportato un risultato netto ricorrente (Ffo) pari a 30,9 milioni di euro, in calo del 9% per l'incremento dei costi di gestione finanziaria, e ricavi locativi netti per 59,1 milioni (+3,4% anno su anno e +7,4% like-for-like). L'Ebitda della gestione caratteristica è stato pari a 53,8 milioni (+3,8%), con un Ebitda margin del 72,8%. Le variazioni negative di fair value, portano il gruppo a chiudere il semestre con una perdita netta pari a -47 milioni. La società, player del real estate che sviluppa e gestisce centri commerciali, ha 'confermato le solide performance operative del portafoglio', con un incremento di vendite operatori gallerie Italia (+8,5%) e ingressi (+6,6%) rispetto al primo semestre 2022. Inoltre, è stato superato il livello di vendite 2019 (+7,6%). L'occupancy resta elevata e stabile rispetto al primo trimestre, con un 95,2% in Italia 95,2% e un 96,8% in Romania. La società ha consuntivato investimenti e capex per circa 7,6 milioni. I risultati di questi primi sei mesi dell'anno hanno confermato i buoni andamenti del nostro portafoglio, con i fatturati de-

gli operatori delle gallerie in Italia in crescita sia rispetto allo scorso anno che al 2019, così come gli andamenti delle ancore alimentari', ha detto Claudio Albertini, Ad di Igd Siiq, spiegando che 'nonostante uno scenario di inflazione e tassi di interesse elevati, la propensione all'acquisto dei visitatori è rimasta positiva e questo ci consente di guardare con fiducia al prosieguo dell'anno e

di rivedere al rialzo le previsioni sul Ffo', ora atteso per il 2023 tra 54 e 55 milioni. Il patrimonio immobiliare di proprietà del Gruppo Igd ha raggiunto un valore di mercato pari a 2,005 miliardi di euro, in decremento del -3,64% rispetto a dicembre 2022.

In generale, sulle valutazioni ha impattato il rialzo delle curve dei tassi di interesse applicati ai modelli valutativi.



Illustrazione di Giorgio De Marinis/Il Sole 24 Ore

Superbonus e altri sconti: come calcolare il limite di spesa per gli interventi «misti»

Molti contribuenti stanno programmando di presentare un nuovo titolo edilizio per beneficiare di altri bonus edili minori per nuovi interventi

di **Luca De Stefani**

Con la fine dei lavori agevolati con il superbonus del 110%, molti contribuenti stanno programmando di presentare un nuovo titolo edilizio per beneficiare di altri bonus edili minori per nuovi interventi. In questo caso, è vero che spettano nuovi limiti di spesa.

Attenzione, però: per tutti i bonus edili, se c'è un intervento nuovo, spetta un ulteriore limite di spesa, ma va rispettato, comunque, il limite nello stesso anno (anche per il superbonus, Dre del Piemonte n. 901-349/2022).

In particolare, se per la stessa abitazione e nello stesso anno si proseguono interventi iniziati in anni precedenti e contemporaneamente si iniziano nuovi lavori agevolabili, l'importo massimo annuale di spesa age-

volata con il bonus casa (o il sismabonus ordinario o super) non può comunque superare la misura complessiva di 96mila euro (circolare dell'agenzia delle Entrate 5 marzo 2003, n. 15/E, paragrafo 2; interrogazione parlamentare 22 giugno 2011, n. 5-04939).

Quindi, secondo le Entrate, questo limite, oltre ad essere riferito allo stesso intervento (anche pluriennale), effettuato nella stessa unità immobiliare (senza considerare le relative pertinenze), è anche un limite massimo annuale per singola unità.

Due interventi nello stesso anno

Quindi, se nello stesso anno viene terminato un intervento edilizio e se ne inizia uno «nuovo» sullo stesso immobile, le

spese sostenute nell'anno, per il primo, influenzano il limite massimo di quelle agevolabili per il secondo, incentivando il contribuente a posticipare la nuova spesa all'anno successivo. Questa interpretazione è stata confermata anche nella circolare 24 aprile 2015, n. 17/E, secondo la quale il limite di spesa dei 96mila euro non si applica agli interventi autonomi, ossia non di mera prosecuzione, fermo restando che per gli interventi autonomi effettuati nel medesimo anno deve essere rispettato il limite annuale di spesa ammissibile (circolare 24 aprile 2015, n. 17/E). Anche per il superbonus, come per gli altri bonus edili, i limiti di spesa previsti sono riferiti allo stesso intervento sulla stessa unità immobiliare, mentre spettano nuovi limiti se si inizia un nuovo intervento (con apposita pratica edilizia) su altre unità immobiliare o anche sulla stessa. Attenzione, però, che ciò vale solo se il nuovo intervento viene iniziato in un anno successivo rispetto a quello in cui sono state sostenute le spese per il vecchio intervento. In caso

contrario, invece, i limiti massimi di spesa sono anche annuali.

Il superamento del limite

Cioè, per calcolare il superamento o meno devono essere considerati sia quanto è stato sostenuto nell'anno per l'intervento vecchio sia quanto sostenuto per quello nuovo nello stesso anno. Il chiarimento è contenuto nella risposta della Dre del Piemonte del 15 aprile 2022, n. 901-349/2022, che ha trattato il caso dell'incrocio di «vecchi e nuovi» interventi edilizi nel 2022 e dei relativi limiti di spesa detraibili. In particolare, se nel corso del 2021 e del 2022 su un'abitazione viene realizzato un intervento di ristrutturazione edilizia semplice (detraibile con il bonus casa) e nel primo semestre 2022 vengono effettuati con un altro titolo edilizio lavori antisismici strutturali (detraibili con il super sismabonus), nel 2022 deve essere rispettato il limite annuale di spesa ammissibile per gli interventi autonomi effettuati nel medesimo anno sullo stesso immobile, pari a 96mila euro.

MERCATO IMMOBILIARE

Casa, tutto esaurito nelle grandi città del centro-nord

Raffaele Lungarella

La geografia del tasso di utilizzo del patrimonio residenziale dei capoluoghi di provincia è a macchia di leopardo. Vi sono città, come Prato e Livorno, in cui con nove case abitate su

dieci si potrebbe parlare di pieno utilizzo; altre dove questo non arriva al 60%: è il caso di L'Aquila, Agrigento ed Enna. La forbice è molto aperta, ma non è agevole spiegare perché.

Si nota però una più elevata percentuale delle case abitate dei capoluoghi delle regioni del Centro-nord e in buona parte di quelli con più popolazione: Roma, Milano, Torino, Genova, Bologna, Firenze sono città con un tasso di utilizzo che tocca almeno l'85%. In una decina di anni hanno registrato un aumento del 6-7%, ma restano città in cui la domanda di case è più pressante che altrove e dove si sente la maggiore urgenza di iniziative politiche nel settore.

La mappa dell'utilizzo del patrimonio abitativo è il risultato delle elaborazioni, relative alle province del grafico in pagina, delle statistiche catastali al 31 dicembre 2022, da poco pubblicati dall'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate e dei dati sul censimento Istat sulle abitazioni nel 2021, messe in relazione con i dati del 2011. Per i capoluoghi, raffrontando i dati, sfasati di un anno, risulta che il 17%

Si nota una più elevata percentuale delle case abitate dei capoluoghi delle regioni del Centro-nord e in buona parte di quelli con più popolazione: Roma, Milano, Torino, Genova, Bologna, Firenze sono città con un tasso di utilizzo che tocca almeno l'85%

degli immobili registrati al catasto, non era abitato al censimento.

Un patrimonio in crescita

Nel 2022 le abitazioni registrate al catasto era-

no 34,8 milioni, contro i 32,8 milioni del 2011. A questa crescita possono avere concorso sia l'accatastamento delle nuove costruzioni, sia la regolarizzazione al catasto di edifici esistenti. Non tutti gli immobili sono potenzialmente utilizzabili, una parte può essere costituita da unità degradate e ruderi non utilizzabili, però comunque iscritte al catasto: poiché non sono in grado di produrre reddito beneficiano di detrazioni fiscali, anche se potevano essere ristrutturare o ricostruite con il superbonus del 110%. Per contro, ci sono anche case che non risultano al catasto per ragioni amministrative o per l'intenzione dei loro proprietari. Sono situazioni da considerare nella valutazione della percentuale di utilizzazione del patrimonio residenziale accatastato.

Nel 2022 il 70% delle abitazioni accatastate è risultato abitato. Il tasso di utilizzo ha fatto segnare un lieve progresso rispetto al 2011: +0,2%; è segno che nel periodo considerato il numero degli immobili residenziali Istat è cresciuto un poco più di quello delle case accatastate. La differenza tra il numero di abitazioni accatastate e abitate è fatta di seconde

case, di immobili affittati per le vacanze, riservati agli affitti brevi o in condizioni precarie.

Tra il 2011 e il 2022 il peso dei capoluoghi di provincia sul totale è lievitato leggermente, ma resta al di sotto di un terzo del totale; nel caso di abitazioni accatastate, questa percentuale si è ridotta di un mezzo punto percentuale, ma si mantiene in tutti e due gli anni leggermente sopra un quarto del totale. La concentrazione di case abitate nei capoluoghi riflette quella del numero delle famiglie.

La mappatura dell'abitato

La sua crescita ha spostato solo di poco il baricentro del patrimonio immobiliare accatastato dalla "città" dei comuni capoluoghi di provincia alla "campagna" dei restanti paesi; un movimento in direzione contraria è stato, invece, provocato dall'aumento delle case abitate.

C'è una differenza rilevante tra città e campagna nel tasso di utilizzo del patrimonio residenziale. Lo scorso anno, nei

capoluoghi ogni cento case accatastate 83 erano abitate, con un saldo positivo del 3,2% fra 2011 e 2022; negli altri comuni erano 66. La differenza è del 17%, in crescita di quattro punti rispetto al 2011. Si tratta di medie che nascondono una geografia variegata di cui è difficile individuare una chiave di lettura unitaria. Solo in sei delle province considerate (Ravenna, Mantova, Pisa, Caserta, Ragusa, Padova) la differenza del tasso di utilizzo delle abitazioni tra la città e la campagna ha il segno negativo; sono città diverse tra di loro per collocazione geografica, dimensione e importanza del loro patrimonio immobiliare, sia accatastato sia abitato, sul complesso delle rispettive province: a Ravenna è concentrato oltre il 40%, a Caserta non arriva al 10%.

In tutte le altre province, la percentuale delle case abitate è sempre maggiore nei capoluoghi che nel resto dei comuni. Con differenze che oscillano tra l'oltre 40% di Ascoli Piceno e, a calare, a meno dell'1% a Cremona.

MERCATO IMMOBILIARE

Il Piemonte batte l'Italia sul trend delle compravendite

Evelina Marchesini

Il Piemonte mantiene un andamento del livello di compravendite immobiliari superiore rispetto alla media nazionale,

pur andando a passo di gambero. Il mercato immobiliare frena infatti nei primi tre mesi del 2023, con una flessione del 7% rispetto al numero di transazioni effettuate nel primo trimestre del 2022. Un calo però inferiore alla media nazionale, che è del -8,3%. A comunicarlo è Fiaip, (Federazione italiana agenti immobiliari professionali), che ha effettuato un'elaborazione sui dati provvisori trasmessi dall'Agenzia delle Entrate.

Ne risulta che nei primi tre mesi dell'anno si sono concluse quasi 15mila compravendite, mentre nello stesso periodo nel 2022 sono state realizzate poco più di 16mila transazioni.

«Come era nelle attese, l'inizio del 2023 porta la variazione delle compravendite in campo negativo. Si tratta però di volumi importanti, infatti rappresentano il +23,8% se confrontati con lo stesso periodo del 2019, anno che resta metro di paragone per valutare lo stato di salute del mercato _ commenta Marco Pusceddu, presidente di Fiaip Piemonte_. Inoltre è il secondo miglior primo trimestre degli ultimi cinque anni, dopo quello del 2022, appunto, che ha rappresentato l'apice della dinamica espansiva iniziata nel post Covid con il boom di vendite del 2021».

Grazie all'appeal di Torino, dove i tri-locali costano il 69% in meno che a Milano, la regione contiene il calo al 7% contro il -8,3% nazionale

Le vendite a Torino

Nella città di Torino sono state vendute 3.552 abitazioni nei primi tre mesi di quest'an-

no, il 7% in meno rispetto allo stesso periodo del 2022, ma il +12,6% rispetto al primo trimestre 2019. «Torino è tra le città con i livelli più alti di compravendite - commenta Claudia Gallipoli, presidente di Fiaip Torino -. Tra i capoluoghi di regione Torino ha una flessione più contenuta, dopo Palermo (-4,4%) e Genova (-5,5%) al pari di Napoli (-7%). Le altre città registrano invece riduzioni più marcate e a doppia cifra come Milano (-22,9%) e Bologna (-23,9%)».

Nel suo complesso, la città metropolitana conta 8.033 immobili compravenduti in tre mesi, il -8%, sul primo trimestre 2022, ma il +17,5% rispetto alle 6.838 abitazioni vendute nello stesso periodo del 2019. Il calo più sentito in questi primi tre mesi si è registrato nel fuori porta con il -9%.

«Torino è una città in trasformazione, università e turismo fanno da traino - precisa Gallipoli - è una città in cui ancora si compra bene, motivo per cui è privilegiata dagli acquirenti, registra numeri importanti e un calo nelle vendite più contenuto».

I prezzi restano stabili

I prezzi nel primo trimestre del 2023 sono sostanzialmente stabili in tutta la regione, dopo un modesto aumento di fine 2022,

intorno al 2 %. «La maggior parte degli agenti immobiliari – spiega Pusceddu – ritiene che non ci siano significative oscillazioni nei valori, anche se una quota di operatori ravvisa invece che si stia delineando un lieve incremento delle quotazioni immobiliari». Vi è una costante diminuzione della superficie venduta rispetto al 2022 e rispetto all'immediato post-Covid, quando è scattata la ricerca di metrature più ampie e della stanza in più. «Sono dinamiche che mostrano come la domanda e i desideri degli acquirenti stiano gradualmente rientrando nella curva del 2019», aggiunge Pusceddu.

Valori del 70% inferiori a Milano

Una delle motivazioni del relativo buon andamento del Piemonte può trovare una spiegazione nel fatto che le case a Torino costano molto meno che a Milano. Secondo uno studio di Casa.it, i trilocali costano il 69% in meno a Torino che nella città della Madonnina e dato che lo smart working consente scelte un tempo impensabili si registra anche una migrazione da Milano a Torino, che distano 150 chilometri l'una dall'altra e che grazie ai treni ad alta velocità consentono spostamenti in meno di un'ora tra i centri delle due città.

Se a Milano solo in 4 zone su 35 i trilocali costano meno di 300mila euro, a Torino su 21 zone solo in una, quella del centro, i trilocali costano più di 300mila euro; in tutte le altre i prezzi medi richiesti per gli appartamenti con tre locali sono inferiori ai 300mila euro.

Trilocali a meno di 100mila euro

In due zone di Torino è possibile trovare i trilocali con un budget inferiore ai 100mila euro: nella zona Regio Parco,

dove il prezzo medio per questa tipologia di appartamento è di circa 87mila euro, e nella zona Barriera di Milano, Rebaudengo dove il prezzo medio è di circa 88mila euro. Con un budget da 100.001 a 150mila euro si potrebbe acquistare un trilocale nelle zone Borgo Vittoria, Madonna Di Campagna; Lucento, Vallette, Juventus Stadium; Falchera, Villaretto; Nizza Millefonti; Filadelfia, Lingotto; Barca, Bertolla; Aurora; Mirafiori, Santa Rita. In queste zone gli appartamenti con tre locali hanno un prezzo medio che va da 109mila a 144mila euro.

Con un investimento da 150.001 a 200mila euro, sempre secondo Casa.it, si potrebbe comprare un trilocale nelle zone Parella; Pozzo Strada, Borgata Lesna; Campidoglio, Cit Turin, San Donato; Borgo San Paolo, Cenisia; Vanchiglia, Vanchiglietta; Madonna del Pilone, Sassi.

Qui la richiesta media per i trilocali va da 151mila a 196mila euro.

Se si avesse a disposizione un budget da 200.001 a 250mila euro si potrebbe valutare un trilocale da acquistare nella zona Crocetta, San Secondo, dove i trilocali hanno un prezzo medio di circa 221mila euro, e nella zona San Salvario, dove la richiesta media per i trilocali è di circa 233mila euro. Con un budget da 250.001 a 300mila euro si potrebbe pensare di acquistare un appartamento di tre locali nelle zone Superga, Colle della Maddalena, Precollina, dove il prezzo medio è di circa 287mila euro, e Borgo Po, Cavoretto, dove la richiesta media è di circa 298mila euro.

Potendo investire, invece, più di 300mila euro, si potrebbe comprare un trilocale in centro, dove il prezzo medio dei trilocali è di circa 362mila euro.

Il dettaglio delle province piemontesi

Nel complesso, tornando ai dati Fiaip Piemonte, emerge una diffusa diminuzione dei volumi di abitazioni compravendute in tutte le province della regione Piemonte. Tra i capoluoghi di provincia si registrano però numeri positivi per le città di Vercelli (+10%) e di Biella (+9,2%). In campo positivo anche il resto della provincia biellese (+24,6%) e il novarese (+0,6%): si tratta di poche centinaia di immobili venduti, ma con un tasso di crescita positivo. Le peggiori oscillazioni sono segnate ad Asti (-28,3) e a Verbania (-20%). Seguono Alessandria (-11,4%), Torino (-7%), Cuneo (-3,7%) e infine Novara (-2 %).

Le previsioni

«L'inflazione e la perdita di potere di acquisto, insieme all'aumento dei tassi di inte-

resse, hanno creato delle difficoltà nell'accedere al credito e ai mutui bancari per una quota di acquirenti. Il mercato regge perché gran parte di chi ha intenzione di comprare casa attinge ai propri risparmi, ma i nostri agenti segnalano appunto qualche difficoltà nel reperimento dei mutui da parte dei clienti», spiega il presidente di Fiaip Piemonte, Marco Pusceddu.

«Le aspettative dei nostri agenti per i prossimi trimestri dell'anno sono leggermente più positive rispetto a quelle di fine 2022: l'andamento del mercato tenderà a rientrare sulla curva del 2019, ma con gradualità e la prospettiva è che i prossimi trimestri segneranno variazioni percentuali negative rispetto al 2022, ma i volumi saranno ancora importanti», conclude Claudia Gallipoli, presidente di Fiaip Torino.

MERCATO IMMOBILIARE

Logistica, in Italia solo il 15% degli immobili è green

Alexis Paparo

Circa il 15% degli immobili logistici in Italia può essere considerato sostenibile, ovvero con caratteristiche utilizzabili per una certificazione Leed o Bream.

Su circa 4mila magazzini logistici censiti (con una dimensione superiore a 5mila metri quadri, il taglio minimo per operare in logistica), circa 150 sono certificati, mentre 40 lo stanno diventando.

Lo spartiacque è il 2015: da allora non esiste immobile che non sia stato costruito senza aver incorporato, fin dalla progettazione, logiche sostenibili. Sono alcuni dati dell'Atlante dei magazzini green realizzato dall'Osservatorio Osil (Osservatorio Immobili logistici) della Liuc Business School-Università Cattaneo, e anticipati dal Sole 24 Ore del Lunedì, come parte del report finale che verrà presentato il 18 ottobre in un convegno dedicato.

La logistica è uno dei settori chiave del nostro Paese, in termini economici - vale il 9% del Pil e conta più di 82mila aziende - e nelle strategie degli investitori. Dal rapporto Savills Logistics Spotlight, che analizza lo sviluppo dell'asset class nel primo semestre 2023 in Italia, emerge come il settore più dinamico, registrando il numero maggiore di transazioni tra tutte le *asset class*, secondo in termini di volumi (570 milioni di euro) dopo il ramo abitativo. Un

Dal 2015 si è sempre costruito secondo logiche green, ma le criticità sono nel recupero dell'esistente e degli stabili abbandonati. Su 4mila magazzini solo 200 sono certificati Leed e Bream

settore che si sta confrontando con la sfida sostenibile, ma ha molta strada da fare.

La fotografia scattata dall'Osservatorio Osil racconta di 3.507 ma-

gazzini (saranno circa 4mila nel report finale), di una superficie coperta totale di 40.250.000 mq, di cui oltre 920 costruiti dopo il 2015. Gli spazi hanno una dimensione media di 11.500 mq e un'altezza media di 8,9 metri (il 30% è fra 8 e 10 metri, il 27% fra i 10 e i 12, il 15% è alto più di 12). L'impianto fotovoltaico sul tetto dell'immobile è presente nel 27% dei casi. Le regioni sul podio della distribuzione geografica sono Lombardia (24%), Emilia Romagna (12%) e Veneto (11%). Come sottolinea il professor Fabrizio Dallari, Ordinario di Logistica e Supply chain management alla Liuc Università Cattaneo e direttore dell'Osservatorio Osil, il nodo centrale è il parco immobiliare esistente: «Dai dati emerge che solo il 2-3% dei magazzini ha adottato o sta adottando politiche di riconversione. Per questi immobili arrivare a un livello tale da ottenere una certificazione di sostenibilità è praticamente impossibile, però possono migliorare la loro efficienza energetica». Gli interventi più comuni ed efficaci sono: installazione di un impianto fotovoltaico; isolamento e impermeabilizzazione della copertu-

ra; installazione di luci Led, sensori crepuscolari e sistemi di gestione e monitoraggio dei consumi energetici come software Bms - *Building management systems*.

Dallari osserva che, all'esistente in attività, si aggiungono i tanti ex immobili industriali abbandonati, localizzati non solo in aperta campagna, ma anche in prossimità di importanti arterie di comunicazione. «Servono incentivi per recuperare questo parco immobiliare, sia in un'ottica di risparmio di suolo, sia perché si trovano in *prime location* con destinazione d'uso già assegnata, ma richiedono rilevanti costi di demolizione e bonifica». Se i grandi player non andranno mai in un magazzino non costruito ad hoc per loro, perché hanno obiettivi di sostenibilità molto elevati, rendere conveniente per i grandi sviluppatori intervenire su *brownfield* potrebbe essere una delle chiavi del recupero massivo di questi spazi, difficili da convertire per altri usi.

Accanto ai grandi nomi del settore logistica conto terzi, Dallari sottolinea l'esistenza di un universo di Pmi dove la cultura della sostenibilità fa ancora fatica ad affermarsi. «Dalla nostra ricerca - elaborata su un campione di 1.500 direttori logistici, fra cui 150 top player - emerge che circa il 95% delle multinazionali ha obiettivi di sostenibilità dichiarati, ma si scende al 45% per le Pmi. Inoltre, solo il 36% delle imprese misura la propria impronta ambientale». Per oltre la metà degli operatori quindi, i focus rimangono il canone di affitto e la location - ecco perché parallelamente al nuovo permane un rilevante mercato dell'usato (immobili costruiti dal 2003 al 2015).

Conclude Dallari: «La location è l'aspetto più importante per la logistica, a meno che, a monte, non ci sia un cliente esigente in termini di sostenibilità. Qui - nella logistica conto terzi - è insita la speranza di trasformazione del parco esistente. Le caratteristiche dei magazzini dipendono dalla sensibilità ai temi Esg delle imprese che li richiederanno».

Lo sviluppo e il futuro della logistica al centro del convegno Alis.

L'analisi di Cushman & Wakefield

Il 35% dello stock è su aree brownfield

Secondo un'analisi di Cushman & Wakefield per Il Sole 24 Ore del Lunedì, negli ultimi dieci anni, il 35% dello stock di immobili logistici italiani sono stati costruiti su brownfield (circa nove milioni di mq). La scelta di aree greenfield resta sempre l'opzione ottimale per gli sviluppatori/proprietà - per motivazioni quali l'assenza di costi di bonifica, smaltimento e demolizione, l'ottimizzazione dei tempi di progetto e costruzione, ma il consumo di suolo è sempre di più tema sotto osservazione da parte delle autorità nazionali e locali, quindi si prevede una traiettoria futura sempre più rivolta alla riqualificazione e riconversione di asset brownfield per la logistica.

La percentuale di aumento degli sviluppi Esg in Italia ed Emea negli ultimi cinque anni è stata progressiva, fino a raggiungere oltre l'80% degli sviluppi di Grado A, con un trend stabile up; si prevede che nei prossimi due anni verrà raggiunto il 100% per la stessa tipologia di nuovi sviluppi. Anche gli standard ed i materiali subiranno una progressiva evoluzione tecnologica per gli stessi fini.

Il focus del Politecnico di Milano

Start up, le nuove idee in campo

Come parte della nuova edizione della ricerca che verrà presentata nel convegno del 15 novembre presso Mico Milano, l'Osservatorio Contract Logistic "Gino Marchet" del Politecnico di Milano ha passato in rassegna i nuovi operatori della logistica a livello mondiale, identificando un contenuto innovativo che riguarda principalmente due ambiti: digitalizzazione-automazione e sostenibilità. Nel primo, spiccano le 41 startup dell'ambito Logistica terze

parti (3pl), ovvero l'esternalizzazione di servizi a un fornitore. Seguono le 33 startup che si occupano di consegne ultimo miglio e le 17 che vogliono innovare i trasporti. Lato sostenibilità, sono invece 13 le startup focalizzate sulla last mile delivery, fra cui l'italiana Gel Proximity, una piattaforma per accedere a tutte le principali reti di prossimità italiane come edicole, locker, tabaccai attraverso un'unica integrazione tecnologica. Il settore degli imballaggi conta otto startup, fra cui l'italiana Voidless, che sviluppa macchine per imballaggi con un approccio box-on-demand.

MUTUI

Casa, sempre più famiglie schiacciate tra mutui e affitti insostenibili

Laura Cavestri

Per il 13% delle famiglie l'accensione di un mutuo è una "mission impossible" e frena i progetti di acquisto. Al contempo, il costo per l'affitto è spesso insostenibile.

È quanto emerge dal focus "Sguardi familiari sull'Abitare 2023", l'analisi presentata da Nomisma all'interno del 16° Rapporto sulla Finanza per l'Abitare, che vuole contribuire alla riflessione sulle scelte abitative degli italiani. Quel che serve è un abitare più evoluto e plurale, attento a bisogni, desideri e possibilità reali delle famiglie e meno standardizzato e risucchiato da un mercato indebolito, incapace di dare una risposta alle esigenze abitative delle famiglie.

L'indagine

Nomisma parte analizzando due diversi tipi di universi familiari per le quali la casa è una priorità assoluta: le famiglie "mono", ovvero persone sole con meno di 45 anni oppure di età compresa tra i 45 e i 69 anni o di 70 anni o più o, ancora, genitore solo con figli; e le famiglie "pluri", ovvero con figli minori, persone non autosufficienti, famiglie "sandwich" (impegnate sia nella cura dei figli e sia dei genitori anziani) e famiglie numerose. «Nonostante nel 2023 il clima di fiducia delle famiglie abbia recepito i segnali positivi provenienti dall'aumento della produzione industriale e dagli interventi di sostegno varati dal Governo – ha sottolineato Marco Marcatili, chief development

Indagine di Nomisma: per il 13% sono proibitivi mutui e locazioni, ma il 56% non può acquistare casa per mancanza di risorse. I più vulnerabili sono gli anziani soli, i separati con figli e i nuclei numerosi

officer di Nomisma – la capacità reddituale degli italiani lascia intravedere alcuni campanelli d'allarme, con quasi la metà dei nuclei che dichiara che le disponibilità economiche

sono appena sufficienti a far fronte alle spese primarie. Le famiglie "mono", composte da persone sole con un'età tra i 45 e i 69 anni, presentano le condizioni economiche peggiori, con un reddito inadeguato a far fronte alle spese e che, nel 44% dei casi, non permette di risparmiare. In questo scenario, l'acquisto della casa è diventato un miraggio per una crescente porzione di italiani che si sono trovati a fare i conti con un'inflazione duratura, che ha fatto diminuire il reddito disponibile e inciso negativamente sul potere d'acquisto, e la parallela erosione dei risparmi, che ha ridotto le possibilità di un acquisto impegnativo come quello di un'abitazione con il sostegno diretto della cerchia familiare». Al contempo, un segmento di popolazione segnala la fatica ad avere fiducia da parte del sistema bancario, con l'attuale congiuntura economica che aumenta i rischi di esposizione, sia a causa di politiche di erogazione più selettive, sia per il rialzo del costo del denaro che ha reso i mutui più costosi. Nello specifico, tra le famiglie numerose una su cinque dichiara di non avere i requisiti per l'accesso al credito (il 21,1% del totale, per la precisione), un valore quasi triplo rispetto al 7,5% della media

del campione. Percentuali più alte rispetto alla media si registrano anche per le famiglie con figli minori (13,1%) e persone sole under 45 (10,7 per cento). Questo contribuisce a spiegare la flessione della propensione all'acquisto di abitazioni nei prossimi mesi da parte degli italiani, che coinvolge il 12% delle famiglie rispetto al 13,3% registrato nel 2022, confermando le incertezze emerse sulle prospettive future che riguardano, in particolare, il perimetro familiare. Inoltre, l'indagine quest'anno evidenzia, in controtendenza rispetto alle due precedenti edizioni, una minore propensione da parte delle famiglie intenzionate ad acquistare un'abitazione ricorrendo all'accensione di un mutuo, passando dall'83% nel 2022 al 78% nel 2023. Negli ultimi 12 mesi i comportamenti delle famiglie italiane in relazione all'acquisto di una casa mostrano alcune importanti tipizzazioni: le famiglie pluri hanno presentato un grado di attivazione maggiore sul fronte dell'acquisto, con un protagonismo rinforzato da parte delle "famiglie sandwich" e da quelle con persone non autosufficienti. Tra le famiglie mono, invece, sono i nuclei composti da persone sole under 45 ad aver mostrato un maggior dinamismo di acquisto.

Affitti, alternativa onerosa

Non essendo però il sistema Paese riuscito a programmare per tempo una offerta adeguata per far fronte a una maggiore e più attenta richiesta abitativa, specialmente in termini di social housing, molte famiglie restano intrappolate nell'affitto, che spesso può diventare una concausa di povertà a fronte di repentini mutamenti familiari (tra i quali l'aumento dei componenti del nucleo, la presenza di un disabile o di un familiare non autosufficiente, la separazione familiare, la contemporanea

gestione dei figli e di genitori anziani) e dell'aumento dei canoni di locazione, che specie nelle grandi città ha raggiunto livelli non facilmente sostenibili rispetto alla capacità reddituale delle famiglie. La quota di famiglie che prevedono, nei prossimi 12 mesi, di poter trovare difficoltà nel regolare pagamento del canone di locazione si è ampliata dal 31,4% al 34,8%. Proprio i maggiori rischi di insolvenza e le logiche di mercato – condizionate anche dal fenomeno degli affitti brevi – stanno inducendo sempre più proprietari a una minore propensione alla locazione tradizionale: solo nell'ultimo anno è passata dal 17,7% al 10,5% la quota di soggetti che prevede di dare in locazione le proprie abitazioni con affitti a medio termine, allineandosi alla componente rivolta agli affitti brevi (il 10,2 per cento). L'indagine di Nomisma ha confermato anche quest'anno come la locazione rappresenti l'unica opzione per il 56% delle famiglie, a causa della mancanza di risorse economiche sufficienti per poter accedere al mercato della compravendita. A questo gruppo si affianca un altro 15% di famiglie per le quali l'affitto è una situazione temporanea, in attesa che si creino le condizioni per poter accedere al mercato della compravendita, e un altro gruppo che valuta la proprietà non conveniente (13% del totale), oppure che considera tale opzione in ragione di motivazioni familiari o esigenze lavorative e di studio (8,3% delle famiglie). «Se il 2023 può essere considerato l'inizio della metafora della "casa-impossibile" – ha concluso Marcatili – è necessario che gli attori pubblici e privati, finanziari e sociali, gestori e investitori, si sentano chiamati in causa per dare una risposta concreta a una vera e propria emergenza nazionale, per promuovere strumenti innovativi e di sostegno per un abitare evoluto».

MUTUI

Mutui prima casa a trazione ridotta: i dati del Fondo di garanzia

Andrea Carli

Mutui prima casa a trazione ridotta. In una risposta fornita dalla sottosegretaria al Mef,

Lucia Albano, rispondendo ad un'interrogazione di Emiliano Fenu (M5S) in commissione Finanze della Camera sul tema della garanzia pubblica dei mutui per l'acquisto della prima casa è stato chiarito che dalle informazioni pervenute dalla società che gestisce il Fondo di garanzia mutui per la prima casa (la Consap, ndr), «al 30 giugno 2023 la disponibilità del Fondo prima casa è di circa 327 milioni di euro. Dal 1 gennaio al 30 giugno 2023 - ha aggiunto il ministero - il numero totale delle garanzie riconosciute (sia per il 50% che per l'80%) è stato pari a 35.618, di cui una quota pari circa al 70% è destinato alle categorie di soggetti c.d. prioritaria».

Il Fondo

Il Fondo di garanzia mutui per la prima casa è stato istituito presso il Mef dalla legge 147/2013. È volto a offrire una garanzia pubblica per i mutui per l'acquisto della prima casa, richiesti da coloro che non siano proprietari di altri immobili a uso abitativo.

Nel primo semestre 2023 riconosciute 35.600 garanzie, budget di 327 milioni

La copertura

L'ammontare del finanziamento non può superare 250mila euro e

la garanzia è pari, al massimo, al 50% della quota capitale, ovvero all'80 per cento per tutti coloro che, rientrando nelle categorie prioritarie, abbiano anche un Isee non superiore a 40mila euro annui e richiedano un mutuo superiore all'80% del prezzo d'acquisto dell'immobile. Questa previsione è stata da ultimo prorogata fino al 30 settembre del 2023 (legge 87/2023).

Accesso prioritario al beneficio

Le categorie nei confronti delle quali è riconosciuto l'accesso prioritario al beneficio sono quattro. Le giovani coppie che abbiano costituito nucleo da almeno due anni, in cui almeno uno dei due componenti non abbia superato i 35 anni alla data di presentazione della domanda di finanziamento; i nuclei familiari monogenitoriali con figli minori conviventi; conduttori di alloggi di proprietà degli istituti autonomi per le case popolari comunque denominati e, infine, giovani di età inferiore a 36 anni.

LOCAZIONI

Affitti brevi, proprietari contro la bozza: deriva liberticida

Redazione

Le associazioni Aigab, Confedilizia, Fiaip e Prolocatur hanno espresso «la loro più totale contrarietà» al disegno

di legge in materia di locazioni brevi predisposto dal ministero del turismo e a loro inviato nelle ultime ore. Si tratta, spiegano, «di un testo palesemente mirato a contrastare l'ospitalità in casa a vantaggio di quella in albergo in virtù della previsione di una innumerevole serie di divieti, limitazioni, requisiti e obblighi senza precedenti, alcuni dei quali di pressoché impossibile applicazione».

Basti, a titolo esemplificativo, rilevano, «citare alcune previsioni:

- viene vietato, nelle città più importanti, l'affitto delle case per una sola notte;
- vengono imposti ai proprietari di casa gli stessi adempimenti previsti per gli alberghi (estintore, rilevatore monossido di carbonio, segnaletica di sicurezza), persino nel caso in cui si affitti per una settimana l'anno la casetta al mare o in montagna;
- vengono previsti, per la prima volta nella storia, dei requisiti soggettivi

Totale la contrarietà di Aigab, Confedilizia, Fiaip e Prolocatur

per poter affittare una casa;

- viene imposto di diventare imprenditore, con i mille adempimenti conseguenti, a chi dia in locazione breve più di due appartamenti;
- vengono introdotte pesanti sanzioni per violazione di meri obblighi formali (esempio: fino a ottomila euro per chi dimenticasse di chiedere un codice)».

Si tratta – commentano i rappresentanti delle associazioni di categoria – «di una proposta di legge inaccettabile che contraddice le ripetute dichiarazioni pubbliche nelle quali il ministro Santanchè affermava, nell'affrontare la delicata materia delle locazioni turistiche, la propria contrarietà all'introduzione di divieti, chiusure e limitazioni. Chiediamo un deciso cambio di rotta nell'impostazione di una normativa che, se rimanesse tale, determinerebbe una pericolosa deriva liberticida rispetto al diritto costituzionalmente garantito di poter affittare liberamente il proprio immobile, acquistato spesso e volentieri con i risparmi accumulati in anni e anni di sacrifici».

LOCAZIONI

Italia, nuovo regolamento sugli affitti brevi: scattano le sanzioni

Paola Pierotti

Anche l'Italia prepara la stretta sugli affitti brevi.

Il 6 settembre l'ufficio legislativo del Ministero del Turismo ha inviato alle associazioni che hanno partecipato ai lavori di discussione di questi mesi la nuova bozza del provvedimento

per mettere un argine al proliferare degli appartamenti destinati ad affitti turistici brevi nelle città e nelle località più apprezzate. Dopo la stretta in vigore a New York e attesa da tempo anche in Italia, sollecitata anche in questi giorni da alcune amministrazioni, a partire dal sindaco di Milano Beppe Sala.

Il nuovo testo

La nuova proposta cambia già a partire dalle finalità: se nella bozza di fine maggio erano volte a contrastare «il rischio di un turismo sovradimensionato rispetto alle potenzialità ricettive locali e a salvaguardare la residenzialità dei centri storici ed impedirne lo spopolamento», il nuovo testo ha lo scopo di fornire una disciplina «uniforme a livello nazionale nonché di contrastare il fenomeno dell'abusivismo nel settore». Si esclude, quindi, la responsabilità dell'over-tourism e dello spopolamento dei centri storici, facendo leva anche sui dati che rilevano l'esiguità del numero di immobili destinati a questa finalità (meno del 2% a livello nazionale) rispetto all'importante

Nella nuova proposta di legge per arginare i soggiorni brevi, inasprite le sanzioni per chi affitta un solo giorno (il minimo è due), ogni appartamento avrà un codice identificativo nazionale che dovrà esporre. Scende, inoltre, da 4 a 2 il limite di appartamenti, dello stesso proprietario, in locazione breve (da 1 a 30 notti) che possono essere tassati con cedolare secca

patrimonio di immobili vuoti (pari a 9,5 milioni, circa il 27% del parco immobiliare complessivo).

Tra le novità del testo, l'innalzamento delle sanzioni come quella, a titolo di esempio, fino a 5mila euro per chi affitterà una casa per una sola notte.

Nel nuovo testo il legislatore riafferma l'obbligatorietà di un codice identificativo nazionale, il CIN (che sostituisce quello regionale) che però diversamente dalla precedente versione viene collegato all'immobile e non specifica che può essere chiesto dal proprietario o da un gestore.

Si centralizza la raccolta di informazioni a cura del ministero del Turismo (attraverso una banca dati già istituita nel 2019 che si occupa di affitti brevi ma anche di alberghi, B&B, agriturismi, rifugi alpini, campeggi, dimore storiche, affittacamere, residenze e cabine delle navi da crociera), anche se rimangono le regioni i soggetti che dovranno concedere i CIN, mentre saranno i comuni a dover controllare l'applicazione su tutte le piattaforme e su tutti i canali di promozione, incluso il portone dell'immobile. Tornando alle sanzioni, non esporre il CIN per ogni annuncio costerà (ma non è chiaro se all'host, al gestore o alla piattaforma) una sanzione da 500 a 5mila euro e l'immediata rimozione dell'annuncio; non avere richiesto il CIN sarà sanzionato fino a 8mila euro.

Viene ribadito il fatto che il soggiorno non può essere inferiore a due notti nelle zone territoriali omogenee che rivestono carattere storico, artistico e di particolare pregio ambientale o da porzioni di essi, comprese le aree circostanti, che possono considerarsi parte integrante, per tali caratteristiche, degli agglomerati stessi. Rispetto alla bozza di maggio vengono eliminate le deroghe che erano concesse nel caso in cui la parte conduttrice fosse costituita da un nucleo familiare numeroso composto da almeno un genitore e tre figli. Scende, inoltre, da 4 a 2 il limite di appartamenti, dello stesso proprietario, in locazione breve (da 1 a 30 notti) che sul territorio nazionale possono essere tassati con cedolare secca.

Come anticipato, sui requisiti delle case che possono essere affittate il governo ha accolto la richiesta di Federalberghi di sottoporre interamente alla stessa disciplina degli alberghi anche le case singole in termini di normativa antincendi, di strumentazione per la rilevazione del monossido di carbonio (apparati non obbligatori in una normale casa d'abitazione), mentre era già previsto dalle normative regionali che gli impianti fossero a norma.

«Oggi abbiamo dato ai soggetti interessati il testo della nostra proposta normativa al fine di formulare soluzioni efficaci ed efficienti che possano essere altamente condivise' - ha scritto il ministro del Turismo, Daniela Santanchè, su Facebook -. Sono molti anni che si aspettava un intervento specifico sugli affitti brevi e mi sembra che nessuno, prima di noi, abbia mai voluto affrontare una questione riguardante un tema così complesso e spinoso. Abbiamo, invece affrontato la situazione degli affitti brevi in tempi non sospetti avviando, già mesi fa, tavoli di

confronto con associazioni di categoria e degli inquilini, con le regioni ed i sindaci delle città metropolitane, per arrivare - ha concluso Santanchè - ad una proposta il più possibile condivisa».

Le critiche

Federalberghi ringrazia il ministro dell'impegno ma manifesta comunque qualche critica di merito. «Continuiamo a ritenere e a ribadire - spiega il presidente Bernabò Bocca - che chi acquista due appartamenti e li può affittare nei week end (perché il limite delle due notti consente di farlo nel fine settimana) non sta facendo un'integrazione del reddito familiare ma una vera attività commerciale, che deve essere tassata come quella di tutti gli altri imprenditori. Per noi è fondamentale - rileva - che il limite (il cosiddetto *minimum stay*) salga a tre notti, oppure si deve fare il cambio di destinazione da abitativo a commerciale con tutta la normativa e la tassazione che ne consegue. Inoltre troviamo che la norma di New York sia la cosa migliore. È possibile affittare solo se l'host vive nello stesso appartamento: tu a casa tua, dove abiti, puoi fare quello che vuoi ma se lo fai in un altro appartamento è un investimento, un'attività commercial a tutti gli effetti». Estremamente insoddisfatta l'Aigab, l'associazione italiana gestori di affitti brevi, «Di fatto - ha spiegato il presidente di Aigab, Marco Celani - sono state accolte richieste del mondo alberghiero volte a introdurre limitazioni attraverso complessi adempimenti relativi agli immobili (assoggettamento alle norme antincendio, introduzione nelle case di rilevatori di monossido di carbonio), incomprensibili restrizioni dirette volte a rendere meno conveniente il ricorso a questo strumento (come quelle del *minimum stay*, quindi possibilità di

affittare una casa solo soggiornando almeno due notti) o rendere più complicata la vita del proprietario (costringendolo a diventare imprenditore nel caso abbia tre o più immobili, mentre prima la soglia era di cinque). Ogni proprietario in tutta Italia, che abbia più di due appartamenti messi a reddito con gli affitti brevi, sarà escluso dalla cedolare secca e costretto ad aprire partita Iva con l'obbligo di iscriversi al registro imprese e tenere la contabilità. Ancora da chiarire cosa intenda la norma per imprenditorialità perché ogni regione ha una diversa definizione. Nella peggiore

delle ipotesi la norma può essere interpretata per chiunque faccia locazioni turistiche costringendo anche il singolo proprietario ad aprire partita Iva e rinunciare alla cedolare secca». Ancora, tra le novità, «dall'articolo 6, relativo alle locazioni per finalità turistiche in forma imprenditoriale - aggiunge Celani, presidente Aigab - è stato rimosso ogni riferimento alla figura dei gestori professionali, categoria di imprenditori che oggi conta circa 30mila professionisti, che si intravedeva nel precedente documento con la richiesta all'Istat di un codice Ateco specifico».

LOCAZIONI

Affitti brevi, crescono sia la domanda (+25%) che i prezzi

Laura Cavestri

In attesa di capire se e quali restrizioni arriveranno con il disegno di legge "Santanchè", a luglio, la domanda di seconde case in affitto breve (rispetto allo stesso periodo del 2022) è cresciuta del 25%, con un leggero calo nelle città d'arte e un aumento in altre località balneari e turistiche. Lo sottolineano i dati elaborati dal Centro Studi Aigab su base AirDNA in esclusiva per Il Sole 24Ore. La tariffa media nazionale di luglio si è attestata sui 209 euro a notte, contro i 196 dello scorso anno. Ad agosto la forbice si è ampliata con 232 euro di prezzo medio a notte, per il 2023, contro i 203 euro del 2022.

Roma

A Roma l'occupazione delle case online è, dallo scorso aprile, superiore al 90 per cento. Non si è fermata, quest'estate, l'ondata di turisti stranieri, soprattutto americani, ma anche nord europei che hanno visitato la città. La finestra di prenotazione media della città è di 78 giorni (i turisti che arrivano da lontano prenotano prima); il soggiorno medio è di 3,2 notti. La tariffa media per notte di luglio è stata di 230 euro (record storico). Le case gestite da operatori professionali vendono in media a 287 euro a notte, il lusso a 334 euro.

Firenze

Anche Firenze vende sui massimi storici.

A luglio, la domanda di seconde case in affitto breve (rispetto allo stesso periodo del 2022) è cresciuta sensibilmente, con un leggero calo nelle città d'arte e un aumento in altre località balneari e turistiche

La tariffa media per notte di luglio è stata 235 euro. Le case gestite da operatori professionali vendono in media a 269 euro a notte, il lusso in media a 357 euro. Il re-

cord di tariffa media pre covid era stato di 142 euro nel lontano giugno 2019. Siamo al terzo mese consecutivo di occupazione delle case online superiore al 90%, con un luglio al 92%, una finestra di prenotazione di 82 giorni e una durata media del soggiorno a 2,6 notti.

Venezia

La tariffa media per notte di luglio è stata 240 euro, avendo toccato il massimo storico a giugno con 244 euro. Le case gestite da operatori professionali vendono in media a 322 euro a notte, il lusso in media a 373 euro. Il record di tariffa media pre covid era stato di 165 euro nel lontano maggio 2019. Tra maggio e luglio l'occupazione delle case prenotabili online ha viaggiato intorno all'87%, con una finestra di prenotazione di 79 giorni e una durata media del soggiorno di 1,8 notti.

Milano

Milano tra le città italiane è quella con le performance peggiori, anche a causa dell'aumento di offerta non completamente bilanciata da un aumento di domanda. Luglio ha raggiunto il picco di occupazione annuale con un modesto 75%,

realizzato però con oltre 12.500 alloggi che hanno preso almeno una prenotazione. Il picco precedente era stato l'83% di settembre 2022 con solo 9.600 case che avevano registrato prenotazioni. La finestra di prenotazione media della città è di 57 giorni, segno che i viaggiatori che arrivano a Milano giungono da più vicino rispetto alle altre città e pianificano il soggiorno sotto data. Il soggiorno medio è inferiore alle 2 notti. La tariffa media per notte di luglio è stata di 159 euro. Le case gestite da operatori professionali vendono in media a 187 euro a notte, il lusso si è attestato a 267 euro.

Napoli

La tariffa media per notte di luglio è stata di 127 euro, per il terzo mese consecutivo ai suoi massimi di sempre. Le case gestite da operatori professionali vendono in media a 144 euro a notte, il lusso in media a 195 euro. Il record di tariffa media pre covid era stato di 83 euro nel lontano dicembre 2019. Giugno ha visto un tasso di occupazione delle case online intorno al 76%, tasso in crescita sui mesi di luglio e agosto (ad agosto 2022 si toccò l'88 per cento). La finestra di prenotazione è di 57 giorni e la durata media del soggiorno è di circa 2 notti (che si allungherà in agosto a 3 notti come lo scorso anno).

Lago di Como

La tariffa media per notte di luglio è 221 euro. Le case gestite da operatori pro-

fessionali vendono in media a 249 euro a notte, il lusso in media a 377 euro. Si prevede un luglio e agosto che sfioreranno il 90% di occupazione come lo scorso anno con tariffe sensibilmente più elevate.

«I dati estivi – ha detto Marco Celani, presidente di Aigab (l'Associazione italiana gestori affitti brevi) – mostrano in maniera inequivocabile, che gli affitti brevi gestiti in maniera professionale trainano la ripresa del turismo, con un numero di case prenotabili online diminuito rispetto al 2019 (quindi rispetto al pre Covid) nelle città d'arte ed aumentato nelle destinazioni di mare o in generale secondarie. Scelte che vanno verso case dotate di una serie di elementi che una volta erano considerati plus ma che adesso sono conditio sine qua non, come wi-fi veloce, versatilità degli spazi per garantire momenti di alternanza tra lavoro e tempo libero (il famoso *holiday working*), spazi esterni ampi e ad uso esclusivo di chi ha riservato per sé la casa (come piscina, giardino, barbecue ecc). Anche per questo – ha proseguito Celani – per continuare a portare ricchezza sul territorio, auspichiamo che gli affitti brevi gestiti in maniera professionale vengano finalmente percepiti per quelli che sono, una risorsa per il PIL italiano, in barba a taluni che arrivano sfacciatamente a proporre limitazioni arbitrarie ed incostituzionali facendo a chi la spara più grossa sul *minimum stay* (siamo arrivati alle 5 notti)».

LOCAZIONI

A Milano, in un anno, affitti cresciuti il doppio più velocemente che a Roma

Laura Cavestri

Il mese di luglio vede i prezzi e i canoni d'affitto stabili nelle due principali città italiane, anche se la crescita su base annua per gli affitti resta importante. Anche l'accessibilità al mercato

(intesa come *affordability*) nelle due città prese in esame si mantiene sulla scia dei precedenti mesi, con un residente che, in media, può accedere solo al 3,6% delle opzioni disponibili nella città di Milano e al 6,3% nella Capitale. È quanto emerge dall'Osservatorio mensile sui mercati immobiliari di Roma e del capoluogo meneghino redatto da Immobiliare.it Insights, società del gruppo di Immobiliare.it.

I prezzi

In particolare, i prezzi di vendita a Milano hanno toccato la media di 5.270 euro al metro quadro, in rialzo dello 0,3% rispetto all'ultimo mese (+5,4% su base annua), mentre a Roma si sono assestati sui 3.336 euro/mq (-0,1% nell'ultimo mese, ma anche rispetto a 12 mesi fa). Allo stesso tempo, gli affitti milanesi si attestano a 22,1 euro al metro quadro di media, mentre quelli romani si fermano a 15 euro/mq. In entrambi i casi si osserva un incremento di circa mezzo punto percentuale sul mese, anche se crescono di più su base annua: +10% a Milano e +5,4% a Roma.

Secondo l'Osservatorio di Immobiliare Insights, i prezzi e gli affitti sono stabili a luglio. Rivalutazione dei quartieri: nella capitale, Termini si apprezza del 12% in un anno, mentre nel capoluogo lombardo, Corvetto, Rogoredo registrano un dato oltre il 10%

I trend di domanda e offerta

Milano continua ad osservare una contrazione della domanda per gli appartamenti in vendita, pari al -7% registrato a luglio. A que-

sto si associa un decumulo dello stock di immobili in offerta, -2,1% nello stesso periodo, in chiara controtendenza rispetto al dato annuale. Situazione simile per quanto riguarda la Capitale: gli stock si contraggono dello 0,7% a luglio, mentre la domanda si riduce del 5,9% nello stesso periodo.

Guardando al comparto delle locazioni, a Milano si assiste a un accumulo di immobili offerti nell'ultimo mese, pari al +7,9% e ad un incremento della domanda nello stesso periodo, +4,5%. In entrambi i casi viene mantenuto il segno più su base annua, con la domanda mensile che cresce addirittura a velocità tripla rispetto al ritmo tenuto negli ultimi 12 mesi. Il mercato romano si comporta in modo diverso rispetto a quello meneghino. In primis, nell'ultimo mese si osserva un decumulo netto di quasi 5 punti percentuali degli immobili offerti in locazione. La domanda invece viaggia a una velocità doppia rispetto a quella milanese, con il +9,4% nell'ultimo mese.

I quartieri

I quartieri più cari delle due principali

città italiane sono i rispettivi centri storici: quello del capoluogo lombardo supera i 10.100 euro al metro quadro, quello capitolino è oltre i 7.100 euro/mq. Al di là di questo dato (per lo più atteso), l'Osservatorio rivela anche quali sono i quartieri che si sono rivalutati di più nell'ultimo anno.

Nella Capitale il primato spetta a Termini, Repubblica, che si apprezza dell'11,8% in un anno (stabile sul mese) arrivando a 4.459 euro al metro quadro di media. Seguono Battistini, Torvecchia e Appio Claudio, Capannelle, vicini nella fascia tra i 3.200 e i 3.300 euro al metro quadro di media: il primo vede i prezzi di vendita aumentare del 6,8% nell'ultimo anno, il secondo del 6,6 per cento. Aventino, San Saba, Caracalla invece, oltre ad essere il secondo quartiere più caro di Roma con i suoi 6.278 euro al metro quadro di media, è anche quello che vede i prezzi crescere di più nell'ultimo mese: +1,7%, nonostante sia stabile rispetto a un anno fa.

Per quanto riguarda Milano, è nuovamente, come nel caso di Roma, un quartiere prossimo a una stazione a vedere le rivalutazioni principali: Corvetto, Rogoredo si apprezza del 10,7% in un anno (+1,5% sul mese) e tocca quota 3.980 euro al metro quadro di media. Garibaldi, Moscova, Porta Nuova, oltre a essere il secondo quartiere più caro in città (e in Italia) con 9.958 euro al metro quadro, è anche nella medesima posizione cittadina per crescita dei prezzi di vendita: +9,7% rispetto a luglio 2022. Il terzo quartiere più rivalutato rispetto a un anno fa è ancora una volta nei pressi

di una stazione, in questo caso quella di Lambrate: Udine, Lambrate tocca quota 4.187 euro/mq dopo una crescita annuale del 9,6%.

Gli affitti nei quartieri di Milano e Roma

Nessuna sorpresa per i quartieri più cari rispetto al comparto delle locazioni: i due centri storici sono le zone più care anche in questo caso, con quasi 30,2 euro al metro quadro per il Centro di Milano e 24,2 euro/mq per il Centro Storico romano. A Roma il quartiere i cui affitti sono cresciuti di più nell'anno è Aventino, San Saba, Caracalla: il suo +19,4% (nonostante sia stabile sul mese) lo porta a 23,3 euro al metro quadro di media, confermandolo secondo quartiere più caro in città anche per gli affitti. Dietro di lui troviamo Trionfale, Monte Mario, Ottavia (+15% annuale) e Pigneto, San Lorenzo, Casal Bertone al +11,6%. Parioli, Flaminio è invece quello che cresce di più sul mese arrivando a 19,7 euro/mq (+2,7% a luglio). Tornando al mercato del capoluogo meneghino, l'area di Bisceglie, Baggio, Olmi è la più economica, 15,9 euro/mq, ma anche quella che cresce di più rispetto a un anno fa: +21,3 per cento. Sul podio anche Cimiano, Crescenzago, Adriano (+21,1%) e Famagosta, Barona (+15,6%), che precede di poco Affori, Bovisa al +15,4%.

Nel mese di luglio si segnala invece l'apprezzamento per gli immobili in affitto della zona di Pasteur, Rovereto: +3,3% (comunque +13,4% su base annua).

LOCAZIONI

Turismo, caccia ai furbetti degli affitti in nero: più controlli dalla Liguria al Salento

Luca Benecchi ed Enrico Netti

Con perquisizioni e inchieste la Guardia di Finanza è entrata in azione in molte località. In qualche caso a sorpresa. Il metodo delle Fiamme

gialle è semplice. Si comincia con il monitoraggio degli appartamenti offerti in locazione incrociandoli poi con le informazioni raccolte dalle piattaforme o postati su Facebook e altri social.

Queste vengono poi verificate con le banche dati delle varie amministrazioni. I militari trovandosi davanti ad attività di locazione, verificano gli importi corrisposti dai vacanzieri e spesso non trovavano rispondenza nelle dichiarazioni dei redditi dei proprietari mentre i comuni, per esempio, non incassano l'imposta di soggiorno.

I furbetti degli affitti in nero

La frode in pratica funziona così. Le prenotazioni fatte sulle piattaforme, nel momento dell'effettivo pagamento e della reale occupazione della casa vengono annullate e saldate in contanti, senza ricevuta. Altro strumento utilizzato dalla Guardia di Finanza per scovare i furbetti degli affitti brevi sono i posti letto dichiarati dai comuni che in molti casi risultano ben lontani e di molto inferiori a quelli riscontrati dai controlli sul posto.

Dunque questa estate 2023, sarà ricordata anche per le indagini al setaccio in Puglia, tra Otranto, Melendugno e Santa

Da Ischia a Jesolo, da Otranto a Stintino le forze dell'ordine rafforzano i controlli Il sindaco di Firenze Nardella: «Concorrenza sleale verso le aziende del settore turistico»

Cesarea. E poi Porto Badisco, Laghi Alimini, Torre dell'Orso, San Foca.

Nella gran parte dei casi si tratta di accordi in parola per case al mare.

Contratti firmati e mai registrati all'Agenzia delle entrate. In questo caso sono stati scoperti redditi non sottoposti a tassazione per oltre 60mila euro.

Salento, Sardegna, Ischia

Nel Salento questa è la terza inchiesta in soli sei mesi. Già a gennaio, infatti, i militari della Guardia di finanza di Lecce avevano scoperto redditi non dichiarati al Fisco per oltre 110mila euro. In questo caso si trattava di case con piscina da 4mila euro la settimana.

Stesso canovaccio in Sardegna. I controlli hanno setacciato le località da Olbia fino a Stintino, passando per l'arcipelago della Maddalena. Il bottino è stato di un milione di euro i redditi non dichiarati e 10mila euro di imposte di registro non versate. Il patrimonio sommerso è venuto alla luce dopo diverse decine di controlli che i militari hanno definito «mirati e selettivi, su soggetti connotati da maggior rischio di pericolosità fiscale».

L'attività investigativa delle Fiamme Gialle è continuata anche sull'isola d'Ischia: il 18 agosto i Carabinieri hanno bussato alla porta di diverse abitazioni e individuato diversi furbetti del fitto breve. Nei primi giorni di agosto hanno anche controllato

una quarantina di abitazioni denunciando alcune persone per mancate comunicazioni agli organi di pubblica sicurezza.

Boom degli affitti brevi

Negli ultimi anni l'offerta degli affitti brevi è cresciuta in maniera esponenziale. Un report Federalberghi-Sociometrica stima nel 2022 quasi 100 milioni di presenze turistiche non rilevate dalle statistiche ufficiali.

Pernottamenti in appartamenti locati sulle piattaforme che valgono, secondo queste stime, quasi un quarto del totale nazionale e generano una spesa di 6,8 miliardi, il 12% della spesa turistica italiana. Un modello di ospitalità che mette in difficoltà i comuni mentre gli albergatori vedono calare i clienti. «Chiediamo con la massima urgenza l'approvazione della bozza di legge a cui sta lavorando il ministero del Turismo che preveda l'attivazione di una banca dati nazionale per contrastare l'abusivismo e la concorrenza sleale nel settore della ricettività» dice Barbara Casillo, direttore di Confindustria Alberghi.

«Servono regole certe e che siano rispettate - aggiunge Carlo Scrivano, direttore presso Unione Provinciale Albergatori di Savona -. In un comune come Pietra Ligure il numero dei posti letto offerti con gli affitti brevi supera di un terzo i posti letto degli hotel».

Il piano di Firenze

Ci sono sindaci che cercano di limitare gli affitti turistici brevi. È il caso di Dario Nardella, primo cittadino di Firenze: «Il fenomeno rischia di rappresentare una forma di concorrenza sleale verso le aziende che danno lavoro e operano nel settore turistico, soprattutto quando ci si trova di fronte a proprietari di 3, 4 ap-

partamenti e più. Va affrontato con tutti i mezzi possibili, distinguendo tra chi ha un solo appartamento e chi invece ne ha più di uno e svolge di fatto un'attività imprenditoriale - dice Nardella -. Da quando abbiamo intrapreso questa strada, si vede un effetto positivo come quello dell'emersione di un segmento del mercato nero degli affitti turistici. Il numero delle registrazioni al Registro delle locazioni turistiche erano 9.600 a fine maggio, ora siamo intorno a 13mila. Riteniamo che si tratti anche di emersioni dal nero di chi già affittava».

Stesso scenario nella vicina Liguria dove i funzionari dei comuni lottano contro l'evasione dell'imposta di soggiorno e i maggiori costi per i servizi. «I vigili urbani scandagliano il web per individuare l'offerta di affitti brevi e in poco tempo sono emerse alcune decine di casi» spiega Ugo Frasccherelli, sindaco di Finale Ligure. Stesso metodo a Jesolo, dove il sindaco Christofer De Zotti ha costituito un nucleo anti evasione in cui vengono incrociati i dati dell'offerta di appartamenti con quelli del pagamento dell'imposta di soggiorno.

«Bisogna tenere conto della pressione turistica di seconde case e affitti brevi che per i comuni rivieraschi pesano per il 40% dei servizi - conclude Roberta Nesto, presidente del G20 delle spiagge, rete con le destinazioni balneari più visitate d'Italia -. Le piattaforme e il sommerso ci impediscono di sapere quante turisti ci sono, dato necessario per parametrare in modo adeguato i servizi pubblici.

Le piattaforme online così scaricano sui comuni tutti gli oneri e i costi per organizzare i servizi per gli ospiti senza nessun beneficio per il territorio. Anzi generano un turismo mordi e fuggi».

LOCAZIONI

**Affitti, la clausola penale non si tassa:
integra il contratto a cui è vincolata**

Rosanna Acierno

La clausola penale apposta dal locatore in un contratto di locazione al fine di disporre l'applicazione di sanzioni per eventuali inadempimenti da parte del conduttore non sconta una ulteriore imposta di registro, oltre a quella già versata per la registrazione del contratto.

Sono queste le conclusioni cui è giunta la sezione 11 della Corte di giustizia tributaria della Lombardia, con le sentenze n. 2007 del 22 giugno 2023 e n. 1690 del 12 maggio 2023 (presidente e relatore De Ruggiero), confermando due pronunce di primo grado e sconfessando la posizione assunta da numerosi uffici che continuano a notificare avvisi di liquidazione per richiedere, in solido al locatore e al conduttore, l'imposta di registro di 200 euro, oltre a interessi e sanzioni, per eventuali clausole penali apposte a contratti di affitto già registrati.

Generalmente, infatti, in un contratto di affitto, al fine di tutelarsi da eventuali inadempimenti o da risoluzioni anticipate, sia il locatore che il locatario prevedono, volontariamente, l'inserimento di clausole penali (disciplinate dall'articolo 1382 del Codice civile) con cui si stabilisce, in via preventiva, la somma che dovrà essere corrisposta da una delle parti all'altra in caso di inadempimento, o di una caparra confirmatoria (disciplinata dall'articolo 1385 del Codice civile) che, invece, implica il versamento anticipato della somma in caso di inadempimento.

Tuttavia se, sotto il profilo civilistico, le

due previsioni contrattuali sono autonomamente ed esplicitamente regolate, non si può dire lo stesso sotto il profilo fiscale. Ai fini del registro, infatti, il Dpr 131/86 individua soltanto il trattamento impositivo applicabile alla caparra confirmatoria, prevedendone l'assoggettamento a imposta di registro proporzionale nella misura dello 0,50% (si veda la nota all'articolo 10 della Tariffa, parte I allegata al Dpr 131/86), ma non quello applicabile alla clausola penale.

Il silenzio della norma ha da sempre indotto i contraenti a non assoggettare la clausola penale a un'autonoma e ulteriore imposta di registro e a versare soltanto quella per la registrazione del contratto di affitto.

In questo contesto, sulla base della risoluzione n. 91/E del 2004, gli uffici dell'agenzia delle Entrate hanno da sempre sostenuto che alla clausola penale si applica, per analogia, la disciplina degli atti sottoposti a condizione sospensiva (disciplinati dall'articolo 27 del Dpr 131/86), con la conseguenza che la clausola penale debba essere assoggettata, al momento della registrazione, a imposta in misura fissa pari a 200 euro e, al momento della esplicazione dei suoi effetti, a imposta proporzionale nella misura del 3% al netto dei 200 euro già versati.

Così, con le sentenze della Cgt Lombardia, confermando le pronunce di primo grado rese dalla Corte di giustizia tributaria di primo grado di Varese che avevano

ritenuto illegittimo l'assoggettamento a autonoma imposta di registro della clausola penale per violazione dell'articolo 21 del Dpr 131/86, i giudici lombardi hanno stabilito che la clausola penale integra per sua natura una disposizione strettamente vincolata e dipendente dall'obbligazio-

ne principale, in relazione alla quale assume carattere del tutto accessorio, con la mera funzione di rafforzare il vincolo contrattuale e liquidare preventivamente la prestazione risarcitoria. Essendo, quindi, priva di autonoma rilevanza, essa non può essere tassata autonomamente.

LOCAZIONI

**Turistificazione centri storici e cambiamento dei “working habits”:
come tutelare la piccola proprietà immobiliare**

Mario Fiamigi - segretario nazionale Appc

Le problematiche circa gli affitti brevi turistici sono diventate, nel giro di pochissimo tempo, una questione di prima importanza e che ha un fortissimo impatto economico e sociale sull'abitare, sullo sviluppo delle città, sulla piccola e media imprenditorialità artigianale e commerciale storicamente legata ad un quartiere o ad una zona urbana, sulle abitudini e i ritmi di vita dei residenti “residui”. Uno tsunami a cui, more solito, il nostro paese arriva impreparato e non solo per colpa della politica che comunque sembra al momento incapace di affrontare un fenomeno certamente complesso ma dagli effetti dirimpenti.

Eppure fuori dai confini nazionali già da tempo i governi e le municipalità hanno affrontato la questione, ben consapevoli della sua grande importanza. Tutte le grandi capitali europee, da Parigi ad Amsterdam, da Lisbona a Madrid, da Vienna a Berlino hanno messo in pratica, con risultati non sempre soddisfacenti, misure di contenimento. La Commissione europea stima che gli affitti brevi rappresentino ¼ dell'offerta turistica globale e il Parlamento europeo si appresta a votare tra poche settimane (il voto in seduta plenaria è previsto per il mese di ottobre 2023) una regolamentazione, che si applicherà alle piattaforme online, per definire i procedimenti di registrazione delle offerte (EU Transparency Rules Short-Term Accommodation Rentals).

Chi scrive certamente non ha nessuna

intenzione di demonizzare un fenomeno che rappresenta anche un'opportunità economica importante per la proprietà immobiliare. Ma la maggioranza dei proprietari immobiliari in Italia sono “piccoli”, abitano la casa che hanno acquistato e quindi subiscono in prima persona le conseguenze negative della turistificazione: la spersonalizzazione dei quartieri, la scomparsa dei negozi di vicinato sostituiti dalle grandi catene internazionali con la conseguente omogeneizzazione della produzione, la rarefazione dei rapporti sociali e amicali per la progressiva espulsione dei nuclei familiari.

Inoltre un altro fenomeno di grande rilevanza si sta manifestando nei centri urbani: la chiusura degli uffici o il drastico ridimensionamento degli spazi adibiti ad ufficio: l'home working nato per necessità in tempo di pandemia è oramai adottato su vasta scala ed interi edifici nei “business districts” delle grandi metropoli come New York, Londra, Mumbai sono desolatamente vuoti. Ma lo stesso scenario sta realizzandosi anche nelle grandi aree metropolitane del nostro paese. I due fenomeni congiunti della turistificazione e del cambiamento dei “working habits” stanno stravolgendo le fondamentali socioeconomiche delle città occidentali, fare finta di niente e aspettare che passi la notte non sembra l'atteggiamento migliore.

È necessario che il Governo e il Parlamento, insieme con le associazioni della pro-

prietà e dell'inquinato, affrontino, con urgenza, queste emergenze ed elaborino risposte articolate ed efficaci per gestirle nell'interesse di tutti. Risposte che non siano volte solo al contenimento (per esempio il time-cap cioè la limitazione dei giorni di affitto breve o la restrizione differenziata a seconda delle zone urbane)

ma anche tese a rendere concorrenziali gli affitti a canone concordato e delle locazioni commerciali. APPC ha già pronte proposte di riforma ed è a disposizione per condividerle e per migliorarle insieme alle istituzioni e agli altri stakeholders . Noi ci siamo, e faremo valere comunque in ogni sede la nostra voce e le nostre idee.

CONDOMINIO

Appalto in condominio: l'assemblea lo approva ma è l'amministratore che cura la confezione del contratto

Eugenio Correale

Dalla rivista «L'amministratore» di Anaci, sede provinciale di Milano, il focus sugli attuali riflessi attuali delle previsioni contenute nella sentenza di Cassazione 1640 del 22 febbraio 1997.

Non è tenuto a sottoporre alla compagine condominiale di volta in volta tutte le sue clausole, a meno che non sia espressamente previsto nella delibera di approvazione

di talune clausole, alla stipula di un contratto di appalto per provvedere alla manutenzione di parti comuni dell'edificio, e validamente può

pattuire, per il caso di ritardo nel pagamento del corrispettivo all'appaltatore, interessi moratori superiori al tasso legale; conseguentemente il condominio è obbligato all'adempimento del debito derivante da tale clausola».

In sintesi

Il potere rappresentativo dell'amministratore, nella stipulazione di un contratto di appalto per la esecuzione di opere di straordinaria manutenzione dell'edificio deliberate dall'assemblea, non subisce limitazione alcuna, fatta eccezione dell'ipotesi in cui l'assemblea nel deliberare l'esecuzione di tali opere, abbia espressamente a sé riservato l'approvazione delle singole clausole di quella stipulazione. (Nella specie la Suprema corte, avendo rilevato la mancata verifica, nel giudizio di merito, di una possibile limitazione dei poteri rappresentativi dell'amministratore da parte dell'assemblea, ha cassato la sentenza nella parte in cui dichiarava la non obbligatorietà per i condòmini della clausola determinativa degli interessi moratori stipulata ad iniziativa dell'amministratore senza l'autorizzazione dell'assemblea condominiale).

Il commento

La lunga massima può essere così sintetizzata: «l'amministratore di un condominio è autorizzato dall'assemblea dei condòmini, senza riserva di approvazione

Riflessi pratici in tempi di lavori agevolati dai bonus edilizi

Si tratta di indicazioni rilevanti, che tornano alla ribalta sopra tutto per effetto delle detrazioni superbonus e per la conseguente sequela di attività che non possono essere tutte quante preventivate al momento della discussione sfociata nella approvazione dell'opera di manutenzione straordinaria. Ipotizzare che si debba tornare in assemblea per discutere l'articolo del contratto e quindi ciascuna delle numerose clausole contenute nel contratto d'appalto condurrebbe alla paralisi di qualunque iniziativa. Opportunamente quindi si ricorda il convincente insegnamento con il quale la corte Suprema ha avvertito che ai poteri attribuiti all'amministratore condominiale, risultanti dal combinato disposto degli articoli 1130, 1131, n. 3, 1135, n. 4 Codice civile, appartiene anche quello di stipulare, vincolando i condòmini, i contratti necessari per

provvedere alla manutenzione ordinaria dei beni comuni nonché alla loro manutenzione straordinaria, che sia stata deliberata dall'assemblea.

Pertanto la riserva di deliberazione assembleare concerne soltanto l'approvazione dell'opera di manutenzione delle parti comuni dell'edificio. In virtù di tale approvazione compete all'amministratore il potere rappresentativo nella sti-

pulazione del contratto di appalto per la esecuzione di quelle opere. Tale potere, che ovviamente configura simmetriche responsabilità per l'eventuale cattivo esercizio, non subisce limitazione alcuna, fatta salva l'ipotesi in cui l'assemblea, nel deliberare l'esecuzione di lavori di straordinaria manutenzione, abbia anche a sé riservato l'approvazione delle singole clausole di quella stipulazione.

CONDOMINIO

Ascensore in edifici storici, silenzio/assenso se la soprintendenza non si pronuncia in 120 giorni

Ivana Consolo

La tutela dei consociati più fragili può e deve passare da una serie di accomodamenti ragionevoli tali da rendere legittimo derogare alla disciplina

generale. La giurisprudenza e il legislatore (nazionale e sovranazionale) hanno individuato, tra la normativa che tutela i disabili e le altre leggi, un rapporto tra legge speciale e legge ordinaria. La legge speciale si pone «su un gradino più alto»; da qui la piena operatività di meccanismi semplificatori/acceleratori quali il silenzio-assenso di cui si occupa la sentenza numero 12445 emessa dal Tar Lazio lo scorso 24 luglio.

La vicenda processuale

Due condòmini (coniugi) affetti da gravi patologie che ne pregiudicavano la capacità motoria e di deambulazione abitavano l'appartamento posto al quarto piano di un edificio condominiale di interesse storico-culturale, dunque sottoposto a tutela. Per garantire loro l'accesso all'abitazione, l'assemblea condominiale approvava la realizzazione di un ascensore nella chiostrina interna dell'edificio, con progetto trasmesso alla competente soprintendenza per l'acquisizione dell'autorizzazione necessaria.

La soprintendenza, facendo seguito a un preavviso di diniego, adottava un parere negativo, valutando come eccessivo l'ingombro effettivo dell'ascensore all'interno della chiostrina, ma soprattutto definendo il nuovo elemento come del tutto incongruo

L'articolo 4 della legge sull'abbattimento delle barriere architettoniche introduce un regime di favore a tutela delle persone con problemi di mobilità

rispetto al contesto. Ad avviso dell'ente, l'ascensore andava a danneggiare irrimediabilmente i caratteri peculiari dello spazio architettonico in

cui si inseriva, in quanto pregiudicava fortemente la percezione visiva, funzionale, e spaziale dei luoghi, oltre ad arrecare danni irreversibili alle murature storiche.

Il ricorso al Tar

I due coniugi decidevano di reagire avverso il parere negativo e spiegavano formale ricorso al Tar territorialmente competente, chiedendo l'annullamento dell'atto. A sostegno dell'azione intrapresa veniva essenzialmente addotta l'intervenuta formazione del cosiddetto silenzio-assenso sulla richiesta di autorizzazione, essendo decorso il termine di legge (120 giorni dalla data di presentazione dell'istanza) previsto dalla normativa speciale sull'abbattimento delle barriere architettoniche (legge 13/1989).

Il meccanismo acceleratorio

A essere investito della vicenda è il Tar Lazio, che reputa del tutto fondato il principale motivo di ricorso. Secondo i giudici amministrativi, laddove si tratti di eseguire un'innovazione funzionale all'eliminazione delle barriere architettoniche, da attuare in edifici gravati da un vincolo di tutela monumentale, ferma restando l'esigenza di conseguire la preventiva autorizzazione della competente soprintendenza, l'orga-

no ministeriale dovrà pronunciarsi sulla relativa richiesta nel termine di 120 giorni. L'articolo 4 della legge che disciplina l'abbattimento delle barriere architettoniche attua una tutela molto forte dei soggetti in condizioni di svantaggio, introducendo un regime di favore costituito dalla previsione del silenzio-assenso nel caso di mancata pronuncia dell'amministrazione sull'istanza di approvazione dei lavori per la rimozione degli ostacoli alla mobilità. Per quanto concerne gli immobili oggetto di vincolo storico-ambientale, sempre la legge 13/89 introduce una previsione simile, disponendo - al successivo articolo 5 - che sulla domanda di autorizzazione prevista, la competente soprintendenza è tenuta a provvedere entro 120 giorni dalla presentazione della stessa.

Con la disciplina speciale di cui alla legge in parola, il legislatore italiano ha inteso dare adeguata soddisfazione a esigenze ritenute meritevoli della massima considerazione in ragione della loro forte rilevanza sociale e del loro preminente rilievo anche a livello sovranazionale (Convenzione delle Nazioni unite sui diritti delle persone con disabilità). Il meccanismo acceleratorio del silenzio-assenso appare perfettamente funzionale al nobile obiettivo perseguito.

La decisione

Poste le premesse normative fin qui illustrate, il Tar procede con l'esame del caso di specie. Ebbene, i ricorrenti asseriscono che l'istanza di autorizzazione per la realizzazione dell'ascensore è stata inoltrata in data 6 settembre 2022; da quel giorno iniziava a decorrere il termine di 120 giorni che scadeva il 4 gennaio 2023, esattamente il giorno in cui la soprintendenza ha emesso il preavviso di diniego, che non giunge a impedire il formarsi del silenzio-assenso.

A fronte delle osservazioni sul preavviso trasmesse dal condominio (in data 5 gennaio 2023) e scaduto (il 15 gennaio 2023) il termine di 10 giorni previsto dalla legge 241/90 per la riattivazione del procedimento sospeso per effetto del preavviso medesimo, l'iter procedimentale avrebbe dovuto essere concluso il giorno 16 gennaio 2023. Ma il definitivo parere sfavorevole della soprintendenza risale al 3 febbraio 2023.

Pertanto, comunque la si voglia vedere, appare chiaro che il provvedimento della soprintendenza è decisamente tardivo e la legge speciale che tutela le ragioni dei più fragili offre piena ed esaustiva tutela anche ai diritti dei due condòmini ricorrenti.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Superbonus, nei condomini 12 miliardi di lavori da completare

Giuseppe Latour e Giovanni Parente

Impalcature montate, cartelli che dichiarano l'avvio dei lavori e cantieri al rallentatore o, qualche volta, addirittura fermi. È una scena frequente, in queste settimane, in qualsiasi città italiana. Una scena che trova la sua spiegazione nell'ultimo rapporto Enea sul superbonus. A fine luglio i lavori condominiali, ancora da realizzare e in coda per accedere alla maxi agevolazione, ammontavano a 11,8 miliardi di euro.

Mentre il Governo accende un faro sui costi eccessivi del superbonus e sulle prospettive della legge di Bilancio, resta forte il problema di chi ha avviato lavori legati al 90 e al 110% nei condomini, facendo affidamento sul quadro delle norme esistenti, e ora rischia di vedere sfumare le agevolazioni, con il cambio di aliquote in programma nel 2024. Per chi effettua le spese da gennaio, infatti, uno scalone porterà lo sconto fiscale dal 90% (e in qualche caso ancora dal 110%) al 70 per cento. E questo rischia di generare, a cascata, problemi di sostenibilità finanziaria delle opere per migliaia di cittadini.

Il rischio caos nei condomini si profila proprio mentre il ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, intervenendo al Forum Ambrosetti di Cernobbio, ha illustrato i problemi che il superbonus sta portando alla definizione della prossima manovra: «A pensare al superbonus mi viene mal di pancia - ha spiegato -, ha effetti negativi sui

Il Governo studia una nuova stretta sull'agevolazione e sulle cessioni dei crediti ma restano almeno 20mila cantieri ancora aperti

conti pubblici, ingessa la politica economica, non lasciando margine ad altri interventi». Nello stesso solco anche quanto dichiarato ieri a SkyTg24

dal sottosegretario all'Economia, Federico Freni, secondo il quale «il reale impatto» del superbonus «sulla finanza pubblica ad oggi è che abbiamo pagato 21 miliardi e abbiamo un conto da pagare di 109 miliardi, quando verranno portati in compensazione». Inoltre, ha sottolineato Freni, «questi 109 aumentano di 3,5 miliardi al mese». Tanto che il sottosegretario alla presidenza del Consiglio, Giovanbattista Fazzolari ha parlato di «fardello del superbonus». Considerando «il complesso dei bonus edilizi introdotti dal Governo Conte due, siamo a oltre 140 miliardi».

In discussione, allora, ci sarà l'ennesima rimodulazione dello strumento, nonostante le difese arrivate da M5S e Pd. Dai segnali che arrivano in questi giorni, Governo e maggioranza stanno pensando soprattutto a un'ulteriore restrizione del perimetro delle cessioni e dello sconto in fattura: le eccezioni attualmente previste, come per i lavori pre-febbraio 2023 o per il bonus barriere architettoniche, potrebbero saltare. In compenso si potrebbe agire sulla leva dell'allungamento del periodo della detrazione in dichiarazione, passando da cinque fino a otto o dieci anni, sulla scia di quanto già fatto per i soli interventi relativi al 2022. Se ne discuterà già nelle prossime ore.

Qualche apertura potrebbe arrivare sul fronte dei condomini. Solo nel 2023, infatti, sono partiti circa 23mila cantieri in edifici condominiali (dati Enea). Secondo quanto spiega un report dell'Ance, «a partire da aprile, il numero di interventi su condomini risulta superiore a quello delle unità immobiliari indipendenti e delle unifamiliari. Nel solo mese di luglio gli interventi sui condomini rappresentano il 77% del totale». Una forte accelerazione, nonostante la riduzione del bonus al 90%, che ha portato il totale pratiche di superbonus avviate, solo in questi immobili, alla cifra di 45 miliardi, in base ai numeri Enea. Di questi, 33,2 miliardi di lavori sono stati già realizzati, mentre in coda c'è una massa di 11,8 miliardi. Interventi che, in molti casi, non stanno andando avanti secondo i piani, soprattutto a causa delle difficoltà che le imprese stanno riscontrando sul mercato delle cessioni dei crediti fiscali. Tutto questo produce un cortocircuito che porterà molti lavori a non rispettare i tempi previsti, andando oltre la scadenza di dicembre.

Da qui nasce la richiesta di una proroga che l'Ance, attraverso la sua presidente Federica Brancaccio, avanza già da settimane: «Con la difficoltà di poter monetizzare i crediti c'è già un rallentamento dei lavori, se non in alcuni casi una sospensione - spiega - Que-

sto genera da parte delle imprese e delle famiglie una forte difficoltà finanziaria. La proroga per i lavori avviati è assolutamente necessaria per non avere gli scheletri di condomini incompiuti nelle città. Se i lavori non terminano, a rimanere esposte saranno soprattutto le famiglie. Questa emergenza viene troppo spesso sottovalutata». La proroga, comunque, «non potrà cambiare in corsa le regole delle agevolazioni». E dovrebbe arrivare insieme a una soluzione sul fronte dei crediti incagliati: «Su questo - conclude Brancaccio - le risposte sono state promesse ma non sono mai arrivate. Non si può scaricare il problema su famiglie e imprese serie, sarebbe un boomerang».

Per adesso, comunque, la proroga riguarda solo le villette: ad agosto il termine per quelle che avevano cantieri già aperti è stato spostato da fine settembre al 31 dicembre 2023. Il rinvio per i condomini è più di un'ipotesi, ma dovrà fare i conti con possibili limitazioni. Ad esempio, si ragiona sul raggiungimento di uno stato di avanzamento minimo (sul modello di quanto fatto proprio per le villette). Anche il Parlamento vorrà avere un ruolo in questa partita. Potrebbe farlo nella conversione del decreto Omnibus, che proprio oggi inizia l'esame presso le commissioni Ambiente e Industria del Senato.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Crediti fiscali edilizi, il ministero dell'Economia apre agli acquisti delle partecipate

Giuseppe Latour

Le società partecipate fuori dagli elenchi della pubblica amministrazione non ricadono nel divieto di acquistare crediti fiscali legati alle ristrutturazioni edilizie, fissato a metà febbraio dal decreto legge n. 11/2023. Quindi, **il modello lanciato dalla Basilicata**, con la legge n. 20/2023 (primo firmatario: Tommaso Coviello, capogruppo in Consiglio regionale di Fratelli d'Italia), potrà essere applicato anche in altre Regioni.

La storia parte a inizio 2023

La vicenda degli acquisti di crediti fiscali, da parte delle Regioni e di altre amministrazioni, cambia di segno. E lo fa con una nota, indirizzata al dipartimento Affari regionali di Palazzo Chigi, e firmata da Umberto Maiello, capo dell'Ufficio legislativo delle Finanze. Il primo capitolo della storia risale a qualche mese fa. A inizio 2023 diverse amministrazioni si erano mosse per contribuire allo sblocco della gigantesca massa di crediti fermi dopo i lavori di ristrutturazione e le successive cessioni. Aveva iniziato la **provincia di Treviso**, con un'operazione piccola ma molto significativa, prelevando crediti da due banche locali. Da lì era iniziata una valanga. La **Regione Sardegna** aveva approvato una norma nella sua legge finanziaria (all'articolo 10) nella quale fissava due obiettivi: il primo era l'attivazione di un programma di acquisti di crediti da portare direttamente in compensazione.

Le società non ricadono più nel divieto di acquistare crediti fiscali legati alle ristrutturazioni edilizie, fissato a metà febbraio dal DL 11/2023

Su questa stessa linea si era mossa la **Regione Basilicata**, ma non solo. Il tema era finito sulle scrivanie della **Regione Piemonte**, del governatore della Liguria, Giovanni Toti, oltre che della **Provincia** e del **Comune di Pesaro**. Senza contare i molti che avevano iniziato a studiare il dossier, senza esprimersi pubblicamente.

Lo stop

A fermare tutto, per ragioni di coordinamento della finanza pubblica, era arrivato il decreto n. 11/2023 di metà febbraio, che aveva vietato l'acquisto di crediti a tutti i soggetti ricompresi nel perimetro della Pa (articolo 1, comma 2 della legge n. 196/2009). Il lavoro di alcune amministrazioni, però, non si è fermato. Così circa un mese fa la Regione Basilicata ha pubblicato una legge che, di fatto, riprende i tentativi di inizio anno, allineandosi stavolta alle indicazioni del decreto n. 11/2023. La norma fissa un principio: la Regione e «gli enti pubblici economici regionali e/o società partecipate da essa controllati, non inclusi» nell'elenco delle amministrazioni pubbliche «assumono un ruolo attivo nella circolazione dei crediti fiscali», derivanti da ristrutturazioni. La Regione, quindi, «promuove l'acquisto dei crediti, attraverso i suoi enti pubblici economici regionali e/o società partecipate». In concreto, soggetti come l'**Acquedotto lucano**, il **Consorzio di**

bonifica e la **Società energetica lucana** potrebbero iniziare a comprare.

Il parere delle Finanze

Questo modello è stato vagliato dalle Finanze in un parere, che spiega: «Nel presupposto che la norma regionale sia coerente rispetto alla legislazione di riferimento e, in particolare, alla previsione recentemente introdotta in ordine al divieto di acquisto dei crediti da parte di taluni soggetti, non si hanno osservazioni - nei limiti di stretta competenza - da formulare sul piano della legittimità costituzionale». Insomma, la legge viene promossa e i suoi principi potrebbero confluire in altre norme regionali.

La capacità di assorbire crediti

Si suggerisce soltanto l'indicazione di criteri per valutare la capacità delle partecipate di assorbire i crediti. Per realizzare gli obiettivi della legge, potrebbe essere attivata una convenzione tra agenzia delle Entrate e Regione.

«Il ministero dell'Economia e delle Finanze - conclude proprio Tommaso Coviello - non ha sollevato obiezioni sulla cessione dei crediti a società di diritto privato partecipate in capo alla Regione stessa, non incluse nell'elenco delle amministrazioni pubbliche inserite nel conto economico consolidato».

In Puglia già pronte due proposte di legge

Gli acquisti delle società partecipate potrebbero mettersi in moto anche in altre Regioni. Tra le prime della lista c'è la Puglia. Qui sono state già depositate due proposte di legge: una della maggioranza (primo firmatario, Antonio Tutolo) e una dell'opposizione (primo firmatario, Fabiano Amati). Sono in corso le procedure per un approdo in Aula del Consiglio regionale. Sul tema, poi, potrebbe anche arrivare una proposta del Governo, attraverso il vicepresidente della Regione, Raffaele Piemontese.

Anche in questo caso l'obiettivo è coinvolgere soggetti che non siano inseriti tra i soggetti esclusi dalla possibilità di acquistare i crediti, in base al divieto del decreto n. 11/2023. Si guarda, così, anche a enti e società strumentali della Regione. È molto probabile che questo sia solo l'inizio di un processo che coinvolgerà anche altre amministrazioni.

L'associazione degli Esodati del superbonus, in queste ore, sta chiedendo «al Governo e a tutte le Giunte/Consigli regionali di estendere la normativa della Basilicata a tutte le Regioni del territorio nazionale in tempi brevissimi per cercare di sbloccare, almeno in parte, la grave situazione sociale ed economica creatasi per famiglie di committenti, tecnici e piccole/medie imprese».

BONUS CASA E SUPERBONUS

Casa, non solo superbonus: dai mobili agli infissi, tutti gli sconti per il 2023

Alessandro Borgoglio

In attesa della completa riscrittura della mappa delle agevolazioni in materia immobiliare a opera della legge delega per la riforma fiscale, può

essere conveniente utilizzare quei bonus edilizi che sono ancora in vigore, ma che non si sa fino a quando lo rimarranno. Partendo dal re delle agevolazioni, ovvero il superbonus di cui all'articolo 119 del DL 34/2020, c'è ancora un'importante coda di lavori che può fruire dell'agognata aliquota del 110%, in deroga a quella del 90% prevista in generale per quest'anno.

In particolare, in base al comma 894 della legge 197/2022, spetta l'aliquota del 110% anche nel 2023: agli interventi effettuati da persone fisiche su edifici unifamiliari e villette a schiera per i quali, alla data del 25 novembre, risulta effettuata la Cila; agli interventi effettuati dai condomini per i quali la delibera assembleare che ha approvato l'esecuzione dei lavori risulta adottata in data antecedente al 18 novembre 2022 e la Cila risulti effettuata alla data del 31 dicembre 2022, oppure la delibera risulti adottata in una data compresa tra il 18 e il 24 novembre 2022 e la Cila risulti effettuata alla data del 25 novembre 2022; agli interventi comportanti la demolizione e la ricostruzione degli edifici per i quali alla data del 31 dicembre 2022 risulta presentata l'istanza per l'acquisizione del titolo abilitativo.

Invece, in caso di lavori nuovi iniziati nel

Se non si accede al 110% sono confermate anche per quest'anno le detrazioni minori per ristrutturazioni, arredi e giardini

2023 dal condominio (o dal proprietario unico di un edificio composto da due a quattro unità immobiliari distintamente accatastate) spetta per

quest'anno il superbonus nella misura del 90 per cento; ovvero, la stessa aliquota applicabile agli interventi effettuati dal 1° gennaio scorso su unità immobiliari (villette e edifici unifamiliari) da parte delle persone fisiche, a condizione che: il contribuente sia titolare di diritto di proprietà o di diritto reale di godimento sull'unità immobiliare; la stessa unità immobiliare sia adibita ad abitazione principale; il contribuente abbia un reddito di riferimento non superiore a 15.000 euro (comma 8-bis dell'articolo 119 del DL 34/2020).

Agevolazioni "sicure" fino al 2024

Sono attualmente confermati fino alla fine del 2024 - e li si può dare per sicuri fino alla fine di quest'anno anche al netto di eventuali modifiche che saranno previste con la prossima manovra - tutti i bonus minori, ovvero, innanzitutto, il cosiddetto bonus ristrutturazioni del 50% di cui all'articolo 16-bis del Tuir, che consente di agevolare interventi classificabili almeno come manutenzione straordinaria, nonché ovviamente di ristrutturazione delle abitazioni, fino a un limite massimo di spesa di 96.000 euro per immobile.

Nel 2023 è ancora possibile fruire del cosiddetto ecobonus di cui all'articolo 14

del DL 63/2013, che prevede diversi interventi agevolabili (tra cui la sostituzione della caldaia e degli infissi/serramenti) con massimali di detrazione differenziati e aliquote che, in genere, vanno dal 50% al 65%, sempre che, naturalmente, sussistano tutti i presupposti di legge e vengano ottemperati gli adempimenti previsti. Anche sismabonus, bonus mobili e bonus verde sono stati prorogati, però in alcuni casi sono stati rimodulati i massimali di spesa, come per il bonus mobili, pari a 8.000 euro per il 2023 (10.000 euro nel 2022), che scenderà a 5.000 euro nel 2024 (articolo 16, comma 2, del DL 63/2013).

Il grande impulso dato ai bonus edilizi dal 2020 a oggi è stato soprattutto grazie alle opzioni della cessione del credito e dello sconto in fattura ex articolo 121, comma 2, del DL 34/2020, che, però, con il decreto "Blocca cessioni" (DL 11/2023), sono state "stoppage" a partire dal 17 febbraio 2023, seppur con alcune deroghe per interventi già in corso. Tuttavia, con la legge 38/2023 di conversione del DL 11/2023 sono state previste ulteriori esclusioni dal divieto di cessione dei crediti (che si applicano ai nuovi lavori), come quella per il bonus barriere del 75%.

Un rimedio per chi non è riuscito a cedere i tax credit

Se il superbonus ha portato grandi vantaggi per i contribuenti che ne hanno potuto fruire dall'inizio alla fine dei lavori, sono molti coloro che, invece, hanno avviato e proseguito i lavori, soprattutto nel 2022, trovandosi, però, oggi, sostanzialmente bloccati, perché non riescono più a reperire qualcuno che voglia accettare l'acquisizione dei crediti d'imposta, corrispondenti alla detrazione da superbonus o altri bonus minori.

Tale situazione è stata determinata dalla saturazione della capacità soprattutto delle banche di assorbire questi crediti d'imposta (per compensare le loro tasse), ceduti in massa da coloro che hanno realizzato gli interventi negli anni passati. Nessuna norma, però, ha mai garantito - ed è bene puntualizzarlo - che i crediti d'imposta potessero essere ceduti da tutti, trattandosi di una facoltà, sia quella di cederli sia - tanto più - quella di acquistarli (articolo 121, comma 1, del DL 34/2020). Per le spese sostenute nel 2022 per superbonus e bonus minori, la comunicazione di cessione dei crediti d'imposta doveva essere effettuata entro il 31 marzo 2023 tramite trasmissione telematica alle Entrate. Alcuni, pur non avendo posto in essere tale adempimento nel termine previsto, sono riusciti alla fine a trovare un compratore dei crediti d'imposta (banche, poste, parenti e altri privati) e, quindi, possono avvalersi dell'istituto della remissione in bonis di cui all'articolo 2, comma 1, del DL 16/2012, se soddisfano le seguenti condizioni: sussistono tutti i requisiti sostanziali per usufruire della detrazione di imposta relativa alle spese dell'anno di riferimento; i contribuenti hanno tenuto un comportamento coerente con l'esercizio dell'opzione, in particolare, nelle ipotesi in cui tale esercizio risulti da un accordo o da una fattura precedenti al termine di scadenza per l'invio della comunicazione (31 marzo 2023); non sono già state poste in essere attività di controllo in ordine alla spettanza del beneficio fiscale che si intende cedere o acquisire sotto forma di sconto sul corrispettivo; sia versata la sanzione di 250 euro (circolare 33/E/2022, paragrafo 5.4). Per potersi avvalere della remissione in bonis, quindi, occorre che entro il 31

marzo 2023 sia stato sottoscritto un accordo formale di cessione dei crediti (con l'acquirente) oppure sia stata emessa una fattura dal fornitore, se si tratta di sconto in fattura, altrimenti non è possibile avvalersi dell'istituto, che prevede la trasmissione della comunicazione alle Entrate entro il 30 novembre 2023 e contestuale versamento della sanzione di 250 euro (senza compensazione e senza ravvedimento).

Remissione in bonis speciale

Un'ulteriore chance è stata prevista in via normativa per coloro che, volendo cedere i crediti d'imposta in oggetto, non sono riusciti neppure a trovare qualcuno che li acquistasse e quindi a formalizzare un accordo scritto di cessione entro il 31 marzo 2023, non potendo così avvalersi della facoltà poc'anzi illustrata. Con il DI 11/2023, convertito in legge 38/2023, è stata perciò introdotta una sorta di remissione in bonis speciale, per cui la comunicazione alle Entrate per l'esercizio dell'opzione di cessione del credito, qualora il contratto di cessione non sia stato concluso alla data del 31 marzo 2023, può essere effettuata dal beneficiario della detrazione con le modalità ed entro i termini della remissione in bonis (comunicazione entro il 30 novembre 2023, per le spese del 2022, e contestuale versamento di 250 euro), ma soltanto se la cessione è eseguita a favore di banche, intermediari finanziari o imprese di assicurazione (articolo 2-quinquies).

Bonus barriere del 75% anche per finestre e impianti

Se il superbonus del 110%, insieme alla cessione del credito e allo sconto in fattura, inizia a essere, per i più, soltanto un

ricordo, allora la misura di vantaggio in campo immobiliare di maggior interesse risulta essere, al momento, quella del cosiddetto bonus barriere architettoniche del 75%, perché, oltre ad avere una percentuale di detrazione decisamente elevata, ha il fondamentale pregio di essere una delle pochissime misure ancora ammesse (in deroga) alle opzioni della cessione del credito d'imposta e dello sconto in fattura, anche per i nuovi interventi.

L'articolo 119-ter del DI 34/2020 prevede una detrazione d'imposta per le spese documentate sostenute per la realizzazione di interventi direttamente finalizzati al superamento e all'eliminazione di barriere architettoniche in edifici già esistenti. La detrazione, da ripartire tra gli aventi diritto in 5 quote annuali di pari importo, spetta nella misura del 75% delle spese sostenute ed è calcolata su un ammontare complessivo non superiore a: 50.000 euro per gli edifici unifamiliari o per le unità immobiliari situate all'interno di edifici plurifamiliari che siano funzionalmente indipendenti e dispongano di uno o più accessi autonomi dall'esterno; 40.000 euro moltiplicati per il numero delle unità immobiliari degli edifici composti da 2 a 8 unità immobiliari; 30.000 euro moltiplicati per il numero delle unità immobiliari degli edifici composti da più di 8 unità immobiliari. Per esempio, nel caso in cui l'edificio sia composto da 15 unità immobiliari, il limite di spesa ammissibile alla detrazione è pari a 530.000 euro, calcolato moltiplicando 40.000 euro x 8 (320.000 euro) e 30.000 euro x 7 (210.000 euro); ciascun condomino potrà calcolare la detrazione in funzione della spesa a lui imputata in base alle tabelle millesimali.

Sì agli interventi sulle singole unità immobiliari

Dopo alcuni mesi di incertezza, finalmente le Entrate, con la circolare 17/E/2023 (pagina 86), hanno chiarito che possono ritenersi altresì agevolabili gli interventi realizzati sulle singole unità immobiliari, anche non funzionalmente indipendenti (ad esempio interventi su un appartamento posto in condominio), nel limite massimo già previsto per le unità unifamiliari di 50.000 euro. Confrontando la normativa di riferimento, si può agevolmente affermare che il bonus barriere del 75% di cui all'articolo 119-ter del DL 34/2020 è sostanzialmente lo stesso - in misura potenziata - di quello previsto nell'ambito del cosiddetto bonus ristrutturazioni del 50% di cui alla lettera e) del comma 1 dell'articolo 16-bis del Tuir, per gli interventi finalizzati all'eliminazione delle barriere architettoniche. Ovviamente, però, le due agevolazioni - quella del 75% e quella del 50% - hanno presupposti diversi, visto che la prima può essere fruita da chiunque, mentre la seconda soltanto dai soggetti Irpef; la prima si applica agli immobili di qualsiasi tipologia, mentre la seconda soltanto a quelli abitativi; infine, sono diversi i massimali di spesa e, soprattutto, soltanto l'agevolazione del 75% può ancora essere ammessa alle opzioni della cessione del credito e dello sconto in fattura di cui all'articolo 121 del DL 34/2020. Resta invece comune il presupposto applicativo: in base all'articolo 119-ter del DL 34/2020, infatti, sono agevolabili al

75% soltanto gli interventi che rispettano i requisiti previsti dal Dm 236/1989, ovvero gli stessi requisiti, già richiamati dalla circolare 28/E/2022 (che cita il decreto del 1989), necessari per gli analoghi interventi finalizzati all'eliminazione delle barriere architettoniche con il bonus ristrutturazioni del 50% di cui all'articolo 16-bis, comma 1, lettera e), del Tuir.ù

Gli interventi ammessi a entrambe le agevolazioni sono quindi citati - a titolo di esempio - da svariate circolari (7/E/2021, 28/E/2022 e da ultimo 17/E/2023): si tratta di diverse categorie di lavori quali, per esempio, la sostituzione di finiture (pavimenti, porte, infissi esterni, terminali degli impianti), il rifacimento o l'adeguamento di impianti tecnologici (servizi igienici, impianti elettrici, citofonici, impianti di ascensori), il rifacimento di scale ed ascensori, l'inserimento di rampe interne ed esterne agli edifici e di servoscala o di piattaforme elevatrici; la detrazione spetta anche se l'intervento, finalizzato all'eliminazione delle barriere architettoniche, è effettuato in assenza di disabili nell'unità immobiliare o nell'edificio oggetto di lavori. Naturalmente deve trattarsi di interventi rispettosi dei requisiti previsti dal Dm 236/1989, la cui conformità deve essere attestata da un professionista abilitato, o in sede di presentazione di Cila/Scia (se prevista) o con una relazione tecnica rilasciata al contribuente e da esibire su richiesta del Fisco.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Ecobonus, la comunicazione all'Enea inviata in ritardo non fa decadere il beneficio

Giorgio Cavelli

L'invio della comunicazione Enea oltre i 90 giorni dal termine dei lavori non è causa della perdita del diritto all'Eco-

bonus 50-65%, all'epoca disciplinata dall'articolo 1, commi 344 e seguenti, della legge 296/2006 (e attualmente dall'articolo 14 del Dl 63/2013), in quanto tale conseguenza non è espressamente prevista dalle norme che regolano la materia. Così ha stabilito la Cgt Firenze (presidente Carlizzi, relatore Rambaldi) con la sentenza n.141/03/2023. Il principio è condiviso da altre sentenze di merito ma in contrasto con un precedente arresto della Cassazione. L'Agenzia, in sede di controllo formale della dichiarazione dei redditi, contestava integralmente a una contribuente la detrazione per interventi finalizzati al risparmio energetico, iscrivendo a ruolo la differenza d'imposta perché risultava che la comunicazione Enea era stata trasmessa oltre i 90 giorni dalla fine lavori. Dagli atti di causa non emerge se la tardività fosse stata sanata ricorrendo alla remissione in bonis (riconosciuta fin dalla circolare 13/E/2013 e recentemente ribadita dalla circolare 17/E/2023) e per quale motivo, se così fosse accaduto, l'Agenzia avesse comunque ritenuto illegittima la detrazione. Ad ogni modo, la Corte fiorentina annulla la cartella in quanto la semplice tardività nella comunicazione non è prevista dalle norme come causa di decadenza della detrazione. La comunicazione era prevista dall'articolo 4 del decreto Mef del 19 febbraio 2007, che

Cgt Firenze in contrasto con la Cassazione: i giudici di merito restano divisi

non prevede alcuna decadenza (anche perché tale potere andrebbe riconosciuto solo alla legge) e, attualmente, dall'articolo

6 del decreto Requisiti del 6 agosto 2020 del ministero dello Sviluppo Economico.

La Cassazione (ordinanza n. 34151/2022, che cassa la decisione Ctr Toscana n. 790/05/2020 richiamata dai giudici nella sentenza in esame) ha sostenuto che l'omessa comunicazione Enea costituisce causa ostativa alla concessione delle agevolazioni relative agli interventi di riqualificazione energetica trattandosi di un «adempimento inderogabile». Dello stesso avviso della Cassazione, nel merito, le decisioni CT II° grado Trentino-Alto Adige 35/01/2020 e 20/01/2021, Ctp Novara 24/02/2017, mentre si sono espresse a favore dei contribuenti (considerando l'adempimento come di natura formale e, quindi, riconoscendo il beneficio in tutti i casi in cui gli obiettivi tecnici sono comunque stati di fatto raggiunti) le decisioni Cgt secondo grado Lombardia 4318/22/2022 e 1125/2023, Ctr Lombardia 1500/17/2022, 5330/09/2018 e 2181/19/2018 e Ctr Piemonte 314/06/2021, oltre a Ctp Milano 5287/02/2017 e Ctp Lecce 1709/01/2018. Va ricordato, infine, che per il semplice bonus casa (articolo 16-bis Tuir), con risparmio energetico ma senza i requisiti dell'ecobonus, l'omessa comunicazione non ha conseguenze sul vantaggio fiscale (risoluzione 46/E/2019).

BONUS CASA E SUPERBONUS

Bonus casa, inutilizzabilità da comunicare

Marco Mobili e Giovanni Parente

Operazione verità sui crediti "bloccati". Un nuovo adempimento si affaccia sul panorama della cessione del credito e dello sconto in fattura per i bonus edilizi. Nel decreto Omnibus, approvato lunedì in Consiglio dei ministri, non entra soltanto la proroga del 110% per completare bonifici e lavori sulle villette entro il 31 dicembre 2023, ma anche un obbligo a cui sono tenuti i cessionari di crediti che si trovino in una situazione di inutilizzabilità diversa da quella dell'avvenuta scadenza dei termini per l'impiego in compensazione. In sostanza, l'ultimo acquirente sarà tenuto a segnalare all'agenzia delle Entrate la situazione di inutilizzabilità entro 30 giorni dall'avvenuta conoscenza dell'evento che l'ha determinata. Non si tratta di un adempimento "a costo zero" per i contribuenti, perché è accompagnato dall'applicazione di una sanzione amministrativa di 100 euro per la mancata comunicazione entro i 30 giorni.

Non si tratterà di un adempimento destinato a scattare subito, ma 60 giorni dopo l'entrata in vigore del decreto. Quindi ci sarà il tempo per definire le procedure attuative e, probabilmente, di capire se ci saranno anche eventuali modifiche nel corso dell'iter di approvazione parlamentare del provvedimento.

In ogni caso, il nuovo adempimento dovrebbe consentire di avere il polso più complessivo dell'ammontare dei crediti che rimangono fermi nei cassetti fiscali lungo la filiera delle cessioni dei bonus fiscali. In questo caso, il riferimento è, però, ai crediti per cui è stata già comunicata l'accettazione, quindi che hanno trovato già un acquirente. Proprio nel fornire

una risposta a interrogazione del M5S in commissione Finanze alla Camera (si veda «Il Sole 24 Ore» del 12 luglio), il Mef nel rendicontare i dati dei crediti in attesa di accettazione o di rifiuto da parte degli acquirenti (all'epoca circa 7 miliardi tra superbondus e altri bonus casa) aveva sottolineato, tra l'altro, che l'agenzia delle Entrate «non è a conoscenza di quali e quante delle cessioni in attesa di accettazione derivino da comunicazioni errate, che i cessionari sono tenuti a rifiutare» e che «i dati non comprendono i crediti già acquistati e accettati da cessionari e fornitori, che tali soggetti non riescono a cedere a terzi e per i quali, dunque, non è stata ancora effettuata alcuna comunicazione all'Agenzia». Quindi, la nuova comunicazione potrebbe contribuire a colmare questo gap informativo.

Da segnalare che, sulla base del testo pubblicato in Gazzetta Ufficiale (articolo 25 del DL 104/2023) la comunicazione alle Entrate per i crediti inutilizzabili debutterà dal 1° dicembre 2023. Inoltre, se la conoscenza dell'evento è precedente al 1° dicembre 2023, la comunicazione andrà effettuata entro il 2 gennaio 2024. Le modalità saranno stabilite dalle Entrate.

Intanto, dopo l'annuncio di Poste che da ottobre riprenderà gli acquisti di crediti di bonus edilizi, anche Enel X ha riattivato gradualmente il processo di acquisto dei crediti fiscali dai soggetti con cui erano già in precedenza sottoscritti contratti, per i casi in cui risultino soddisfatti i requisiti richiesti dalle condizioni contrattuali e dal quadro delle regole di riferimento.

EFFICIENZA ENERGETICA

Case green a rilento: in Europa i negoziati si arenano sui pannelli solari

Giuseppe Latour

Non cambia l'inerzia delle trattative sulla nuova direttiva Ecbd (Energy performance of buildings directive) in

materia di case green. Il ritmo al quale procedono i lavori per arrivare a un accordo su un testo condiviso da tutte le istituzioni europee resta molto lento. A Bruxelles, nel secondo trilogio formale tra Parlamento, Commissione e Consiglio, i negoziati, anziché avere l'accelerazione decisiva che molti speravano, si sono ancora una volta arenati, per aggiornarsi a un nuovo incontro, il prossimo 6 ottobre.

Il motivo dello scontro tra Parlamento e Consiglio, rappresentato dalla presidenza di turno spagnola, è stato stavolta l'articolo 9a, che tocca il tema dell'installazione di pannelli solari sugli edifici nuovi ed esistenti. È soprattutto il terzo comma ad avere generato attriti: qui si dispone che i paesi membri assicurano l'installazione di pannelli solari secondo un calendario molto serrato. Già nel 2026 su tutti gli edifici pubblici e sugli edifici non residenziali, per poi coinvolgere gli altri edifici a scadenze progressive, tra il 2028 e il 2032. **Sul termine del 2026 non è stato trovato un compromesso**, dal momento che il Consiglio avrebbe preferito limitare l'installazione di pannelli solo agli edifici oggetto di ristrutturazione, anziché coinvolgere tutti gli immobili esistenti.

I negoziati, anziché avere l'accelerazione decisiva che molti speravano, si sono ancora una volta arenati, per aggiornarsi al prossimo 6 ottobre

I passi in avanti

Qualche passo avanti, comunque, c'è stato. Il trilogio ha ratificato l'accordo su una lunga

lista di passaggi sui quali era stato trovato, nelle scorse settimane, un compromesso a livello tecnico: gli articoli 22, 23 e 24 sono così stati archiviati. Riguardano gli esperti indipendenti che si occupano di verifiche legate all'efficienza energetica degli immobili, i professionisti dell'edilizia e i sistemi di controllo. Si tratta, comunque, di elementi che non sono centrali nella geografia del testo. Non è stato, invece, nemmeno avviato il confronto su alcuni dei passaggi chiave, come l'articolo 9, che fissa il contestatissimo calendario per le ristrutturazioni che i paesi membri dovranno rispettare. È qui che si parla dell'obbligo di raggiungere la classe D entro il 2033, probabilmente il cuore della direttiva.

La relatrice ombra per il Parlamento europeo, Isabella Tovaglieri (Lega) sottolinea, allora, che «il Consiglio è consapevole delle gravi conseguenze sociali ed economiche della direttiva e per questo persino l'attuale guida spagnola, incarnata dal socialista Sanchez, ieri ha rappresentato con convinzione l'opposizione di molti governi all'obbligo di installazione dei pannelli solari sugli edifici pubblici e commerciali entro il 2026. Le posizioni delle parti sono destinate a rimanere molto distanti finché un muta-

to clima politico non mitigherà questa e altre decisioni europee, connesse con il Green deal».

I negoziati proseguono

I negoziati non si fermano qui. Nelle prossime settimane si cercherà di accelerare, dal momento che incombe lo spettro della fine della legislatura europea e che,

quindi, entro la fine dell'anno servono avanzamenti decisi per provare a completare il lavoro in tempo. A settembre ci saranno almeno quattro incontri tecnici (il 7, 8, 20 e 21 settembre): avranno il compito di portare a casa qualche nuovo elemento di compromesso, a partire proprio dai pannelli solari. Il 6 ottobre, invece, è in calendario il terzo trilogo formale.

EFFICIENZA ENERGETICA

Per la casa green l'efficienza riparte dalla progettazione

Maria Chiara Voci

Un edificio impeccabile sulle prestazioni per la produzione di calore o acqua calda sanitaria non è più una *case history* di successo se

manca la capacità di guardare ad altri aspetti come la riduzione dei fabbisogni, la sicurezza, la qualità dei materiali, il suo ciclo di vita, il comfort e la vivibilità interna dello spazio.

È la nuova impostazione di pensiero introdotta dalla direttiva di riforma sulle prestazioni energetiche degli edifici (Epbd). Approvata dall'Europarlamento a marzo, il testo è oggetto del "trilogo" (il negoziato finale) tra Consiglio Ue e Commissione, per poi tornare in Plenaria ed essere, infine, recepita dai singoli Stati (nel 2025). Il testo approvato dal Parlamento Ue che si andrà a discutere, prevede un primo step di riqualificazioni degli immobili residenziali che entro il 2030 dovranno rientrare almeno nella Classe energetica E, mentre entro il 2033 sarà obbligatorio raggiungere la classe D. Saranno previste una serie di deroghe per i palazzi storici, le chiese e le abitazioni con superficie inferiore ai 50 mq. L'obiettivo sarà comunque quello di efficientare per primi quel 15% di edifici più energivori rientranti nella categoria G.

La nuova legislazione va però oltre il mero aggiornamento delle specifiche tecniche e delle prestazioni energetiche. Il retrofit di un immobile non è solo

La proposta di direttiva sulle performance degli edifici, all'esame del trilogo Ue, impone di pensare a riduzione dei bisogni, qualità dei materiali e attenuazione dell'impatto climatico

l'occasione di ridurre i consumi, ma diventa un'opportunità per introdurre e rafforzare la risposta degli immobili ai cambiamenti clima-

tici, per agire sulla qualità ambientale interna, sull'accessibilità, sulla sicurezza sismica e antincendio. «Molte novità – afferma Marco Caffi, direttore di *Green Building Council* Italia - sono il frutto anche di proposte e azioni di advocacy della comunità dei Green Building Council (Gbc) europei. Azioni pubblicate dalla roadmap di Gbc Italia per la decarbonizzazione al 2050 del patrimonio italiano». Il recupero diventa un valore primario e consiste nella ristrutturazione o ricostruzione su aree già compromesse, ma si traduce anche in uno sforzo verso la "progettazione bioclimatica", che sfrutta tutti gli apporti passivi di energia termica (il calore degli impianti di casa) solare o di risorsa idrica. Efficienza e ciclo di vita

«La nuova Epbd rafforza l'approccio *energy efficiency first* – spiega Marco Caffi – potenziando il ruolo dei sistemi di monitoraggio e automazione intelligenti, con l'introduzione del cosiddetto "Sri" – cioè un indice di predisposizione di intelligenza dell'edificio – grazie al quale è possibile aumentare l'efficienza di utilizzo dell'edificio riducendone il fabbisogno energetico». La riduzione dei fabbisogni e la loro copertura con l'uso di approcci passivi e fonti rinnovabili di-

venta la prima leva per avere edifici performanti. Inoltre, non serve strafare, ma compensare ciò che serve: ad esempio, è inutile installare impianti termici superiori ai bisogni reali di uso di un immobile (che in Italia non è un'eccezione).

Nuovo, a livello legislativo, è il concetto di impatto energetico e di emissione sull'intero ciclo di vita dell'edificio. Le prestazioni e i relativi costi di un'opera vanno valutati prendendo in esame non solo la fase di costruzione, ma tutto il processo, dall'approvvigionamento dei materiali fino allo smaltimento finale o reimpiego degli stessi. Significa rivoluzionare i fondamentali nel settore delle costruzioni: materiali di maggiore qualità, compresi quelli naturali come il legno, spesso penalizzati e scartati per una questione di prezzo, diventano competitivi se si valuta il ciclo di vita. Sotto l'aspetto progettuale, realizzare manufatti circolari vuol dire sia usare componenti che derivano da processi di riciclo che assemblare parti che si possano smontare e separare, per arrivare a un completo smaltimento.

Il cambiamento climatico

Difendersi dalle alte temperature, risparmiare risorse preziose (su tutte, l'acqua) e ridurre i consumi diventa imprescindibile. Progettare un cappotto significa scegliere materiali con elevata

inerzia termica, oggi spesso scartati per motivi di economia (ad esempio, fibra di legno, canapa o sughero). Fondamentale anche il ruolo dell'ombreggiamento e delle schermature solari delle parti vetrate, meglio se dotati di sistemi intelligenti che orientano gli apporti di luce nelle ore della giornata. Ancora: l'impiego di sistemi di ventilazione meccanica controllata, che integrano piccole pompe di calore sufficienti a raffreddare l'aria calda in ingresso in estate, diventano tecnologie di grande aiuto per l'immobile. Per i consumi di acqua, serviranno sistemi per sfruttare le acque meteoriche, oltre l'installazione di impianti in grado di ottimizzare le risorse. Infine, occorre lavorare sull'integrazione fra costruito e verde. Il legno è fra le risorse più incentivate. Sotto l'aspetto impiantistico, il richiamo è ad attivare sistemi di recupero attivo dell'energia di risulta prodotta da altri processi (ad esempio, scaldare l'acqua sanitaria con il calore prodotto dalla pompa di calore per il raffrescamento) e a investire sulle rinnovabili, dall'energia solare alla geotermica, eolica o da biomassa, favorendo peraltro l'attivazione di comunità energetiche, cioè alleanze di utenti fra produttori e consumatori, capaci di scambiare energia di prossimità pianificando possibilità e bisogni.

SETTEMBRE 2023

**Ariete**

Respiri lunghi e profondi per i nati nell'Ariete. La fine dell'estate porta nuove responsabilità ed incombenze per cui è facile farsi prendere dal panico. Dovrete imparare a destreggiarvi con qualcosa che non è proprio nelle vostre corde.

**Toro**

Qualche litigio di troppo in settembre dei nati nel Toro. Ogni occasione è buona per accendere la polemica, C'è qualche graduale evoluzione in corso, ma nulla che non siate in grado di gestire.

**Gemelli**

Per i nati nei Gemelli settembre porta molte questioni che credevate risolte a riaprirsi, rallentando i vostri progressi. Lo stress vi rende nervosi ed indisponenti, Attenzione all'impulsività che potrebbe costarvi cara.

**Cancro**

È il momento della verità per i nati nel Cancro. Nelle prossime settimane dovrete dimostrare a voi stessi e a chi vi circonda il vostro valore e la solidità delle vostre ambizioni. C'è molto su cui lavorare, ma non avete tempo da perdere con le lamentele, potete solo rimboccarvi le maniche ed agire.

**Leone**

Un'aura di sicurezza circonda i nati nel Leone. Tutto sembra andare come previsto. Sul lavoro farete passi da gigante, giocatevi bene le vostre carte e otterrete grandi soddisfazioni.

**Vergine**

Ai nati nella Vergine gli astri sorridono, Bivi importanti in ambito lavorativo. Non c'è più tempo per vacillare, dovete prendere una decisione.

**Bilancia**

Progetti a lungo termine per i nati nella Bilancia. È il momento di costruire qualcosa di concreto e di dimostrare ambizione, quindi, puntate alto.

**Scorpione**

I nati nello Scorpione nel mese di settembre saranno occupati a ricostruire, a rimettere insieme i pezzi. Accettate il supporto di chi stimate e il periodo sarà meno complicato.

**Sagittario**

Momenti di smarrimento per i nati nel Sagittario. Cercate di guardare la situazione da un'altra prospettiva e finalmente vedrete qualche risultato.

**Capricorno**

Disordini ovunque nella vita dei nati nel Capricorno. Troppi cambiamenti, troppe situazioni incomprensibili e confusionarie per i vostri gusti. Non ha senso provare a controllare questa baraonda, cercate di affrontare un problema per volta.

**Acquario**

I nati nell'Acquario hanno bisogno di più sicurezza. Nonostante il lavoro proceda a gonfie vele, avete la tendenza a guardarvi indietro, a farvi condizionare da dubbi e insicurezze. Avete più persone dalla vostra parte di quel che pensate, continuate il vostro percorso con più brio.

**Pesci**

Per i nati nei Pesci nell'ambiente lavorativo non tutto va come previsto e le sconfitte creano impazienza e nervosismo. Mettetevi in riga e ricominciate da capo.



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: 13 Settembre 2023