l'agente immobiliare

FIAIP
FEDERAZIONE ITALIANA AGENTI IMMOBILIARI PROFESSIONALI

24 ORE PROFESSIONALE

MAGAZINE REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON 24 ORE PROFESSIONALE

PROFESSIONE
Norma UNI 11932:2024: Fiaip traccia il futuro della mediazione immobiliare in Italia

LOCAZIONE
Affitti brevi: Intermediari con obblighi più chiari

MERCATO
Valori stabili nel Trentino Alto Adige

CREDITO IMMOBILIARE
Auxilia Finance e l'Importanza della metodologia nel settore della consulenza creditizia

NUMERO 2
FEBBRAIO 2024

SOMMARIO

EDITORIALE

Norma UNI 11932:2024 sugli agenti immobiliari, un risultato storico per la categoria frutto di un lungo e faticoso percorso ideato e voluto da Fiaip 4

PROFESSIONE

Fiaip fa la storia della mediazione immobiliare in Italia. Più trasparenza e sicurezza nel mercato grazie alla nuova norma UNI 11932:2024 7

Pubblicata la norma UNI 11932:2024 inerente l'Agente Immobiliare Professionale 10

L'affermazione della categoria passa attraverso l'applicazione della norma UNI 11932:2024 12

CREDITO IMMOBILIARE

Auxilia Finance e l'importanza della metodologia nel settore del credito e della mediazione creditizia 14

SOCIAL ERGO SUM

2024, il rap dei social mattonati 16

DAL TERRITORIO

TRENTINO ALTO ADIGE. Valori stabili nelle due province di Trento e Bolzano 19

PIEMONTE. Focus sul Monferrato 21

FIAIP DONNA

Tante le attività previste per il 2024. "Ogni anno cresciamo sempre più". 24

LAVORO

Corsi di formazione gratuita 2024 26

BREVI DAL MERCATO 27

SOMMARIO

NEWS E APPROFONDIMENTI

La casa al mare batte quella in montagna. La più cara è Forte dei Marmi 31

Luxury, Milano e Roma nella top 30 dei mercati resilienti 32

Case, meno sviluppi e diminuzione degli acquisti frenano il nuovo 34

Hotel, il segmento resort attira il 46% degli investimenti in Italia 35

Dal Notariato la spinta a valorizzare il cohousing 37

Recesso dal preliminare, quando il deposito cauzionale va richiesto all'agenzia 38

Diritto alla provvigione, la Cassazione torna sulle clausole vessatorie 40

Affitti brevi, intermediari con obblighi più chiari 43

Se il contratto di locazione transitorio manca dei requisiti diventa ordinario 45

«Al real estate italiano per crescere servono più capitali nazionali» 47

Alleanza Dea Capital, Camplus e Partners Group per studentati in Europa 49

Condominio, l'impresa inadempiente risarcisce l'importo del bonus facciate 50

Superbonus, per gli Iacp non opera il divieto di cessione dei crediti 52

Superbonus e vendite, le successioni dribblano la nuova plusvalenza 53

Riapre lo sportello per il bonus colonnine 55

Autoconsumo collettivo: le procedure da seguire in condominio 56

Smart Building, il 64% degli italiani non sa cosa sia 58

Direttiva case green, in Italia fari puntati su 5 milioni di edifici 60

L'OROSCOPO DELL'AGENTE IMMOBILIARE 62

NORMA UNI 11932:2024 SUGLI AGENTI IMMOBILIARI, UN RISULTATO STORICO PER LA CATEGORIA FRUTTO DI UN LUNGO E FATICOSO PERCORSO IDEATO E VOLUTO DA FIAIP

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

Fiaip, nove anni fa, nonostante la nostra attività fosse, e rimanga, una professione riservata e regolamentata, (in particolare dalla L. 39/89) ha ritenuto di intraprendere un percorso con l'Ente Italiano di Normazione partendo dal presupposto che la legge stabilisce come diventare un agente immobiliare ma non come debba essere svolta l'attività in maniera professionale. E tale vuoto normativo, unitamente alla norma comunitaria UNI EN 15733, sono stati gli elementi determinanti per l'UNI nel decidere di considerare la materia meritevole di diventare prima prassi e poi norma.

Infatti, la norma UNI 11932:2024 è il risultato di un lungo percorso ideato e voluto da FIAIP, iniziato nel 2015 con i primi contatti con l'Ente Italiano di Normazione scaturiti nella sottoscrizione di un accordo, a seguito di richiesta formale di Fiaip all'UNI del 15 luglio 2016, avvenuto il 23 gennaio 2017, con il quale l'UNI si è impegnata a redigere tramite FIAIP una prassi di riferimento sull'attività di agente immobiliare, sulla scia di quanto indicato dalla normativa Europea UNI EN 15733.

Dopo l'insediamento del gruppo di lavoro, avvenuto il 10 aprile del 2017, l'inizio della stesura della prassi fu rallentata per consentire al nuovo gruppo dirigenziale federativo di insediarsi e inserire nel testo la procedura operativa UNAFIAIP, pertanto, ad ottobre dello stesso anno sono iniziate un'intensa serie di riunioni operative conclusasi il 21 maggio 2018 con la pubblicazione della prassi UNI/PdR 40:2018.

Dopodiché la collaborazione con UNI è proseguita con la finalità di far evolvere la prassi in norma e dopo quasi due anni di intenso lavoro, il 18 gennaio 2024 è stata pubblicata dall'Ente Italiano di Normazione la Norma UNI 11932:2024 che definisce i requisiti professionali relativi all'Agente Immobiliare, individuandone *attività, compiti e le relative conoscenze, abilità, autonomia e responsabilità*, sulla base dei criteri dell'EQF (Quadro Europeo delle Qualifiche) necessarie per l'erogazione dei servizi definiti dalla normativa Europea UNI EN 15733 - *Requisiti per l'erogazione dei servizi da parte degli agenti immobiliari.*

In pratica la norma UNI introduce un metodo di lavoro per gli agenti immobiliari, volto alla verifica documentale preventiva dell'immobile, il cui esito deve "pesare" ai fini della valutazione di mercato, affinché le transazioni immobiliari siano più veloci e sicure a tutela e beneficio del consumatore.
La strategica finalità della norma UNI è quella, infatti, di offrire all'intera categoria un modello operativo professionale di riferimento con un percorso di formazione continua, ad oggi normativamente assenti, finalizzato a promuovere un nuovo mercato immobiliare in cui circolino solo immobili preventivamente verificati a livello documentale e ad un congruo valore di mercato, favorendo una positiva ed efficace collaborazione tra gli agenti immobiliari professionali e, soprattutto, agevolando la circolazione regolare degli immobili a beneficio della dinamicità virtuosa del mercato, il tutto nell'interesse e a tutela del cittadino.
La pubblicazione della norma rappresenta un momento storico per la categoria, un risultato di straordinaria importanza per tutti gli agenti immobiliari italiani in quanto si è completato il percorso para-normativo che, da una parte, costituisce l'anticamera e, soprattutto, un preciso riferimento per una futura legge che definirà come debba essere svolta la complessa attività dell'agente immobiliare agevolando il legislatore nell'individuare il corretto approccio alla materia e, dall'altra, contribuirà alla riduzione del contenzioso in ambito immobiliare elevando l'immagine positiva degli agenti immobiliari professionali dinanzi ai cittadini.
D'altra parte, un recente studio *dell'Università degli studi di Padova - Dipartimento di diritto pubblico, internazionale* ha certificato, tramite una consolidata giurisprudenza, che, se l'agente immobiliare opera professionalmente raccogliendo e comunicando preventivamente tutte le informazioni relative all'immobile oggetto della compravendita il contenzioso post-vendita è sostanzialmente azzerato.
E tali adempimenti, ovvero quelli di raccolta e controllo preventivo di tutta la documentazione, rientrano nella prima delle cinque fasi della procedura operativa professionale contenuta nella norma UNI ovvero *l'audit documentale*, da effettuarsi in sede di valutazione di mercato, ma, in ogni caso, prima di far sottoscrivere ai contraenti qualunque impegno scritto. Ed è chiaro che in questo modo è difficile che le parti abbiano problemi nel proseguo e, per l'agente immobiliare significa intermediare una vendita che non porterà strascichi negativi anche per la sua reputazione.
In pratica, quando l'agente immobiliare opera con serietà, diligenza e professionalità, raccogliendo, verificando (o facendo verificare da altri professionisti come i tecnici) tutta la documentazione relativa all'immobile intermediato e trasferendo preventivamente tutte le relative informazioni ai contraenti, cioè quando il metodo previsto nella norma UNI (ovvero il modello professionale UNAFIAIP) viene applicato, il contenzioso e la litigiosità si azzerano, contribuendo ad evitare ulteriori costi per la società in quanto non si appesantisce il carico di cause pendenti nei tribunali italiani, già a livelli insostenibili.
Infatti, adottare una chiara procedura operativa professionale, significa tracciare dei confini netti che aiutino a riconoscerla favorendo la lotta ad ogni forma di illegalità e abusivismo con una ricaduta positiva per il mercato, per chi vi opera e per i fruitori dei

servizi professionali, ovvero i cittadini, che desiderano essere accompagnati utilmente, in sicurezza e serenità, in questo delicato e, spesso, insidioso percorso finalizzato ad una positiva conclusione dell'operazione immobiliare.
E Fiaip, in qualità di Federazione maggiormente rappresentativa del settore dell'intermediazione immobiliare, con tale norma si è assunta la responsabilità di indicare una strada chiara e definita ad una categoria che ad oggi è priva di un riferimento normativo preciso di come debba essere svolta professionalmente questa importante ma complessa attività in una Nazione, l'Italia, nella quale la cultura della casa è estremamente radicata. Non possiamo non riconoscere, infatti, che tutti noi, prima come cittadini, nel momento in cui ci apprestiamo ad acquistare la casa, una volta individuata quella che soddisfa le nostre esigenze e che ci possiamo economicamente permettere, desideriamo comprarla al giusto prezzo e senza problemi a livello documentale, ed è esattamente questo l'obiettivo della procedura operativa professionale UNAFIAIP divenuta Norma UNI. Anche per questo la pubblicazione della norma rappresenta un momento di straordinaria importanza anche per il mercato e per la comunità.
Ora la grande sfida è la massima diffusione e divulgazione del modello operativo professionale in tutta Italia, al fine di contribuire fattivamente a promuovere n nuovo mercato immobiliare, più dinamico e virtuoso, in cui circoleranno, nel tempo, *solo immobili preventivamente verificati a livello documentale e ad un congruo valore di mercato,* e, dove la figura dell'agente immobiliare professionale potrà finalmente essere percepita dal consumatore sempre più come un investimento necessario, anzi indispensabile, per la tutela, sia commerciale che tecnico-contrattuale, del cittadino favorendo l'accesso alla Casa nella massima sicurezza e tranquillità.

FIAIP FA LA STORIA DELLA MEDIAZIONE IMMOBILIARE IN ITALIA. PIÙ TRASPARENZA E SICUREZZA NEL MERCATO GRAZIE ALLA NUOVA NORMA UNI 11932:2024

Definire una procedura operativa professionale di riferimento per l'intera categoria, in relazione all'attività di intermediazione immobiliare sia nella compravendita che nella locazione oltre che alla cessione e affitto d'azienda, con l'obiettivo di diventare, nel tempo, un metodo comune di lavoro che, in linea con gli standard europei, possa valorizzare al massimo la rete degli agenti immobiliari operativi in Italia. È la **Norma Uni 11932:2024** relativa all'attività di "Agente Immobiliare Professionale - Requisiti di conoscenza, abilità, responsabilità ed autonomia degli agenti immobiliari integrativi alla **UNI** EN 15733», presentata a Roma corso del convegno nazionale Fiaip: "**L'Evoluzione della professione e la tutela dei consumatori, diritti e obblighi dell'Agente Immobiliare".**

Si tratta del modello professionale di riferimento, che si concretizza nell'immettere sul mercato immobili preventivamente controllati e ad un congruo valore di mercato, prevede cinque fasi: audit documentale (raccolta e controllo della documentazione anche tramite altri professionisti), valutazione di mercato, incarico di mediazione, collaborazione professionale e proposta di acquisto/locazione, il tutto finalizzato alla massima serenità e sicurezza nell'intermediazione e gestione dell'intera operazione immobiliare a tutela del cittadino. È stata davvero un'occasione storica per gli Agenti immobiliari professionali FIAIP la presentazione della nuova **Norma Uni 11932:2024** ad operatori del settore e professionisti del Real Estate e stakeholders nel corso del convegno che si è di recente tenuto al Tempio di Adriano a Roma La normativa, fortemente voluta dalla Fiaip, definisce una procedura operativa comune per l'intera categoria. Audit documentale, valutazione di mercato, incarico di mediazione, collaborazione professionale e proposta di acquisto o locazione: sono queste le 5 fasi previste dalla nuova Norma Uni, la cui pubblicazione rappresenta il coronamento di un progetto iniziato quasi 10 anni fa dalla Federazione, che ha avuto le prime mosse grazie al lavoro fatto dal Past President Fiaip **Paolo Righi.**

La norma Uni 11932:2024 di fatto rappresenta un modello professionale operativo di riferimento per l'intera categoria, con l'obiettivo di indicare un percorso di formazione continua ad oggi normativamente assente. L'obiettivo è quello di creare un mercato

dove nel tempo circolino solo immobili preventivamente verificati a livello documentale e al giusto valore di mercato, che è quello indicato dai professionisti, cioè degli agenti immobiliari professionali. Questo andrà a contribuire e far si che ci sia una circolazione regolare degli immobili "a beneficio del mercato e a tutela dei cittadini" afferma **Gian Battista Baccarini,** presidente nazionale Fiaip.

Per **Giulio Biino**, presidente del Consiglio Nazionale del Notariato, "la nuova normativa **Uni** arriva al termine di un percorso che Fiaip ha iniziato anni fa. Una normativa che garantisce professionalità e sicurezza; un elemento aggiuntivo importante per la categoria degli agenti immobiliari. Il notariato è l'ultimo anello della filiera immobiliare, avere a monte una categoria come quella degli agenti immobiliari che, anche grazie a questa normativa, offre professionalità e certezza, evidentemente migliora tutta la filiera".

Presente al Convegno Fiaip, tra gli altri, anche l'On. **Massimo Bitonci, sottosegretario di Stato al Ministro delle Imprese e del Made in Italy,** che ha evidenziato come la categoria degli agenti immobiliari sia "fondamentale perché il 71% italiani è proprietario di casa, quindi il principale strumento di investimento sono le abitazioni. È chiarissimo quindi come sia fondamentale la tutela dei consumatori e delle famiglie. Questo è un grande passaggio e non era obbligatorio, volontariamente inserite una certificazione per presentarvi al cliente in maniera diversa, fare una scelta così importante è garanzia di avere un professionista abilitato, che lo garantirà e lo accompagnerà dal notaio. È una scelta molto importante e fondamentale", conclude Bitonci.

Nel corso dei lavori, inoltre, è stata presentata la ricerca, realizzata dal Dipartimento di diritto Pubblico, internazionale e comunitario - **Università degli Studi di Padova**, Ruolo dell'agente immobiliare nel contenzioso della compravendita immobiliare. Dati

giurisprudenziali a confronto".
La certificazione 11932: 2024 alza ancora di più le garanzie di legalità, trasparenza e professionalità del lavoro svolto dagli agenti immobiliari professionali, con ricadute positive per l'intero sistema economico. Tra gli effetti dell'introduzione della Norma UNI, importante sarà la progressiva riduzione del contenzioso giudiziario, come emerso anche dalla ricerca presentata dall'Università di Padova che nel corso del Convegno. Oltre all'apprezzamento del Notariato, ampio è stato poi il plauso da parte dei rappresentanti del governo e dai parlamentari intervenuti come Sen. **Maurizio Gasparri** (Forza Italia), On. Tommaso **Foti** (Fratelli d'Italia), per il processo normativo voluto dalla Fiaip a garanzia e tutela del consumatore. "Da parte del singolo agente immobiliare c'è oggi la necessità di recepire nei fatti questa normativa ed adempiere in modo preciso ai propri compiti correttamente, conoscendo tutte le e norme e cosa prevede la giurisprudenza in materia. L'Agente immobiliare Professionale non può più essere esclusivamente colui che stima solo l'immobile da vendere, o che cerca di mettere d'accordo le parti mediando come super partes tra loro - dichiara il **Viceministro della Giustizia** Sen. **Francesco Paolo Sisto** - ma è colui che conosce le norme e che non ha il timore di adempiere documentalmente con quanto previsto dalla Federazione. Oggi la funzione pubblicistica del bene casa va tutelata e l'Agente immobiliare è l'esperto ed è il professionista che deve garantire la fruibilità del bene immobile ". "Diverse sono ancora le aree del sistema che richiedono un confronto parlamentare e interventi legislativi: dalla digitalizzazione degli atti fino allo snellimento degli adempimenti fiscali" come ha sostenuto il deputato del Partito democratico On. **Piero De Luca.** "La definizione di criteri ancora più rigorosi nel calcolo delle superfici e delle caratteristiche degli immobili daranno maggiore certezza e trasparenza alle transazioni e ai consumatori" come ha dichiarato il Presidente Adiconsum intervenuto al Convegno Fiaip. La Federazione continua a guardare avanti. L'auspicio per il futuro è che la presentazione della Norma Uni possa essere solo il punto di partenza di un dialogo sempre più costruttivo con il legislatore per l'intera categoria.

Guarda il video su FIAIP TV

PUBBLICATA LA NORMA UNI 11932:2024 INERENTE L'AGENTE IMMOBILIARE PROFESSIONALE

Individuati i requisiti di conoscenza, abilità, responsabilità ed autonomia e definiti i compiti e le attività dell'agente immobiliare con indicazione del livello di autonomia e responsabilità associabile

a cura di **Francesco La Commare, Presidente Centro Studi Fiaip**

Si è concluso il 18 gennaio 2024 il lungo processo che ha portato alla pubblicazione della norma, il tutto ha origine dal Centro Studi Fiaip nel 2016, quando chiese ad UNI-Ente Italiano di Normazione di redigere una Prassi di Riferimento concretizzatasi con la pubblicazione a maggio 2018 della UNI/PdR 40:2018.
Visto il successo ottenuto con l'applicazione del modello professionale di lavoro proposto, la formazione continua e la certificazione delle competenze, il Centro Studi Fiaip ha richiesto ad UNI, a maggio 2021, di ricostituire il gruppo di lavoro estendendolo a tutte le parti interessate, e dal confronto sulle varie tematiche è stata elaborata la norma che ha tenuto conto di tutti i punti di vista, conciliato ogni aspetto conflittuale per raggiungere il necessario grado di consenso e per rappresentare il reale stato dell'arte della materia partendo appunto dall'esperienza maturata con l'applicazione, da parte del mercato, della UNI/PdR 40:2018 redatta dalla Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali.
Se guardiamo ancora indietro UNI, fin dal 1998, si era occupata di normare il settore, nonostante la professione di agente immobiliare sia per legge riservata e regolamentata, pubblicando la norma di servizio UNI 10750:1998 sui requisiti delle agenzie immobiliari, aggiornata nel 2005 e ritirata nel 2011 a seguito della pubblicazione della norma comunitaria UNI EN 15733:2011 tuttora in vigore ed a cui la UNI 11932:2024 fa riferimento in quanto ne integra i servizi già dalla stessa individuati.
Nel suddetto processo, con il ritiro della UNI 10750, si era creato un pesante vuoto normativo in Italia che, con la pubblicazione della UNI 11932, viene colmato ed ovvero vengono nuovamente definiti, in maniera chiara ed inequivocabile, i criteri per il computo della superficie commerciale o convenzionale vendibile in uso alle agenzie immobiliari.
Nella norma vengono individuate le cinque macro dimensioni dei compiti dell'agente immobiliare che si dividono distintamente per la compravendita e locazione immobiliare in audit documentale, valutazione immobiliare/locazione, incarico di mediazione, collaborazione professionale, proposta di acquisto/locazione, mentre, per la cessione

e affitto d'azienda, in raccolta documentale, valutazione aziendale/affitto d'azienda, incarico di mediazione, collaborazione professionale, proposta di acquisto/affitto.
Per ogni compito specifico suddetto sono definite le attività che l'agente immobiliare deve svolgere ed infine le conoscenze necessarie divise per generiche, di base ed approfondite che deve avere, insieme alle abilità richieste.
Gli allegati, che sono parte integrante della norma, definiscono gli elementi per la valutazione della conformità ovvero l'esame di certificazione; gli aspetti etici e deontologici applicabili compreso un inquadramento generale per la realizzazione di una infrastruttura della cultura dell'integrità professionale, di particolare rilevanza ai fini della tutela dei consumatori/utenti; le linee guida per la formazione continua dell'agente immobiliare; i criteri per il computo della superficie commerciale o convenzionale vendibile; documentazione esemplificativa da produrre da parte del venditore/locatore e acquirente/conduttore.
La norma mira a promuovere un mercato immobiliare in cui circolano esclusivamente immobili preventivamente verificati a livello documentale e ad un congruo valore di mercato, mettendo in atto una metodologia di lavoro comune e consolidata per tutti gli agenti immobiliari, che svolgono una formazione continua a garanzia del mercato e del consumatore.
La norma sarà altresì a disposizione del legislatore qualora volesse prendere in considerazione un necessario aggiornamento della legge di riferimento ed adeguarla all'attuale stato dell'intermediazione immobiliare.

L'AFFERMAZIONE DELLA CATEGORIA PASSA ATTRAVERSO L'APPLICAZIONE DELLA NORMA UNI 11932:2024

Grazie al lavoro di Fiaip gli agenti immobiliari sono di fronte ad una scelta per il proprio futuro

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

Eppure qualcuno si è interrogato su quale significato possa avere la pubblicazione della norma UNI 11932:2024 che definisce la procedura operativa professionale di riferimento per l'intera categoria degli agenti immobiliari. Diversi colleghi hanno chiesto se cambia qualcosa nel quotidiano lavoro dell'agente, se per caso adesso si sono d'improvviso dissolti i problemi che affliggono la categoria. No, nella quotidianità non è ancora cambiato nulla, ma la sfida è avvincente, affascinante e soprattutto da non perdere, pena la sopravvivenza stessa del nostro ruolo.

La portata della norma, infatti, vale il futuro della categoria.

Siamo tutti consapevoli di quanto sia importante e centrale il ruolo del mediatore immobiliare. Ne è ben consapevole Fiaip che con lungimiranza ha voluto questa norma, il cui percorso per giungere alla pubblicazione ha attraversato un arco temporale di quasi due lustri e due differenti governi federativi, per arrivare, con costanza e determinazione, all'emanazione della PdR 40:2018 prima, ed alla pubblicazione della norma UNI 11932:2024 poi. La disposizione normativa rende manifeste, dandone evidenza pubblica con la rilevanza dell'Ente Nazionale di Normazione, le competenze dell'agente immobiliare. Si riconoscono capacità ed abilità e si afferma un ruolo significativo all'interno della filiera immobiliare.

Ma sono due le competenze riconosciute e sulle quali mi piace spendere qualche parola in più: l'abilità negoziale, che rende l'agente il solo capace di mediare tra due parti in conflitto commerciale tra loro, riuscendo a determinare il giusto punto di equilibrio economico e contrattuale; e la capacità riconosciuta di saper determinare il giusto valore di mercato dell'immobile. Ebbene sì, è solo l'agente immobiliare, tra le categorie di professionisti del comparto, colui che è in grado di attribuire il giusto valore ad un bene immobile. Perché conosce il mercato e le sue dinamiche, perché comprende le esigenze dei clienti ed i cambiamenti che interessano la società ed i territori. Sappiamo bene come una città, nella sua vastità di spazi e varietà di culture, subisca l'influenza dei cambiamenti della società nella determinazione dei quartieri

che si trasformano, ed anche le quotazioni immobiliari contribuiscono al mutamento del volto delle città.
La sfida futura che la categoria intera si troverà ad affrontare sarà proprio quella di far percepire all'utenza l'importanza del proprio ruolo, troppo spesso conteso da sedicenti agenti immobiliari o, peggio ancora, esercitato da quei professionisti che sono riconosciuti espressione di qualità solamente perché hanno saputo riempire quei vuoti che gli agenti immobiliari hanno colpevolmente lasciato liberi. Pensiamo alle perizie di stima che accompagnano le vendite giudiziarie. Sono ad appannaggio di geometri, architetti e ingegneri, i quali, però, consultano gli osservatori realizzati dalle associazioni immobiliari e interagiscono con gli agenti sui territori perché lacunosi di sentiment ed overview di mercato.
Fiaip ha ottenuto una grande vittoria per tutta la categoria, adesso però ognuno di noi deve fare la propria parte, qualificando il proprio modo di lavorare attraverso una costante crescita culturale professionale. Ai dirigenti delle diverse risultanze sindacali della categoria, e non solo a Fiaip, il compito di lavorare seriamente con le Istituzioni per qualificare il ruolo dell'agente, senza stancarsi di comunicare ai cittadini l'importanza e la qualità professionale dell'agente immobiliare.

AUXILIA FINANCE E L'IMPORTANZA DELLA METODOLOGIA NEL SETTORE DEL CREDITO E DELLA MEDIAZIONE CREDITIZIA

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

Nel mondo del credito e della mediazione creditizia, l'efficienza e la precisione sono elementi cruciali che determinano il successo delle operazioni finanziarie. Una metodologia ben strutturata e rigorosa gioca un ruolo fondamentale nel garantire che le pratiche creditizie siano gestite in modo efficace, accelerando i tempi e semplificando il processo decisionale per tutte le parti coinvolte. Due elementi cruciali emergono quando si considera l'importanza di una metodologia adeguata: la tempistica e la completezza documentale.

Uno dei fattori chiave che evidenziano l'importanza della metodologia è la tempistica accelerata nella gestione delle pratiche creditizie. Quando la documentazione è completa e accurata fin dall'inizio, gli istituti bancari possono valutare le pratiche senza interruzioni, consentendo una decisione rapida e precisa. Questo è fondamentale sia per i clienti che per gli istituti stessi, poiché una maggiore completezza documentale riduce il rischio di ritardi e sospensioni nel processo di valutazione del credito. Inoltre, una documentazione completa fornisce una visione chiara della situazione finanziaria del cliente, consentendo agli istituti di prendere decisioni informate in tempi brevi.

Quando una pratica è supportata da una documentazione completa e accurata, l'istituto bancario può valutarla senza interruzioni, richieste aggiuntive di informazioni o di chiarimenti, consentendo agli addetti ai lavori di concentrarsi direttamente sull'analisi e sulla valutazione dell'operazione al fine di ottenere una rapida deliberazione. Questo non solo ottimizza i tempi di elaborazione, ma migliora anche l'efficienza complessiva del processo decisionale: coefficienti di grande importanza nel contesto del credito, dove i tempi di risposta possono fare la differenza tra il successo e il fallimento di un'operazione.

Il consulente del credito quotidianamente si forma e aggiorna le proprie competenze, anche per ogni singolo istituto, al fine di poter già dalla prima fase della consulenza richiedere alla clientela il cor-

redo documentale più completo possibile, per permettergli di effettuare tutte le analisi della pratica anche con il supporto di strumenti digitali che permettono il controllo attento della veridicità della stessa e che spesso risultano utili anche per integrare la documentazione.
Sempre di più il consulente del credito si pone tra il cliente e l'istituto bancario, non come semplice presentatore, ma come parte attiva dell'istruttoria della pratica fornendo all'istituto una prevalutazione accompagnata da una relazione che, davanti all'utilizzo di piattaforme utili alla canalizzazione delle stesse, aiutano l'organo deliberante ad avere contezza di quanto presentato.
Oltre a beneficiare gli istituti bancari e i clienti, una metodologia che favorisce la completezza documentale agevola anche il lavoro del notaio durante la fase di stipula. Quando un'operazione è supportata da una documentazione esaustiva, il notaio ha accesso a tutte le informazioni pertinenti necessarie per formalizzare legalmente l'accordo. Ciò riduce il rischio di errori o omissioni durante la stipula, garantendo che tutti gli aspetti dell'accordo siano adeguatamente documentati e conformi alle normative legali ed economico-finanziarie.
In conclusione, una metodologia ben strutturata e incentrata sulla completezza documentale è fondamentale per ottimizzare i processi nel settore del credito e della mediazione creditizia. Non solo velocizza i tempi, ma permette al professionista di ottemperare a normative bancarie europee sempre più attente alla profilazione del consumatore ed alla vendita del prodotto più adeguato con l'obiettivo di far indebitare il cliente in maniera consapevole.
Pertanto, investire nella definizione e nell'attuazione di una metodologia efficace rappresenta un passo fondamentale per ottimizzare i processi di concessione del credito e garantire una migliore esperienza per tutte le parti coinvolte.

2024, IL RAP DEI SOCIAL MATTONATI

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

All'inizio dell'anno facciamo un utile riassuntino o come si dice oggi recap dei social media in circolazione e dell'uso che ne può fare un agente immobiliare in relazione ai diversi tipi di pubblico. Come non partire da Facebook padre e madre di tutti i social ebbene su Facebook ci sono ancora tutti tutti quelli che dicono che Facebook è morto chiaramente la sbirciatina la danno Non lo mollano sono legati perché è stato in assoluto il primo Social della storia e per molti il primo Social della vita quindi è un po' come la democrazia Cristiana o Rai 1 che nessuno votava e nessuno vedeva Ma erano stranamente i più votati e più visti. Se vuoi interagire con un pubblico dai 40 anni in su che è quello che conta per l'immobiliare Facebook comunque non va abbandonato anzi andrebbe potenziato. Veniamo a X cioè il vecchio Twitter passato al turbo con gli steroidi da quel mattocchio di elon musk Ecco qui il pubblico è un tantino più sofisticato più intellettuale e attenzione anche molto più incazzoso e polemico diciamo che su questo social un agente immobiliare può più che vendere parlare di temi dell'immobiliare e sicuramente suscita interesse perché anche qui abbiamo un target sostanzialmente dai trent'anni in su Ma attenzione attenzione evitare come la peste qualsiasi tema politico e sono tanti perché X è il social delle repliche contro repliche polemicone velocissime fulminanti e devastanti quindi maneggiare con cura. Che dire poi di Instagram l'impero del bello dei filtri del selfie di tutto ciò che è glam del mondo come lo vorremmo e come ahimè non è Ecco qui troviamo i giovani dai 20-25 anni in su poi in effetti non c'è un limite e si presta come piattaforma a foto e video di immobili in vendita

ma anche a racconto di sé e della propria agenzia immobiliare storytelling e così via tutte cose che piacciono moltissimo ai social media manager e sicuramente possono creare una comunità o come si dice oggi community di persone che stimano l'agente immobiliare con doti comunicative come una specie di influencer e poi chissà magari da lì viene anche il business (C'è chi lo fa anche se sono pochissimi ed è contento, la stragrande maggioranza degli agenti immobiliari usa invece Insta come vetrina prodotto/servizio). un social che in Italia si filano in pochi è Pinterest ma sbagliano perché è un social sofisticato e diciamo la versione chic e non esibizionista di Instagram è un social dove non contano i followers ma contano gli argomenti che segui e quindi tu andando su un certo argomento con i tuoi post puoi farti vedere anche da persone che non fanno parte della tua cerchia se questa cosa vi ricorda l'algoritmo di tik tok niente paura infatti tik tok ha copiato in questo da Pinterest altra cosa interessantissima di Pinterest è che il pubblico è al 90% se non di più femminile e sappiamo benissimo chi è che sceglie le case da comprare e anche quando è il momento di vendere casa. Ah quasi mi dimenticavo di Threads che è una specie di finestra aggiuntiva di Instagram non è un vero e proprio Social è un'appendice con cui Instagram ha cercato di copiare dal vecchio Twitter e ne è nata una mezza cosa per gli utenti di Instagram che hanno voglia di chiacchierare e solitamente girano discorsi un po' strampalati tipo il Twitter di 10 o 15 anni fa che dire va bene esserci e vedere un po' come evolve ma non si prevede un granché da questo social o meglio da questo cassettino testuale di un altro social. Vabbè dirai Ma come noi siamo business e quindi LinkedIn ma certamente LinkedIn va benissimo per il business to business va benissimo per parlare a una platea di professionisti ci sono gruppi anche che si occupano di immobiliare va bene esserci è una specie di bigliettone da visita o curricolone con cui ti fai vedere poi quelli più aggressivi agganciano anche gli amministratori delle aziende per proporre o le Villone hollywoodiane oppure immobili di impresa Non lo so ci sta anche questo si chiama guerrilla marketing e qualcuno stranamente lo utilizza anche su LinkedIn. Una menzione a parte per YouTube che ha delle dinamiche dei meccanismi Social ma è in realtà un grande motore di ricerca di video, come pure tik tok che gli sta a ruota. YouTube è più autorevole e indicizza su Google facendo parte della stessa famiglia ma attenzione il video Social con l'algoritmo di distribuzione a freddo per argomenti e quindi per farti conoscere da chi non ti segue ma è interessato a quello che dici e all'argomento di cui parli come per esempio l'immobiliare o le case che stai vendendo in questo momento nella tua zona è tik tok che è nato come il social dei bimbominkia Ma oggi ci trovi anche la nonna che sbircia quello che fa il nipote e già che c'è rimane risucchiata per mezz'ora un'ora da un turbine di video i più diversi.

Alla fine che strategia conviene adottare essere presente su tutti i social o concentrarsi su quello o quelli diciamo pochissimi che vibrano secondo le nostre corde ci sono due scuole di pensiero nessuno ha ragione nessuno ha torto ognuno trovi la sua strada diciamo che se si vuole creare una comunità è opportuno scegliere un social di elezione Dove si trova il pubblico con cui si vuole interagire

dato che il simile va col simile se invece si vuole avere un approccio broadcast cioè di trasmissione a pioggia di contenuti per spaziare su vari tipi di pubblico allora il multicanale è premiante secondo me tra l'altro una cosa non esclude l'altra coltivare un canale come l'orticello e poi essere presenti con colture estensive su tutti gli altri ognuno trovi la sua strada di certo c'è che i media Oggi sono i social anzi i social sono i media e chi non l'ha capito sicuramente perde la capacità di parlare con il suo pubblico Fermo restando che la finalità di un agente immobiliare è vendere case di persone e a persone tridimensionali in carne ed ossa e quindi bisogna sempre dal mondo virtuale passare al mondo 1 al mondo reale i social possono essere un modo per farci conoscere nel mondo virtuale e poi convertire questi contatti in clienti nel mondo reale. A ciascuno il suo, bro!

TRENTINO ALTO ADIGE

VALORI STABILI NELLE DUE PROVINCE DI TRENTO E BOLZANO

a cura di **Christian Platzer, Presidente Fiaip Trentino Alto Adige**

La regione Trentino Alto Adige con le due province autonome di Trento e Bolzano (Alto Adige/Südtirol) ha un mercato immobiliare molto specifico. **I valori immobiliari residenziali sono rimasti stabili nel 2023.** L'anno si è concluso con un calo delle compravendite che è stato anche a due cifre in molte delle nostre realtà. Per esempio la città di **Bolzano**, che vanta un calo rispetto al primo trimestre di quasi il 12% sul numero di compravendite, fino a una punta del 40% in meno in Valle Isarco. Confermata invece la tenuta dei prezzi, con Bolzano capoluogo, che ot-

tiene un incremento dell'1,0% con prezzo medio di poco superiore ai 4.000 €/mq (commerciali). Nei posti top-turistici come la Val Gardena, Val Badia e la parte est dell'Alto Adige/zona di San Candido**,** i prezzi di vendita sono i più alti, raggiungendo fino a 14.000 €/mq (commerciali).
Il 2024 si è aperto con una tendenza analoga a quella di fine del 2023, vale a dire con proposte e richieste in calo rispetto agli ultimi anni. Il post pandemia aveva infatti evidenziato un boom di richieste, andatesi a finalizzare negli anni 2021 e 2022. In tutta la provincia di Bolzano, infatti, non si sono verificati incrementi sostanziali nei valori medi – eccelle solo la Val Venosta che ha ottenuto un incremento di quasi il 5% sul primo semestre.
Anche nella provincia di **Trento** i valori si mantengono stazionari per quanto riguarda le nuove costruzioni e con un piccolo e insignificante calo per gli appartamenti usati e non efficientati. Nel corso del 2023, i prezzi immobiliari hanno sostanzialmente mantenuto il loro valore, e in alcune aree hanno avuto una tendenza al rialzo, soprattutto nelle zone centrali e nelle località turistiche. Questo aumento è stato sostenuto da una domanda costante e da una scarsa offerta sul mercato. La domanda di immobili è stata influenzata positivamente dalla presenza di acquirenti esteri nelle località più a vocazione turistica, dalla stabilità economica della provincia e dalla crescente popolarità delle località montane e dei laghi (Lago di Garda p.es.) per il turismo sia invernale che estivo. Le abitazioni di lusso e le proprietà con vista panoramica hanno registrato un incremento significativo dei prezzi, mentre gli appartamenti nelle zone periferiche hanno mantenuto una stabilità relativa.
Le prospettive per il 2024 nella regione indicano che i valori si mantengano stazionari per quanto riguarda le nuove costruzioni, a parte un leggero, non significativo calo per gli appartamenti usati non efficientati.
La domanda dovrebbe rimanere solida, alimentata da un'economia stabile, e con i tassi in discesa si prospetta che anche la domanda per la prima casa dovrebbe mantenersi stabile.

PIEMONTE

FOCUS SUL MONFERRATO

a cura di **Franco Repetto, Delegato comunicazione Fiaip Alessandria**

Durante un convegno del nostro collegio, un Ceo del più importante gruppo editoriale del mercato ha, in modo chiaro e semplice, spiegato quanto sia efficace utilizzare parole chiave nel mondo di internet e della comunicazione. Una lezione che in un attimo tutti abbiamo capito. Da quel momento, proposte, pubblicità, marketing, ricerca, ecc... sono diventate più efficaci, verificando quanto sia importante utilizzare parole chiave" MONFERRATO "- "PIEMONTE" - "ITALIA"

Sono passati circa dieci anni e il mondo, anche grazie alle nostre Agenzie immobiliari, ha scoperto le qualità meravigliose del nostro territorio. In primis, ha delineato, i confini che pochi ancora oggi conoscono, le stupende colline, borghi, paesi, luoghi storici patrimonio dell'UNESCO.

GLI INFERNOT PATRIMONI DELL'UNESCO antiche cantine sotterranee scavate nell'arenaria o Pietra da Cantoni, eredità del fondale marino che caratterizzava il Monferrato fra 5,5 e 3 milioni di anni.

Il progetto intrapreso da molte Agenzie immobiliari di FIAIP ALESSANDRIA, specializzate nel settore estero e turistico,

viene da lontano e si propone di contribuire a valorizzare nel mondo il MONFERRATO. Certamente altri distretti sono stati bravissimi a fare marketing negli ultimi decenni, per cui gli stranieri conoscono e apprezzano molti altri distretti immobiliari. Ma attenzione: anche il nostro MONFERRATO esercita un fascino crescente su un target di stranieri sempre più ampio: statunitensi e israeliani (ultimamente sono stati venduti a loro diversi immobili di pregio), ma anche tedeschi, olandesi, danesi, belgi, svizzeri, scandinavi. Un target eterogeneo di persone: c'è chi cerca una soluzione 'chiavi in mano', preferita soprattutto dopo l'impennata dei costi delle materie prime dell'edilizia,

Ma, non manca chi apprezza anche l'immobile da ristrutturare, specie se d'epoca. Per tutti l'ideale è comunque l'immobile antico, con fascino, indipendente su quattro lati, possibilmente isolato e in posizione collinare, con ottima vista e almeno 5/10 mila metri quadrati di terreno circostante. Dopo un vero e proprio boom di compravendite nel 2022, il 2023 chiuderà probabilmente con un 'fisiologico' rallentamento. Ma che avrà un leggero aumento dei valori. Di sicuro un mercato più selettivo. Ci sono immobili di pregio venduti con sei zeri.

Una nota che spesso non viene menzionata, ma che ha contribuito a valorizzare i piccoli comuni Monferrini, con risultati eccellenti. Parliamo di LOCAZIONI grazie agli ACCORDI TERRITORIALI agevolazioni concrete, di forte impatto, a beneficio sia del proprietario dell'immobile che del conduttore. L'accordo è stato firmato nel 2018, in tutti i piccoli comuni sotto i 10.000 abitanti. Un vero boom di investimenti e di recupero, che ha permesso, non solo ottenere ottimi numeri sulle locazioni, favoriti dalla cedolare al 10%, e uno sconto IMU del 25%, ma di ridurre,

se non eliminare il problema dei piccoli borghi, L'ABBANDONO.
Rimane da affrontare L'ABUSIVISMO, abbiamo troppi soggetti che lavorano in questo mondo senza avere il titolo. Purtroppo, con enormi rischi per i clienti.
Abbiamo procacciatori d'affari regolarmente iscritti alla camera di commercio, che in modo palese propongono immobili e clienti. RICORDO CHE QUESTI SOGGETTI SONO ABUSIVI E NON POSSONO FARE MEDIAZIONI.
Abbiamo AGENZIE FALSE che si propongono su portali esteri senza avere nessun abilitato al loro interno. Ci stiamo lavorando per sanzionarli, ma soprattutto per difendere gli interessi di colleghi e clienti.

TANTE LE ATTIVITÀ PREVISTE PER IL 2024. "OGNI ANNO CRESCIAMO SEMPRE PIÙ".

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

Cresce ogni anno di più il Comitato FIAIP Donna ed ogni anno sono sempre più numerose le attività e i progetti in cantiere. Stiamo parlando di un vero e proprio laboratorio per la progettazione di nuove esperienze finalizzato a costruire sul territorio il concetto di fare impresa donna.
La mission è quella di promuovere e consolidare lo spirito associativo tra donne, per diventare punto di riferimento per le imprenditrici che operano nell'immobiliare, offrendo spazi di rappresentanza per esigenze e fabbisogni dell'imprenditoria femminile sul territorio. In primis vorrei ricordare che sono aperte le iscrizioni per il **tesseramento FIAIP DONNA 2024**.Il nostro **Comitato** per la promozione dell'imprenditorialità femminile nasce per **valorizzare e sostenere le attività imprenditoriali delle donne** che svolgono l'attività di **agente immobiliare,** tutelandole e assistendole attraverso la predisposizione di progetti aziendali innovativi, volti a riqualificare, innovare ed internazionalizzare le loro imprese.

Per l'anno appena iniziato, abbiamo ha già messo in calendario una serie di attività presentate durante una tavola rotonda aperta, un momento corale di confronto e approfondimento con le delegate dei comitati FIAIP Donna del territorio nazionale sulla programmazione delle attività per il 2024..
Vorremmo attivare una partnership con l'Associazione **DIRE – Donne in Rete con-**

tro la violenza, con la quale abbiamo già svolto a novembre 2023 un primo incontro conoscitivo. L'idea è quella di sviluppare una rete di supporto per la ricerca di immobili che potrebbero essere messi a disposizione per donne che fuggono da situazioni di violenza sul territorio italiano. Inoltre, vorremmo attivare percorsi di inserimento e re-inserimento lavorativo di donne in difficoltà, ad esempio grazie e borse lavoro o tirocini formativi. Offriremo anche sportelli di consulenza per l'intermediazione del credito/locazione/acquisto di immobili, nonché formazione e informazione su questioni inerenti la ricerca di una nuova casa per tutte coloro che escono dalla casa rifugio (ad esempio l'iter per acquisto/locazione di un immobile; la lettura della documentazione; l'intermediazione del credito).Sulla scia della grande partecipazione registrata lo scorso anno, pianificheremo anche quest'anno due **webinar:** uno dedicato ad approfondire le **opportunità di finanziamento a sostegno all'imprenditoria femminile** (vedi Ddl Made in Italy); l'altro finalizzato a **presentare e diffondere i risultati della ricerca sul Ruolo del caregiver condotta nel 2023,** al quale saranno invitati a partecipare esperti del settore per discutere insieme le opportunità del sistema di welfare. Stiamo inoltre programmando due **incontri** nella prima metà del 2024 un percorso gratuito di **empowerment personale e professionale,** rivolto non solo alle affiliate Fiaip Donna, ma a tutti gli associati FIAIP in collaborazione con **EAHSP - European Association of Home Staging Professionals**, durante il quale affronteremo tematiche come il *Personal Marketing; l' Home Staging e la Comunicazione per la Vendita;* e una serie di **Webinar formativi online**: **Educarsi alla resilienza**, per aiutare i partecipanti a comprendere come nasce la resilienza, come si può sviluppare in età adulta quando si vivono situazioni di forte stress e di criticità lavorative o personali, come uscire da situazioni critiche con determinazione e benessere; **L'arte di parlare in pubblico**, un percorso per migliorare le proprie capacità oratorie e diventare ancora più coinvolgenti. Grazie a questo percorso i partecipanti potranno individuare i propri punti di forza e le proprie aree di miglioramento come public speaker attraverso una metodologia fortemente esperienziale basata su esercitazioni pratiche e feedback generativi ed infine la **Gestione delle emozioni applicate alla negoziazione.** FIAIP DONNA è sempre in prima linea quando si tratta di sostenere e incentivare l'imprenditoria femminile e oggi più che mai ci sentiamo determinate e motivate nel continuare su questa strada che ci sta dando, anno dopo anno, grandi soddisfazioni.

CORSI DI FORMAZIONE GRATUITA 2024

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

EBNAIP realizza corsi di formazione gratuita riservati agli iscritti sia lavoratori che datori di lavoro che risultano in regola con il versamento dei contributi dovuti.
A tal fine, l'Ente Bilaterale attua e concretizza:
a) le iniziative che si richiamano alle materie di cui all'Art. 3 del Titolo II (Relazioni sindacali a livello nazionale) e in particolare:
- organizza e gestisce la formazione e la qualificazione professionale;
- predispone i progetti formativi per le singole figure professionali;
b) le iniziative che si richiamano al Titolo X (Mercato del lavoro) ed in particolare:
- promuove, organizza e gestisce la formazione professionale.
Al riguardo, nell'ambito dei compiti assegnati, predispone e realizza i possibili e necessari confronti con tutti i soggetti pubblici e/o privati che su tale materia, anche per effetto di norme giuridico/legislative, risultino coinvolti.
Il piano formativo per il 2024 prevede per i nuovi iscritti all'EBNAIP con l'Apprendistato un corso di formazione per agenti, collaboratori e segreterie distribuito in 7 appuntamenti online dal titolo "*La mediazione a 360° dall'acquisizione dell'incarico alla stipula del definitivo*" per poter offrire i fondamentali della mediazione immobiliare.
Altre proposte formative riguarderanno la sicurezza per le agenzie immobiliari, l'aggiornamento privacy, i bonus fiscali edilizi, la Legge Antiriciclaggio e l'RSPP Datore di lavoro con relativo aggiornamento.
A poter beneficiare delle prestazioni e dei servizi erogati dall'EBNAIP sono tutti i datori di lavoro ed i lavoratori che applicano il CCNL per i lavoratori dipendenti di agenti immobiliari professionali e che siano in condizione di regolarità con i versamenti della QSC (Quota di Servizio Contrattuale).

Tutta la formazione realizzata da EBNAIP è consultabile e scaricabile sul sito:
https://www.ebnaip.it/formazione.html

Brevi dal mercato

a cura di Il Sole 24 ORE

Immobili: Istat, compravendite -4,1% in secondo trimestre 2023, -16% su anno

Nel secondo trimestre 2023 sono 235.725 le convenzioni notarili di compravendita e le altre convenzioni relative ad atti traslativi a titolo oneroso per unità immobiliari. La variazione percentuale calcolata sul dato destagionalizzato è di -4,1% rispetto al trimestre precedente, mentre su base annua la variazione calcolata sul dato non destagionalizzato è di -16%. Le convenzioni notarili per mutui, finanziamenti e altre obbligazioni con ipoteca immobiliare sono 78.512, in calo destagionalizzato del 7,3% sul trimestre e del 35,3% su anno (non destagionalizzato). Nel semestre sono 446.416 le convenzioni notarili di compravendita, in calo del 13,7% su anno e le convenzioni notarili per mutui con ipoteca sono 152.094, in flessione del 33,3%. Lo rileva Istat. Nel confronto congiunturale l'abitativo segna cali in tutte le ripartizioni geografiche: Nord-ovest -5,9%, Nord-est -5,1%, Sud -4,1%, Centro -2,4%, salvo le Isole con +0,1%. Idem per il settore economico: Nord-ovest -5,4%, Isole -3,2%, Centro -3%, Sud -0,6% e Nord-est -0,4%. Il 94% delle convenzioni stipulate riguarda immobili a uso abitativo (221.514), il 5,7% a uso economico (13.373) e lo 0,4% a uso speciale e multiproprietà (838). Rispetto al secondo trimestre 2022 le transazioni immobiliari diminuiscono del 16,7% nel comparto abitativo e dell'1,5% nell'economico. Il settore abitativo segna, su anno, variazioni negative ovunque: Nord-ovest -21,6%, Centro -17,8%, Sud -14,8%, Nord-est -13,8% e Isole -5,5%. Il settore economico diminuisce nel Nord-ovest (-6,5%), Centro (-6,4%) e Isole (-4,2%), aumenta nel Nord-est (+6,2%) e Sud (+4,9%). Per le case le compravendite si riducono nei grandi e piccoli centri (-20,9% e -13,5%); in quello economico, diminuiscono nei grandi centri (-6,6%) e aumentano nei piccoli (+2,1%). Il calo interessa tutto il territorio su base congiunturale (Sud -9,5%, Nord-ovest -8,4%, Nord-est -7,6%, Isole -6,3% e Centro -3,9%) e tendenziale (Nord-ovest -40,6%, Centro -36,2%, Sud -32,5%, Nord-est -30,4%, Isole -27,6%, citta' metropolitane -39,5% e piccoli centri -31,7%). Nel semestre, la flessione interessa le case (-14,4%): Nord-ovest -19,3% e Centro -17, Nord-est -11,1%, Sud -10,2% e Isole -5,2%. Il settore economico e' stabile a livello nazionale, ma l'andamento e' differenziato per area geografica: Sud +5,2% e Nord-est +4,6%, Centro -4,2%, Nord-ovest -3,1% e Isole -1,8%. Per quanto riguarda i mutui, il calo trimestrale interessa tutto il territorio su base congiunturale (Sud -9,5%, Nord-ovest -8,4%, Nord-est -7,6%, Isole -6,3% e Centro -3,9%) e annua (Nord-ovest -40,6%, Centro -36,2%, Sud -32,5%, Nord-est -30,4%, Isole -27,6%; citta' metropolitane -39,5% e piccoli centri -31,7%). Nei 6 mesi il calo interessa soprattutto il Nord-ovest (-38,7%) e il Centro (-35,1%); nel Sud -29,2%, Nord-est -28,1% e Isole -26,6%.

Mutui: Bankitalia, garanzie Fondo prima casa non da segnalare in Centrale rischi

Le banche non devono segnalare alla Centrale Rischi le garanzie rilasciate dal Fondo prima casa istituito presso il Mef.

Lo precisa la Banca d'Italia in risposta ad alcuni quesiti. Via Nazionale ricorda che le garanzie rilasciate ex lege non formano oggetto di rilevazione e la garanzia concessa dal "Fondo prima casa" è qualificabile proprio come garanzia ex lege in quanto "è rilasciata al ricorrere esclusivamente dei presupposti determinati ex ante dalle disposizioni di attuazione della legge 147 del 2013". La Banca d'Italia aggiunge che 'in via eccezionale', tenuto conto del limitato impatto che le erronee segnalazioni finora effettuate comportano sulla rappresentazione delle posizioni globali di rischio della clientela, e per tener conto delle difficoltà rappresentate dalle stesse banche, 'le garanzie finora erroneamente segnalate possono non essere cancellate e l'adeguamento deve improrogabilmente avvenire entro le segnalazioni riferite a febbraio 2024' (la data di inoltro è il prossimo 25 marzo).

Costruzioni: Ance, nel 2024 investimenti giù del 7,4%

Torna il segno meno nelle costruzioni, dopo la corsa trainata negli ultimi anni dal Superbonus. L'osservatorio congiunturale dell'Associazione nazionale costruttori (Ance), presentato questa mattina a Roma nel 2024 prevede un calo pari a -7,4% rispetto all'anno precedente. Un crollo dovuto essenzialmente dalla caduta degli investimenti sulle ristrutturazioni edilizie, a dispetto delle previsioni di crescita dei lavori pubblici sostenuti dagli investimenti per il Pnrr. 'La fine del superbonus, della cessione del credito, il ridimensionamento e l'assenza di una politica di incentivi per l'efficientamento energetico e sismico degli edifici porteranno a un crollo del 27% del mercato della riqualificazione abitativa', spiega l'associazione. Al contrario le previsioni 2024 sul comparto delle opere pubbliche sono di una crescita del 20% pari a circa 10 miliardi di euro aggiuntivi rispetto al 2023. Ma il traino del Pnrr, sottolinea l'Ance, 'non sarà sufficiente a compensare il calo dell'edilizia abitativa'.

Costruzioni: Istat, prezzi produzione per edifici +1,4% nel 2023

A dicembre 2023 i prezzi alla produzione delle costruzioni per 'Edifici residenziali e non residenziali' crescono dello 0,2% su base mensile e dello 0,4% su base annua. Lo rileva Istat. I prezzi di 'Strade e Ferrovie' rimangono invariati in termini congiunturali e crescono dello 0,1% in termini tendenziali. Nella media del 2023, i prezzi alla produzione per 'Edifici residenziali e non residenziali' crescono dell'1,4%, quelli di 'Strade e Ferrovie' dell'1,2% (rispettivamente +8,2% e +8,3% nel 2022). Istat spiega che per le costruzioni, la decisa attenuazione della crescita dei prezzi nel 2023 riflette principalmente i ribassi dei costi dei materiali.

Uk: +0,7% su mese prezzi delle case gennaio, -0,2% su base annua

I prezzi delle case nel Regno Unito, a gennaio 2024, sono saliti dello 0,7% rispetto al mese precedente, mentre hanno registrato un calo dello 0,2% in confronto allo stesso mese del 2023. E' quanto indicato dalla società di costruzione Nationwide. A dicembre 2023 i prezzi delle case erano rimasti invariati rispetto al mese precedente ed erano diminuiti dell'1,8% rispetto all'anno precedente. Il prezzo medio di una casa nel Regno Unito a gennaio è pari a 257.656 sterline. 'Recentemente ci sono stati alcuni segnali incoraggianti per i potenziali acquirenti con i tassi ipotecari che continuano a scendere', ha affermato

Robert Gardner, capo economista di Nationwide. 'Ciò' segue un cambiamento di visione tra gli investitori sul percorso futuro dei tassi, con gli investitori che diventano più ottimisti che la Banca d'Inghilterra abbasserà i tassi negli anni a venire', ha aggiunto, indicando che 'questi cambiamenti sono importanti in quanto hanno portato a un calo dei tassi di interesse a lungo termine che sostengono i prezzi dei mutui intorno alla fine dell'anno. Tuttavia, la parziale inversione di tendenza nelle ultime settimane in risposta a dati sull'inflazione e sull'attività più forti del previsto avverte che le prospettive sui tassi di interesse rimangono altamente incerte'.

Cina: annuncia nuovo sostegno finanziario al settore immobiliare

La Cina ha annunciato un ulteriore sostegno finanziario per il suo settore immobiliare in crisi, compresa la concessione di nuovi prestiti nei prossimi giorni per contrastare i fallimenti in questo settore chiave della seconda economia mondiale. Il settore immobiliare conosce da vent'anni una crescita folgorante che ha consentito al settore di rappresentare in senso lato più di un quarto del Pil cinese. Ma i problemi finanziari di gruppi molto importanti (Evergrande, Country Garden, ecc.) stanno ora alimentando la sfiducia degli acquirenti, in un contesto di case incompiute e prezzi al metro quadrato in calo. Queste difficoltà colpiscono centinaia di migliaia di subappaltatori e hanno gravi conseguenze sull'occupazione e sulla stabilità sociale del Paese. 'Considerate le attuali difficoltà di finanziamento di alcuni progetti immobiliari', i governi locali 'proporranno un elenco di progetti che possono beneficiare di un sostegno finanziario', ha detto oggi il Ministero cinese dell'Edilizia. Il giornale ufficiale del Ministero cinese dell'edilizia abitativa ha, inoltre, affermato che i primi prestiti 'saranno disponibili a fine gennaio". Tuttavia non sono state fornite informazioni sui criteri che verranno utilizzati per beneficiare di questi prestiti. Per decenni, le nuove case in Cina sono state pagate dai proprietari ancor prima della loro costruzione e i gruppi hanno facilmente finanziato i loro nuovi progetti a credito. Ma negli ultimi anni chi detiene il potere ha visto l'enorme debito del settore come un grave rischio per l'economia e il sistema finanziario del paese.

Evergrande: Alvarez & Marsal (del caso Lehman) nominato liquidatore gruppo

E' Alvarez & Marsal il liquidatore del gruppo cinese Evergrande. Il giudice dell'Alta Corte di Hong Kong dopo aver emesso l'ordine di liquidazione che pone le basi per uno dei più grandi casi di liquidazione della Cina, ha nominato la società di consulenza per la ristrutturazione Alvarez & Marsal, che tra i casi in passato si è occupata di Lehman Brothers, per la liquidazione. Secondo la legge di Hong Kong, un'ordinanza regolamentare conferisce al tribunale il potere di regolamentazione sul processo di liquidazione. Il giudice ha nominato Eddie Middleton e Tiffany Wong, amministratori delegati di Alvarez & Marsal, liquidatori congiunti che supervisionano il caso. Wong ha già lavorato come curatore fallimentare per i creditori che hanno sequestrato un edificio di Hong Kong un tempo noto come China Evergrande Centre. 'Perseguiremo un approccio strutturato per preservare e restituire valore ai creditori e alle parti interessate', ha detto Wong, aggiungendo che la priorità è cercare di salvaguardare la maggior parte del business possibile.

Con sede a Foshan (Cina meridionale), Evergrande era il più grande promotore immobiliare in Cina e alla fine del 2022 impiegava quasi 70.000 persone a tempo pieno. Ha accumulato debiti fino ad avere passivita' per 333 miliardi di dollari ed è così diventato l'emblema della crisi immobiliare del Paese.

Somec: la controllata Fabbrica si aggiudica due commesse per 38 mln $ in Usa

Somec, tramite la propria controllata statunitense Fabbrica Llc, si e' aggiudicata due nuove commesse sulla costa orientale degli Stati Uniti, per un controvalore complessivo di 38 milioni di dollari. Il primo contratto riguarda un progetto residenziale sviluppato da un noto fondo di investimento immobiliare nell'area metropolitana di Boston. L'opera consiste in una torre di 37 piani che sorgerà nel cuore del quartiere di Kendall Square, a Cambridge, accanto ad altre costruzioni precedentemente affidate a Fabbrica, e sarà il più alto edificio della municipalità. Nel dettaglio, Fabbrica si occuperà della progettazione, produzione e fornitura di circa 19.000 metri quadrati di facciate vetrate. La fase progettuale inizierà nella seconda metà del 2024, mentre la produzione è programmata nel primo trimestre del 2025. Oggetto della seconda commessa, invece, è un nuovo centro scientifico di un importante istituto femminile privato di arti liberali, parte del network educativo della prestigiosa Columbia University, a New York. Il progetto prevede l'ampliamento e la ristrutturazione di una costruzione di 14 piani che attualmente ospita laboratori di ricerca. Nello specifico, a Fabbrica è stata affidata, tra le altre attività anche la progettazione, produzione e installazione dei rivestimenti vetrati della nuova porzione del palazzo. Le fasi progettuali avranno inizio nel secondo trimestre del 2024, mentre la conclusione dei lavori di installazione e' prevista entro il primo trimestre del 2025.

MERCATO IMMOBILIARE

La casa al mare batte quella in montagna. La più cara è Forte dei Marmi

Mg.C.

L'analisi di Immobiliare.it confronta i valori nelle principali mete turistiche e rileva i trend dei prezzi nelle località di pregio italiane. Nella cittadina toscana, il costo medio del residenziale in vendita supera i 2 milioni di euro

Il mare si conferma regno indiscusso del lusso immobiliare in Italia, con Forte dei Marmi a guidare la classifica delle località più costose, superando persino l'esclusiva Cortina d'Ampezzo. È quanto emerge da uno studio condotto da Immobiliare.it Insights, società specializzata in big data e market intelligence immobiliare.

Prezzi record sulla costa

Analizzando il costo medio delle abitazioni in vendita, Forte dei Marmi spicca con richieste che superano i 2 milioni di euro, seguita da Capri con quasi 1.4 milioni e Portofino con una media di 955mila euro. In contrasto, sulle montagne italiane, solo Cortina d'Ampezzo supera il milione, mentre Madonna di Campiglio, Courmayeur e Ortisei si collocano al di sopra degli 800mila euro.

«Le mete turistiche sulla costa - spiega Antonio Intini, chief business development officer di Immobiliare.it- vantano soluzioni di particolare pregio, con richieste che raggiungono cifre importanti grazie a plus come giardini e piscine, meno comuni nelle località montane».

Tagli e metrature

Se si considerano gli appartamenti in condominio, Ortisei offre le superfici più generose con 111 metri quadri in media. Tuttavia, sopra i 100 mq, si distinguono Madonna di Campiglio, Cortina d'Ampezzo e Forte dei Marmi.

Per le soluzioni indipendenti, Cortina d'Ampezzo primeggia con ville di media 430 mq, seguita da Portofino e Courmayeur.

Le località marittime si aggirano su una media di 250 mq.

Per coloro che cercano la massima privacy, il mare si rivela la scelta vincente. Tutte le località marittime considerate presentano una percentuale di soluzioni indipendenti superiore al 20%, con Forte dei Marmi in testa all'84%, seguita da Capri al 50 per cento. Nelle località di montagna, la presenza di ville supera il 10% solo a Ortisei e Courmayeur.

Per quanto riguarda i tagli degli appartamenti, Portofino offre la più ampia scelta di monolocali (26%), mentre Cervinia primeggia nei bilocali (35%). Ortisei si distingue con il 57% di trilocali, seguita da Porto Rotondo e Courmayeur con oltre il 40 per cento. Madonna di Campiglio e Forte dei Marmi sono le mete ideali per chi cerca quadrilocali, con percentuali rispettivamente del 28% e del 27,5%.

MERCATO IMMOBILIARE

Luxury, Milano e Roma nella top 30 dei mercati resilienti

Mg.C.

Le previsioni per il 2024 del Savills World Cities Prime Residential Index indicano una crescita sostenuta dei prezzi degli immobili di lusso per le due metropoli italiane

Il mercato residenziale di lusso nelle principali città del mondo sta attraversando un periodo di mutevoli dinamiche, secondo il recente rapporto del Savills World Cities Prime Residential Index. Nel 2024, le previsioni indicano una crescita media dei prezzi degli immobili di lusso dello 0,6%, segnando una moderata diminuzione rispetto al +2,2% registrato nel 2023.

Milano e Roma emergono nella classifica, collocandosi rispettivamente al 13° e al 17° posto dei 30 maggiori mercati residenziali di lusso globali. Per quanto riguarda invece la classifica europea, salgono rispettivamente al 4° e al 5° posto, segnale della crescente domanda e dell'appeal internazionale delle due metropoli italiane.

«Nonostante le preoccupazioni legate all'aumento dei tassi di interesse e la conseguente maggiore sensibilità ai prezzi - ha fatto sapere Danilo Orlando, Head of Residential di Savills in Italia -, gli acquirenti con maggiore disponibilità finanziaria continuano ad acquistare proprietà nel segmento prime in Italia. E, in questa direzione, vi è stata un'impennata anche nel mercato degli affitti di lusso. Milano e Roma restano le principali città italiane ad attrarre il capitale a livello mondiale, grazie alla loro vivibilità, allo stile di vita e anche al minor costo di acquisto rispetto alle più importanti capitali mondiali».

Entrambe le città hanno registrato valori in crescita nell'ultimo anno, e il trend è destinato a persistere nel 2024.

La domanda di proprietà di pregio a Roma dimostra una notevole resilienza, sostenuta da una costante richiesta di asset unici e di alta qualità. Nel caso di Milano, la discrepanza tra domanda e offerta di prodotti prime e nuovi sviluppi continua a sostenere una crescita più moderata dei prezzi.

Spostandoci nel panorama internazionale, ad avere le migliori previsioni per il 2024 sono Sydney e Dubai. Entrambe dovrebbero infatti trarre vantaggio dall'aumento della popolazione ad alto reddito, gli High Net Worth Individuals (Hnwi). Sydney, con una domanda di residenze di pregio che supera l'offerta, potrebbe vedere un aumento significativo dei prezzi nell'ordine dell'8%-9,9%. Nel caso di Dubai, che ha già sperimentato un aumento del 17,4% nel 2023, si prevede che la crescita rallenti leggermente nel 2024.

«Di fronte alla continua incertezza economica - ha dichiarato Kelcie Sellers, associate di Savills World Research -, i mercati residenziali prime hanno registrato variazioni contenute nel 2023, dopo due anni di crescita significativa. Si prevede

che l'incremento rallenti ulteriormente nel 2024, quando i mercati torneranno a condizioni più normali, ma si rimarrà in territorio positivo».
La tendenza si evidenzia anche nelle città con prezzi relativamente più bassi. Città del Capo, Barcellona, Madrid e Kuala Lumpur, con prezzi per piede quadrato inferiori a 800 dollari, per esempio, sono destinate a registrare una crescita significativa nel 2024.
Nonostante la crescita complessiva dei prezzi, alcune delle principali città globali, come Los Angeles, New York, San Francisco, Seoul, Londra, Singapore e Hong Kong, sono proiettate a sperimentare un calo nel 2024. Questo è attribuito all'indebolimento del clima di fiducia, all'aumento dei tassi d'interesse e al difficile contesto economico.

Il contesto macroeconomico incerto e le prospettive di tassi d'interesse più elevati potrebbero influenzare il sentiment degli acquirenti e dei venditori nel settore residenziale di lusso. Tuttavia, il mercato prime sembra meno suscettibile alle difficoltà di accesso al credito rispetto al mercato residenziale nel suo complesso.
«Ci aspettiamo che il 2024 sarà un anno interessante nel panorama del mercato residenziale a livello globale - conclude Sellers -. Paesi che rappresentano circa il 40% della popolazione mondiale andranno alle urne quest'anno, e i temi legati alla casa saranno probabilmente al centro dell'attenzione di molti elettori e politici. Il potenziale taglio dei tassi di interesse da parte delle banche centrali, a metà o alla fine del 2024, sosterrà il mercato».

MERCATO IMMOBILIARE

Case, meno sviluppi e diminuzione degli acquisti frenano il nuovo

Laura Cavestri

Uno studio di Abitare Co. su otto capoluoghi rileva il calo di costruzioni e compravendite e del peso specifico sulle transazioni totali

Un'offerta insufficiente. Che la pandemia prima (con il rallentamento di cantieri e permessi) e la crisi economica dell'ultimo biennio poi (con i prezzi delle materie prime schizzati alle stelle e i mutui sempre meno accessibili) hanno ulteriormente aggravato. Non sorprende, dunque, che negli otto capoluoghi esaminati dall'Ufficio Studi della milanese Abitare Co., le compravendite calino, ma i prezzi no. Se nel 2023 le compravendite residenziali sono scese del 14% (pari a 670mila transazioni circa) fra nuovo e usato, gli scambi relativi alle sole nuove abitazioni sono stati stimati in quasi 60mila, con un decremento vicino al -20% rispetto al 2022.

Il mercato

«Alla fine dell'anno – ha spiegato Giuseppe Crupi, amministratore delegato di Abitare Co. – il volume degli investimenti da parte di grandi operatori nel settore residenziale è stato, in Italia, di 750 milioni di euro, vale a dire -42% sul 2022, quando il totale era stato di circa 1,3 miliardi di euro. Meno investimenti uguale meno sviluppi residenziali e dunque meno appartamenti da vendere sul mercato». Questa cronica mancanza di offerta è un segno distintivo che tratteggia i mercati di tutte le grandi città, dalla già citata Milano a Roma, Firenze, Torino, Napoli e le altre.

Mettendo a confronto gli acquisti di vecchie e nuove abitazioni, queste ultime rappresentano l'8% delle compravendite con "picchi" che possono arrivare al 10-11% di Milano, Roma e Bologna e al 13% di Torino. Ma sono circa il 4% a Genova, Napoli e Palermo (secondo l'Osservatorio immobiliare dell'Agenzia delle Entrate, la quota di acquisti di abitazioni nuove nel 2011 era del 22,6 %). Per quanto concerne i prezzi di vendita, se negli ultimi tre anni questi avevano segnato uno scatto in avanti notevole, con un aumento medio annuo superiore al 7%, il 2023 si è concluso con un aumento del 4 per cento (dal +6,9% di Milano alla sostanziale stagnazione , +0,6%, di Bologna). Milano si conferma la città più cara d'Italia, con un prezzo medio di vendita che ha superato la barriera dei 7mila euro al mq. Roma non riesce a stare al passo di Milano e infatti il suo valore medio di vendita in città si ferma a 6.700 euro al mq. Ogni anno che passa la forbice si allarga e alla fine dell'anno scorso Firenze – con 5.400 euro medi al mq – risultava la terza città più cara. Da Torino (4.500 euro/mq) in giù la differenza con Milano (e Roma) si acuisce sempre più.

Come sarà il 2024?

Per i primi sei mesi di quest'anno il mercato non dovrebbe dare forti segnali di cambio di ciclo, sia sul fronte dei prezzi sia su quello degli scambi. Il timore è che soprattutto la mancanza di offerta possa portare il mercato ad una fase di stagnazione. Poco prodotto nuovo e domanda in attesa sono i due principali input che potrebbero disegnare un quadro ancora molto incerto per tutto il 2024 e un anno ancora con il segno meno. Ma se, come si stima, nella seconda parte del 2024 si concretizzerà una ripresa più solida, allora potrebbe riaprirsi una fase positiva».

MERCATO IMMOBILIARE

Hotel, il segmento resort attira il 46% degli investimenti in Italia

Paola Dezza

Il settore alberghiero rimane vivace anche dopo la chiusura 2023, che ha registrato volumi a 1,6 miliardi e 12 operazioni nel lusso. Focus su Sardegna, Sicilia e lago di Como

È un interesse trasversale che accomuna tutto il territorio italiano. Grandi città, centri minori con vocazione turistica, zone di vacanza. L'appeal delle località italiane che possono attirare domanda da parte di turisti o persone che viaggiano per lavoro è in continua crescita e catalizza l'attenzione degli investitori internazionali, con un punto fermo anche nel 2023: Roma è la città che ha raccolto i maggiori investimenti, 412 milioni di euro, complice un mercato non ancora maturo e la necessità di colmare il gap in particolare nel segmento del lusso.

È quanto emerge in estrema sintesi dal rapporto sul mercato alberghiero degli investimenti nel 2023 di EY. «L'anno si è chiuso con volumi pari a 1,6 miliardi di euro, in linea con il trend registrato nel corso del 2022 – recita il report –. Nonostante la crescita però, i volumi rimangono ancora inferiori rispetto al record segnato a fine 2019».

Nel 2023 buona parte dell'anno è stata caratterizzata da un calo dell'attività di transazione, come conseguenza del rialzo dei tassi di interesse, della situazione economica incerta e dei sempre maggiori costi da sostenere. Ma l'ultimo trimestre ha visto una accelerazione delle transazioni, pari al 58% dell'intero volume dell'anno. A spingere sull'acceleratore nell'ultimo quarter del 2023 sono state due transazioni di single asset di alto livello e compravendite di strutture di media taglia. Ed è proprio l'aumento delle transazioni di piccoli alberghi a rappresentare la novità del 2023. Il mercato italiano sempre molto frammentato viaggia quindi verso una maggiore concentrazione.

Nel dettaglio sono state 12 le operazioni nel settore degli hotel 5 stelle lusso per un valore complessivo di 714 milioni di euro e un valore medio per camera di 873mila euro. Sono state invece 61 le operazioni nel segmento 4 stelle, per un valore di circa 700 milioni di euro. In totale sono passate di mano circa 10mila camere.

Il 46% delle operazioni è stato definito per investimenti value add, quindi per strutture che vengono riqualificate e riposizionate sul mercato una volta valorizzate, generalmente con un nuovo brand di gestione. È quanto avviene oggi in particolare modo in Sardegna e sul lago di Como.

Tra le maggiori operazioni dell'anno appena concluso ci sono senz'altro quella relativa al portafoglio del Pellicano, che rientra nel deal con Aermont per l'ampliamento del gruppo fino a dieci strutture dalle tre attuali, il Sereno sul lago di Como e il Six Senses di Roma, ceduto da

Orion al gruppo Statuto. Quest'ultimo intenzionato a portare il brand Six Senses anche sul lago di Como, dove secondo le ultime indiscrezioni sarebbe in trattativa per un hotel.
In quest'ultimo periodo si è invece concretizzata l'acquisizione da parte di Fattal hotels dell'albergo Cicerone a Roma per una cifra di circa 70 milioni di euro, mentre R Collection della famiglia Rocchi ha acquisito il Grand hotel du Mont Blanc a Courmayeur. In vendita ci sarebbe anche l'hotel Principi di Piemonte a Sestriere. Potrebbe fare parte dei deal del 2024 anche la vendita del Castello di Urio, sul lago di Como, entrato nel mirino di Belmond, marchio dell'ospitalità della galassia del lusso Lvmh.
Le quattro top destination (Venezia, Roma, Milano e Firenze) hanno pesato solo per il 38% del totale degli investimenti per via della scarsità di proprietà sul mercato.
Come detto, Roma si conferma leader di mercato con 412 milioni di investimenti (il 25% del totale), seguita da Milano (8%), Firenze (3%) e Venezia (2%). Le città secondarie e le destinazioni regionali hanno visto crescere il proprio appeal arrivando a pesare il 16% dei volumi totali.
Le destinazioni di vacanza hanno catalizzato il 46% dei volumi complessivi per via della vendita di strutture di rilievo come il Sereno Hotel, il Grand Hotel Gardone sul lago di Garda, diversi hotel in Sardegna e l' Hotel Paradiso al Mare in Toscana.
«Ci aspettiamo una conferma dell'interesse da parte degli investitori verso il mercato resort (sia mare, montagna o laghi) che ha avuto negli ultimi anni significativi incrementi di performance e presenta maggiori opportunità di riposizionamento verso 5 stelle e lusso e rebranding del prodotto alberghiero. Destinazioni come lago di Como, Capri, Forte dei Marmi hanno ormai raggiunto prezzi medi in linea con i principali mercati lusso internazionali, attraendo sempre più investitori ed operatori di questo segmento. Ci aspettiamo nei prossimi anni anche una crescita del Lago di Garda sui mercati internazionali grazie anche all'ingresso di nuovi brand quali Hilton», commenta Marco Zalamena, head of hospitality di EY Italia.

MERCATO IMMOBILIARE

Dal Notariato la spinta a valorizzare il cohousing

Camilla Curcio

Una soluzione abitativa in grado di conciliare (e tutelare) i bisogni di anziani e giovani. Rincorrendo la visione di una società inclusiva e sostenibile.

È sui benefici del *cohousing* che il Consiglio nazionale del Notariato (Cnn) ha puntato i riflettori in occasione dell'audizione del 14 febbraio nella Commissione Sanità e Lavoro del Senato, impegnata nell'esame dello schema di decreto legislativo sulle politiche a favore delle persone anziane (il cosiddetto Decreto Anziani).

Ribadendo la centralità del tema nell'agenda della categoria e l'apertura a una collaborazione costruttiva con il legislatore, la consigliera Alessandra Mascellaro si è soffermata in particolare sul *senior cohousing* e sul pacchetto di vantaggi che una sua implementazione regolamentata nel tessuto societario potrebbe garantire.

Oltre, infatti, a inserire gli anziani in un'ottica comunitaria, assicurando assistenza materiale, supporto affettivo e un taglio non indifferente del costo della vita (con un risparmio sulle spese fino al 30%), offrirebbe anche la chance di dare forma a un modello virtuoso di coabitazione intergenerazionale, integrando giovani svantaggiati e fragili in una dimensione di scambio virtuosa a metà tra autonomia individuale e vita collettiva.

Ma la coesione sociale non è l'unico traguardo raggiungibile. Come sottolineato da Mascellaro, infatti, il valore aggiunto del *senior cohousing* si noterebbe chiaramente anche sul fronte della gestione del patrimonio immobiliare e delle risorse abitative.

La condivisione di abitazioni ristrutturate, infatti, consentirebbe di mettere a disposizione gli alloggi liberati, soddisfacendo così una richiesta crescente spesso destinata a rimanere inascoltata per mancanza di effettiva disponibilità sul mercato. E anche in termini di sostenibilità i benefit non sarebbero pochi: il sistema impatterebbe positivamente sull'azzeramento del consumo di suolo, sulla rigenerazione urbana, sulla riqualificazione degli immobili residenziali e sul riuso del patrimonio costruito. Un quadro di obiettivi ambiziosi ma, per il Cnn, sicuramente realizzabili attraverso una serie di aggiustamenti normativi e un lavoro di tandem.

Due le proposte messe sul tavolo: da un lato, l'introduzione di un nuovo schema di contratto capace di raccogliere le diverse necessità e istanze sociali dell'abitare condiviso. In sostanza, una base legale solida per disciplinare il *senior cohousing* e valorizzarne gli effetti socio-economici.

Dall'altro, la piena disponibilità del Notariato a collaborare alla redazione delle linee guida del Decreto Anziani, in previsione del ruolo che il notaio si troverà a rivestire nella stipula dei contratti, contribuendo «a consigliare e dare certezza al rapporto di convivenza che si andrà a creare».

A confermare l'utilità dell'istituto del *senior cohousing* anche la spinta - sempre più urgente - ad adottare politiche abitative al passo con il mutamento delle esigenze demografiche. Che siano in grado, cioè, di sostenere le fasce anagrafiche più avanzate e aiutare la popolazione giovane a non percepire più la proprietà come una meta difficile da raggiungere.

COMPRAVENDITA

Recesso dal preliminare, quando il deposito cauzionale va richiesto all'agenzia

Francesco Machina Grifeo

La Cassazione, sentenza n. 3596 /2024, chiarisce che in caso di recesso legittimo dal preliminare di vendita, l'assegno va richiesto all'agenzia immobiliare

La Cassazione, sentenza n. 3596 dell'8 febbraio, fornisce utili chiarimenti sull'assegno che viene di norma versato dall'acquirente alla firma del preliminare in una compravendita immobiliare. In caso di recesso per giustificato motivo, affinché esso venga considerato come caparra confirmatoria è infatti necessario averne esplicitato chiaramente la natura, viceversa verrà considerato soltanto come deposito cauzionale e se incassato dall'agenzia è a essa che ci si dovrà rivolgere per riottenerlo e non dunque al promittente venditore, che in questa ipotesi non entra neppure nella querelle.

Il promissario acquirente aveva convenuto davanti al Tribunale di Brescia il venditore, per inadempimento, chiedendone la condanna al pagamento di 40mila euro a titolo di esazione del doppio della caparra confirmatoria versata. Il convenuto aveva contestato di non aver ricevuto alcun pagamento dal momento che gli assegni erano stati emessi in favore dell'agenzia di mediazione sicché era escluso che la dazione integrasse una caparra confirmatoria. In primo grado, il Tribunale aveva dato ragione all'acquirente. Proposto appello, la Corte territoriale ha riformato la decisione riducendo la condanna del venditore al pagamento di soli 20mila euro a titolo di restituzione della somma versata quale deposito cauzionale.

Il promittente alienante ha allora proposto ricorso in Cassazione sostenendo che il Collegio di merito lo aveva erroneamente ritenuto legittimato passivo, mentre, in realtà, egli non aveva ricevuto alcuna somma, corrisposta invece alla mediatrice, né la mediatrice avrebbe agito quale rappresentante del creditore, spendendone il nome.

E la Seconda sezione civile gli ha dato ragione affermando il seguente principio di diritto: "Nel caso di deposito cauzionale di una somma di denaro, collegato alla stipulazione di un preliminare di vendita, effettuato dal promissario acquirente in favore dell'agenzia di mediazione, senza che possa in alcun modo desumersi che essa abbia agito in rappresentanza del promittente alienante, l'azione di ripetizione dell'indebito oggettivo in ordine alla somma versata, di cui si rivendichi la restituzione, deve essere proposta verso l'agenzia di mediazione e non verso il promittente alienante, privo di legittimazione passiva".

Il giudice di secondo grado, si legge nella decisione, "non dà alcuna contezza dell'esistenza di un potere rappresentativo della mediatrice ad incassare la somma contestata in nome e per conto del promittente venditore". Sicché, prosegue, "difetta alcun elemento di collegamento che consenta di ritenere che, a fronte del dato pacifico del versamento di tale

somma mediante assegno bancario intestato all'agenzia di mediazione, a titolo di deposito cauzionale da computare nel prezzo del rogito definitivo, la pretesa di ripetizione dovesse essere esercitata verso il promittente alienante". "Solo ove vi fosse stato uno specifico mandato all'incasso ovvero il conferimento di un espresso potere rappresentativo, dell'azione di ripetizione avrebbe dovuto rispondere il mandante o il rappresentato".

Nel caso concreto, invece, spiega la Corte, la somma risulta incassata dall'agenzia di mediazione, a titolo di deposito cauzionale, con la previsione che tale versamento sarebbe stato computato nella determinazione del prezzo complessivo da corrispondere al momento della stipula del definitivo.

"In mancanza di alcun riferimento, neanche implicito, alla circostanza che tale incasso, per il titolo dedotto (recte deposito cauzionale, a garanzia di un eventuale obbligo di risarcimento del danno del cauzionante), avvenisse in nome per conto del promittente alienante – conclude la Cassazione -, il depositario doveva essere identificato direttamente nell'agenzia di mediazione, che avrebbe corrisposto la somma all'alienante al tempo della conclusione del contratto definitivo".

COMPRAVENDITA

Diritto alla provvigione, la Cassazione torna sulle clausole vessatorie

Beatrice Molteni

E' vessatoria la clausola che riconosce il diritto del mediatore alla provvigione dopo la scadenza del contratto qualora l'affare venga concluso da un familiare

La **Corte di Cassazione** si pronuncia in tema di **clausole predisposte unilateralmente dal mediatore**, rilevando come le stesse debbano considerarsi **vessatorie ed abusive**, ai sensi *dell'art. 1341 c.c. e dell'art.33 del Codice del Consumo*, nei casi in cui riconoscano **il diritto alla provvigione**, **dopo la scadenza del contratto e senza limiti di tempo**, da parte di un soggetto che si sia avvalso dell'attività del mediatore, **qualora l'affare sia stato successivamente concluso da un familiare, società o persona "*riconducibile*".**

I fatti di causa

La controversia origina da un contratto di mediazione concluso tra un'agenzia immobiliare e la proprietaria di un immobile sito in Roma, avente ad oggetto la locazione dell'immobile medesimo.

In relazione al predetto immobile, veniva sottoscritta una **proposta di locazione**, con contestuale impegno al **riconoscimento al mediatore di una provvigione**, anche nell'ipotesi in cui l'affare venisse **concluso dopo la scadenza dell'incarico da parte di familiari o persone riconducibili alla proponente**.

La proposta non veniva accettata ma, scaduto il mandato, l'immobile veniva effettivamente locato al marito della proponente.

L'agenzia immobiliare promuoveva quindi un giudizio dinanzi al Giudice di Pace di Roma ai fini del pagamento della provvigione sia nei confronti della proprietaria, sia nei confronti della proponente.

Il Giudice di Pace accoglieva la domanda formulata dal mediatore, con condanna di entrambe le parti convenute al pagamento della provvigione.

Avverso la suddetta sentenza solo la proponente proponeva appello dinanzi al Tribunale di Roma che lo accoglieva, dichiarando come nulla fosse dovuto all'agenzia immobiliare, difettando la prova del nesso causale tra l'attività del mediatore e la conclusione dell'affare.

L'agenzia immobiliare proponeva quindi ricorso per Cassazione avverso la sentenza del Tribunale di Roma sollevando due motivi di ricorso.

Con il *primo* motivo di ricorso veniva dedotto l'omesso esame da parte del Tribunale di fatti o documenti controversi decisivi per il giudizio, ai sensi dell'art. 360, comma 1, n. 5 c.p.c., costituiti dalla circostanza che la resistente avesse visitato l'immobile con il marito, avesse effettuato una proposta di locazione rifiutata dalla proprietaria e che, dopo la scadenza dell'incarico con l'agenzia immobiliare, il contratto di locazione fosse stato concluso dal coniuge, con conseguente

prova del nesso di causalità tra l'attività di mediazione e la conclusione dell'affare.

Con il *secondo* motivo di ricorso veniva dedotta la violazione dell'art. 2697 c.c., in relazione all'art. 360, comma 1, n. 3 c.p.c., in quanto **il Tribunale avrebbe errato nell'applicazione del principio dell'onere della prova** circa l'esistenza di un nesso causale tra l'attività del mediatore e la conclusione dell'affare, a fronte dell'assolvimento da parte del mediatore dell'onere probatorio, avendo documentato l'attività di mediazione svolta in favore della resistente, l'esito positivo di tale attività, sfociata nella proposta di locazione non accettata dalla proprietaria, la conclusione del contratto da parte del marito e l'esistenza di un **obbligo contrattuale di corrispondere la mediazione in caso di contratto concluso con persone a lei riconducibili dopo la scadenza dell'incarico.**

La proponente depositava controricorso deducendo la violazione degli artt. 1341 c.c. e degli artt. 33 e 34 del D. Lgs 206 del 2005 (Codice del Consumo), ai sensi dell'art. 360, comma 1, n. 3 c.p.c., a fronte della **nullità della clausola** con cui si era obbligata a corrispondere il compenso al mediatore anche nel caso in cui l'immobile fosse stato locato dopo la scadenza dell'incarico, qualora il contratto fosse stato concluso da parte di soggetti ad essa riconducibili (familiari, società partecipate), rilevando come tale clausola, essendo stata redatta su un modulo predisposto dall'agenzia immobiliare, **limitasse la libertà contrattuale nei rapporti con i terzi senza limiti di tempo**, sicché avrebbe richiesto la specifica approvazione per iscritto, attesa la sua **natura vessatoria**, determinando altresì un significativo **squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto in cui è parte un consumatore.**

La decisione della Corte di Cassazione

La Corte di Cassazione con sentenza n. 785 depositata in data 9 gennaio 2024 accoglieva il ricorso principale e quello incidentale, cassando la sentenza impugnata, con rinvio al Tribunale di Roma in persona di altro magistrato.

La Suprema Corte **accoglie i due motivi di ricorso principale**, precisando che ai fini del **riconoscimento del diritto del mediatore** alla provvigione ex art. 1755, comma 1, c.c., occorre richiamare il **principio di causalità adeguata**, secondo cui spetta al giudice accertare non solo la messa in relazione delle parti da parte del mediatore, ma anche il **carattere adeguato dell'apporto causale** di quest'ultimo, per giungere a ritenere che **la conclusione dell'affare sia l'effetto dell'intervento del mediatore** (Cass. civ., Sez. II, 02 febbraio 2023, n. 3165).

La Suprema Corte precisa poi che per **recidere il nesso causale tra l'attività del mediatore e la successiva conclusione dell'affare** sia necessario che la **finalizzazione dell'affare sia indipendente dall'intervento del mediatore** che le aveva poste originariamente in contatto (Cass. civ, Sez. VI, 16 ottobre 2020, n. 22426), sottolineando come la sentenza impugnata abbia omesso di valutare specificamente le circostanze dedotte da parte attrice circa la visita dell'immobile che sarebbe stata effettuata dalla proponente insieme al marito; che il marito abbia successivamente

stipulato la locazione; che la proponente aveva formulato una proposta di locazione, ritenendo pertanto idoneo l'immobile. La Corte accoglie inoltre il motivo di ricorso incidentale precisando come la clausola di cui la controricorrente **eccepiva la nullità**, essendo inserita in un **modulo contrattuale predisposto del mediatore**, avesse certamente determinato uno **squilibrio significativo, vincolando il consumatore al pagamento della provvigione** per un periodo **indeterminato**" ***dopo la scadenza del contratto*** ", nell'ipotesi in cui il contratto sia stato concluso da un **familiare**, società partecipate dal medesimo o da altre **persone "*riconducibili*" al consumatore.**

La Corte di Cassazione afferma quindi il seguente **principio di diritto** che il Tribunale di Roma, quale giudice del rinvio, dovrà applicare: "***E' vessatoria ed abusiva****, ai sensi dell'art. 1341 c.c. e dell'art. 33 del Codice del Consumo,* ***la clausola, predisposta unilateralmente dal mediatore****, che prevede il* ***diritto del compenso provvigionale, dopo la scadenza del contratto e senza limiti di tempo****, da parte di un soggetto che si sia avvalso della sua attività* ***qualora l'affare sia stato successivamente concluso da un familiare****, società o persona "riconducibile"; detta clausola determina un significativo* ***squilibrio a carico del consumatore*** *perché lo obbliga ad una prestazione in favore del professionista indipendentemente da ogni accertamento, anche in via presuntiva, del preventivo accordo con il soggetto che ha concluso l'affare o di ogni altra circostanza concrete da cui risulti che l'affare sia stato agevolato in ragione dei rapporti familiari o personali tra le parti*".

LOCAZIONI

Affitti brevi, intermediari con obblighi più chiari

Federica Furlani

La manovra 2024 ha modificato l'articolo 4, comma 5-bis, del Dl 50/2017 in tema di obblighi previsti per le locazioni brevi a carico dei soggetti che esercitano attività di intermediazione immobiliari

La manovra 2024 (articolo 1, comma 63, della legge 213/2023) ha modificato l'articolo 4, comma 5-bis, del Dl 50/2017 in tema di obblighi previsti per le locazioni brevi a carico dei soggetti che esercitano attività di intermediazione immobiliari.

Gli intermediari qualora incassino canoni o corrispettivi relativi ai contratti di locazione breve, o qualora intervengano nel pagamento dei canoni o corrispettivi, sono tenuti a operare, in qualità di sostituti d'imposta, una ritenuta del 21% sull'ammontare corrisposto al beneficiario e a provvedere al relativo versamento e alla certificazione e dichiarazione. Ritenuta del 21% che, dal 2024, si qualifica come ritenuta a titolo d'acconto anche nel caso di opzione per la cedolare secca, alla luce dell'incremento dell'aliquota al 26% (con l'eccezione di una sola unità immobiliare, per la quale rimane ancora applicabile l'aliquota del 21%).

L'intervento di modifica della disposizione ha tenuto conto delle conclusioni raggiunte dalla sentenza della Corte di giustizia Ue del 22 dicembre 2022 (causa C-83/21), che ha avuto a oggetto la compatibilità con il diritto unionale della norma italiana, ritenuta in parte in contrasto con l'articolo 56 del Tfue, nella misura in cui imponeva la designazione, per una particolare fattispecie, di un rappresentante fiscale residente in Italia per adempiere agli obblighi di sostituto di imposta.

Nella nuova versione della norma, per definire gli obblighi in carico agli intermediari non residenti, si distinguono quattro fattispecie, differenziate a seconda della localizzazione della residenza degli stessi.

1. Intermediari non residenti con stabile organizzazione (So) in Italia. Adempiono agli obblighi di comunicazione, effettuazione e versamento della ritenuta e sua certificazione tramite la So ai sensi dell'articolo 162 Tuir (per questi soggetti si è pertanto mantenuta la previsione originaria della norma).
2. Intermediari residenti nell'Ue privi di stabile organizzazione in Italia. Sono questi soggetti ad essere stati incisi della novità della legge di Bilancio 2024, potendo, dopo la modifica, adempiere agli obblighi di sostituto d'imposta non solo nominando un rappresentante fiscale individuato tra i soggetti indicati nell'articolo 23 del Dpr 600/1973, ma anche direttamente.
3. Intermediari residenti fuori dall'Ue con stabile organizzazione in uno Stato Ue. Devono adempiere agli

obblighi di comunicazione, ritenuta e certificazione tramite la So ai sensi dell'articolo 162 Tuir.

4. Intermediari residenti fuori dall'Ue privi di stabile organizzazione in uno Stato Ue. Per adempiere agli obblighi quali sostituti d'imposta devono necessariamente nominare un rappresentante fiscale, con l'avvertenza che, in mancanza, i soggetti residenti nel territorio dello Stato che appartengono allo stesso gruppo dell'intermediario sono solidalmente responsabili con questi ultimi per l'effettuazione e il versamento della ritenuta sull'ammontare dei canoni e corrispettivi derivanti da locazioni brevi.

LOCAZIONI

Se il contratto di locazione transitorio manca dei requisiti diventa ordinario

Fabrizio Plagenza

La manovra 2024 ha modificato l'articolo 4, comma 5-bis, del Dl 50/2017 in tema di obblighi previsti per le locazioni brevi a carico dei soggetti che esercitano attività di intermediazione immobiliari

La legge 431/1998 disciplina le locazioni ed il rilascio degli immobili adibiti ad uso abitativo. Ai sensi del primo comma dell'articolo 2 «le parti possono stipulare contratti di locazione di durata non inferiore a quattro anni», decorsi i quali i contratti sono rinnovati per un periodo di quattro anni, fatti salvi i casi in cui il locatore intenda adibire l'immobile agli usi o effettuare sullo stesso le opere di cui all'articolo 3 della citata legge, ovvero vendere l'immobile alle condizioni e con le modalità di cui al medesimo articolo».

Locazione transitoria

Il successivo articolo 5 prevede una particolare tipologia di contratto di locazione ad uso abitativo Particolare perché la durata prevista è inferiore a quattro anni. La norma disciplina i cosiddetti contratti di locazione aventi natura transitoria. Si tratta di contratti la cui natura è prevista per tutelare delle esigenze diverse. E si badi bene: esigenze che possono essere non soltanto del conduttore ma anche del locatore.

Ad esempio, il conduttore potrebbe avere interesse a condurre un'immobile per determinati periodi anche non continuativi oppure per un tempo determinato (è il caso, ad esempio, di chi sia stato trasferito, temporaneamente, per motivi di lavoro o di studio; oppure di chi abbia la necessità di prestare cure o sostegno o assistenza in via temporanea; o, ancora, sempre per citare alcuni possibili esempi, di chi debba trasferirsi momentaneamente altrove, in attesa di terminare dei lavori di ristrutturazione nel proprio immobile o perché dei danni subiti all'immobile hanno comportato la necessità di un temporaneo allontanamento).

Come dicevamo, l'esigenza può anche riguardare il locatore il quale, ad esempio, potrebbe essere mosso dall'intento di locare l'immobile di sua proprietà per breve tempo perché, ad esempio, intenda successivamente adibirlo ad abitazione o ad attività propria o dei familiari o perché vuole vendere o eseguire lavori a breve termine.

La durata del contratto transitorio

Sempre l'articolo 5 della legge 431/1998, al comma 1, prevede che «Il decreto di cui al comma 2 dell'articolo 4 definisce le condizioni e le modalità per la stipula di contratti di locazione di natura transitoria anche di durata inferiore ai limiti previsti dalla presente legge per soddisfare particolari esigenze delle parti» ed il successivo comma 2 allarga l'ipotesi anche ai «contratti di locazione per soddisfare le esigenze abitative di studenti universitari». Il Dm a cui si fa riferimento è del 30 dicembre 2002 (a cui la legge 392/1978

ha rimesso l'individuazione delle condizioni e delle modalità per la stipula) prevede che la durata non può essere inferiore ad un mese e non superiore a 18 mesi.
Il contratto di locazione avente natura transitoria, per essere tale, pertanto, deve indicare l'esigenza di transitorietà del locatore e/o del conduttore posto che, in difetto, il contratto viene ricondotto alla durata minima prevista per i contratti cosiddetti liberi (4 anni + 4 anni).

L'obbligo di precise condizioni per la stipula

Il Tribunale di Sassari, con la sentenza 925 pubblicata il 30 novembre 2023 ricorda, sul punto, che tale tipologia di contratti può essere usata, con una durata che può variare da uno a diciotto mesi. Ma, ammonisce il giudice sardo, «esso non può essere utilizzato se non ricorrono le condizioni previste dalla legge, in difetto dev'essere ricondotto nell'ambito dell'ordinario contratto di locazione, ossia nel contratto meglio conosciuto come 4+4».

Nel caso trattato dalla sentenza in commento, dalla fase istruttoria emergeva che non sussistevano le motivazioni richieste per legge per poter definire il contratto oggetto di causa di natura transitoria (trasferimento temporaneo della sede di lavoro, matrimonio dei figli, rientro dall'estero, ragioni di studio, cessazione del rapporto di lavoro già nota al momento della stipula del contratto, contratto di lavoro a termine o a tempo determinato, previsione di trasferimento per ragioni di lavoro, trasferimento temporaneo della sede di lavoro, necessità di cure o assistenza a familiari, acquisto di un'abitazione che si renda disponibile entro 18 mesi, ristrutturazione o esecuzione di lavori che rendono temporaneamente inutilizzabile la sua abitazione, campagna elettorale).
Esigenze di transitorietà che, si ricorda nuovamente, possono riguardare sia il locatore che il conduttore. Pertanto, per il Tribunale di Sassari il contratto di locazione in esame andava ricondotto nell'ambito dei 4+4 (vedi Cassazione sentenza 4075 /2014).

FINANZA IMMOBILIARE

«Al real estate italiano per crescere servono più capitali nazionali»

Laura Cavestri

Le opinioni degli operatori sulla (da sempre) ridotta dimensione degli apporti. All'estero ci sono i fondi pensione. In Italia mancano volumi paragonabili a quelli dei partner Ue

Il 2023 si conclude come un anno estremamente difficile per gli investimenti immobiliari in Europa. «Se guardiamo i numeri, l'Italia ha fatto un po' meglio dei partners della Ue e molto meglio della Germania nel 2023 – ha affermato Chiara Ambruzzi, responsabile finanza immobiliare Milano di *Bayerische Landesbank,* nel corso dell'evento sulle prospettive di investimento in Italia organizzato dallo studio legale internazionale CMS con RealAsset – ma la debolezza di fondo sono i volumi di investimenti, troppo bassi per un Paese come l'Italia».
Nonostante la presenza, crescente, di investitori europei, gli investimenti nel Paese restano, insomma, cinque volte sotto quelli tedeschi, meno della metà di quelli francesi. E ora anche la Spagna ci ha superati. «La caratteristica peculiare dell'Italia è la dimensione del mercato – ha affermato Sandro Campora, country manager Italia, Cbre Investment management – 6,2 miliardi di euro sono oggettivamente troppo pochi, e anche la cifra record di 12 miliardi di euro raggiunta nel 2022 è molto bassa, rispetto ad altri paesi. Dobbiamo portare i volumi degli investimenti ai livelli spagnoli».

Il confronto

Come fare? «La questione ora – prosegue Campora – è come aumentare i volumi di investimento, e penso che gli investitori italiani dovrebbero fare la loro parte. La maggior parte delle transazioni – ha aggiunto il manager – vengono effettuate da stranieri e il capitale italiano è in gran parte assente. Gli stanziamenti dei fondi pensione privati e delle compagnie di assicurazione nel settore immobiliare sono significativi, in alcuni casi fino al 20%, quindi non possiamo chiedere di più. Ma la verità è che l'Inps, il sistema pensionistico statale, non è un investitore attivo e ci sono troppo pochi fondi pensione». Un paragone su tutti: l'Italia ha 57 milioni di abitanti e 100 miliardi di euro rappresentano la somma totale del patrimonio gestito di tutti i fondi pensione nazionali. Che è pari alla stessa somma gestita da appena dieci fondi pensione in Australia, un paese che ha una popolazione che è metà di quella italiana. «Il problema – conclude Campora – è che i contributi pensionistici non vengono investiti nel mercato, quindi abbiamo bisogno di nuovi investitori e fino a quando non si vedranno, l'Italia non vedrà volumi di investimento più simili a quelli dei partner europei». «A Coima – ha affermato Sameer Godbole, direttore degli investimenti di Coima Sgr – abbiamo molti investitori italiani, non solo stranieri e abbiamo rilevato che gli investitori istituzionali sono molto in-

teressati alla rigenerazione urbana. Il nostro sviluppo di Porta Romana è in gran parte finanziato da italiani. Ma questa esperienza positiva deve essere ulteriormente ampliata».
Paradossale, che il settore su cui si concentrano gli interessi dei capitali esteri che in quello vedono le migliori opportunità di crescita – ovvero la logistica – sia invece lo stesso in cui gli italiani sono meno presenti.«È un problema che io vedo da almeno 15 anni. Sul fronte dello sviluppo, gli italiani semplicemente non sono presenti – ha affermato Jean-Luc Saporito, amministratore delegato Italia della statunitense Panattoni – eppure aziende come la mia e una moltitudine di fondi di private equity trovano grandi opportunità in Italia. Gli italiani devono essere più lungimiranti perché ci sono enormi opportunità che ancora non sembrano vedere».

FINANZA IMMOBILIARE

Alleanza Dea Capital, Camplus e Partners Group per studentati in Europa

Laura Cavestri

L'obiettivo è sviluppare una pipeline di oltre 5mila posti letto in 6-7 anni. I primi asset sono due strutture, in Francia e Spagna, capaci di ospitare 700 persone

Una piattaforma per ospitare studenti in ogni (o quasi) Paese europeo. Partners Group – quotata alla *SIX Swiss Exchange*, che dal 1996 ha investito 210 miliardi di dollari in private equity, private real estate, private debt e private infrastructure – e DeA Capital Real Estate hanno costituito una nuova joint venture paneuropea con Camplus, operatore specializzato in alloggi per studenti. La piattaforma svilupperà e gestirà asset di alloggi per studenti di nuova generazione in Europa, con l'obiettivo di diventare leader di mercato con oltre 5mila posti letto.

La joint venture segna una tappa significativa per Partners Group che, dopo una prima partnership con Host nel Regno Unito, punta così a direzionare capitali anche sullo student housing continentale. Si parte subito. Contestualmente alla costituzione della joint venture, infatti, sono stati acquistati i primi asset. Si tratta dello sviluppo di Camplus Ivry – un progetto da 448 posti letto a Ivry-Sur-Seine, nei dintorni di Parigi – e di Camplus 22@, un sito di sviluppo da 250 posti letto nel distretto tecnologico di Barcellona. Tutti certificati secondo i più elevati standard ambientali.

Le parti non dichiarano cifre. Ma considerando attorno ai 120-125mila euro il valore medio di investimento e costruzione di un posto letto in uno studentato, l'impegno, sul lungo periodo, si può stimare oltre i 500 milioni di euro.

«Siamo fortemente convinti del settore europeo degli alloggi per studenti – hanno dichiarato Alice Saini, membro della direzione *private real estate Europe*, e Anne-Jan Jager, *managing director co-head private Real Estate Europe* di Partners Group – soprattutto in considerazione dell'attuale carenza di nuovi alloggi per studenti appositamente costruiti e ammobiliati nelle principali città universitarie».

«Con circa 2,9 e 1,6 milioni di studenti rispettivamente, Francia e Spagna – hanno detto Emanuele Caniggia, amministratore delegato, ed Emanuele Dubini, cio e responsabile internazionale di DeA Capital Real Estate – sono due dei mercati studenteschi più grandi e in più rapida crescita d'Europa».

«I primi due studentati, di Parigi e Barcellona – ha concluso Maurizio Carvelli, ceo e fondatore di Camplus – vorremmo aprirli tra 2026 e 2027. Ma nell'arco di 6-7 anni puntiamo a una piattaforma capillarmente distribuita in tutta Europa».

BONUS CASA E SUPERBONUS

Condominio, l'impresa inadempiente risarcisce l'importo del bonus facciate

Francesco Machina Grifeo

Il Tribunale di Roma, pur riconoscendo l'"imprevedibile" cambio della normativa con la conseguente difficoltà di scontare i crediti fiscali, ha condannato una Srl a risarcire 187mila euro ad un condominio per il mancato rifacimento della facciata

Il repentino mutamento della normativa relativa ai "bonus" edilizi a seguito della stretta impressa dal "Dl Rilancio" per limitare le frodi non salva l'impresa inadempiente dal dover risarcire il danno subito dal condominio da parametrare (con qualche correzione) sul credito fiscale perduto. E dunque nel caso del bonus facciate nel 90% della spesa complessiva. Con una interessante sentenza, la n. 21607 di ieri, il Tribunale di Roma ha accolto la domanda di un condominio (*difeso dall'avv. Andrea Passalacqua*) che chiedeva la risoluzione del contratto per "grave inadempimento" col conseguente risarcimento del danno quantificato nella misura del 70% del bonus astrattamente dovuto, e cioè 187mila euro.

La società si era difesa sostenendo il "mutamento della disciplina vigente, che avrebbe reso di fatto impossibile alle imprese appaltatrici lo sconto dei bonus fiscali ceduti dagli appaltanti".

Per la Decima sezione civile, giudice Ettore Favara: "È innegabile che a seguito a seguito delle modifiche apportate dal Decreto Sostegni-ter all'art. 121 del D.L. 34/2020 (Decreto Rilancio), tutti gli istituti bancari ... per disincentivare alcune prassi illecite, hanno smesso di scontare i crediti fiscali". Si tratta, prosegue la decisione, di un "mutamento imprevedibile e radicale" di un sistema normativo pensato per incentivare il settore edilizio che "aveva reso possibile l'esplosione di contratti di appalto per lavori di ristrutturazione facciate in tutti i Condomini di Italia".

Il condominio aveva comunque offerto all'impresa un "prestito ponte" di 90 mila euro per "consentirle l'avvio dei lavori" (75mila a favore della società e € 15mila per il direttore dei lavori). L'appaltatrice però non ha fornito alcun riscontro all'offerta. Dunque, prosegue la sentenza, "anche ad ammettere l'esistenza di una ridotta colpevolezza per il ritardo nell'adempimento del contratto di appalto connessa alla modifiche normative, tale inerzia risulta del tutto ingiustificata".

E allora, prosegue il Tribunale, la domanda di risoluzione è fondata e per la liquidazione deve prendersi in esame la voce principale, quella cioè connessa alla perdita del bonus facciate. "Ebbene – si legge - [...] il risarcimento riguarda un danno che non consiste nella lesione di un diritto soggettivo maturato ma nella lesione di un'aspettativa legittima ad un diritto soggettivo non ancora maturato (sia pure anche per effetto dell'inadempimento dell'appaltatore)". "Non essendo mai stata ultimata la ristrutturazione della facciata, che dava diritto al superbonus al 90% invocato,

la stessa insorgenza del diritto risulta frustrata; e poiché tale frustrazione è in gran parte addebitabile alla colpevole inadempienza dell'appaltatore, deve essere da questi risarcita la chance (indubbiamente elevatissima) che l'attore avrebbe potuto usufruire di tale bonus qualora l'appaltatore (utilizzando il prestito ponte) avesse ultimato tempestivamente i lavori in modo da consentire al Condominio attore la maturazione del diritto al cospicuo vantaggio fiscale".

Tuttavia, va anche considerato, per un verso, che il condominio non ha allegato tutti i requisiti per potere usufruire del bonus (regolarità urbanistico edilizia, etc.); per l'altro, che vi è un sia pur "limitato" concorso del creditore per non essersi rivolto (come pure previsto nel contratto) ad altra ditta solvibile e non "incagliata" sostituendo l'appaltatore per realizzare tempestivamente i lavori, in tal modo conseguendo il vantaggio fiscale.

Pertanto, conclude la decisione, deve ridursi l'importo liquidabile ad una percentuale, determinata equitativamente, pari al 70% del bonus astrattamente riconoscibile, così pervenendo all'importo complessivo di € 187.075,91 (oltre spese e onorari).

BONUS CASA E SUPERBONUS

Superbonus, per gli Iacp non opera il divieto di cessione dei crediti

Giuseppe Latour

Deroga allo stop alle cessioni slegata dall'aliquota di detrazione dei lavori

Gli Istituti autonomi case popolari possono continuare a cedere i crediti derivati da lavori di superbonus, senza applicare il divieto introdotto dal decreto legge 11/2023, varato lo scorso febbraio. E possono farlo indipendentemente dalle aliquote che dovranno applicare, dal momento che per loro gli intrecci normativi della maxi-agevolazione hanno prodotto la possibilità di utilizzare, a seconda degli scenari, molti sconti fiscali differenti.

L'importante indicazione arriva con la risposta a interrogazione in commissione Finanze alla Camera, letta dalla sottosegretaria al ministero dell'Economia, Lucia Albano, per replicare a un quesito posto da Renate Gebhard (Gruppo misto), legato proprio al raggio d'azione del divieto fissato dal decreto cessioni nel 2023.

L'interrogazione parte dalla modalità di applicazione della deroga prevista dal decreto 11/2023. Per inquadrare la risposta, il ministero premette che negli edifici con prevalente proprietà degli Iacp è possibile fruire della detrazione del 110% fino alla fine del 2023, a condizione che al 30 giugno sia stato realizzato almeno il 60% dell'intervento. In alternativa, sarà possibile applicare le norme condominiali. Quindi, chi ha salvato il 110% nel 2023, perché aveva interventi in corso al 25 novembre 2022, potrà applicare il 110% fino alla fine del 2023, il 70% nel 2024 e il 65% nel 2025. Chi, invece, non ha salvato il 110% nel 2023, applicherà il 90% nel 2023, il 70% nel 2024 e il 65% nel 2025.

In tutti questi scenari, le cessioni restano possibili. La deroga al divieto di cessione e sconto, fissata dal decreto 11/2023, stabilisce infatti che per gli Iacp continuano ad essere applicate le vecchie regole, «alla sola condizione che i predetti enti risultino già costituiti alla data del 17 febbraio 2023». Questa eccezione trova applicazione in base al solo criterio soggettivo, e si applica quindi anche a cooperative a proprietà indivisa, Onlus, organizzazioni di volontariato e associazioni di promozione sociale. La deroga, quindi, è attiva «indipendentemente dall'aliquota di detrazione spettante», dice il ministero.

Un'altra risposta, poi, chiarisce il calcolo del massimale di spesa per gli enti del terzo settore attivi in ambito socio-sanitario e assistenziale. Per questi immobili la regola è che il massimale di spesa va moltiplicato per il rapporto tra la superficie complessiva e la superficie media di un'unità abitativa immobiliare, come ricavabile dal Rapporto Omi.

Per calcolare questo coefficiente. bisognerà tenere sempre conto della superficie complessiva e non della superficie lorda, come indicato invece nella circolare n. 3/2023.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Superbonus e vendite, le successioni dribblano la nuova plusvalenza

Andrea Cioccarelli e Giorgio Gavelli

I trasferimenti gratuiti sollevano dubbi sulla tassazione partita nel 2024. In caso di successione non può essere rilevante l'uso del bene ereditato

La nuova disciplina introdotta dalla legge di Bilancio 2024 con riferimento agli immobili su cui sono stati effettuati interventi superbonus – efficace per le cessioni stipulate a partire dallo scorso 1° gennaio – presenta alcuni aspetti che meritano chiarimenti. In particolare, non è perfettamente a fuoco il comportamento da tenersi nel caso in cui l'immobile sia pervenuto al cedente a titolo gratuito, per successione o per donazione.

L'ipotesi della provenienza successoria non dovrebbe presentare problemi. È la stessa lettera b-bis) del comma dell'articolo 67 del Tuir a precisare che questi immobili sono esclusi, senza precisazioni. È stato però sostenuto che, in realtà, l'esonero dovrebbe riferirsi solo al caso in cui l'intervento superbonus sia stato eseguito dal de-cuius e non dall'erede dopo l'intervenuta successione.

Questa interpretazione di tipo "sostanzialistico", nel senso che tende a rendere imponibile un comportamento speculativo dell'erede che prima ammoderna il fabbricato e poi lo cede, si scontra con il dato letterale: l'esclusione prevista dalla lettera b-bis) è priva di specificazioni, ed è formulata con le stesse identiche parole di quella di cui alla precedente lettera b), da sempre interpretata come un esonero totale. Nel nuovo testo non c'è, a ben vedere, alcun appiglio per differenziare tra immobili pervenuti per successione a seconda del successivo utilizzo, e non pare che possa servire allo scopo neppure l'articolo 68. Inoltre, sarebbe difficile gestire il caso in cui l'intervento sia stato eseguito quasi integralmente dal de-cuius e l'erede si sia limitato, ad esempio, a presentare amministrativamente la fine lavori.

Diverso è il caso dell'immobile ricevuto in donazione. In assenza di un'esplicita esclusione, si è cercato di valorizzare il fatto che, diversamente dalla lettera b), il testo della lettera b-bis) dell'articolo 67 del Tuir non contiene l'espressione «in caso di cessione a titolo oneroso di immobili ricevuti per donazione, il predetto periodo di cinque anni decorre dalla data di acquisto da parte del donante». Il che potrebbe far pensare a un esonero da imposizione per gli immobili su cui il donante (e non il donatario) ha realizzato interventi superbonus, anche se il periodo decorrente tra la fine lavori del donante e la cessione dell'immobile da parte del donatario fosse inferiore a dieci anni.

Va considerato che, modificando il comma 1 dell'articolo 68 del Tuir, il legislatore ha previsto che anche per gli immobili di cui alla lettera b-bis) del comma 1 dell'articolo 67, acquisiti per donazione, «si assume come prezzo di acquisto o costo di costruzione quello sostenuto dal donante», il che dimostra che un esone-

ro integrale per gli immobili donati non è pensabile.

Il nodo interpretativo ruota attorno all'esatta individuazione degli «altri aventi diritto» a sostenere gli interventi superbonus, inciso inserito alla lettera b-bis): se tra questi soggetti si intendeva comprendere anche il donante, è probabile che la vendita infra-decennale sia sempre rilevante, mentre se il donante non è da considerarsi incluso tra «gli altri aventi diritto», il donatario che non ha realizzato interventi superbonus e che cede l'immobile deve solo stare attento al quinquennio dalla data di acquisto da parte del donante.

Se l'interpretazione corretta fosse la prima, occorre comprendere come considerare nella plusvalenza del donatario le spese superbonus sostenute dal donante, che potrebbe aver opzionato la cessione o lo sconto, ma anche averle riportate in dichiarazione e averle trasferite al donante. Insomma, sarebbe più semplice la seconda tesi. Poiché le conseguenze dell'una o dell'altra interpretazione sono assai differenti, il punto andrebbe chiarito. In attesa di indicazioni, prudenza vuole che tutte le donazioni di immobili ristrutturati con il superbonus (prima o dopo l'atto a titolo gratuito) siano considerate produttive di plusvalenza.

In generale, si potrebbe obiettare che all'erede sembrerebbe essere concesso di eseguire interventi superbonus e cedere entro dieci anni in assenza di imposizione mentre il donatario, in situazione analoga, tasserebbe sempre l'eventuale plusvalenza (ed addirittura rischierebbe di tassare anche se l'intervento fosse stato realizzato dal donante). Già prima, però, successione e donazione presentavano discipline differenziate, con un maggior favore per l'ipotesi della successione.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Riapre lo sportello per il bonus colonnine

Giuseppe Latour

I contributi non sono stati esauriti, dal 15 febbraio ripartono le domande

Risorse ancora disponibili. Riparte, così, lo sportello per la richiesta di agevolazioni per le colonnine di ricarica di veicoli elettrici dedicate alle utenze domestiche. Lo ha appena disposto il decreto direttoriale datato 7 febbraio 2024 del ministero delle Imprese e del made in Italy. Il contributo per le colonnine per gli utenti domestici (differenziato da quello dedicato a imprese e professionisti, che ha una linea di bandi e di finanziamenti a parte, sempre gestiti da Invitalia) può essere concesso nel limite delle risorse finanziarie disponibili per ciascuna delle annualità, ed è pari all'80% delle spese ammissibili e comunque entro il limite di: 1.500 euro, nel caso di contributo richiesto da una persona fisica; 8.000 euro, nel caso di contributo richiesto da un condominio.

I contributi sono già stati richiesti con due diversi bandi, che si sono susseguiti nel giro di pochi mesi. Il 2 novembre del 2023 si è chiuso lo sportello per le installazioni effettuate dal 4 ottobre del 2022 al 31 dicembre del 2022. Il 23 novembre del 2023 si è chiuso, invece, con il secondo bando, lo sportello per le installazioni effettuate dal 1° gennaio del 2023 al 23 novembre del 2023.

Considerato, però, che le domande pervenute «non hanno esaurito le risorse previste» (spiega il decreto direttoriale appena firmato), il ministero ritiene «di procedere a una nuova apertura dello sportello online». Sul tavolo c'erano 40 milioni di euro nel 2022 e 40 milioni di euro nel 2023. Al prossimo round, saranno agevolate le installazioni effettuate dal 1° gennaio 2023 al 31 dicembre 2023. Andando, quindi, anche a sostenere coloro «che non hanno potuto presentare la domanda completa della documentazione richiesta entro il termine di chiusura del precedente sportello». Per loro lo sportello sarà riaperto a partire dalle 12 del 15 febbraio prossimo fino alle 12 del 14 marzo e sarà gestito da Invitalia. Le domande presentate saranno ammesse all'istruttoria secondo l'ordine cronologico di presentazione.

Dietro la riapertura dello sportello per il bonus per una terza edizione c'è sicuramente la disponibilità di risorse ancora da spendere. Va, però, considerato che, dal punto di vista delle imprese del settore, si tratta comunque di incentivi che arrivano dopo l'esecuzione dei lavori e che, quindi, non danno uno stimolo diretto al mercato, attraverso l'attivazione di nuove installazioni di colonnine. Per le spese 2024, comunque, è probabile che queste agevolazioni, dai segnali che arrivano in queste settimane, assumano ancora una volta una forma diversa.

CONDOMINIO

Autoconsumo collettivo: le procedure da seguire in condominio

Annalisa Galante*

Produrre energia rinnovabile e risparmiare sulle bollette: questo il principio dell'autoconsumo collettivo, ovvero la comunità energetica condominiale. Ci sono precisi schemi procedurali da seguire però per attuarlo concretamente

Pubblicato il 23 gennaio sul sito del ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica, il Decreto Mase 414 del 07 dicembre 23 (attuazione dei Dlgs 199/21 e 201/21) stimola la nascita e lo sviluppo delle Comunità energetiche rinnovabili e dell'autoconsumo diffuso in Italia. Mentre per aziende ed enti pubblici è più semplice mobilitarsi per avviare progetti e realizzazioni, il mondo del condominio – a cui fa capo l'autoconsumo collettivo - ha tempi più lunghi e priorità emergenziali più rilevanti, ma verrà sicuramente coinvolto da questa opportunità perché sarà uno dei modi (oltre all'efficientamento energetico) per ridurre le bollette non solo quelle delle parti comuni, ma anche quelle domestiche.

Come funziona

Le regole per l'autoconsumo collettivo erano già chiare nel 2020 con la legge 8 e si fondavano su un principio base di funzionamento: i condòmini si uniscono per produrre, condividere e consumare l'energia rinnovabile prodotta dall'impianto fotovoltaico realizzato sul tetto.

La prima grande differenza apprezzabile oggi, rispetto a chi decideva prima del 2021 di installare un impianto in copertura per risparmiare sulle spese condominiali, è che l'energia può essere messa a disposizione anche dei singoli condòmini e non più utilizzata solo dai servizi comuni.

Ad aprile 2020 Arera ha pubblicato sul proprio sito il Documento di consultazione 112/2020/R/eel, che contiene le caratteristiche necessarie per attivare gli schemi di autoconsumo collettivo, individuando due differenti configurazioni per rendere operativo l'impianto generale:

1. Schema di autoconsumo fisico, che prevede una connessione diretta privata tra impianto di generazione e utenze domestiche/comuni, con un unico punto di accesso (POD) alla rete pubblica;
2. Schema di autoconsumo virtuale (detto anche "commerciale" o "su perimetro esteso") che prevede l'utilizzo della rete pubblica per lo scambio di energia, in questa configurazione ogni utente è normalmente connesso alla rete pubblica tramite un proprio POD e pertanto è mantenuta la libertà da parte di ciascuno di poter scegliere il proprio fornitore di energia o di uscire dallo schema.

Procedure per l'attuazione

Affinchè sia possibile costituire uno schema di autoconsumo collettivo è necessario che:

• sia installato nel condominio un impianto di produzione da fonti rinnovabili, per questo deve esserci sufficiente spazio libero in copertura con esposizione preferibilmente a sud, sud/est, sud/ovest e senza ombreggiamenti;

• i partecipanti (almeno due) si trovino nello stesso edificio o condominio e la condivisione dell'energia prodotta avvenga attraverso la rete elettrica esistente;
• sull'energia prelevata dalla rete pubblica, compresa quella condivisa, si applichino gli oneri generali di sistema;
• i partecipanti devono mantenere il proprio status di consumatori finali (con relativi diritti, quale ad esempio quello di scegliere liberamente il proprio fornitore di energia) e possono recedere in ogni momento dal contratto che li lega all'autoconsumo collettivo.

Iter condominiale

Per attuare l'autoconsumo collettivo, proceduralmente, la prima figura da coinvolgere è l'amministratore di condominio che dovrà prendere atto delle richieste e indire un'assemblea, in cui verrà illustrato il meccanismo e le procedure da attuare per costituire contrattualmente la comunità condominiale, che presuppone una partecipazione volontaria e una configurazione per un uso della cosa comune sia separato (ciascun utente mantiene la propria connessione alla rete), che singolo (perché deriva dai principi di contabilità interna delle spese). Essendo possibile l'uo separato dell'innovazione, i condòmini contrari sono esonerati dal partecipare alle spese, rinunciando anche ai benefici economici degli incentivi.

L'opera deve intendersi come una innovazione

La costituzione di un autoconsumo collettivo è inquadrabile nell'ambito delle innovazioni (articolo 1120 Codice civile comma 2) e la giurisprudenza consiglia di deliberarla all'unanimità, invece per procedere alla progettazione e realizzazione serve la delibera assembleare con la maggioranza degli intervenuti all'assemblea che rappresenti almeno la metà del valore dell'edificio (articolo 1136 comma 2 Codice civile). La prima delibera dell'assemblea di condominio dovrà prevedere la progettazione dell'impianto da parte di un tecnico, che lo dimensionerà sulla base dei consumi previsti. Dopo l'approvazione in assemblea del progetto, si potrà procedere all'installazione dell'impianto e alla sua registrazione sul portale del Gse.
Le utenze comuni possono essere collegate direttamente all'impianto e l'energia in eccesso viene venduta con un contratto di ritiro dedicato o al libero mercato, mentre quella prodotta dall'impianto e contemporaneamente consumata dagli aderenti, dà diritto agli incentivi del Gse e sarà l'assemblea dei condòmini aderenti che deciderà come usarli.

(**Docente di Fisica tecnica Ambientale Politecnico di Milano – coordinatrice scientifica di MCE Lab*)

EFFICIENZA ENERGETICA

Smart Building, il 64% degli italiani non sa cosa sia

Laura Cavestri

L'ultima survey della Community Smart Building di The European House Ambrosetti certifica la scarsa conoscenza degli italiani sulle tecnologie per rendere più efficiente, anti-sprechi e confortevole l'abitazione. Si punta al risparmio piuttosto che all'investimento. Pesano i timori di costi elevati ed eccessiva burocrazia

La casa "smart"? Non è solo il "cappotto" che sino a qualche settimana fa lo Stato copriva interamente con il Superbonus 110%. Eppure, per quanto la casa sia sempre in cima all'interesse degli italiani, nel Paese resiste una scarsa consapevolezza su cosa davvero sia una casa efficiente, anti-sprechi, confortevole, dotata di tecnologia digitale e domotica. La maggioranza conosce poco o nulla le tecnologie che oggi compongono gli smart building e li associa quasi esclusivamente a tematiche di efficienza energetica. E anche quando se ne ha un'idea più chiara, non si investe, nel timore di costi elevati delle tecnologie, difficoltà di accesso agli incentivi e iter autorizzativi troppo lunghi e complessi.

Il quadro complessivo

È quanto emerge dall'ultima *survey* che la Community Smart Building di The European House Ambrosetti ha deciso di realizzare per comprendere – sulla base di un camione rappresentativo nazionale – il livello di consapevolezza sul tema della trasformazione smart degli edifici, e dei benefici e degli ostacoli alla riconversione del parco immobiliare italiano. A partire dalla consapevolezza su quanto sia datato il nostro patrimonio immobiliare. In Italia, l'81,4% del parco immobiliare risale a prima del 1990 (contro il 61,9% della Spagna, il 72,9% della Francia e l'85,2% della Germania), ma meno del 7% el campione, interrogato sul punto, risponde correttamente e solo un altro 35% si avvicina, ritenendo costruito prima del 1990 tra il 60 e l'80% degli edifici nazionali. E a titolo di studio non aumenta di molto la consapevolezza. Il 64,1% degli italiani dispone di informazioni scarse/generiche o nulle riguardo al concetto di smart building. mentre un 35% si divide tra chi ne ha sentito parlare (29,2%) e chi si definisce bene informato (6,7%).
Il 24 gennaio 2024 è entrato in vigore il Decreto CER che definisce le modalità di incentivazione per le comunità energetiche rinnovabili e che prevede una capacità totale incentivabile di 7 GW. Ma uno su tre dice di non sapere esattamente cosa siano.
Preoccupati per l'aumento dei costi relativi alla gestione degli edifici («molto» lo è il 44% del campione e «abbastanza» il 38%), nella propria quotidianità, per contrastare l'aumento dei costi di gestione degli edifici, il 55% degli italiani ha razionato i consumi, il 40,7% ha efficientato l'illuminazione e il 32,1% ha rinnovato i propri elettrodomestici.
Certo l'età aiuta. I contatori intelligenti sono diffusi per il 44% tra i millenials (25 – 44 anni) e solo per il 12,7% tra i boo-

mer (67+) e i baby boomer (60-66). Solo l'installazione di *smart meter* porterebbe (secondo il Politecnico di Milano) alla riduzione di 100 euro di spese annuali per abitazione legate all'acqua (30,7% del totale). Eppure un italiano su cinque non usa alcuno strumento per la gestione intelligente della risorsa idrica.

Più risparmi, meno investimenti

In generale, nella percezione comune, i benefici della riconversione smart si concentrano sul risparmio energetico (30,2%) e sulla riduzione delle emissioni (26,4%) ma non sono visti anche come miglioramento della qualità della vita o con possibili effetti diretti sugli investimenti nel settore residenziale e nell'industria dell'edilizia e del Made in Italy. Costi elevati (26,9), difficoltà di accesso agli incentivi (20,3%) e lunghi iter autorizzativi (17,8%) sono gli ostacoli principali alla riqualificazione degli edifici, secondo il campione.

Solo il 24% degli italiani del campione ha utilizzato incentivi per la riconversione smart del proprio edificio (Bonus ristrutturazione 25,8%, Ecobonus per il 22,7%, Bonus mobili pèer quasi il 20%, mentre solo il 13% parla di Superbonus 110%). Del resto, il 68,5% degli italiani non è a conoscenza del sito del Governo dedicato alle iniziative di sostegno economico a favore della riconversione degli edifici.

Il valore economico del settore

Come rilevato l'anno scorso dal primo report diffuso dalla Community Smart Building, l'innovazione consentirebbe di abbattere del 20-22% la spesa energetica delle famiglie nonché di ridurre del 4-5% i consumi idrici e le emissioni del settore edilizio fra il 19 e il 28%. Ma serve una progettazione integrata favorendo filiere industriali ed ecosistemi.

Già oggi, considerando l'intera filiera dell'edificio intelligente, sono 350mila le aziende impiegate (dalla progettazione alla fornitura di know how e servizi, sino ai prodotti), per un fatturato di 130 miliardi, 626mila posti di lavoro e un valore aggiunto generato di 40 miliardi di euro. Con un effetto moltiplicatore sull'economia di 2,87. Ovvero per ogni 100 euro di investimento diretto nella filiera Smart Building, si attivano ulteriori 187 euro nella filiera collegata. Ma anche un moltiplicatore sull'occupazione: 2,78. Cioè, per ogni 100 unità di lavoro dirette nella filiera estesa dell'edificio intelligente, si attivano ulteriori 178 unità di lavoro nella filiera collegata.

EFFICIENZA ENERGETICA

Direttiva case green, in Italia fari puntati su 5 milioni di edifici

Dario Aquaro, Cristiano Dell'Oste e Giuseppe Latour

Entro il 14 marzo l'ok dell'Europarlamento: ogni Paese dovrà decidere come assicurare la riqualificazione degli immobili meno efficienti

Ristrutturare gli immobili in classe energetica F e G, rendendoli più efficienti. Con un lavoro di miglioramento della qualità del patrimonio edilizio che parta dalle unità meno performanti: circa 5 milioni di edifici residenziali.

La direttiva europea case green (o meglio, la *Energy performance of buildings directive*, Epbd) si prepara all'entrata in vigore. La sessione plenaria del Parlamento in programma dall'11 al 14 marzo approverà il testo che, dopo un ultimo passaggio in Consiglio, andrà in Gazzetta Ufficiale. L'ok al provvedimento arriva dopo trattative lunghissime e dopo che, un anno fa, il Parlamento europeo ha licenziato la propria posizione negoziale, poi sottoposta al trilogo delle istituzioni comunitarie.

Rispetto alle bozze di qualche mese fa, i contorni degli obblighi per i proprietari di immobili sono più sfumati. Se prima c'era l'idea di indicare un livello minimo di efficienza energetica da rispettare per tutti gli edifici, l'ultima versione della direttiva fissa termini parecchio diversi. Bruxelles si occuperà solo di stabilire gli obiettivi generali: il modo in cui si arriverà a rispettare i target, invece, sarà definito in autonomia dagli Stati membri.

In base all'articolo 9, l'Italia dovrà ridurre il consumo medio di energia del proprio patrimonio residenziale, a partire dal 2020 – anno dal quale avviare il conteggio – e fino al 2050, quando lo stock abitativo dovrà essere a zero emissioni. Entro il 2030 la riduzione dovrà essere del 16% ed entro il 2035 del 20-22 per cento. Per rispettare questi parametri, il Governo dovrà disegnare una curva progressiva di abbattimento dei consumi.

Senza una classe energetica minima da rispettare, è difficile prevedere quali immobili saranno più colpiti. Analizzando meglio il testo, però, qualche indizio c'è. Un passaggio molto significativo della direttiva spiega che il miglioramento dell'efficienza energetica generale degli immobili residenziali non potrà essere raggiunto solo considerando le prestazioni degli edifici nuovi, che ovviamente tendono ad alzare la media. Infatti i Paesi membri dovranno assicurare che «almeno il 55% della riduzione del consumo di energia primaria sia raggiunto attraverso il rinnovo degli edifici più energivori». Questi edifici, in base alle definizioni della Epbd, costituiscono il 43% di immobili meno efficienti. E andranno riqualificati.

In Italia – in base ai dati Istat – ci sono circa 12 milioni di edifici residenziali. Sarà perciò considerato prioritario intervenire sui circa 5 milioni di edifici con le prestazioni peggiori, ognuno dei quali costituito da una o più unità immobiliari.

Una difficoltà pratica sta nel fatto che oggi solo una piccola parte delle abitazioni possiede una pagella energetica,

perché la legge ne impone l'elaborazione solo in certi casi (vendita, nuova locazione, ristrutturazione integrale, nuova costruzione e così via) e ne prevede la scadenza dopo dieci anni. Il database dell'Enea contiene oltre 5 milioni di attestati di prestazione energetica (Ape) riferiti ad altrettante unità immobiliari. Il 51,8% di queste ricade nelle due classi energetiche peggiori: la F e la G. Da qui dovranno probabilmente partire i lavori di riqualificazione imposti dalla Epbd, ma il livellamento verso il basso potrebbe essere così esteso da rendere difficile individuare i fabbricati meno performanti. Se guardiamo alle sole pagelle rilasciate nel 2022 in occasione del trasferimento di un immobile, vediamo che addirittura il 63,6% delle case è in classe F e G. Percentuale che scende appena al 58,1% in occasione delle nuove locazioni.

Il perimetro di partenza è molto ampio, dunque. E a complicare ulteriormente la previsione degli effetti c'è il fatto che molti edifici saranno esclusi. A discrezione dei Paesi membri, possono essere esentati gli immobili oggetto di vincolo puntuale o d'area, gli edifici religiosi, quelli temporanei, i fabbricati destinati all'agricoltura, le seconde case usate per meno di quattro mesi all'anno, gli edifici autonomi con una superficie inferiore ai 50 metri quadrati, gli immobili delle forze armate e con scopi di difesa.

Alcune di queste esclusioni sono applicabili a milioni di immobili. Basti pensare, rispetto ai vincoli, che secondo l'Istat 3,1 milioni di edifici residenziali sono stati costruiti prima del 1945 (di questi, addirittura 1,8 milioni prima del 1918). E, in base ai dati Enea, gli edifici ante-1945 sono quelli che nel 2022 hanno ottenuto i voti peggiori, con il 67% di classi F e G.

Sarà determinante allora capire come l'Italia recepirà le nuove regole e quali saranno le risorse disponibili e i meccanismi di agevolazione (si veda l'articolo a fianco). A livello di interventi raccomandati nell'ambito degli Ape, la coibentazione di tetti e pareti è di gran lunga prevalente (65,1%), seguita dal cambio delle finestre (14,5%) e dagli interventi sugli impianti di riscaldamento (11,8%). Se questi sono i lavori "taglia-sprechi" da cui partire, ci sarà ancora spazio per la messa in sicurezza antisismica e le ristrutturazioni generiche, le cui agevolazioni servono anche a evitare il nero? La risposta non è banale, soprattutto alla luce della pesante eredità lasciata dal superbonus sulle casse pubbliche.

FEBBRAIO 2024

Ariete

Un mese in altalena per gli Ariete. Un mese che vede ancora qualche discussione nei primi giorni. In ambito lavorativo è tempo di riorganizzarsi, di cercare un nuovo equilibrio che potrebbe essere frutto di un chiarimento diretto. La seconda metà del mese è brillante

Toro

Ci sarà qualche transito fastidioso per il lavoro, ma veloce. In attesa di un marzo più promettente, costruite solide basi senza farvi distrarre da piccoli inconvenienti o dispute secondarie. Chi desidera portare avanti un progetto avrà in mano carte vincenti da sfruttare il mese prossimo.

Gemelli

Per i nati Gemelli ci saranno giorni molto favorevoli su tutti i piani. Ottime opportunità nelle compra-vendite e proposte lavorative. Potrebbero arrivare offerte da fuori confine. Chi fa lo stesso lavoro da sempre avrà qualche possibilità in più, consensi in arrivo. Nuove idee possono decollare nel tempo. Ragionate bene sulle scelte da fare.

Cancro

Opportunità e incontri fortunati in ambito lavorativo vi aiuteranno a seminare in vista del raccolto in primavera ed estate. Non sono pochi quelli che stanno cercando di iniziare un diverso percorso lavorativo ed entro l'estate si prenderanno una bella soddisfazione.

Leone

Avrete solo qualche difficoltà in più per portare a termine le vostre attività. Rallentamenti e contrasti, anche nelle attività lavorative ma che porteranno ad ottenere una maggiore solidità, che scoprirete nei prossimi mesi.

Vergine

Se avete delle questioni legali o compra vendite importanti, è il mese in cui le vedrete andare a termine, positivamente. Chi sta attendendo riconoscimenti lavorativi è molto probabile che li avrà proprio adesso. Bisogna favorire le situazioni di lavoro anche perché il cielo di febbraio permette acquisizioni e buone novità, in qualche caso vittorie.

Bilancia

Saranno giorni importanti in ambito lavorativo, dubbi maturati alla fine di gennaio possono essere ancora più forti agli inizi di febbraio. Chi desidera cercare nuove soluzioni lavorative dovrà muoversi con prudenza.

Scorpione

Attendete pazientemente che febbraio passi prima di prendere decisioni, troncare rapporti, mettere in discussione contratti o compravendite. Le schiarite si vedono già all'orizzonte. Adesso è importante recuperare un po' di sicurezza economica. Una raccomandazione al risparmio sarà particolarmente utile nella seconda parte di febbraio.

Sagittario

Gran bel mese. Si prospettano giorni sereni e positivi per i Sagittario. Alcuni transiti indicano visioni nuove e importanti incontri, che potrebbero rivelarsi vantaggiosi in ambito lavorativo. Acquisti e spese dovranno essere fatti a ragion veduta, ricordando che la seconda parte dell'anno potrebbe essere meno favorevole sul piano delle occasioni.

Capricorno

Mese molto positivo e potrete fare tutto con successo. Favoriti gli investimenti e le compravendite immobiliari, facendo però attenzione a non entusiasmarvi troppo pensando a guadagni che poi nella realtà potrebbero non essere così strabilianti.

Acquario

Si potranno mettere a punto progetti, iniziative, ragionare sulla fattibilità di certi sogni e osare qualche richiesta nella seconda parte del mese. Nel complesso febbraio porterà alla fine soluzioni ad alcuni problemi di carattere pratico e professionale, ma attenzione attorno al 15 a non buttare all'aria accordi importanti.

Pesci

Favoriti i lavori che richiedono la collaborazione con i responsabili e l'alleanza con i colleghi. Febbraio offre garanzie migliori rispetto al mese di gennaio. In un periodo così importante si può partire con nuove iniziative.

24 ORE PROFESSIONALE

Proprietario ed Editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.
Sede legale e amministrazione: Viale Sarca, 223 - 20126 Milano
Redazione: 24 Ore Professionale

© 2024 Il Sole 24 ORE S.p.a.
Tutti i diritti riservati.
È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento.

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

Chiusa in redazione: 29 febbraio 2024