

# l'agente immobiliare



**FIAIP**

FEDERAZIONE ITALIANA  
AGENTI IMMOBILIARI  
PROFESSIONALI

**24** ORE  
PROFESSIONALE

MAGAZINE REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON 24 ORE PROFESSIONALE

**VERSO IL XVI CONGRESSO NAZIONALE FIAIP  
A RICCIONE: IL VALORE DI UNA GRANDE  
COMUNITA' CHE GUARDA AL FUTURO**



#### **FOCUS TERRITORIO**

Idee, proposte e nuove sfide per il futuro dell'immobiliare



#### **REAL ESTATE**

Bankitalia, in aumento potenziali acquirenti e canoni di locazioni nel secondo trimestre



#### **FINANZA IMMOBILIARE**

Il crowdfunding immobiliare supera i 54 miliardi ma rallenta

Palazzo dei Congressi di Riccione

Palazzo dei Congressi di Riccione

**NUMERO 10**  
SETTEMBRE 2025

## SOMMARIO

### EDITORIALE

Fiaip, il valore di una federazione che guarda avanti 4

### PRIMO PIANO

Il valore dell'appartenenza 6

Decreto Fiscale: diventa legge l'emendamento che supera l'interpretazione penalizzante dell'Agenzia delle Entrate su vendita contestuale di nuda proprietà e usufrutto 8

Turismo: dopo sei anni di crescita prima battuta d'arresto per le locazioni brevi ad uso turistico 10

Tassa di soggiorno: gli incassi in aumento ma i Comuni non investono. Firenze batte ogni record 14

Immobiliare: nel 2025 mercati più dinamici nel sud Europa e nei paesi dell'Est. In Italia crescita contenuta 16

### DAL TERRITORIO

#### LOMBARDIA

Fiaip Lombardia, il futuro dell'immobiliare è già qui 18

#### PIEMONTE

FIAIP: una grande comunità professionale che guarda al futuro 21

#### VALLE D'AOSTA

Il significato di essere parte di una grande comunità professionale come FIAIP 24

#### FIAIP SICILIA

FIAIP Sicilia: Comunità, Innovazione e Identità Territoriale 27

#### SARDEGNA

Essere parte della FIAIP: visione, impegno e nuove frontiere per l'intermediazione immobiliare in Sardegna 29

#### TRENTINO ALTO ADIGE

Essere parte di una grande comunità professionale: FIAIP, il cuore pulsante dell'intermediazione immobiliare 32

#### MARCHE

Fiaip Marche : radici forti e sguardo verso il futuro 35

#### LIGURIA

Dalla Liguria una nuova energia per Fiaip. Il futuro è già al lavoro 38

## SOMMARIO

<b>BASILICATA</b>	
La Basilicata e la FIAIP: una storia di impegno e passione	41
<b>ABRUZZO E MOLISE</b>	
FIAIP: Essere parte, fare la differenza	43
<b>CALABRIA</b>	
FIAIP: la nostra forza per un futuro dell'intermediazione immobiliare	45
<b>EMILIA ROMAGNA</b>	
FIAIP, una scelta identitaria e strategica per la propria professione	47
<b>CAMPANIA</b>	
Essere FIAIP: la forza del territorio, la forza della comunità	50
<b>TOSCANA</b>	
Essere FIAIP: una casa comune con lo sguardo al futuro	52
<b>FRIULI VENEZIA GIULIA</b>	
Il lavoro della FIAIP a beneficio dell'intera categoria	54
<b>UMBRIA</b>	
Umbria: Rapporti istituzionali, formazione e promozione per le agenzie al centro della nostra azione	56
<b>SOCIAL ERGO SUM</b>	
L'Influenza di TikTok sul Marketing Immobiliare: Storytelling, Spontaneità e Dietro le Quinte	58
<b>CREDITO IMMOBILIARE</b>	
Auxilia Finance: rete capillare, nuove aperture sul territorio e prospettive per il mercato immobiliare	61
<b>FIAIP DONNA</b>	
FIAIP Donna, motore del cambiamento: un modello di empowerment al centro della crescita della Federazione	63

<b>BREVI DAL MERCATO</b>	<b>66</b>
<b>BUSSOLE</b>	
Case a prezzi accessibili: ecco le abitazioni che mancano e quelle che servono	70
<b>NEWS E APPROFONDIMENTI</b>	
Intelligenza artificiale, dall'edilizia alle gestioni 500 miliardi in 10 anni	72
Casa, tecnologia e sostenibilità contano più della location. Ma il prezzo resta un ostacolo	75
Mercato casa, oltre 890mila acquisti dal notaio nel 2024 (+1,8%)	77
Agevolazione prima casa con l'immobile inidoneo	78
Affitti transitori, i canoni si impennano e i contratti crollano	80
E' possibile compensare il canone di locazione con il deposito cauzionale?	82
Il crowdfunding immobiliare supera i 54 miliardi ma rallenta	85
Se il mutuo copre oltre l'80%, il 74% delle case è acquistato a sconto rispetto alla valutazione	87
Superbonus, i 30 mesi per il riacquisto prima casa decorrono dal 31 ottobre 2023	88
La patente a crediti per i lavori condominiali, pubblicato il manuale operativo	90
<b>L'OROSCOPO DELL'AGENTE IMMOBILIARE</b>	<b>93</b>

## FIAIP, IL VALORE DI UNA FEDERAZIONE CHE GUARDA AVANTI

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



Fra poco si concluderà il mio secondo, e ultimo, mandato alla Presidenza Nazionale della FIAIP. Non è questo, però, il momento degli addii, né tantomeno dei bilanci nostalgici. Al contrario, è il tempo dell'energia, dell'orgoglio e della responsabilità condivisa. Questa rivista, che da circa due anni accompagna puntualmente la vita della nostra Federazione, arriva a un numero simbolico: l'ultimo prima del nostro **XVI Congresso Nazionale**. Un'edizione speciale, che guarda avanti con entusiasmo e fiducia, e che vuole celebrare **l'esperienza straordinaria e irripetibile dell'essere parte di una grande comunità professionale**. Essere FIAIP oggi significa molto più che far parte di un'associazione. Significa appartenere a una realtà viva, inclusiva, in

grado di rappresentare concretamente le esigenze della categoria e di guidare il cambiamento, con competenza e visione. Questi anni di Presidenza mi hanno restituito un patrimonio umano e professionale inestimabile. Ho avuto il privilegio di conoscere migliaia di colleghe e colleghi in tutta Italia, di confrontarmi con il loro lavoro quotidiano, con le loro aspettative, le loro difficoltà, ma soprattutto con la loro **determinazione nel voler crescere e contribuire al futuro della professione**.

È con questo spirito che abbiamo ottenuto **risultati storici** per la categoria. Penso all'**accesso digitale alle planimetrie catastali** per tutti gli agenti immobiliari abilitati, una conquista che ha semplificato e modernizzato il nostro lavoro. Penso alla possibilità, per chi lo vorrà, di **erogare servizi complementari all'intermediazione**: dalla mediazione creditizia e assicurativa all'amministrazione condominiale, sempre nel pieno rispetto delle competenze professionali verticali. Un'evoluzione coerente con le nuove esigenze del mercato e dei clienti. Abbiamo inoltre **eliminato l'obbligo di evidenza pubblica della provvigione**, consentendo al cittadino di sostituire l'importo in atto notarile con il riferimento alla fattura: un passaggio che tutela la riservatezza e l'autonomia contrattuale e, allo stesso tempo, ripristina il rispetto professionale per la nostra categoria. Ma il risultato di cui, personalmente, vado più fiero è la **costruzione**

**del modello professionale UNAFIAIP**, una vera rivoluzione per la nostra categoria. Dapprima riconosciuta come Prassi di Riferimento dall'Ente Normazione Italiano (UNI/PdR 40:2018), è oggi **Norma UNI 11932:2024**: un sistema professionale fondato su una procedura operativa chiara, con una **certificazione di qualità** e un **percorso di formazione continua obbligatoria per il suo mantenimento**. Non si tratta solo di una certificazione, è un modello culturale, una visione dell'agente immobiliare come professionista competente, aggiornato, consapevole del proprio ruolo e del proprio valore. Ora ci attendono **nuove sfide**, e sono certo che **la Federazione sarà ancora più forte, autorevole e protagonista** nel rappresentare gli interessi degli agenti immobiliari italiani. Le trasformazioni in atto nel mondo immobiliare digitali, normative, ambientali, sociali richiedono attenzione, preparazione, visione. Per questo, voglio **lanciare un invito a tutti gli associati: "datevi alla Federazione"**, impegnatevi nei territori, nei Consigli Provinciali, Regionali, nei ruoli di rappresentanza. Non possiamo aspettarci che altri si occupino dei nostri interessi o che tutelino la nostra categoria: **se non lo facciamo noi, non lo farà nessuno**. FIAIP ha dimostrato, con i fatti, di essere **la casa comune** di una categoria che sa unirsi, confrontarsi, evolversi. Una Federazione che è riuscita a ottenere risultati concreti grazie al lavoro di squadra, alla passione e alla generosità di chi ci ha creduto e si è messo a disposizione. Oggi più che mai, c'è bisogno di **partecipazione attiva** e di uno **sguardo rivolto al futuro**. La forza della FIAIP non sta solo nei numeri, ma nelle persone che la animano ogni giorno con spirito di servizio e orgoglio professionale. A chi verrà dopo di me auguro di continuare a coltivare questo patrimonio, anzi, di implementarlo e, sono certo, lo farà. E a tutti i colleghi, rinnovo il mio invito: **non guardate la Federazione da fuori, vivetela da dentro**. Perché è proprio dall'interno che si costruisce il cambiamento. Con FIAIP, **il futuro della professione è nelle nostre mani!**

## IL VALORE DELL'APPARTENENZA

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



Rinnovare la quota di iscrizione a Fiaip è molto più di un semplice adempimento burocratico: è un gesto che afferma il proprio senso di appartenenza alla più importante organizzazione sindacale degli agenti immobiliari in Italia. In un settore in continua evoluzione, appartenere a un sindacato forte e unito rappresenta la chiave per affrontare con successo le sfide professionali e tutelare i diritti della categoria.

Le battaglie che Fiaip porta avanti presso le istituzioni non sono solo campagne di facciata: sono azioni concrete che mirano a ottenere il riconoscimento e il rispetto per il nostro lavoro. E queste battaglie si vincono grazie all'unità. Più siamo, più la nostra voce risuona forte e chiara.

Il trend positivo che vede la federazione crescere in numero di associati da sette anni consecutivi è la dimostrazione del nostro impegno comune. Questo risultato non è solo un dato statistico, ma il simbolo di una categoria che crede nel valore della condivisione e della collaborazione.

Il futuro della professione è nelle mani delle nuove generazioni, ed è proprio verso di loro che la federazione deve rivolgere un'attenzione particolare. I giovani rappresentano non solo i dirigenti di domani, ma anche il motore di innovazione di cui la nostra categoria ha bisogno. Le loro idee e la loro visione sono fondamentali per costruire il futuro del settore immobiliare. Per questo, investire nella loro formazione e coinvolgerli attivamente nelle dinamiche federative è una priorità imprescindibile. Un ruolo cruciale, infine, è svolto dai collegi provinciali, il vero motore della federazione. Sono i presidenti e i consiglieri dei collegi provinciali a mantenere un contatto diretto con gli associati, intercettando le loro esigenze, ascoltando il loro volere e offrendo risposte concrete. Grazie alla loro dedizione, la federazione riesce a essere presente sul territorio in modo capillare, rispondendo alle necessità della base e costruendo un rapporto di fiducia con i propri iscritti. I corsi di formazione organizzati dai collegi e la comunicazione attiva sul territorio giocano un ruolo fondamentale non solo per

rafforzare la professionalità degli associati, ma anche per attrarre nuovi membri verso Fiaip, contribuendo alla crescita e al consolidamento della federazione.

Rinnovare la quota di iscrizione a Fiaip significa, quindi, contribuire attivamente al rafforzamento della nostra categoria. Significa essere parte di un progetto che guarda al futuro senza dimenticare le sue radici. Significa credere nel valore dell'unità e della solidarietà professionale. Insieme, possiamo continuare a crescere e a costruire un futuro sempre più solido e ricco di opportunità per tutti gli agenti immobiliari.



XVI  
CONGRESSO  
NAZIONALE  
RICCIONE 2-3-4 OTTOBRE 2025

## CONGRESSO NAZIONALE: A RICCIONE FIAIP DISEGNA IL FUTURO DELLA CATEGORIA

Manca ormai meno di un mese al **XVI Congresso Nazionale FIAIP**, che si terrà a Riccione il **2, 3 e 4 ottobre 2025** al Palazzo dei Congressi

Sul sito ufficiale del Congresso, raggiungibile al link: <https://www.congressofiaip2025.it/>, si trovano tutte le notizie utili per organizzare la presenza all'evento. Sarà possibile consultare il programma congressuale, arricchito dalle indicazioni e dai contributi provenienti da tutti i territori e dai dirigenti federali e sarà possibile consultare l'elenco dei candidati alle varie cariche apicali della Federazione.

Il XVI Congresso Nazionale Fiaip rappresenta un momento decisivo per la FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali: non solo un passaggio formale, ma un'occasione di confronto, di dibattito e di partecipazione attiva che vedrà la presenza di molti politici, stakeholders, amministratori locali, associazioni di categoria ed esponenti del mondo immobiliare.

Sempre sul sito del Congresso sarà possibile consultare anche l'elenco aggiornato degli appuntamenti organizzati su tutto il territorio nazionale, occasioni preziose per incontrare i candidati, ascoltare da vicino le loro proposte e condividere insieme riflessioni e prospettive per il futuro degli agenti immobiliari e il mercato immobiliare

## DECRETO FISCALE: DIVENTA LEGGE L'EMENDAMENTO CHE SUPERA L'INTERPRETAZIONE PENALIZZANTE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE SU VENDITA CONTESTUALE DI NUDA PROPRIETÀ E USUFRUTTO



*“Bene l’approvazione della legge ieri in Senato, ora attendiamo, entro il 16 agosto, la sua entrata in vigore, dichiarano i **Presidenti delle tre associazioni, Gian Battista Baccarini (FIAIP), Santino Taverna (FIMAA) e Renato Maffey (ANAMA)**. Era necessario intervenire tempestivamente per superare l’interpretazione dell’AdE che, non solo, stava producendo effetti tributari discutibili, alimentando il contenzioso, con conseguenti incalcolabili costi sociali, ma, soprattutto, stava mettendo a rischio la stabilità delle trattative e dei rapporti negoziali costruiti in base a legittime e ragionevoli aspettative dei contraenti.”*

Così la **Consulta Interassociativa Nazionale dell’Intermediazione Immobiliare (FIAIP-FIMAA-ANAMA)** esprime soddisfazione per l’approvazione in aula al Senato, nella seduta del 29 luglio, del *Ddl di conversione del decreto-legge n. 84/2025 recante Disposizioni urgenti in materia fiscale - noto come Decreto Fiscale AC 2460* – contenente l’art. 1-bis, con il quale **si chiarisce che la vendita contestuale, a due diversi acquirenti, della nuda proprietà e dell’usufrutto in relazione ad un medesimo immobile, è**

**da considerarsi, ai fini fiscali, un'unica vendita e non due**, come, invece, sostenuto dall'Agenzia delle Entrate nella risposta n. 133 del 14 maggio 2025 all'interpello di una coppia di coniugi venditori, evitando, in tal modo, una ingiusta doppia tassazione a loro carico.

Le tre organizzazioni di categoria si erano immediatamente adoperate affinché si prendesse atto di questa situazione pericolosa che si era creata a seguito della risposta all'interpello.

## TURISMO: DOPO SEI ANNI DI CRESCITA PRIMA BATTUTA D'ARRESTO PER LE LOCAZIONI BREVI AD USO TURISTICO

“È sempre più evidente come gli affitti turistici non siano la causa dell'emergenza abitativa”



Il mercato delle locazioni turistiche si conferma un settore strategico per la crescita del turismo e dell'economia italiana nonostante una flessione registrata nella stagione invernale appena conclusa, determinata prioritariamente dai nuovi obblighi recentemente introdotti e dalla grande confusione generata da iniziative comunali orientate ad introdurre limiti, o, addirittura divieti nel settore.

È ciò che emerge chiaramente dal **FIAIP Monitora Italia Turistico**, il report Immobiliare Nazionale della Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali **sulle locazioni brevi ad uso turistico delle principali località Italiane**, incentrato sull'andamento della stagione estiva 2024 e stagione invernale 2024-2025 rispetto all'anno precedente e tendenze per l'estate 2025, report elaborato dal **Centro Studi Nazionale FIAIP**.

In Italia nel 2024 **le compravendite di seconde case sono state circa 270.000 (-5% rispetto al 2023)** e le proiezioni indicano **per il 2025 un ulteriore calo di circa il 2%**, ciò è dovuto prioritariamente all'incremento degli acquisti prima casa, in particolare delle operazioni di “sostituzione della prima casa” (soprattutto persone che vendono per ricomprare una casa più grande), dopo tre anni in cui si registrava un decremento,

in virtù del positivo susseguirsi di una serie di ribassi dei tassi di interesse sui mutui. Dal report emerge che solo il **25% degli acquisti di seconde case sono finalizzate alla locazione, in calo quella breve con finalità turistica**, per i timori generati da politiche comunali "ostative", in termini di limiti e divieti contro questo comparto, erroneamente considerato la causa principale dell'emergenza abitativa e della desertificazione dei centri storici.

Infatti, nonostante la **stagione estiva 2024** rispetto al 2023 abbia registrato un **+9% di numero di contratti di locazioni con finalità turistiche**, dovuto in particolare ad una straordinaria presenza di turisti stranieri, unitamente ad un aumento medio dei **canoni di un +6%**, la **stagione invernale 2024-2025** appena conclusasi ha registrato un'inversione di tendenza con una flessione media di un **-4% di locazioni turistiche** rispetto alla scorsa stagione, calo prioritariamente dettato dai recenti provvedimenti di alcuni Sindaci di grandi città, su tutti **Firenze e Venezia**, orientati ad ostacolare gli affitti turistici, ma anche in virtù dell'aumento degli adempimenti e delle conseguenti sanzioni introdotte con il decreto Anticipi in vigore dal 1° gennaio 2025, mentre i **canoni di locazione** sono rimasti sostanzialmente invariati con un **lieve aumento medio di un +1,2%** nelle città d'arte dove rimane molto alta la domanda rispetto a quanto offerto dal mercato.

Per quanto attiene i **rendimenti medi, nell'estate 2024** sono stati **da un 6% ad un 9%** mentre nella **stagione invernale si è registrata una lieve flessione**, attestandosi **tra un 5% e un 8%**, permanendo, in ogni caso, una **redditività mediamente più vantaggiosa rispetto alla locazione ordinaria**.

Si evidenzia come il calo del numero delle locazioni brevi con finalità turistica non sia stato accompagnato da un proporzionale aumento delle locazioni a medio-lungo termine mentre sono aumentati considerevolmente i **contratti di locazione ad uso transitorio (+52% di contratti nel secondo semestre del 2024** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente) in quanto garantiscono flessibilità in termini di durata, da qui la necessità, più volte evidenziata da FIAIP, di consentire sempre la stipula di tali contratti ai residenti e non solo quando ricorrano determinate condizioni. Questa situazione **dimostra plasticamente come gli affitti turistici non siano la causa dell'emergenza abitativa** mentre è evidente che i proprietari faticano ad affittare a medio-lungo termine perché hanno giustificati timori sia del rischio di morosità e/o mancato pagamento dei canoni sia della mancata o ritardata restituzione del possesso dell'immobile, praticamente assenti negli affitti di breve durata.

**Stimata per il 2025 una flessione del -8% rispetto all'estate 2024 del numero dei contratti di locazione breve con finalità turistica** a seguito sia del previsto lieve calo di turisti stranieri, in particolare tedeschi e americani (oltre ai russi da tempo assenti), sia, soprattutto, dall'assenza di case a disposizione in quanto sempre più proprietari sono confusi e in parte spaventati dai nuovi obblighi nazionali introdotti e, soprattutto, dai regolamenti comunali e/o annunciate restrizioni da parte di diversi Sindaci, con un'inversione di tendenza (dopo cinque anni di crescita consecutiva) in riferimento ai **valori dei canoni di locazione** stimando una flessione media di un **-2% rispetto al 2024**, decremento dettato da un calo della domanda rispetto all'offerta, in particolare

in quelle aree del Paese, come i numerosi piccoli borghi, meno frequentati, che confermano, in ogni caso, **un rendimento lordo medio** stimato **tra il 5% e l'8%**. Ecco perché al **problema dell'overtourism** presente in alcune città va sovrapposto quello **dell'undertourism**, proprio in quelle località dove le locazioni turistiche rappresentano l'unica ancora di salvezza per l'economia locale e per il conseguente sviluppo sociale e occupazionale.

**Il 70% di chi acquista una seconda casa lo fa al mare** acquistando un appartamento con due camere da letto investendo dai 150 ai 200mila euro con un aumento del budget rispetto ad un anno fa, complice l'incremento dei prezzi registrato anche l'anno scorso **di un +3%**, trend confermato anche nel primo trimestre di quest'anno con un +4% rispetto al primo trimestre dell'anno scorso. Mentre il turista che sceglie la locazione turistica lo fa solitamente per una settimana, vuole il wi-fi e prenota, per la maggior parte, entro il mese di aprile.

Per gli intermediari professionali, inoltre, è oramai evidente come **l'affitto turistico non possa essere considerato in alcun modo una forma di concorrenza sleale o agevolata rispetto alle strutture ricettive tradizionali**, hotel e alberghi su tutti, ma, al contrario, una forma di ricettività alternativa e complementare rispetto a queste ultime, in quanto i turisti che scelgono l'affitto di una casa lo fanno, non necessariamente per motivi economici, ma principalmente per il desiderio di vivere un'esperienza diversa, in maggiore libertà, senza vincoli di orari e/o di altra natura che, invece, sono presenti nell'hotellerie.

Infine nel Report si conferma, in continuità con i due anni precedenti, un aumento nella stagione estiva 2024 di un **+7% rispetto al 2023 di locazioni brevi ad uso turistico gestite dagli agenti immobiliari professionali (salite al 66% il totale delle agenzie che operano in questo settore)**, agenzie immobiliari che diventano sempre più punto di riferimento necessario, sia per i proprietari che per i turisti, in quanto garanzia di legalità, in particolare in relazione agli adempimenti, aumentati con il dl Anticipi, ed, in particolare, quelli correlati alla riscossione e versamento delle ritenute d'acconto e dell'imposta di soggiorno, consolidando quella funzione di salvaguardia contro l'evasione fiscale e l'abusivismo che da sempre minano il settore.

*"Per la stagione estiva, dopo sei anni di incremento, abbiamo registrato una flessione delle locazioni turistiche a conferma dell'inversione di tendenza registrata nella stagione invernale appena conclusasi – dichiara il Presidente del Centro Studi FIAIP **Francesco La Commare** – ciò è da imputarsi, in gran parte, alla minor offerta di case sul mercato in quanto sempre più proprietari sono confusi e in parte spaventati sia dai recenti ulteriori adempimenti in vigore dal primo gennaio sia, soprattutto, dai regolamenti comunali e dalle annunciate restrizioni da parte di diversi Sindaci che considerano, impropriamente, gli affitti turistici la causa di tutti i mali."*

*"I due terzi delle agenzie immobiliari intermediano e gestiscono locazioni brevi con finalità turistiche proseguendo un trend positivo iniziato sei anni fa – sottolinea il Vicepresidente del Centro Studi **Marco Bettiol**. Oggi le agenzie immobiliari sono riconosciute oramai, dai proprietari e dai vacanzieri, come un rassicurante presidio di trasparenza e legalità, i cui servizi di assistenza e consulenza diventano sempre più necessari per il corretto adempi-*

mento degli innumerevoli aspetti burocratici e normativi connessi alla locazione incrementati da quest'anno".

*"La locazione turistica è 'locazione' non un'attività imprenditoriale – commenta **Leonardo Piccoli** Vicepresidente Nazionale FIAIP con delega al settore Turistico. E', pertanto, surreale sentire parlare di concorrenza sleale o agevolata rispetto all'hotellerie, entrambe sono, infatti, forme di ricettività complementari che alimentano positivamente l'economia turistica locale e nazionale, perciò, non serve creare inutili contrapposizioni ma, al contrario, sarà strategico fare 'rete' a beneficio della comunità, del mercato e di chi, come noi, vi opera professionalmente con inevitabili ricadute positive per l'intero sistema economico, sociale e occupazionale nazionale".*

*"E' ora che gli amministratori comunali comprendano che le locazioni turistiche non sono la causa o un aggravante dell'emergenza abitativa – dichiara il Presidente Nazionale FIAIP **Gian Battista Baccharini**. Lo dimostra il fatto che il calo degli affitti turistici non sta determinando un aumento delle locazioni lunghe ma danneggia unicamente l'economia locale e nazionale soprattutto nei piccoli borghi dove sta imperversando "l'undertourism". Per aumentare l'offerta di locazioni ordinarie e attenuare l'emergenza Casa – prosegue Baccharini – servono adeguate e mirate politiche abitative pubbliche e sociali e soprattutto misure che tutelino i proprietari ad oggi motivatamente impauriti, sia del rischio di morosità e/o mancato pagamento dei canoni sia della mancata o ritardata restituzione del possesso dell'immobile che comporta costi e disagi a danno del mercato con la conseguenza di rendere ancora più faticoso l'accesso alla Casa, ecco perché – conclude Baccharini – è necessario intervenire subito."*

*"Dall'indagine della FIAIP si evince chiaramente come il settore delle locazioni turistiche, rappresenti una straordinaria risorsa per l'economia locale e Nazionale e, come tale, va salvaguardato e agevolato non vessato – commenta **l'On. Alessia Ambrosi**. Il Governo, infatti, con l'introduzione del Codice Identificativo Nazionale ha voluto semplificare e mettere ordine a favore della legalità in un comparto strategico per l'Italia non condividendo tutte quelle iniziative comunali e regionali orientate, al contrario, a limitare o addirittura vietare gli affitti turistici, ledendo impropriamente il diritto di affittare liberamente il proprio immobile, come dimostra l'impugnazione da parte del Governo della legge regionale toscana per incostituzionalità e la recente sentenza del Consiglio di Stato che ha giustamente annullato il regolamento restrittivo del Comune di Sirmione contro le locazioni turistiche."*

[Scarica il Report](#)

## TASSA DI SOGGIORNO: GLI INCASSI IN AUMENTO MA I COMUNI NON INVESTONO. FIRENZE BATTE OGNI RECORD

---



Il turismo in Italia non è mai stato così florido. Nel 2024 aumentano gli incassi delle amministrazioni comunali che raggiungono i 760 milioni di euro + 19% rispetto all'anno precedente, escludendo Roma Capitale che ha un diverso sistema di conteggio. Ben 1.259 Comuni nel 2023 – secondo il rapporto **Fondazione Ifel - Anci** hanno applicato la **'tourist tax'** incassando 792 milioni di Euro (+ 26% rispetto al 2022). In vetta alla classifica per **l'imposta di soggiorno** spicca **Firenze**.

Guardando all'analisi elaborata da Centro studi enti locali - su dati del Ministero dell'Economia e delle Finanze, Banca d'Italia e Istat - l'Amministrazione di Palazzo Vecchio registra una crescita del + 64% rispetto all'anno precedente. Il capoluogo toscano è passato dai 45,5 milioni del 2022 ai 69,8 del 2023 e poi ancora, con un aumento del 10%, ai 76,9 milioni del 2024. In seconda posizione c'è **Milano**, che lo scorso anno si è portata a **76,5 milioni** di euro, con un aumento di 14,4 milioni di euro (+23%) rispetto ai 12 mesi precedenti. Salda in terza posizione è **Venezia**, dove però si segnala un rallentamento rispetto alle altre grandi città d'arte, che ha chiuso il 2024 con poco meno di **40 milioni** di euro il 2024, in aumento del 4% sul 2023. Dopo Firenze, Mila-

no e Venezia, i comuni con gli incassi maggiori legati all'imposta di soggiorno sono: **Trento** con 29,7 milioni; **Napoli** con 19 milioni di euro (+9%); **Bologna** con 15,4 milioni (+22%); **Rimini** con 14,7 milioni (+28%); **Torino** con 10,3 milioni (9,8 milioni nell'anno precedente). Considerevole anche l'aumento registrato a **Genova** (da 5,1 a 7,3 milioni), **Bolzano** (da 961mila euro a 1,8 milioni), **Taranto** (da 143mila euro a 306mila) e **Siracusa** (da 1,3 milioni a 2,3). A livello provinciale sono cresciute, più di tutte, le entrate degli enti di Barletta-Andria-Trani (+200%), Bari (+195%), Massa Carrara (+109%), Reggio Calabria (+90%) e Fermo (+76%).

Sorprende poi, analizzando lo studio Ifel - Anci come siano davvero pochi i Comuni italiani che hanno effettivamente istituito l'imposta di soggiorno. Si pensi che **solo nel 2024 sono stati 1.382, poco meno di un quarto rispetto ai 5.700** che avrebbero potuto utilizzare l'imposta per nuovi investimenti territoriali. Per altro moltissime amministrazioni locali continuano a rinunciare tutt'oggi a somme potenzialmente consistenti con la speranza di essere in tal modo erroneamente mete più attrattive per i turisti. Senza comprendere, invece, come i guadagni stessi derivanti dall'imposta di soggiorno potrebbero essere vincolati a finalità specifiche e reinvestiti per le stesse comunità locali: legati al turismo delle città e allo sviluppo e alla valorizzazione di nuovi itinerari a beneficio di attività locali per il comparto.

## IMMOBILIARE: NEL 2025 MERCATI PIÙ DINAMICI NEL SUD EUROPA E NEI PAESI DELL'EST. IN ITALIA CRESCITA CONTENUTA

a cura di **Davide Draghetti**, Delegato nazionale all'Estero (UE)



Il mercato immobiliare europeo nel 2025 si presenta come un mosaico eterogeneo, segnato da dinamiche profondamente diverse tra i vari Paesi e regioni. Dopo la fase di rallentamento post-pandemia e l'impatto dei tassi d'interesse elevati, alcune economie hanno iniziato a registrare segnali di ripresa, mentre altre restano ancora sotto pressione o in fase di assestamento.

Mentre l'Europa meridionale e i Paesi dell'Est mostrano una crescita solida sostenuta da domanda estera, investimenti infrastrutturali e turismo, mercati maturi come Germania e Francia affrontano un periodo di stagnazione, con prezzi in calo o appena stabili e una

contrazione nei volumi delle transazioni. Parallelamente, si assiste a un crescente interesse per settori alternativi – come student housing, data center e logistica – a scapito degli uffici tradizionali e del retail.

Questa panoramica offre uno sguardo aggiornato sulle principali tendenze residenziali e commerciali nei mercati europei, evidenziando quali aree sono in crescita, quali stanno rallentando e dove si intravedono eventuali rischi di sopravvalutazione.

### Mercati in crescita

#### Europa meridionale

- **Spagna, Grecia, Portogallo e Irlanda** guidano la crescita nel 2025, con aumenti dei prezzi tra il 2,3 % e il 4 %, ben al di sopra della media euro-area dell'1,3 %.
- L'Italia vede una crescita più contenuta, circa tra lo 0,5 % e il 2,5 % nei prossimi due anni, a causa della domanda in raffreddamento e dei prezzi elevati soprattutto nelle grandi città.

### Europa centrale e orientale

- **Polonia, Ungheria, Bulgaria e Croazia** registrano una forte crescita dei prezzi: +10 %-16 % nella seconda metà del 2024, con moderazione leggera nel Q3.
- Questi mercati restano dinamici, ma mostrano già segnali di rallentamento rispetto ai picchi del 2022.

### Europa nord-occidentale

- Paesi come **Paesi Bassi, Danimarca** e UK continuano a vedere un aumento dei prezzi immobiliari moderato, intorno al 2 %-4 % nel 2025.
- Nei Paesi Bassi, dopo +13 % nel 2024 si attende una crescita più moderata (8-10 % nel 2025) ma ancora puntata verso l'alto.

### I Mercati in rallentamento

- **Germania:** prezzo del 2023 in calo, parzialmente recuperati nel 2024 (+1 %-3 %). Le transazioni immobiliari restano su livelli tra i più bassi dell'ultimo decennio.
- **Francia:** prezzi in calo nel 2024 (-4 % circa), con prospettiva di stabilizzazione nel 2026.
- **Regno Unito:** performance regionale disomogenea - alcuni mercati residenziali mostrano rincari timidi (+3 % complessivo nel 2024, +2 % previsto nel 2025), mentre Londra registra cali nei prezzi medi e stallo dell'affitto.

### Mercati con potenziale "bolla immobiliare"

Secondo l'indice UBS Bubble Index, solo **Zurigo** e **Tokyo** erano ancora nella categoria "bubble risk". **Francoforte, Monaco, Amsterdam, Parigi, Londra, Stoccolma** sono ritenute "overvalued", ma con rischio di bolla in calo.

Oggi, non emergono nuove zone europee ufficialmente in "bolla": i mercati più caldi (es. Olanda, Madrid) mostrano forte espansione, ma attualmente con tassi di crescita che stanno rallentando, il che riduce il rischio di surriscaldamento.

### Settori e asset da tenere d'occhio

Secondo PwC, le aree con maggiore interesse per gli investitori nel 2025 sono:

- **Data center, student housing, logistica, infrastrutture energetiche;**
- Settori tradizionali come uffici e retail restano sotto pressione, con investimenti stagnanti ma primi luoghi emergenti nuovamente interessanti.

### Conclusioni

- I mercati più dinamici in Europa nel 2025 risiedono nel Sud (Spagna, Grecia, Portogallo, Irlanda) e in vari paesi dell'Est (Polonia, Ungheria, Bulgaria), con crescita contenuta ma sostenuta in Italia.
- Germania e Francia presentano mercati ancora deboli o in lento recupero.
- Non si riscontrano attualmente bolle immobiliari in espansione; le città con valori elevati risultano "overvalued" ma senza segnali di scoppio imminente.
- Settori come living assets, logistica, student housing e data center si confermano i più gettonati dagli investitori.



# LOMBARDIA

## Fiaip Lombardia, il futuro dell'immobiliare è già qui

*Dall'intesa tra i dodici collegi lombardi nascono eventi ed iniziative di successo per rafforzare valori di cultura & formazione e incrementare la preparazione degli associati. Il prossimo convegno si tiene a Milano, nella sede di Confindustria, venerdì 19 settembre: è la "Giornata del Real Estate".*

a cura di **Luca Simioni, Presidente Fiaip Lombardia**



Il mondo associativo consente a gruppi di persone, ben coordinate tra loro, di poter condividere valori, mission e competenze. Così si innesca un circolo virtuoso che coinvolge i propri associati, favorendo un prezioso interscambio professionale ed una crescita culturale. Se aggiungiamo a questa ricetta altri ingredienti - come lo spirito di squadra, l'orgoglio dell'appartenenza e la volontà di perseguire obiettivi comuni - riusciamo a cogliere il vero significato della nostra

associazione, ancor più segnatamente i valori ispiratori di Fiaip Lombardia.

L'intesa e, a tratti la perfetta osmosi, che si è creata tra i dodici collegi lombardi, che ha caratterizzato questo quadriennio, ci ha permesso di raggiungere importanti obiettivi all'interno di un percorso evolutivo che ha rafforzato la visibilità di Fiaip Lombardia. Ma non solo tra i nostri associati ma anche agli occhi degli 'stakeholder' del mondo immobiliare, consolidando la nostra immagine di autorevolezza e trasformandola in un punto di riferimento non solo per gli attuali associati, ma anche per nuovi professionisti e tecnici a noi vicini che fanno parte della nostra community.

A questo proposito, oltre ad incrementare lo spirito proattivo, siamo stati gratificati dal costante aumento degli associati, in particolare nei collegi di Milano, Brescia, Varese e Mantova, senza nulla togliere alle altre province che hanno svolto un lavoro lodevole nei propri territori. In questo quadriennio, molteplici sono state le attività all'interno dei nostri collegi, finalizzate principalmente alla formazione dei nostri associati. Ma non solo, talvolta anche con obiettivi sociali legati all'inclusione e a favorire il contatto con i consumatori.

Ne sono l'esempio gli eventi di successo come l'iniziativa promossa da Fiaip Donna Lombardia e dal Collegio di Bergamo, relativa al rischio di violenza sulle donne con esercitazione pratica di difesa personale tenuta dal presidente Fiaip Bergamo, specializzato in arti marziali. Preziosi gli innumerevoli momenti formativi proposti dal Collegio di Brescia, come pure splendida l'iniziativa di Fiaip Monza Brianza quando acquistò il mattone solidale sul muro di Pizzaut per nutrire

l'inclusione in un ambiente dove protagonisti sono i ragazzi autistici.

Ottimo l'evento promosso da Fiaip Cremona alla presenza di tutte le personalità locali che ha coinvolto "Le figure professionali nella Compravendita Immobiliare"; così come la giornata di studio nella cornice di Villa Monastero a Varenna dal titolo "Crescere e guadagnare insieme" promossa da Fiaip Lecco.

Per non dimenticare il convegno serale promosso dal Collegio di Sondrio, finalizzato alla partecipazione popolare su tematiche di fiscalità immobiliare.

E poi i numerosi eventi formativi promossi da Milano, culminanti nel Convegno di successo "Il Mercato immobiliare, il futuro è già qui", gli sportelli immobiliari civici inaugurati da Monza Brianza e Cremona in grado di offrire consulenza gratuita ai cittadini sulle tematiche legate al mercato immobiliare. In ultimo le iniziative di Como, Lodi, Mantova, Pavia e Varese, favorendo cultura & formazione dei propri associati.

Innumerevoli i corsi in presenza, lezioni online, tavole rotonde e convegni, senza dimenticare l'appuntamento mensile con la rubrica "Il caffè con l'esperto fiscale" in grado di dissipare dubbi degli associati derivanti dalla fiscalità immobiliare con possibilità di formulare quesiti e ricevere risposte immediate.

Abbiamo comunicato professionalmente tutte le nostre iniziative grazie al nostro addetto stampa. Ma la nostra mission non finisce qui, anzi. I valori incarnati da Fiaip rappresentano la base ispiratrice del nostro futuro.

**Venerdì 19 settembre 2025** la sede di **Confindustria Milano** ospita la "**Giornata del Real Estate**", organizzata da Fiaip Lombardia. Gli associati potranno



# XVI CONGRESSO NAZIONALE

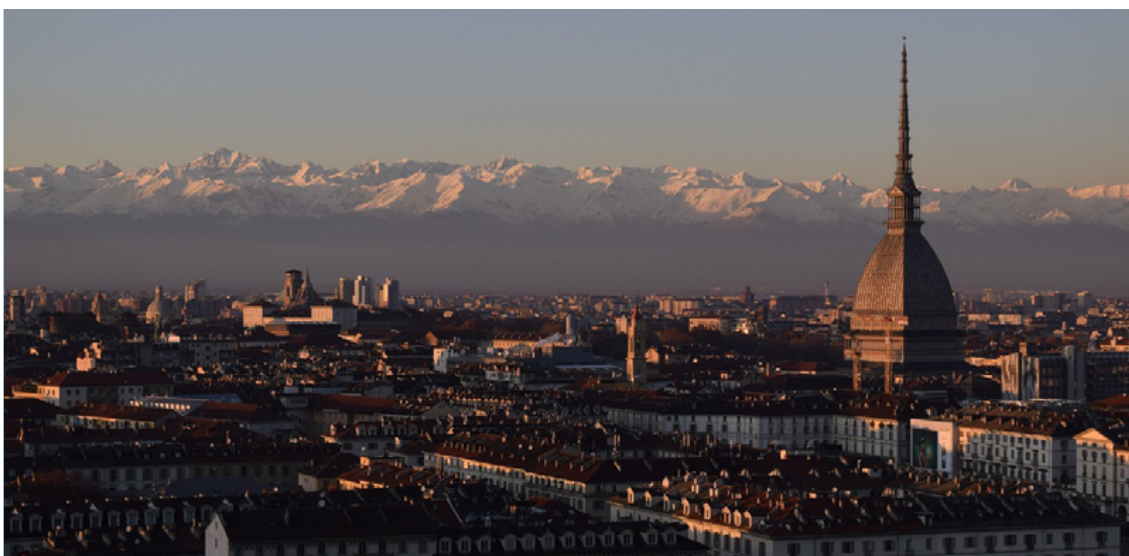
**RICCIONE 2-3-4 OTTOBRE 2025**

approfondire tematiche di Intelligenza Artificiale, Relazione Tecnica Integrata, Senior Living, politiche abitative e molto altro. Sarà una preziosa giornata di studio e confronto.

Il futuro della nostra federazione deve prevedere una tangibile azione sindacale a favore dei nostri associati che preveda di far percepire ai consumatori che i nostri servizi sono davvero indispensabili

per la conclusione di una serena compravendita. Andrà rivolta particolare attenzione all'innovazione, trasformando le idee provenienti dai territori in risultati tangibili.

Dovremo implementare qualitativamente la formazione e la cultura dei nostri associati, nella speranza che in breve tempo diventino obbligatori i crediti formativi.



# PIEMONTE

## FIAIP: una grande comunità professionale che guarda al futuro

*Legalità, formazione, informazione: l'impegno concreto di FIAIP Piemonte per una professione forte e riconosciuta*

a cura di **Marco Pusceddu, presidente Fiaip Piemonte**



Essere parte di FIAIP non è solo aderire a una sigla: è scegliere consapevolmente di appartenere a una grande comunità professionale. Una comunità che si fonda su **valori condivisi - lealtà, trasparenza, spirito costruttivo** - e che rappresenta oggi un punto di riferimento per chi lavora con serietà nel mercato immobiliare. FIAIP è molto più di una federazione: è un **presidio di legalità**, un laboratorio di idee, casa comune per migliaia di professionisti. È l'unica realtà del settore ad aver sottoscritto un contratto nazionale di lavoro per gli agenti immobiliari, a testimonianza dell'impegno concreto per la tutela e la valorizzazione

ne della categoria. In Piemonte, l'azione della Federazione si è tradotta in risultati tangibili: protocolli con polizie municipali e Camere di commercio per **contrastare l'abusivismo, aggiornamenti puntuali sul mercato**, informazione per cittadini e consumatori. Ma anche e soprattutto **formazione**: non solo tecnica, ma pensata come **leva per rafforzare competenze** e garantire professionalità e qualità nel servizio. Essere parte attiva di FIAIP significa prendersi una responsabilità: ogni incarico non è un titolo, ma uno spazio di servizio. Le decisioni prese oggi, a livello locale o nazionale, influenzeranno il futuro professionale e umano di migliaia di colleghi. Per questo il **ruolo dei territori - province e regioni - deve rimanere centrale**: è lì che nascono i bisogni veri, è da lì che deve partire l'azione federativa. **La lotta all'abusivismo** resta una priorità assoluta. Perché la nostra è una professione e non può essere improvvisata: richiede preparazione, abilitazione e aggiornamento continuo. Troppo spesso, invece, soggetti non qualificati operano nel nostro settore, danneggiando i professionisti e mettendo a rischio i consumatori.

**FIAIP Piemonte e i collegi provinciali** sono da sempre in prima linea nel contrastare gli abusivi: abbiamo stretto accordi con la polizia municipale e con le Camere di commercio locali, effettuato segnalazioni e fatto sanzionare agenzie che impiegavano come mediatori chi non lo era. Abbiamo fatto comunicazioni pubbliche, su radio e tv, per veicolare e ribadire un messaggio chiaro: il cliente ha diritto di vedere il patentino dell'agente, e se il mediatore non è abilitato, ha diritto al rimborso della provvigione.

**Duplici l'obiettivo** di questa battaglia: tutelare il cliente e difendere la reputazione della categoria. Perché l'agente immobiliare non è un mero venditore, limitato a mediare il prezzo di una vendita, ma un professionista

che **accompagna il cittadino in una delle scelte più importanti della sua vita**: l'acquisto di una casa. Un percorso che richiede competenze trasversali - tecniche, fiscali, legali - e grande senso di responsabilità.

Un altro obiettivo su cui stiamo lavorando è fare in modo che chi opera nel nostro settore diventi un vero agente immobiliare. Per questo abbiamo avviato, in collaborazione con Confindustria, **corsi di formazione professionale** in molte province, per formare nuovi agenti qualificati, con il conseguimento del patentino dopo l'esame di abilitazione.

**La formazione continua è un pilastro fondamentale della nostra azione**: oggi è strutturata, legata anche a un sistema di crediti formativi per gli agenti certificati Uni, ed è pensata per rispondere al cambiamento normativo e alle nuove esigenze del mercato.

Ogni provincia promuove un **ricco calendario di seminari e incontri**, dedicato all'aggiornamento costante degli iscritti. Tra le iniziative di maggior successo c'è il servizio **"L'esperto risponde"**: una rete di consulenti - notai, geometri, commercialisti - che rispondono a quesiti reali, incontrati ogni giorno nel nostro lavoro. **L'innovazione è un altro dei nostri punti di forza**. I corsi trattano temi attuali come intelligenza artificiale, nuovi gestionali, tecniche di vendita evolute, con formatori di alto profilo. Le modalità di erogazione sono moderne e flessibili come i webinar, per rendere l'accesso più semplice e inclusivo, soprattutto per i giovani. Perché **i giovani sono il futuro** della Federazione. E per coinvolgerli servono strumenti dinamici, nuovi percorsi di ingresso e un ruolo attivo nei consigli e nelle assemblee.

**Essere in FIAIP** è una scelta di visione e di coraggio. Una scelta che restituisce, a chi la compie con convinzione, il privilegio di contribuire a qualcosa di più grande: la costruzione condivisa del futuro della nostra professione.



# Auxilia Finance PREQUALIFICA

IL MIGLIOR ALLEATO DEGLI  
AGENTI IMMOBILIARI



**VELOCE**



**PERSONALIZZATA**



**SICURA**



**AFFIDABILE**

**AUXILIA**  
FIAP FINANCE

IL SERVIZIO DI PREQUALIFICA CHE  
FA RISPARMIARE AI TUOI CLIENTI  
TEMPO E DENARO.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Auxilia Finance Spa è un mediatore creditizio iscritto al numero M21 del 12 Dicembre 2012 dell'elenco tenuto dall'Organismo degli Agenti e dei Mediatori. E' possibile prendere visione delle condizioni economiche e contrattuali prima della conclusione del finanziamento attraverso il modulo "Informazioni Europee di Base sul Credito ai Consumatori" disponibili presso i locali dove operano i collaboratori del Mediatore e sul sito <https://www.auxiliafinance.it>. Nello svolgimento della sua attività, Auxilia pone in relazione Banche e Società finanziarie con la clientela per la concessione di finanziamenti. Auxilia agisce quale mediatore convenzionato ed è legato da rapporti contrattuali con diversi finanziatori. Finanziamenti concessi previa istruttoria con gli istituti di credito ed erogati da quest'ultimi, in quanto effettivi titolari di tutti i rapporti contrattuali.



800 887171



[auxiliafinance.it](http://auxiliafinance.it)



[help@auxiliafinance.it](mailto:help@auxiliafinance.it)

Auxilia Finance S.p.a. - Roma - tel. +39 06 959 449 50 - fax +39 06 979 985 22 - [info@auxiliafinance.it](mailto:info@auxiliafinance.it) - [www.auxiliafinance.it](http://www.auxiliafinance.it) - Società di mediazione creditizia iscritta OAM M21 12/12/2012 - Iscrizione IVASS RUI sezione E000393730 - C.F. e P.Iva 11039431009 - REA n°RM 1274606 - Cap. Soc. €120.000.00 i.v.



# VALLE D'AOSTA

Il significato di essere parte di una grande comunità professionale come FIAIP

a cura di **Natalie Money, Presidente Fiaip Valle d'Aosta**



Accolgo con entusiasmo l'opportunità di riflettere sul profondo significato di far parte di una comunità professionale così solida e influente come la FIAIP. Già solo la possibilità di parlare attraverso L'Agente Immobiliare, è un'iniziativa davvero importante perché mi permette di rafforzare il senso di appartenenza e la consapevolezza del nostro impatto collettivo. Essere parte della FIAIP significa molto più che godere dei servizi e delle tutele che un'associazione di categoria offre. Significa far parte di una **famiglia professionale** che condivide ideali, sfide e suc-

cessi. È la possibilità di confrontarsi con colleghi che comprendono a fondo le dinamiche del nostro mestiere, di attingere a un patrimonio di conoscenze ed esperienze, e di trovare supporto e ispirazione. Questa **rete di relazioni** è la nostra vera forza, un tessuto connettivo che rende più resilienti e capaci di affrontare un mercato in continua evoluzione. Il senso di appartenenza che ne deriva non è solo un vantaggio individuale, ma un motore che alimenta la crescita dell'intera categoria, elevando gli **standard professionali** e rafforzando la nostra **credibilità** agli occhi del pubblico.

### **Iniziativa intrapresa per promuovere i valori federativi nella nostra Regione**

Da diversi anni, grazie alla preziosa collaborazione con **Confindustria Aosta**, riusciamo a mantenere attivo il **corso preparatorio per l'esame di Agente Immobiliare**. Ma non ci fermiamo qui. Abbiamo anche scelto di aderire, come Federazione, al **PMI Day** organizzato da Confindustria per i suoi Associati.

Questa iniziativa ci permette di presentare la professione di Agente Immobiliare alle istituzioni scolastiche che decidono di partecipare. È un'opportunità che intendiamo portare avanti nel tempo, magari moltiplicando gli incontri territoriali con gli studenti prossimi a entrare nel mondo del lavoro. Abbiamo, poi, intensificato la nostra presenza sul territorio, collaborando strettamente con le istituzioni, in particolare con la CCIAA. Il nostro obiettivo è chiaro: diffondere la **cultura della professionalità immobiliare** e far conoscere il ruolo fondamentale della **FIAIP** come punto di riferimento indiscusso per il settore.

Un'iniziativa che sta riscuotendo interesse è l'attivazione, sul territorio val-

dostano, di un piccolo gruppo di lavoro dedicato al portale **Cercacasa**. La nostra visione è trasformarlo da semplice portale immobiliare a una vera e propria **banca dati di agenti immobiliari verificati**. Stiamo lavorando a stretto contatto con le agenzie della Valle d'Aosta. Ogni agenzia ha le sue sfide, ma questo punto di partenza ci consente di sviluppare **strategie congiunte** per affrontarle al meglio e garantire un futuro più solido per tutti, anche dal punto di vista dell'abusivismo.

### **Il ruolo futuro**

Guardando al futuro, ritengo che il ruolo della FIAIP per gli agenti immobiliari e per l'intero settore dell'intermediazione immobiliare sarà sempre più strategico. La Federazione dovrà consolidare la sua posizione di **interlocutore privilegiato** con le istituzioni, per incidere sulle politiche abitative e fiscali che influenzano il nostro lavoro, e per garantire un quadro normativo chiaro e favorevole allo sviluppo della categoria. Per affrontare le sfide del futuro, sarà fondamentale un **investimento continuo nella digitalizzazione e nell'innovazione**. Dobbiamo supportare e formare i nostri associati nell'adozione di nuove tecnologie, compresa anche l'intelligenza artificiale, strumenti che ottimizzeranno i processi e miglioreranno l'esperienza del cliente.

Questo impegno deve partire dalla **dirigenza stessa**, che con il proprio esempio deve guidare il cambiamento. Solo così potremo garantire alla nostra Federazione un ruolo da protagonista nel panorama immobiliare di domani. Penso alla necessità di sviluppare l'importanza di formare gli agenti sull'utilizzo di strumenti avanzati di analisi dati per offrire consulenze sempre più accurate.

Inoltre, la FIAIP dovrà continuare a promuovere una cultura di **trasparenza e integrità**, combattendo l'abusivismo e tutelando la professionalità dei propri iscritti. Questo si tradurrà anche in una maggiore attenzione alla **tutela del consumatore**, assicurando che l'agente immobiliare FIAIP sia sempre sinonimo di affidabilità, competenza e serietà. Immagino una Federazione capace di anticipare i cambiamenti del mercato, fornendo agli associati gli strumenti per adattarsi rapidamente e cogliere nuove

opportunità. Un ruolo centrale sarà svolto **dal Monitora FIAIP**, che dovrà diventare un punto di riferimento ancora più autorevole per l'analisi delle tendenze del mercato e la previsione degli scenari futuri, offrendo dati e report dettagliati a beneficio di tutti gli associati.

In sintesi, la FIAIP del futuro dovrà essere una Federazione sempre più **proattiva, innovativa e inclusiva**, capace di rappresentare al meglio gli interessi della categoria e di guidare il settore verso nuove frontiere di sviluppo e professionalità.



# FIAIP SICILIA

## FIAIP Sicilia: Comunità, Innovazione e Identità Territoriale

a cura di **Maria Pia Barbagallo, Presidente Regionale FIAIP Sicilia**



Essere parte della Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali significa, per noi in Sicilia, appartenere a una comunità che condivide valori solidi, obiettivi concreti e una visione lungimirante per il futuro del settore. La forza della Federazione sta nella sua articolazione territoriale: una rete viva e attiva di professionisti che, ogni giorno, si mette al servizio delle famiglie, delle imprese e delle istituzioni, contribuendo a costruire fiducia, trasparenza e competenza.

Nel nostro percorso regionale abbiamo scelto di puntare su formazione, inno-

vazione e sinergia. Tra le iniziative più rilevanti, voglio citare il corso “L’IA nelle Agenzie Immobiliari”, che ha riscosso grande entusiasmo tra gli agenti partecipanti. Questo evento ha segnato l’inizio di un cambiamento culturale: oggi, l’agente immobiliare non può prescindere dalla tecnologia, e la Federazione deve accompagnare questa trasformazione con strumenti adeguati e visione strategica.

Parallelamente, lavoriamo per rafforzare la rappresentanza istituzionale: vogliamo che il ruolo dell’agente immobiliare professionale sia sempre più riconosciuto nei tavoli decisionali regionali, contribuendo a politiche abitative più eque e sostenibili. Vogliamo costruire un dialogo costante con enti, comuni, professionisti e cittadini, promuovendo il valore aggiunto della nostra categoria. Abbiamo e stiamo continuando a lavorare per la presentazione del primo Osservatorio Immobiliare FIAIP Sicilia, frutto di un grande lavoro di squadra. Si tratta di uno strumento prezioso per analizzare in modo puntuale l’andamento del mercato e offrire una lettura autorevole e indipendente, utile sia agli operatori che ai cittadini.

In questi anni, ho avuto la fortuna di in-

contrare centinaia di colleghi in tutta la regione, raccogliendo esperienze, idee e nuove energie. Voglio condividere un aneddoto personale che porto con me: durante un incontro formativo a Catania, una giovane agente mi si avvicinò e disse, con emozione sincera: “Grazie Presidente, oggi mi sento parte di qualcosa di più grande”. In quella frase c’era tutto: il senso di appartenenza, la gratitudine, ma anche la responsabilità che noi dirigenti federativi abbiamo nel custodire e far crescere questa “casa comune”.

Guardando al futuro, credo che la FIAIP debba continuare a essere un punto di riferimento autorevole e innovativo, capace di fornire agli associati strumenti concreti, tutela sindacale, formazione continua e una visione aperta al cambiamento. La professione dell’agente immobiliare sta cambiando, e la Federazione ha il dovere di accompagnare questa evoluzione con intelligenza, competenza e coraggio.

Il Congresso Nazionale di ottobre sarà un’occasione straordinaria per rafforzare il legame tra territori e governance nazionale. E sarà anche il momento per riaffermare, con orgoglio, che la vera forza della FIAIP risiede nelle sue persone, nella sua identità condivisa e nella capacità di guardare avanti insieme.



# SARDEGNA

**Essere parte della FIAIP: visione, impegno e nuove frontiere per l'intermediazione immobiliare in Sardegna**

a cura di **Angelo Bianchi, Presidente Fiaip Sardegna**



Essere parte della FIAIP significa aderire a una visione chiara e ambiziosa: quella di un settore dell'intermediazione immobiliare moderno, trasparente, etico e al passo con le esigenze del mercato e della società.

Come Presidente Regionale della Sardegna, ritengo che oggi più che mai la nostra Categoria debba essere riconosciuta non solo per la sua funzione commerciale, ma per il ruolo sociale, economico e culturale che svolge sul territorio.

La nostra Regione ha peculiarità uniche: bellezze naturali, patrimonio culturale

diffuso, fortissima attrattività turistica, sia per la bellezza delle sue spiagge, sia per l'entroterra pieno di fascino e energia. Ma anche criticità che richiedono competenza, visione strategica e un'azione professionale coesa. In questo contesto, la FIAIP rappresenta un presidio di professionalità, aggiornamento costante e tutela del lavoro regolare.

Il nostro obiettivo è chiaro: promuovere e rafforzare sul territorio sardo una rete di agenti immobiliari preparati, riconosciuti e valorizzati. Professionisti capaci di rispondere con qualità ai bisogni di cittadini, imprese, investitori e istituzioni. Intendiamo farlo attraverso diverse direttrici:

- Formazione continua e specializzazione, per offrire servizi sempre più evoluti e consulenze a valore aggiunto.
- Collaborazione tra Colleghi, favorendo sinergie e spirito associativo contro ogni forma di concorrenza sleale.
- Dialogo con le Istituzioni, per contribuire a politiche abitative più eque, piani urbanistici efficaci e azioni condivise contro l'abusivismo.
- Innovazione e digitalizzazione, per accompagnare la trasformazione del mercato e rendere l'intermediazione più efficiente e trasparente.

Vogliamo inoltre rilanciare il ruolo dell'agente immobiliare come attore centrale nei processi di rigenerazione urbana, promozione turistica sostenibile e valorizzazione del patrimonio immobiliare locale.

Vogliamo essere un punto di riferimento anche per il settore turistico e a questo proposito è di prossima uscita l'Osservatorio immobiliare regionale per questo comparto. Come Presidente di FIAIP Sardegna, esprimo con grande soddisfazione

la pubblicazione della sua prima edizione, dedicato alle località marine della nostra isola.

Si tratta di uno strumento prezioso, a conferma del ruolo strategico del comparto turistico-immobiliare nel contesto economico della Sardegna e l'impegno costante della nostra Federazione nel fornire dati affidabili, aggiornati e territorialmente specifici.

La Sardegna rappresenta da sempre una delle mete turistiche più ambite a livello nazionale e internazionale. Le sue coste, i borghi sul mare, l'eccellenza ambientale e la qualità della vita offrono un'attrattività unica per chi desidera investire in una seconda casa, trascorrere le vacanze o intraprendere attività ricettive. Tuttavia, per poter valorizzare appieno questo potenziale, è fondamentale disporre di analisi puntuali che aiutino a leggere l'evoluzione dei mercati locali e a orientare correttamente le scelte degli operatori, degli investitori e delle istituzioni.

L'Osservatorio Immobiliare Turistico si inserisce perfettamente in questa logica. Grazie al lavoro congiunto della nostra rete di agenti immobiliari FIAIP e al supporto del Centro Studi FIAIP Sardegna, questo report restituisce una fotografia aggiornata delle dinamiche dei valori immobiliari nelle principali località balneari dell'isola, con uno sguardo che va oltre la semplice rilevazione dei prezzi e offre spunti di riflessione sull'andamento della domanda, sull'evoluzione del mercato delle locazioni brevi e sui nuovi trend dell'abitare stagionale.

Il nostro obiettivo, come FIAIP Sardegna, è duplice: da un lato offrire ai nostri associati uno strumento operativo concreto per svolgere al meglio la propria attività sul territorio; dall'altro, contribuire alla

costruzione di un dialogo competente e basato su dati con le amministrazioni locali e regionali, affinché le politiche urbanistiche e turistiche possano essere più efficaci, sostenibili e coerenti con le esigenze del territorio.

In un mercato sempre più fluido e competitivo, la conoscenza è il vero vantaggio strategico; strumenti come questo Osservatorio rappresentano per noi non solo un elemento di valore, ma anche una responsabilità: quella di continuare a migliorare la qualità dell'informazione, del servizio e della rappresentanza che offriamo alla nostra Categoria e alla collettività.

FIAIP Sardegna è e sarà sempre più un punto di riferimento per i Professionisti del settore, ma anche un interlocutore credibile per enti pubblici, Associazioni di categoria e cittadini.

Essere parte della FIAIP a livello nazionale e in Sardegna, oggi, è una scelta di responsabilità e di appartenenza a una comunità di valori.

È un impegno concreto per un mercato immobiliare più serio, competente e capace di generare sviluppo per tutta la collettività.

Siamo pronti a fare la nostra parte.  
Insieme.



# TRENTINO ALTO ADIGE

**Essere parte di una grande comunità professionale:  
FIAIP, il cuore pulsante dell'intermediazione immobiliare**

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



Essere parte della FIAIP (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali) significa molto più che appartenere ad una associazione di categoria: vuol dire entrare in una vera e propria comunità di professionisti che condividono valori, obiettivi e una visione comune del futuro del settore immobiliare. In un tempo in cui la professione dell'agente immobiliare è spesso sottovalutata o semplificata, FIAIP rappresenta un faro di competenza, etica e formazione continua. Fondata su principi solidi come trasparenza, professionalità, aggiornamento costante e tutela

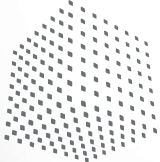
del cliente, la Federazione si pone come garante della qualità nell'intermediazione immobiliare. E questo vale ancora di più in una regione come il **Trentino-Alto Adige**, dove la qualità della vita, la cultura (in Alto Adige si parlano oltre l'italiano il tedesco e il ladino e per la maggioranza dei cittadini la madre lingua è il tedesco), e il valore del patrimonio immobiliare sono elementi fondamentali del tessuto socio-economico. Soprattutto negli ultimi anni, il consiglio regionale con i presidenti provinciali dell' Alto Adige Carlo Perseghin e Stefano Bombardelli del Trentino hanno lavorato con molta energia per promuovere i valori federativi su tutto il territorio. Anche gli associati in regione sono cresciuti gli ultimi anni e risultano ad oggi 193 (123 in Alto Adige e 70 in Trentino). Tra le iniziative più significative spiccano: seminari di aggiornamento tecnico e giuridico, che hanno visto la partecipazione di esperti del settore e funzionari pubblici, con l'obiettivo di chiarire normative, adempimenti e responsabilità professionali.

Eventi di formazione e giornate di orientamento per chi desidera intraprendere la professione, con l'intento di rafforzare il ricambio generazionale e garantire una continuità di valori. Tavoli di confronto con le istituzioni locali, volti a tutelare la figura dell'agente immobiliare professionale, anche alla luce delle sfide poste dal mercato digitale e dalla crescente complessità delle transazioni. **Essere parte della FIAIP in Trentino Alto Adige** vuol dire anche difendere la specificità del nostro territo-

rio, dove l'equilibrio tra urbanizzazione e tutela del paesaggio è cruciale, e dove ogni compravendita ha risvolti che vanno ben oltre la semplice mediazione. La professione dell'agente immobiliare sta cambiando. L'avvento delle tecnologie digitali, la crescita delle piattaforme online, le aspettative dei clienti sempre più informati e esigenti, stanno trasformando il modo in cui lavoriamo. Ecco perché la FIAIP ha - e avrà sempre di più - il ruolo di guida, garante e innovatrice.

Mi auguro che la federazione diventerà sempre più: Un centro di formazione permanente, per garantire l'aggiornamento dei professionisti e mantenere alti gli standard etici e tecnici.

Un interlocutore istituzionale forte, capace di influenzare le normative a tutela della qualità della professione. Un punto di riferimento per i consumatori, che devono poter riconoscere negli agenti FIAIP una garanzia di trasparenza e affidabilità. Un laboratorio di innovazione, dove le nuove tecnologie (dai virtual tour all'intelligenza artificiale) vengano integrate con sapienza senza mai perdere di vista il fattore umano, che resta il cuore della nostra professione. Appartenere alla FIAIP non è solo un vantaggio professionale: È un orgoglio. È scegliere di non essere soli, ma parte di una squadra che crede nella tradizione, nella competenza e nella dignità della nostra professione. È guardare al futuro senza dimenticare chi siamo e da dove veniamo. Perché un grande lavoro si fa insieme. Sempre.

S I M P L Y  A G E N T

## FIRMA ELETTRONICA AVANZATA E QUALIFICATA

Due soluzioni tra le quali potrai scegliere la migliore per te.

Potrai firmare e far firmare ai tuoi clienti tutti i tipi di documenti con valore legale, senza doverti spostare dall'ufficio e senza che i tuoi clienti debbano venire in Agenzia.

**A PARTIRE DA € 8,00 + IVA**

[simplyagent.it](https://simplyagent.it)



# MARCHE

## Fiaip Marche : radici forti e sguardo verso il futuro

a cura di **Emanuele Fiori, Presidente Fiaip Marche**



Nel 1990 nasceva **Fiaip Marche**, un passo importante per gli agenti immobiliare della nostra regione. 35 anni dopo questa realtà è diventata il faro per tutti gli operatori del nostro settore, un punto di riferimento che coniuga **valori tradizionali e innovazione, serietà passione e meritocrazia**. Questo evento non è stato solo una festa ma un momento di confronto e rilancio, per guardare alla storia con orgoglio e con ambizione al futuro. Alla serata erano presenti due dei fondatori: **Carla Maria Cardinali** e **Gianni Mei**, persone che insieme a tanti altri, hanno creduto alla necessita di fondare



un sindacato vero che difendesse la professionalità dell'agente immobiliare. Nel corso della serata sono stati ringraziati gli ex presidenti regionali: **Lucia Diomede, Filippo Andreani, Renato Troiani** e l'attuale Presidente regionale della Federazione delle Marche **Emanuele Fiori**. Non si costruisce nulla di solito senza una base solida, per Fiaip Marche questa base sono i valori: la trasparenza ci ha permesso di avere rapporti di fiducia con gli associati ed affrontare ogni sfida con chiarezza.

La lungimiranza ci ha permesso di fare cambiamenti anche importanti e di formare gli associati per affrontare le novità e i cambiamenti repentini del mercato e la meritocrazia è stata il motore di una sana crescita premiando chi lavora con competenza e dedizione: questi valori sono stati il filo rosso dei primi 35 anni di Fiaip Marche.

Durante l'evento che ci ha visto festeggiare i primi 35 anni della Federazione si è tenuta una tavola rotonda che ha visto tra gli altri protagonisti il Presidente Na-

zionale **Gian Battista Baccarini**, il Segretario **Nazionale Fabrizio Segalerba**, il Presidente del Consiglio del Notariato delle Marche **Alfredo De Martino**.

Il tema al centro dell'incontro è stato la RTI, il Decreto salva Casa, la legge 57/2001 e l'importanza della formazione professionale. Al termine della discussione Fabrizio Segalerba, candidato alla Presidenza Nazionale Fiaip, ha presentato il suo programma sottolineando l'importanza di rafforzare il ruolo del sindacato, investire nella formazione e nei territori e dell'importanza di un dialogo costante con le istituzioni e i media.

Come **Fiaip Marche** nell'occasione non ci siamo limitati a celebrare il passato, ma **abbiamo voluto rilanciare una visione per il futuro della professione**: "l'agente immobiliare non è più un semplice intermediario, ma il vero fulcro, la cartina tornasole del mercato immobiliare".

Per questo Fiaip Marche crede fortemente nella collaborazione con le pubbliche amministrazioni, con i tecnici (ingegneri, geometri, architetti, notai) per migliorare

la percezione nel mercato della nostra professione. Fiaip Marche sa che la formazione è la linfa per restare competitivi, in un mondo che è sempre in rapida evoluzione, dove tecnologie e digitalizzazione e oggi l'intelligenza artificiale rivoluzionano il mercato, non si può restare fermi.

Tutto ciò senza dimenticare che il cuore del nostro lavoro resta la relazione umana, il contatto e la fiducia.

Tutto questo è la chiave per un mercato trasparente efficiente e professionale e capace di rispondere alle esigenze di oggi e di domani. Personalmente e a nome di tutti i dirigenti delle Marche ho anche ringraziato tutti presidenti provinciali **Annarita Cella, Laura Gigli, Paola Candi e Tommaso Andreani** e i loro consigli per-

chè sono i protagonisti fondamentali che ogni giorno lavorano sul campo, spesso togliendo un po' di tempo al proprio lavoro e alle famiglie.

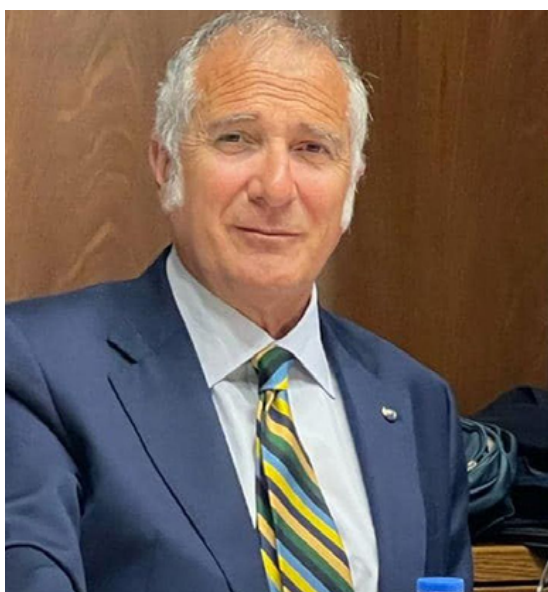
La serata si è conclusa con una cena con oltre 100 associati nella suggestiva terrazza del Fortino Napoleonico sul mare cristallino della riviera del Conero e il taglio della torta con i due fondatori in un'atmosfera unica. Il prossimo anno si festeggeranno i 50 anni di FIAIP, mezzo secolo di storia di una categoria che ha saputo affermarsi con fatica dedizione e intelligenza difendendo sempre i valori che la rappresentano e i suoi associati, ma oggi mi sento di dire che: ***“Se non ci fosse Fiaip, non ci sarebbero gli agenti immobiliari. Ogni traguardo è una nuova partenza”***



# LIGURIA

Dalla Liguria una nuova energia per Fiaip. Il futuro è già al lavoro

a cura di **Antonio Piccioli**, Presidente Fiaip Liguria



E' un bilancio positivo e che permette di tracciare ottime prospettive per il futuro quello delineato da Fiaip Liguria per il ciclo amministrativo che va a concludersi nel prossimo mese di dicembre.

Iniziato con qualche criticità legata agli effetti del disastro della Pandemia, il lavoro di squadra del Presidente Regionale e dei Presidenti Provinciali, con il prezioso supporto di tanti Consiglieri e delegati, ha permesso di superare le difficoltà per rilanciare il lavoro e le attività associative, in primo luogo gli incontri e i corsi di Formazione che sono sempre più importanti e costituiranno sempre più una

delle colonne portanti della Federazione. E' infatti profonda convinzione degli Associati che la figura dell'Agente Immobiliare debba diventare sempre più centrale in tutta una serie di attività che ruotano attorno al Mercato Immobiliare. L'Agente - rigorosamente professionale e legalmente abilitato - deve diventare sempre più una figura di riferimento per chi, a qualunque titolo, opera nel settore. Siano Clienti di compra-vendite che gestori di piccoli e grandi patrimoni immobiliari, sino al Cittadino che chiede consiglio o informazioni pratiche per la gestione di piccole e grandi criticità. Un impegno che Fiaip dovrà affrontare con sempre maggiori energie e che chiama tutti gli Associati ad una crescita non solo lavorativa ma anche e soprattutto professionale.

La figura dell'agente è in costante evoluzione, è sempre più sfaccettata ed estende la propria conoscenza e preparazione a diversi campi disciplinari.

Importante anche la collaborazione attivata con altri colleghi professionali. Si cresce più velocemente e con maggiore stabilità e la sinergia tra professionisti offre sempre più possibilità di sviluppo sia sotto il profilo delle soddisfazioni economiche, che restano un punto saldo e che non ci pare non debbano essere dimenticate, sia dal punto di vista professionale e personale.

Per questo motivo ricordiamo con piacere tutti gli eventi di confronto con le professioni legate al mondo immobiliare, alle occasioni di approfondimento delle tematiche legate al nostro lavoro come le modifiche normative e loro applicazioni concrete, ma anche e soprattutto alle occasioni di dialogo e confronto tra Associati per raccogliere le idee, le impressio-

ni e persino le critiche, per acquisire un bagaglio di informazioni utili a successive decisioni.

Un'altra scommessa fatta nel corso di questo ciclo associativo è stata la decisione di rafforzare la Comunicazione locale sia sul piano dei rapporti con i Media che della presenza sui nuovi canali come i Social, croce e delizia di ogni associato. Abbiamo ormai metabolizzato quanto sia importante non solo la comunicazione interna, tra Associati, ma anche e soprattutto quella rivolta verso l'esterno.

La Federazione cresce anche grazie alla propria visibilità e autorevolezza sui Media. Serve a poco ottenere brillanti risultati in trattative e modifiche legislative se poi, questo merito, se lo prendono "altri".

**Fiaip Liguria** ha conquistato pagine intere di importanti quotidiani locali e nazionali e ha certamente modificato la propria presenza quale autorevole voce del settore Immobiliare e non solo. Un risultato che ci spinge a considerare quello della comunicazione un settore nel quale continuare ad investire, in sinergia sempre più forte e coordinata, con l'Ufficio Stampa nazionale che ci auguriamo possa essere ulteriormente rafforzato nella sua azione e nello sviluppo di progetti per la Federazione.

Campagne come quella contro i manifesti di una municipalizzata che evidenziava in modo scorretto la vendita di appartamenti "senza commissioni" hanno segnato un atteggiamento nuovo di Fiaip Liguria che tutela gli Associati e anche chi non lo è ancora. Fiaip Liguria ha contestato pubblicamente i manifesti, ottenendo la loro sostituzione.

Altro successo è stato registrato sulla questione della obbligatorietà, pena pesanti sanzioni, al registro delle attività

che operano nel settore degli affitti brevi. La Regione Liguria ha ricevuto la delegazione di Fiaip e ha di fatto accolto le richieste per controlli che consentissero di colmare il gap tra i ritardi incontrati nelle iscrizioni e la volontà degli operatori di rispettare le regole.

Non è andato altrettanto bene il confronto – che in realtà non c'è stato – con il Comune di Genova sulla decisione unilaterale di aumentare le aliquote IMU sui contratti “a canone concordato”. Un provvedimento che colpisce, secondo Fiaip Liguria, i piccoli proprietari e gli inquilini che si vedranno aumentare i canoni per effetto della crescita delle imposte.

La speranza manifestata da **Fiaip Liguria** è che la civica amministrazione voglia finalmente aprire, a tutte le realtà che

operano nel settore, il tavolo della concertazione perché non si può da un lato accusare chi ha scelto gli affitti brevi di “togliere abitazioni al mercato degli affitti stabili” e poi colpire economicamente chi invece ha scelto i canoni concordati (cosiddetti 3+2). Tra i punti salienti del ciclo che va concludendosi con ottime speranze per il futuro di Fiaip, non possiamo non citare il momento nel quale abbiamo presentato ufficialmente, dal palco del Consiglio Nazionale di Roma, la candidatura di Fabrizio Segalerba a nuovo Presidente Nazionale di Fiaip. Un momento importante, per noi liguri, che ci auguriamo possa costituire anche un primo “punto di partenza” per un nuovo ciclo di successi per tutta la Federazione e per tutti i suoi Associati.



# BASILICATA

## La Basilicata e la FIAIP: una storia di impegno e passione

a cura di **Giacomo Mazzilli, Presidente Regionale FIAIP Basilicata**



La Basilicata, con le sue due province di Potenza e Matera, ha sempre dimostrato una profonda adesione ai valori della FIAIP — la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali. Un impegno costante e sincero, che ha visto protagonisti dirigenti locali determinati a contribuire, con competenza e dedizione, alla crescita di quella che oggi è una delle realtà associative più solide e riconosciute del settore immobiliare italiano.

La FIAIP rappresenta oggi un autentico punto di riferimento per le istituzioni, per i consumatori e per l'intera categoria degli agenti immobiliari. Questo tra-

guardo è stato possibile anche grazie al contributo delle donne e degli uomini — ancora prima che professionisti — che hanno creduto in questo progetto fin dalle sue origini. A loro va il nostro più sentito ringraziamento: Salvatore Stolfi, Gennaro Pecchia, Gaetano Perrotta, Maria Antonietta Zasa, Giacomo Mazzilli, Domenico Taratufolo, Matteo Olivieri. Con costanza, spirito di servizio e un forte senso di appartenenza, questi pionieri hanno rappresentato la FIAIP presso le istituzioni regionali e provinciali, diventando un riferimento imprescindibile per tanti colleghi.

La nostra generazione — cresciuta in un contesto ancora fortemente analogico — ha assistito e contribuito a un profondo cambiamento culturale e professionale. L'evoluzione del nostro mestiere ci ha visti protagonisti nella costruzione di un'identità professionale sempre più

riconosciuta e regolamentata, che oggi consente alle nuove generazioni di agenti immobiliari di operare con strumenti più moderni e con un quadro normativo di riferimento più solido.

L'augurio che rivolgiamo ai dirigenti presenti e futuri della FIAIP Basilicata è di continuare a guardare avanti, mantenendo uno spirito innovativo e una visione sempre più digitale, capace di rispondere alle sfide del mercato contemporaneo. Al tempo stesso, è fondamentale non dimenticare che il cuore di questa professione resta l'incontro umano: l'empatia che si crea tra le persone ancor prima che tra cliente e professionista.

Il valore di un agente immobiliare non risiede solo nelle competenze tecniche, ma nella sua capacità di ascoltare, comprendere e guidare. In questo equilibrio tra innovazione e relazione si gioca il futuro del nostro settore.



# ABRUZZO E MOLISE

## FIAIP: Essere parte, fare la differenza

a cura di **Giancarlo Di Michele, Presidente Regionale FIAIP Abruzzo e Molise**



Essere Agenti Immobiliari FIAIP non è semplicemente far parte di una categoria. È aderire a una comunità che si riconosce in valori forti, concreti, che non si svendono al miglior offerente e non si piegano alla superficialità di certe logiche di mercato.

Onestà, rispetto, professionalità: non sono slogan, ma principi operativi.

E in un'epoca in cui la fiducia è merce rara, questi valori rappresentano il vero capitale relazionale su cui si costruisce il futuro della nostra professione.

Appartenere alla grande famiglia FIAIP significa avere alle spalle una struttura so-

lida, rappresentativa, radicata nei territori e capace di dialogare con le istituzioni, con il legislatore, con il mercato. Ma significa anche condividere una visione: quella di un agente immobiliare che non si limita a “mediare”, ma che sa interpretare il mercato, orientare il cliente, accompagnarlo in una delle scelte più delicate della sua vita la casa.

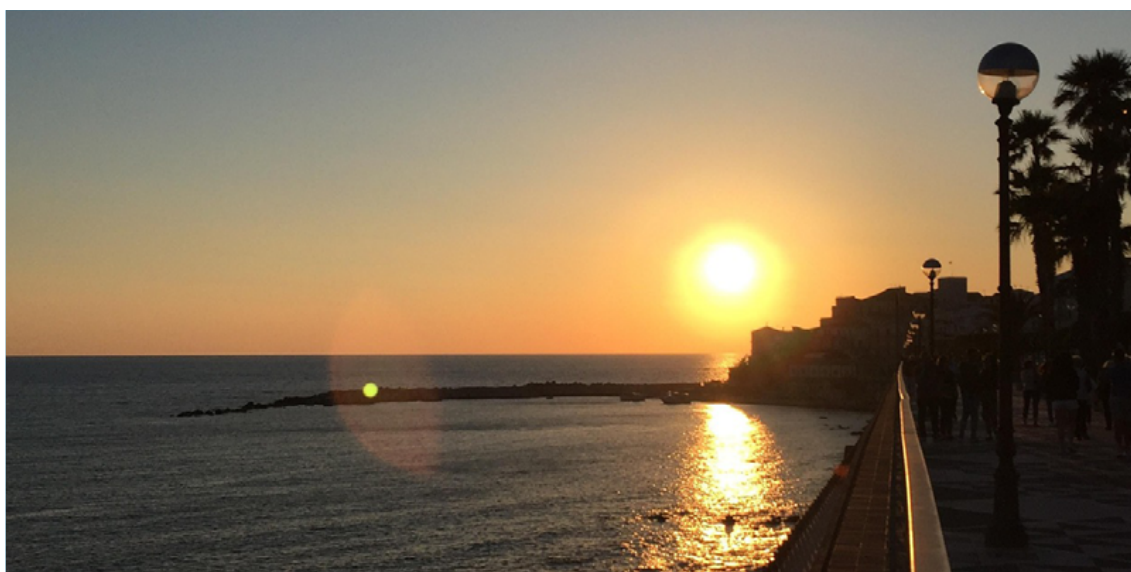
La formazione, in questo contesto, non è un’opzione: è una scelta di campo. Promuovere i valori federativi attraverso la conoscenza, la competenza, l’aggiornamento costante, significa costruire una cultura del mestiere, che protegge i professionisti seri e tutela i cittadini. In FIAIP la formazione non è solo tecnica ma anche etica. Ed è proprio lì che si gioca la differenza tra chi improvvisa e chi costruisce.

Sui territori, le Delegazioni Provinciali e Regionali sono il cuore pulsante di questa promozione culturale. Corsi, eventi, tavoli istituzionali, convenzioni, strumenti pratici: FIAIP è presente, visibile, autorevole. L’agente che indossa il “giubbotto” federativo lo fa con orgoglio, perché sa di portare con sé una reputazione collettiva che lo precede e lo rafforza.

Il ruolo futuro della Federazione sarà ancora più decisivo. In un mercato dove la tecnologia accorcia le distanze ma rischia di allontanare le persone, la nostra forza sarà la relazione. Dove la disintermediazione promette risparmi illusori, noi risponderemo con competenza reale. FIAIP dovrà essere, sempre di più, una casa comune per chi crede che questo mestiere non sia solo una professione, ma una missione.

La sfida non sarà semplice. La pressione competitiva aumenta, i modelli di business cambiano, i clienti sono più informati ma spesso più confusi. Eppure, proprio in questo contesto, il nostro ruolo diventa fondamentale. Perché, se tutto si appiattisce, chi si distingue brilla ancora di più. E noi, come Federazione, abbiamo il dovere e il privilegio di guidare questa distinzione.

Essere FIAIP oggi significa essere parte di qualcosa che va oltre il singolo. Significa avere una visione condivisa, un’etica comune, una voce forte e riconoscibile. Significa, in definitiva, credere che il futuro della nostra professione si costruisce insieme, con le radici ben piantate nella storia e lo sguardo sempre rivolto avanti.



# CALABRIA

**FIAIP: la nostra forza per un futuro dell'intermediazione immobiliare**

a cura di **Ivan Colorito, Presidente Regionale Calabria**



Essere parte della FIAIP – Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali – non significa solo appartenere a un'associazione di categoria. Significa entrare in una vera famiglia di professionisti, fatta di valori condivisi, crescita continua e visione per il futuro del settore immobiliare. In un mondo che cambia rapidamente, la professione dell'agente immobiliare richiede sempre più competenze, aggiornamento e capacità di interpretare un mercato in costante evoluzione. In questo scenario, la FIAIP rappresenta un punto di riferimento solido e autorevole per migliaia di professionisti in tutta Italia.

Far parte della Federazione vuol dire contare su una rappresentanza forte presso le istituzioni, beneficiare di una formazione costante e qualificata, accedere a strumenti digitali avanzati e usufruire di convenzioni per svolgere la propria attività in modo efficiente. Significa condividere una metodologia operativa – la UNAFIAIP – che rende il lavoro più rapido, trasparente e coordinato.

Il marchio FIAIP, è sinonimo di qualità e affidabilità. Un elemento che rafforza il rapporto con i clienti e consente agli agenti di operare con maggiore sicurezza, anche in un contesto digitalizzato come quello attuale.

La forza del confronto e della formazione. Uno degli aspetti più significativi dell'appartenenza a FIAIP è la possibilità di confrontarsi con colleghi di tutta Italia, condividere esperienze, affrontare insieme le sfide del mercato. È in questo spirito che il Collegio Regionale FIAIP Calabria, insieme ai collegi provinciali, ha avviato già da tempo un percorso strutturato di formazione professionale, oggi più che mai indispensabile. Il mestiere dell'agente immobiliare non si può improvvisare. Richiede competenze tecniche, conoscenze normative, capacità comunicative e relazionali.

Per evitare distorsioni di mercato, evasione fiscale, discredito degli Agenti Immobiliari Professionali e ingenerare incertezza e sfiducia nei consumatori, i collegi provinciali della Regione Calabria hanno istituito con le C.C.I.A.A. un protocollo d'intesa per il contrasto all'abusivismo e allo svolgimento irregolare dell'attività dell'intermediazione immobiliare.

L'agente ha il delicato compito di mediare in uno dei passaggi più importanti della vita di una persona: l'acquisto o la vendita della casa. Proprio per questo, l'etica, la trasparenza e la formazione non sono solo strumenti di crescita, ma un dovere verso i clienti e verso la professione.

In questo ambito, FIAIP svolge un ruolo fondamentale, offrendo ai propri associati aggiornamenti costanti e strumenti utili per interpretare le evoluzioni del mercato. Tra le attività più rilevanti, anche la raccolta e l'analisi dei dati sull'andamento del mercato immobiliare urbano e turistico, uno strumento prezioso per orientarsi tra tendenze e prospettive.

Occhio al futuro, testa al presente.

Il futuro della professione passa da qui: da una maggiore consapevolezza del proprio ruolo sociale, da una comunicazione etica, dall'inclusione delle nuove generazioni. Il settore immobiliare si trova a un bivio tra tradizione e innovazione: solo integrando questi due aspetti sarà possibile cogliere le opportunità che il mercato offre.

Oggi, il cliente ha a disposizione moltissime informazioni online, ma ciò che davvero fa la differenza è la relazione umana, la capacità dell'agente di ascoltare, accompagnare, risolvere. Ecco perché l'agente immobiliare del futuro non potrà prescindere da competenze aggiornate, strumenti digitali e una forte identità professionale.

FIAIP, da quasi cinquant'anni, rappresenta tutto questo. E continuerà a farlo, con uno sguardo attento al presente e una visione chiara per il futuro.



# EMILIA ROMAGNA

**FIAIP, una scelta identitaria e strategica per la propria professione**

a cura di **Gianluca Giordani, Presidente Fiaip Emilia-Romagna**



Entrare a far parte della FIAIP – la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali – è una scelta identitaria, professionale e strategica. Per un agente immobiliare, oggi più che mai, affiliarsi alla FIAIP significa appartenere a una comunità forte, rappresentativa e in continua evoluzione, capace di affrontare con competenza le sfide di un mercato immobiliare sempre più complesso e dinamico.

Esserne parte significa aderire a un sistema di valori condivisi, tra cui la professionalità, la correttezza, la trasparenza e il rispetto delle normative vigenti.

In un settore in cui la fiducia del cliente è fondamentale, poter mostrare l'apparte-

nenza alla FIAIP rappresenta un marchio di qualità, un riconoscimento del proprio impegno nella crescita professionale e nell'aggiornamento costante.

Far parte della FIAIP significa scegliere di non essere soli, di condividere un cammino professionale con migliaia di colleghi motivati, preparati e consapevoli del proprio ruolo. Significa accedere a strumenti concreti per lavorare meglio, aggiornarsi costantemente, difendere i propri diritti e contribuire allo sviluppo di un settore centrale per l'economia del Paese. È una scelta di orgoglio professionale e di responsabilità verso sé stessi, i clienti e la società.

Negli ultimi quattro anni, FIAIP Emilia-Romagna si è affermata come un punto di riferimento per gli agenti immobiliari della regione, promuovendo professionalità, trasparenza e responsabilità sociale. In un contesto reso complesso da eventi straordinari, tra cui l'alluvione del 2023, la Federazione ha risposto con concreti strumenti a supporto dei propri associati, un'intensa attività formativa, una costante analisi del mercato e una crescente interlocuzione con la politica e le istituzioni locali. Dal 2021 al 2025, FIAIP Emilia-Romagna ha dimostrato come un'associazione di categoria possa evolversi da semplice organismo di rappresentanza a motore di innovazione e responsabilità sociale. Tra formazione, osservazione del mercato, emergenze territoriali e inclusione sociale, il lavoro

svolto ha contribuito a rafforzare l'identità della professione dell'agente immobiliare.

In un'epoca di rapidi cambiamenti economici, tecnologici e sociali, il settore immobiliare si trova di fronte a una trasformazione profonda. Digitalizzazione, nuove esigenze abitative, sostenibilità, intelligenza artificiale e smart working stanno ridefinendo il modo in cui le persone vivono, acquistano, vendono e affittano immobili. In questo scenario, il ruolo della FIAIP diventa sempre più strategico e centrale non solo per la categoria, ma per l'intero comparto dell'intermediazione immobiliare.

Tradizionalmente, la Federazione ha svolto un ruolo fondamentale nella rappresentanza e nella tutela degli agenti immobiliari, contribuendo a qualificare la professione, offrendo formazione, servizi e supporto normativo. Tuttavia, il futuro richiede un salto di qualità: non basta più difendere il ruolo dell'agente immobiliare, bisogna trasformarlo, anticipando le tendenze del mercato e guidando l'innovazione del settore.

In questo contesto, la Federazione è chiamata a essere leader del cambiamento, un soggetto capace di fare da ponte tra tradizione e innovazione, tra professionisti e nuove tecnologie, tra le esigenze del mercato e le politiche pubbliche. Far parte della FIAIP, oggi più che mai, significa essere protagonisti di questo cambiamento.



## La tua Casa, la nostra Protezione. Polizze su misura per ogni esigenza.

### Perché scegliere Ventidue Broker?

#### Online Shop



**BROKER FULL-DIGITAL** Emissione, pagamento e sottoscrizione della polizza completamente online.



**APP VENTIDUE BROKER** Gestisci, rinnova ed acquista le tue polizze in totale autonomia.



**POLIZZE CONVENZIONATE FIAIP** Assicurazione Casa&Famiglia a prezzi vantaggiosi solo per gli associati FIAIP.



**CONSULENZA GRATUITA** Compariamo i prodotti di più di 15 compagnie assicurative per scegliere quello giusto per te.



**FINANZIAMENTO DELLA POLIZZA** Finanzia la tua polizza. Per gli importi sotto €3.000 non è richiesta la busta paga.



# CAMPANIA

**Essere FIAIP: la forza del territorio, la forza della comunità**

a cura di **Salvatore Mirabile, Presidente regionale FIAIP Campania**



Essere parte della FIAIP significa molto più che appartenere a una categoria: significa far parte di una vera e propria comunità professionale, viva, coesa, che ogni giorno lavora per dare voce e valore agli agenti immobiliari in tutta Italia. È questa la forza della nostra Federazione: radicata nei territori, capace di interpretare le esigenze locali senza mai perdere di vista una visione nazionale, comune e strategica.

In Campania, questa consapevolezza si traduce in un impegno concreto e quotidiano. I Collegi provinciali, grazie all'impegno di tanti colleghi appassionati e

competenti, promuovono continuamente iniziative di formazione e aggiornamento professionale. Solo negli ultimi mesi, in tutta la Regione, sono stati attivati numerosi corsi dedicati agli aspetti normativi, fiscali, contrattuali e digitali dell'intermediazione immobiliare, con l'obiettivo di elevare sempre di più la qualità del nostro servizio e consolidare la fiducia dei cittadini.

Formarsi oggi non è un'opzione: è una responsabilità. In un mercato in continua trasformazione, l'agente immobiliare deve saper coniugare esperienza sul campo e competenze sempre aggiornate. Ecco perché la formazione rappresenta una delle direttrici fondamentali del lavoro federativo in Campania: solo professionisti preparati possono garantire trasparenza, legalità e tutela sia per chi vende sia per chi compra.

Ma il nostro lavoro non si ferma qui. Come Presidenza regionale, stiamo rafforzando il dialogo con le istituzioni locali e con le associazioni di categoria, per promuovere politiche abitative più eque, regole chiare nel settore delle locazioni brevi, semplificazioni burocratiche per le compravendite e maggiore riconoscimento della figura dell'agente immobiliare nel tessuto economico e sociale del territorio.

La nostra visione guarda avanti: la FIAIP

del futuro dovrà essere sempre più un punto di riferimento tecnico e culturale per l'intermediazione immobiliare. Dovrà saper anticipare i cambiamenti, leggere le nuove esigenze del mercato, accompagnare i professionisti nell'evoluzione digitale, nella sostenibilità e nella costruzione di relazioni trasparenti con i clienti. In questo cammino, il ruolo dei Presidenti regionali è cruciale. Siamo il collegamento diretto tra la base e la struttura centrale della Federazione. Conosciamo da vicino le dinamiche territoriali, ascoltiamo le richieste degli iscritti, interpretiamo bisogni e opportunità locali.

È grazie a questa sinergia tra centro e periferia che la FIAIP è oggi una delle realtà più solide e credibili del panorama professionale italiano.

Essere FIAIP significa quindi scegliere la qualità, la competenza e la condivisione. Significa credere nel valore della collaborazione, nel confronto costruttivo e nell'orgoglio di rappresentare una categoria che, con passione e professionalità, contribuisce ogni giorno alla crescita del Paese.

La Campania è pronta ad affrontare le sfide che ci attendono, con la forza della squadra e con lo spirito di appartenenza che da sempre ci distingue. Perché, in fondo, essere parte della FIAIP non è solo un mestiere: è una missione.



# TOSCANA

**Essere FIAIP: una casa comune con lo sguardo al futuro**

a cura di **Simone Beni, Presidente Fiaip Toscana**



Essere parte di FIAIP significa appartenere a una comunità professionale che condivide valori, obiettivi e responsabilità. È molto più che indossare un simbolo o versare una quota, è riconoscersi in una visione comune della professione, fondata su competenza, etica, formazione continua e spirito di servizio, significa sapere che, in ogni parte d'Italia, c'è una rete di colleghi pronti a collaborare, confrontarsi, crescere insieme.

In questi anni ho avuto l'onore di appuntare al petto di alcuni nostri Associati la spilla FIAIP in occasione del loro festeggiamento per i numerosi anni di attività

professionale. Non si trattava solo di un gesto simbolico, quel momento rappresenta il riconoscimento di un lungo percorso nella Federazione, ma soprattutto il tributo a chi ha saputo incarnare e contribuire a costruire i valori fondanti della nostra comunità.

Un gesto che racconta e testimonia cosa significhi davvero appartenere a FIAIP.

In **Toscana**, questa consapevolezza si è tradotta in un percorso concreto di coesione e collaborazione tra i Collegi provinciali. Negli ultimi anni abbiamo rafforzato il dialogo interno alla Federazione, condividendo spese, progettualità, eventi formativi, azioni di rappresentanza e risultati. Questa sinergia ha generato un'importante crescita diffusa e costante su tutto il territorio regionale, valorizzando le specificità locali ma agendo in una logica di sistema unico. Tra i momenti più significativi, oltre all'esperienza della Consulta Interassociativa dell'Intermediazione Immobiliare della Provincia di Firenze – che riunisce tutte le sigle di categoria e ha dato vita a un modello di rappresentanza locale unitario sulla falsa riga di quella nazionale –, va sottolineato il forte legame instaurato tra i Collegi di Siena, Livorno, Pisa, Lucca e Massa Carrara con le istituzioni economiche territoriali, in particolare con le locali Confindustria e Camera di Commercio. Questi rapporti stabili e strutturati hanno favorito progetti condivisi, occasioni di formazione trasversale e un dialogo costante

sulle dinamiche del mercato immobiliare e produttivo.

Essere una grande comunità vuol dire anche essere capaci di evolvere. In un mercato che cambia velocemente, FIAIP ha oggi il compito – e l'opportunità – di guidare la trasformazione. Servono strumenti nuovi, ma anche una percezione rinnovata della figura dell'agente immobiliare: non più solo mediatore, ma consulente evoluto, professionista consapevole del proprio ruolo sociale. Il futuro richiede competenze trasversali, conoscenza normativa, abilità relazionali, ma anche una chiara identità etica, in grado di generare fiducia.

La Federazione dovrà continuare a farsi presidio di legalità, formazione e innovazione, ma anche luogo di confronto tra esperienze, territori e generazioni diverse. Le nuove leve vanno attratte e sostenute, offrendo loro percorsi di crescita chiari e stimolanti. Gli strumenti digitali – dalla comunicazione alle banche dati, fino all'intelligenza artificiale – devono diventare un pratico supporto a servizio del lavoro quotidiano, senza sostituirne il valore umano.

FIAIP ha già dimostrato, negli anni, di saper tenere insieme la forza dei numeri e la ricchezza delle idee. Ora è il tempo di consolidare quanto costruito, di rafforzare i legami tra livelli territoriali e nazionale, e di porsi con coraggio come interlocutore autorevole in tutte le sedi dove si scrive il futuro del nostro settore.



# FRIULI VENEZIA GIULIA

## Il lavoro della FIAIP a beneficio dell'intera categoria

*Emergenza abitativa, riforma fiscale, digitalizzazione delle procedure di accesso agli atti, iniziative legislative in tema di locazioni e decreto attuativo della L. 57/2001, antiabusivismo, agenzia multidisciplinare e tanti servizi innovativi a favore degli agenti immobiliari.*

a cura di **Stefano Nursi, Presidente Regionale Fiaip FVG**



Desidero iniziare questo articolo dicendo **grazie** a tutti gli associati e dirigenti FIAIP per l'enorme lavoro federativo che hanno svolto nei loro territori. Il titolo di questo breve editoriale che mi accingo a scrivere riassume fedelmente i risultati che sono stati ottenuti dalla FIAIP a favore **dell'intera categoria**.

Si potrebbe disquisire sulla condivisione o meno di alcune iniziative politiche che non sono state portate avanti congiuntamente dalle tre associazioni di categoria rappresentative degli agenti immobiliari italiani, ma certo è che gli sforzi, il tempo ma soprattutto le conquiste ottenute

sono di grande aiuto per il settore, con evidenti benefici a favore anche dell'utente finale, che deve essere per noi sempre al centro della nostra attività.

La premessa era d'obbligo, perché coloro che non aderiscono al mondo delle rappresentanze associative, a volte, per mancanza di informazioni, risultano avulsi dalle innumerevoli iniziative che la Federazione porta avanti nei propri territori ed a livello nazionale.

L'innalzamento reputazionale del ruolo svolto dagli agenti immobiliari sia nei confronti delle Istituzioni, sia nei confronti del consumatore, non arriva per caso ma è proprio figlio di una nuova stagione di valorizzazione di una professione fondamentale nel processo di compravendita e locazione di un immobile e che fortunatamente da molti è ormai percepita come una mera risorsa rispetto ad un costo accessorio.

Dietro il processo di una compravendita o di una locazione c'è tanto tanto lavoro che spesso non è visibile ai molti.

Anche nella mia meravigliosa Regione dove ho l'onore di rappresentare gli oltre 400 agenti immobiliari professionali aderenti alla FIAIP, la valorizzazione della figura del mediatore, la rinnovata reputazione dell'intera categoria, l'adozione da parte dei professionisti FIAIP di un modello di lavoro evoluto e altamente qualificato, totalmente orientato alla tutela del consumatore finale, sono tutti fattori che hanno aiutato ad implementare questa percezione, ed il lavoro che i quattro collegi provinciali ( Udine, Trieste, Pordenone e Gorizia ) hanno svolto con tanta dedizione sono figli di

una rinnovata sinergia ed uno "spirito di corpo" che i vari dirigenti hanno saputo coltivare.

Sarebbe estremamente lungo (ed per alcuni potrebbe risultare anche noioso), andare ad elencare le decise e decise di incontri, corsi formativi, convegni, presentazioni, eventi che sono stati svolti nella Regione in questi quattro anni di mandato e che hanno fortemente contribuito alla formazione dei professionisti che operano nel territorio.

Le sfide della FIAIP del prossimo mandato sono molteplici, ma se vogliamo guardare "un po' più lontano", (e dovremmo farlo), bisogna assolutamente passare attraverso il recepimento del decreto attuativo della L. 57/2001 inserendo al praticantato formativo il superamento di test finale e soprattutto quell'obbligo di formazione continua con relativo rilascio di crediti formativi necessari per poter lavorare in maniera professionale; è una sfida che la Federazione porta avanti da anni e che porterebbe un immenso beneficio all'intero settore dell'intermediazione immobiliare.

L'attenzione ai giovani che intraprendono questo percorso lavorativo, il costante contatto con i territori, l'ampliamento dei fruitori del modello di lavoro UNAI-FIAIP, la formazione continua obbligatoria, un ufficio studi ancora più strutturato, servizi innovativi e digitalmente evoluti per gli associati congiuntamente al mantenimento ed alla valorizzazione della reputazione politica a livello nazionale e locale, saranno i capisaldi sul quale costruire la FIAIP del futuro e il lavoro dell'agente immobiliare.



# UMBRIA

**Umbria: Rapporti istituzionali, formazione e promozione per le agenzie al centro della nostra azione**

a cura di **Marcello Bambagioni, Presidente Fiaip Umbria**



FIAIP, la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali, è un'organizzazione che rappresenta e tutela gli agenti immobiliari in Italia, in tutto il territorio è presente con i suoi collegi Regionali e collegi provinciali e/o interprovinciali.

Il collegio Fiaip della Regione dell'Umbria in linea con quanto proposto dalla dirigenza nazionale offre servizi, formazione e supporto agli iscritti, oltre a promuovere la qualificazione e la professionalità nel settore immobiliare.

Il collegio Fiaip Regione dell'Umbria è

costante temente impegnato nella promozione della formazione continua per i suoi iscritti attraverso docenti di alto profilo e competenza, organizzando corsi di preparazione ed esami anche per i futuri agenti immobiliari nel proprio territorio di riferimento. Il collegio Fiaip Regione dell'Umbria segue rapporti a livello territoriale con principali Enti locali, Comuni, Provincia di Perugia, Regione dell'Umbria, Camera di Commercio dell'Umbria, Agenzia dell'Entrate, etc. salvaguardando gli interessi dei propri iscritti e promulgando le iniziative della dirigenza nazionale Fiaip. Il collegio Fiaip Regione dell'Umbria tutela il consumatore fornendo chiarimenti sulle modalità dell'esercizio della professione dell'agente immobiliare e realizzan-

do visibilità alla categoria che si distingue per professionalità e competenze.

Il collegio Regione dell'Umbria - continuerà - in linea anche con la prossimo comitato esecutivo - a lavorare per l'aggiornamento e la qualificazione dei suoi iscritti, promuovendo standard elevati e un'offerta formativa di qualità per rispondere alle future esigenze del mercato immobiliare in continua evoluzione, secondo gli indirizzi individuati dalla nuova presidenza, rafforzando il ruolo dell'agente immobiliare sul territorio e la visibilità degli agenti immobiliari professionali iscritti al Collegio della Regione dell'Umbria e così mantenendo un costante dialogo con le istituzioni e le altre parti interessate nel settore.

## L'INFLUENZA DI TIKTOK SUL MARKETING IMMOBILIARE: STORYTELLING, SPONTANEITÀ E DIETRO LE QUINTE

a cura di **Giuliano Olivati, Vicepresidente Fiaip con delega alla comunicazione e ai social media**



Negli ultimi anni, TikTok si è imposto come una forza rivoluzionaria nel panorama del marketing digitale, trasformando il modo in cui i settori commerciali, incluso quello immobiliare, si connettono con il pubblico. Con oltre 2 miliardi di utenti attivi a livello globale nel 2024, questa piattaforma di video brevi ha ridefinito le strategie di comunicazione, puntando su autenticità, creatività e coinvolgimento immediato. Nel marketing immobiliare, TikTok ha introdotto un approccio fresco e dinamico, distinguendosi da Instagram per il suo stile spontaneo e meno filtrato.

In Italia e nel mondo, le agenzie immo-

biliari stanno sfruttando il potenziale di TikTok per raccontare storie, mostrare il dietro le quinte e attrarre un pubblico più giovane e diversificato, in particolare della Generazione Z e dei Millennials, senza dimenticare che la piattaforma sta ampliando rapidamente la sua base utenti in tutte le fasce d'età.

### **TikTok vs Instagram:**

#### **Spontaneità contro Estetica Curata**

Rispetto a Instagram, che privilegia contenuti visivi altamente curati e una narrazione estetica, TikTok si basa su un approccio più grezzo e autentico. La piattaforma incoraggia video brevi, spesso di 15-60 secondi, che combinano musica, effetti visivi e narrazione coinvolgente. Questo formato si presta perfettamente al marketing immobiliare, dove l'autenticità e la connessione emotiva sono fondamentali per costruire fiducia con i potenziali clienti.

Mentre Instagram è ideale per mostrare immagini di alta qualità e tour virtuali impeccabili, TikTok si distingue per la sua capacità di offrire contenuti "reali". I video su TikTok sono spesso meno editati, con un'enfasi sulla spontaneità che cattura l'attenzione in pochi secondi. Ad esempio, un agente immobiliare può condividere un momento divertente durante una visita a una proprietà, un erro-

re sul set di un video promozionale o una chiacchierata informale con un cliente. Questo approccio diretto e umano permette di creare un legame più profondo con il pubblico, che percepisce l'agenzia come più accessibile e autentica rispetto alle immagini patinate di Instagram.

### **Storytelling: La Chiave del Successo su TikTok**

Lo storytelling è al centro della rivoluzione di TikTok nel marketing immobiliare. La piattaforma consente agli agenti di raccontare storie che vanno oltre la semplice vendita di una proprietà. Ad esempio, un video può mostrare la trasformazione di una casa attraverso un restauro, con un prima e dopo che cattura l'immaginazione del pubblico. Oppure, si può narrare la storia di una famiglia che trova la casa dei suoi sogni, evidenziando il ruolo dell'agente come guida fidata.

Questi racconti creano un legame emotivo, rendendo il contenuto memorabile e condivisibile.

### **Il Dietro le Quinte: Autenticità e Coinvolgimento**

Uno degli aspetti più potenti di TikTok è la possibilità di mostrare behind-the-scenes, ovvero il dietro le quinte del lavoro di un'agenzia immobiliare.

Questo tipo di contenuto, che include momenti come la preparazione di una casa per una visita, conversazioni con i clienti o persino errori divertenti durante le riprese, umanizza il brand e crea un senso di trasparenza. In un settore spesso percepito come stereotipato, il dietro le quinte permette alle agenzie di distinguersi, mostrando il lato umano del loro lavoro.

### **TikTok in Italia: Un Mercato in Crescita**

In Italia, il mercato immobiliare ha iniziato a sfruttare TikTok, anche se con un'adozione più lenta rispetto ad altri paesi come gli Stati Uniti. La piattaforma è particolarmente efficace per raggiungere un pubblico giovane, che rappresenta una fetta crescente di acquirenti di prima casa, ma anche un pubblico più maturo incuriosito da TikTok e irritato dal suo potere ipnotico. Le agenzie italiane stanno sperimentando con contenuti che mettono in evidenza il fascino delle città, come tour virtuali di appartamenti nel cuore di Roma e Milano o ville in Toscana, spesso accompagnati da musica di tendenza e hashtag strategici per aumentare la visibilità.

Un esempio di successo è l'uso di TikTok per promuovere destinazioni turistiche che possono influenzare decisioni immobiliari. Secondo uno studio condotto in Brasile, l'atteggiamento positivo verso i contenuti di TikTok può spingere gli utenti a considerare destinazioni promosse sulla piattaforma, una tendenza che si sta replicando anche in Italia, dove video di località pittoresche attirano l'attenzione di investitori e acquirenti stranieri.

### **Confronto con Instagram: Meno Editing, Più Impatto**

Rispetto a Instagram, dove l'editing è spesso meticoloso e i contenuti richiedono una pianificazione dettagliata, TikTok premia la rapidità e la spontaneità. Su Instagram, un tour immobiliare può richiedere ore di post-produzione per ottenere un video perfetto, mentre su TikTok un video girato con uno smartphone, con un commento spiritoso e una traccia musicale di tendenza, può diventare vi-

rare in poche ore. Questa immediatezza consente alle agenzie di pubblicare contenuti più frequentemente, mantenendo il pubblico coinvolto senza la necessità di grandi budget.

### **Il Futuro del Marketing Immobiliare su TikTok**

TikTok sta ridefinendo il marketing immobiliare, offrendo un palcoscenico ideale per lo storytelling e il dietro le quinte. La sua enfasi sull'autenticità e sulla creatività permette alle agenzie di connettersi con il pubblico in modo più diretto rispetto a Instagram, dove l'estetica curata domina. In Italia, il potenziale di TikTok è in fase di sviluppo, e le esperienze di-

mostrano che la piattaforma può attrarre nuovi clienti e generare lead in modi innovativi, con un occhio particolare alla consapevolezza del brand delle varie agenzie immobiliari e quindi, seppur in forma mediata, indiretta e mai automatica, all'acquisizione di incarichi di vendita. Per le agenzie immobiliari che vogliono distinguersi, investire in TikTok significa abbracciare un approccio più umano, spontaneo e coinvolgente, capace di trasformare una semplice proprietà in una storia che cattura cuori e clic. E in grado soprattutto di trasformare un agente immobiliare in un influencer della casa che emerge dalla massa. Di questi tempi, come dicono i giovani, "è tanta roba".

## AUXILIA FINANCE: RETE CAPILLARE, NUOVE APERTURE SUL TERRITORIO E PROSPETTIVE PER IL MERCATO IMMOBILIARE

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



Nel primo semestre del 2025 il mercato del credito immobiliare in Italia ha mostrato segnali di rinnovato dinamismo, spinto dalla graduale discesa dei tassi d'interesse e da una crescente attenzione verso soluzioni finanziarie sostenibili. Questo contesto rappresenta una concreta opportunità per gli operatori del settore immobiliare, dove l'accesso al credito torna a essere un fattore abilitante per molte famiglie e investitori. In tale scenario, il valore di collaborare con partner affidabili e radicati sul territorio assume un'importanza strategica crescente, diventando un vero e proprio asset competitivo. Auxilia Finance si conferma come un ponte solido tra il mondo immobiliare e quello del credito, basando il

proprio modello di sviluppo sulla prossimità e sulla consulenza specializzata.

La sua rete nazionale, composta oggi da oltre 60 tra Sedi e Auxilia Point distribuiti in modo strategico su tutto il territorio italiano, costituisce il motore principale della crescita. Ogni punto rappresenta un presidio operativo dedicato a consulenti, clienti e partner, capace di offrire risposte rapide e soluzioni personalizzate. Per un agente immobiliare, avere un interlocutore locale abilitato OAM significa poter contare su un supporto qualificato, sia nella gestione quotidiana delle pratiche che nella ricerca delle soluzioni di credito più adatte alle esigenze della clientela. Questa capillarità consente di conoscere a fondo le peculiarità e le dinamiche dei mercati locali, traducendosi in tempi di risposta più rapidi, maggiore efficacia operativa e nella creazione di sinergie concrete e durature tra agenzie immobiliari e consulenti finanziari. L'apertura della nuova sede di Bologna, prevista per settembre in via Rizzoli, rappresenta un ulteriore passo nell'espansione territoriale di Auxilia Finance. Situata nel cuore di una delle città italiane più dinamiche dal punto di vista immobiliare ed economico, questa nuova struttura fungerà da punto di riferimento strategico per tutto il Centro-Nord, rafforzando ulteriormente il presidio sul territorio e consolidando

la capacità di offrire un servizio sempre più tempestivo e vicino alle esigenze locali. L'investimento in questa area sottolinea la volontà di Auxilia Finance di essere un partner concreto e radicato nei territori chiave, con un occhio di riguardo per i mercati in forte evoluzione.

Guardando al mercato del credito nei primi sei mesi del 2025, emerge un quadro complessivamente positivo. La riduzione graduale dei tassi d'interesse, sostenuta dalle politiche monetarie europee e dalla stabilizzazione dell'inflazione, ha riattivato la domanda di mutui, soprattutto da parte di giovani famiglie e investitori che avevano temporaneamente sospeso le proprie decisioni di acquisto. In parallelo, il mercato delle surroghe ha mostrato una ripresa significativa, offrendo la possibilità di rinegoziare mutui esistenti con condizioni più vantaggiose, un tema di grande interesse per chi opera nel settore immobiliare e desidera offrire ai clienti un servizio completo e di valore. Inoltre, un elemento che sta assumendo un ruolo sempre più rilevante è rappresentato dai mutui green. Questi prodotti finanziari, pensati per sostenere l'acquisto o la riqualificazione energetica di immobili ad alta efficienza, stanno crescendo rapidamente grazie a una serie di fattori convergenti. La nostra presenza capillare sul territorio, unita al rispetto delle normative di settore, ci impone di mantenere sempre il cliente al centro delle strategie; in tal senso, per garantire un supporto costante e sempre più efficace, Auxilia Finance ha rafforzato il proprio organico attraverso un nuovo assetto organizzativo mirato a incrementare l'efficienza interna e il supporto diretto alla clientela ed al mondo

degli agenti immobiliari.

Tra gli interventi più significativi rientra il potenziamento della segreteria commerciale, arricchita da nuove figure con competenze specialistiche in ambito vendite, marketing operativo e supporto ai direttori territoriali e ai responsabili di gruppo, veri presidi della presenza operativa sul territorio. Parallelamente, il back office è stato consolidato e organizzato in aree funzionali con referenti dedicati: una struttura più specializzata che garantisce tempi di risposta rapidi e un'assistenza mirata per i consulenti, grazie anche all'introduzione di figure con competenze verticali sui vari segmenti – dai mutui ai prestiti, fino al microcredito e alle consulenze di co-mediazione. È stato inoltre rafforzato il presidio dedicato al comparto aziende, con l'inserimento di professionisti provenienti dal settore bancario in grado di offrire un supporto tecnico di alto livello. Un ulteriore investimento è stato destinato al marketing a supporto della rete, con un piano integrato per aumentare la visibilità dei consulenti sia sul territorio che online. Tutti questi interventi rispondono a un'unica visione: offrire alla clientela un servizio sempre più vicino, tempestivo e orientato alle loro esigenze, rafforzando al contempo la capacità della rete Auxilia Finance di creare valore reale per gli operatori immobiliari e per le comunità locali. In un mercato del credito in rapida evoluzione, dove sostenibilità, prossimità e velocità di risposta diventano fattori chiave, Auxilia Finance conferma il proprio impegno a essere un partner affidabile e proiettato al futuro, capace di accompagnare clienti e professionisti verso nuove opportunità di crescita.

## FIAIP DONNA, MOTORE DEL CAMBIAMENTO: UN MODELLO DI EMPOWERMENT AL CENTRO DELLA CRESCITA DELLA FEDERAZIONE

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

Nel panorama del settore immobiliare italiano, il progetto **FIAIP Donna** si è progressivamente affermato come uno degli assi portanti della trasformazione culturale e professionale promossa dalla **Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali (FIAIP)**. Con il programma congressuale 2025–2029, la Federazione rinnova il proprio impegno verso una governance più inclusiva, meritocratica e partecipativa, in cui il ruolo delle donne non solo viene riconosciuto, ma promosso come leva strategica per l'innovazione e la competitività dell'intero comparto immobiliare.

Negli ultimi anni FIAIP Donna, **grazie anche al lavoro e all'impegno della coordinatrice nazionale Sabrina Cancellieri**, ha rappresentato molto più di un comitato interno: si è trasformata in una vera e propria piattaforma di empowerment femminile, capace di offrire strumenti concreti di crescita professionale, percorsi di formazione mirati e opportunità di mentoring e networking. Un'evoluzione che ha portato il progetto a essere oggi considerato un asset strategico della Federazione, contribuendo alla costruzione di una nuova cultura associativa basata sulla valorizzazione delle differenze, sul merito e sulla parità di opportunità.

Nel cuore del progetto FIAIP Donna c'è la consapevolezza che **l'empowerment femminile** non sia un obiettivo marginale, ma una condizione essenziale per lo sviluppo sostenibile del settore immobiliare. Le donne che operano in questo



ambito - dalle agenti immobiliari alle imprenditrici - portano con sé competenze trasversali, sensibilità relazionali, capacità organizzative e visione strategica, elementi fondamentali in un mercato in continua evoluzione.

Il nuovo programma della Federazione promuove quindi la **leadership femminile** e sostiene l'imprenditoria rosa attraverso azioni mirate che vanno dall'accompagnamento nella crescita professionale alla creazione di reti formative, fino alla collaborazione con enti e realtà esterne. L'obiettivo è creare un ecosistema in cui le donne possano non solo partecipare, ma essere protagoniste e portatrici di valore in ogni ambito della vita federativa e imprenditoriale.

Dalla sua nascita, **FIAIP Donna ha saputo costruire una rete solida e coesa di professioniste** che si riconoscono in un progetto comune: quello di rendere il settore immobiliare più equo, moderno e rispondente alle esigenze di una società in cambiamento. Le delegate territoriali hanno rappresentato il cuore pulsante di questa evoluzione, contribuendo con entusiasmo, professionalità e passione alla diffusione dei valori di equità, inclusione e riconoscimento del merito. Oggi FIAIP Donna è diventata un modello di riferimento anche fuori dalla Federazione, capace di dialogare con il mondo delle istituzioni, della formazione e dell'impresa, e di proporsi come interlocutore credibile nei tavoli di lavoro dedicati alla parità di genere e allo sviluppo del capitale umano femminile.



Uno degli aspetti più delicati, ma anche più centrali, del percorso di empowerment femminile è **la capacità delle**

**donne di conciliare vita lavorativa e sfera privata**, senza dover rinunciare a nessuna delle due. FIAIP Donna ha sempre promosso una visione che non chiede alle donne di scegliere, ma le sostiene nel trovare un equilibrio soddisfacente e sostenibile.

Questo implica un cambio di paradigma culturale che la Federazione intende portare avanti, favorendo modelli organizzativi più flessibili, politiche di welfare integrato e strumenti di supporto alla genitorialità.

Il nuovo programma 2025-2029 si configura come un manifesto chiaro di visione e responsabilità: l'ambizione della Federazione è costruire una realtà associativa dove pluralismo, ascolto e partecipazione siano le basi per affrontare i cambiamenti della società e del mercato. In questo scenario, FIAIP Donna non è più solo un progetto: è un'infrastruttura valoriale, una risorsa strutturale che dà forza e direzione alla crescita della Federazione stessa.

La vera sfida del futuro non sarà solo quella di garantire "spazio" alle donne, ma di fare in modo che quello spazio sia pienamente riconosciuto, legittimato e vissuto con competenza, autorevolezza e soddisfazione.

Perché una FIAIP più forte è una FIAIP dove ogni talento, indipendentemente dal genere, trova il suo posto, contribuisce al cambiamento e costruisce valore per tutta la comunità professionale.

## Brevi dal mercato

a cura di Il Sole 24 ORE

### **Immobiliare: +44% a 5,1 mld investimenti corporate in Italia in I sem**

Nel primo semestre 2025 si sono registrati in Italia 5,1 miliardi di euro di investimenti corporate, un volume in aumento del 44% rispetto al primo semestre del 2024. Continua quindi il trend positivo iniziato dalla seconda metà del 2024. Lo rileva il report a cura di Research & Data Intelligence Patrigest-Gruppo Gabetti. Trainano l'hospitality (24,3%), il retail (22,9%) e il direzionale (19%). L'hospitality registra la miglior performance semestrale dal periodo Covid, con volumi transati di oltre 1,2 miliardi di euro. Continua anche la ripresa dell'asset class retail, che sfiora 1,2 mld di euro, sostenuta da ticket d'investimento di grandi dimensioni. Si conferma inoltre l'interesse degli investitori per il mercato immobiliare logistico italiano, che registra oltre 700 milioni di euro di investimenti (+16% rispetto allo stesso periodo del 2024) con provenienza dei capitali per lo più di matrice estera. Superiore ai volumi riportati nel primo semestre 2024, il comparto direzionale conta 970 milioni di euro d'investimento.

### **Immobili: Bankitalia, in rialzo prezzi vendita e canoni affitto nel II trimestre**

I prezzi delle case in Italia sono cresciuti nel secondo trimestre anche se si registra un rallentamento nella tendenza rispetto al primo trimestre. È l'evidenza che emerge dall'indagine della Banca d'Italia presso un campione di agenti immobiliari. In aumento anche i canoni di affitto. Nel dettaglio, per quanto riguarda le com-

pravendite, lo sconto medio rispetto alle richieste iniziali dei venditori e i tempi di vendita hanno registrato un lieve aumento, pur mantenendosi su livelli prossimi ai minimi storici dall'inizio della rilevazione. La domanda di abitazioni resta solida, nota la Banca d'Italia, con un lieve incremento dei potenziali acquirenti rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Dal lato dell'offerta si è osservato un calo dei nuovi incarichi soprattutto a causa di cessazioni degli incarichi a vendere per il divario di prezzo tra domanda e offerta. Dal sondaggio emerge poi che per il settimo trimestre consecutivo continuano a diminuire le difficoltà di accesso al credito per l'acquisto di abitazioni. Dagli agenti immobiliari viene confermata la crescita dei canoni di locazione delle abitazioni, pur con segnali di rallentamento: si osservano infatti un leggero incremento del margine medio di sconto rispetto alle richieste iniziali e aspettative di aumento dei canoni più moderate per il trimestre in corso. Oltre la metà degli agenti immobiliari ha evidenziato la rilevanza degli affitti brevi nel proprio mercato di riferimento, con effetti significativi sia sui prezzi sia sulla disponibilità degli alloggi.

### **Istat: nel 2024 +1,7% compravendite immobiliari a quota 950.240**

‘Nell'intero anno 2024, il mercato immobiliare con 950.240 convenzioni notarili di compravendita registra un andamento in crescita rispetto all'anno precedente (+1,7% nel complesso; +1,8% il settore abitativo e +1,0% il comparto economi-

co). I mutui, con 331.013 convenzioni, sono in aumento del 7,2%.

Lo rende noto l'Istat. Nel solo quarto trimestre, inoltre, 'sono 284.812 le convenzioni notarili di compravendita e le altre convenzioni relative ad atti traslativi a titolo oneroso per unità immobiliari.

La variazione percentuale rispetto al trimestre precedente (dato destagionalizzato) è pari a +3,9%, mentre su base annua (dato grezzo) l'incremento è pari a +2,7%. Nello stesso trimestre, 'le convenzioni notarili per mutui, finanziamenti e altre obbligazioni con costituzione di ipoteca immobiliare sono 98.608. Rispetto al trimestre precedente la variazione percentuale è +5,9%, mentre su base annua è +16,9%'.

### **Mercato alberghiero: +50% a 2,2 mld investimenti 2024, +40% a 22,5 mld in Europa**

Nel 2024 il mercato alberghiero italiano ha fatto registrare investimenti prossimi ai 2,2 miliardi di euro, in aumento del 50% rispetto al 2023. Nel corso del primo semestre del 2025 l'espansione delle catene e le attività dei principali operatori del mercato hanno consolidato le dinamiche dell'anno precedente, permettendo agli investimenti di superare gli 1,5 miliardi di euro. L'obiettivo è arrivare a 3 miliardi per la fine dell'anno. È quanto emerge dal Rapporto 2025 sul mercato immobiliare alberghiero presentato all'Hospitality Forum 2025 di Castello e Scenari Immobiliari. In Europa, lo scorso anno gli investimenti nel settore alberghiero hanno raggiunto i 22,5 miliardi di euro (+40%), segnando la miglior performance dal 2019. Le transazioni concluse sono state circa 1.000 per un volume dei portafogli di quasi 8 miliardi di euro, pari a un terzo del mercato complessivo. I

mercati più attrattivi si confermati il Regno Unito, con 7,85 miliardi, seguito da Spagna con 3 miliardi e Francia con 2,4 miliardi: questi tre Paesi rappresentano insieme quasi il 60% del volume totale. L'Italia, dopo le performance registrate in questi primi mesi del 2025, potrebbe però salire, a spese della Francia. Nella penisola le classi luxury e upper upscale hanno attratto complessivamente il 60% degli investimenti degli ultimi 18 mesi (2,3 miliardi di euro). Le destinazioni principali restano Firenze, Milano, Roma e Venezia, ma sta crescendo l'interesse degli investitori anche per Bologna, Genova, Napoli, Palermo e Verona.

### **Mutui: in I trimestre +45,8% prestiti per compravendite residenziali**

Nei primi 3 mesi dell'anno le compravendite residenziali hanno consolidato la propria crescita segnando un incremento dell'11,2% rispetto al primo trimestre del 2024. Contestualmente anche il ricorso al mutuo è aumentato: se nel primo trimestre 2024 il 38,6% delle compravendite residenziali avveniva con il supporto di un finanziamento, nei primi 3 mesi del 2025 questa percentuale è salita al 45,8%. E' quanto emerge dall'ultima rilevazione dell'Osservatorio MutuiSupermarket.it, il motore di ricerca e comparazione mutui gestito da FairOne, secondo cui, al contempo, nonostante l'elevata incertezza derivante dalle tensioni geopolitiche a livello internazionale, i mercati non sembrano aver modificato le proprie aspettative sull'andamento del costo del denaro. Secondo l'Osservatorio, infatti, la media delle rilevazioni mensili dell'indice di riferimento per i mutui a tasso fisso Irs a 20 anni nel mese di giugno 2025 registra un aumento dello 0,04% attestandosi a

2,73%. L'analogo indice per i mutui a tasso variabile nel mese di giugno 2025 registra una media di 1,99% in diminuzione del -0,10%. 'Salvo ulteriori sconvolgimenti, l'Euribor è previsto ancora in discesa fino a fine anno per poi tornare a salire gradualmente, seppur senza strappi, solo nell'ultima parte del prossimo anno. Al contempo è probabile che l'Irs possa salire gradualmente, facendo crescere progressivamente il costo dei mutui a tasso fisso', ha detto Stefano Rossini, Ad di MutuiSupermarket.it, sottolineando che, alla luce di questo, 'il vantaggio del tasso fisso a breve potrebbe essere destinato ad annullarsi in favore del variabile, che nei prossimi mesi potrebbe tornare a risultare più conveniente. Per quanto riguarda i mutui green, invece, i migliori mutui offerti a tasso variabile già oggi vedono un differenziale di 20 punti percentuali rispetto a quelli destinati agli immobili Brown. Per i mutui a tasso fisso, invece, il differenziale tra le migliori proposte di mercato supera i 60 punti percentuali. La dinamica risulta ancor più accentuata per i mutui di surroga'.

### **Edilizia: Istat, nel primo trimestre forte calo numero abitazioni (-10,2%)**

Forte calo per il settore dell'edilizia nel primo trimestre dell'anno secondo i dati dell'Istat. Nel primo trimestre, infatti, sulla base delle autorizzazioni riguardanti il comparto residenziale, si legge nella nota dell'Istituto, si stima un forte calo congiunturale sia del numero di abitazioni (-10,2%), sia della superficie utile abitabile (-7,2%), al netto dei fattori stagionali. Anche l'edilizia non residenziale registra una notevole flessione (-11,4%) rispetto al trimestre precedente. La stima del numero di abitazioni dei nuovi fabbrica-

ti residenziali, al netto della stagionalità, è pari a 11.958 unità; la superficie utile abitabile, è di circa 1,06 milioni di metri quadrati, mentre quella non residenziale si attesta poco al di sopra dei 2,25 milioni di metri quadrati. In termini tendenziali, commenta l'Istat, la flessione particolarmente marcata dell'edilizia residenziale porta il numero delle abitazioni ai valori più bassi dal terzo trimestre 2020.

### **Rigenerazione urbana: Anci-Confcommercio, non senza dimensione economica e sociale**

Anci e Confcommercio insieme sulla rigenerazione urbana. I presidenti delle due associazioni, Gaetano Manfredi e Carlo Sangalli, hanno scritto una lettera ai ministri Giancarlo Giorgetti (Economia e Finanze), Matteo Piantedosi (Interno), Gilberto Pichetto Fratin (Ambiente e Sicurezza Energetica), Matteo Salvini (Infrastrutture e Trasporti), nella quale indicano che 'un'efficace politica di rigenerazione urbana non può prescindere dalla dimensione economica e sociale, che è quella che dà vita alle città'. In particolare, anche alla luce del Protocollo d'intesa sottoscritto tra le due organizzazioni, Anci e Confcommercio avanzano una proposta congiunta in vista della definizione del decreto interministeriale sul nuovo 'Fondo nazionale per la rigenerazione urbana'. Nel dettaglio, le risorse del fondo dovrebbero essere attribuite direttamente ai Comuni e alle Città Metropolitane e i criteri di ripartizione dovrebbero premiare i progetti che integrano gli obiettivi infrastrutturali con azioni concrete di rilancio del tessuto economico urbano. Il fenomeno della desertificazione commerciale ha, infatti, assunto dimensioni allarmanti: da un'analisi

dell'Ufficio Studi di Confcommercio emerge che, tra il 2012 e il 2024, in Italia si sono persi circa 118mila negozi al dettaglio. Le due organizzazioni auspicano, inoltre, che il ruolo delle attività economiche di prossimità per il rilancio delle città trovi adeguato riconoscimento anche nell'ambito del disegno di legge sulla rigenerazione urbana, in discussione al Parlamento, e ribadiscono la necessità di prevedere un'Agenda Urbana Nazionale che rappresenti la cornice di riferimento per le politiche sul futuro della città e del terziario di mercato.

### **Invimit sgr pubblica offerta per 6 edifici in disuso**

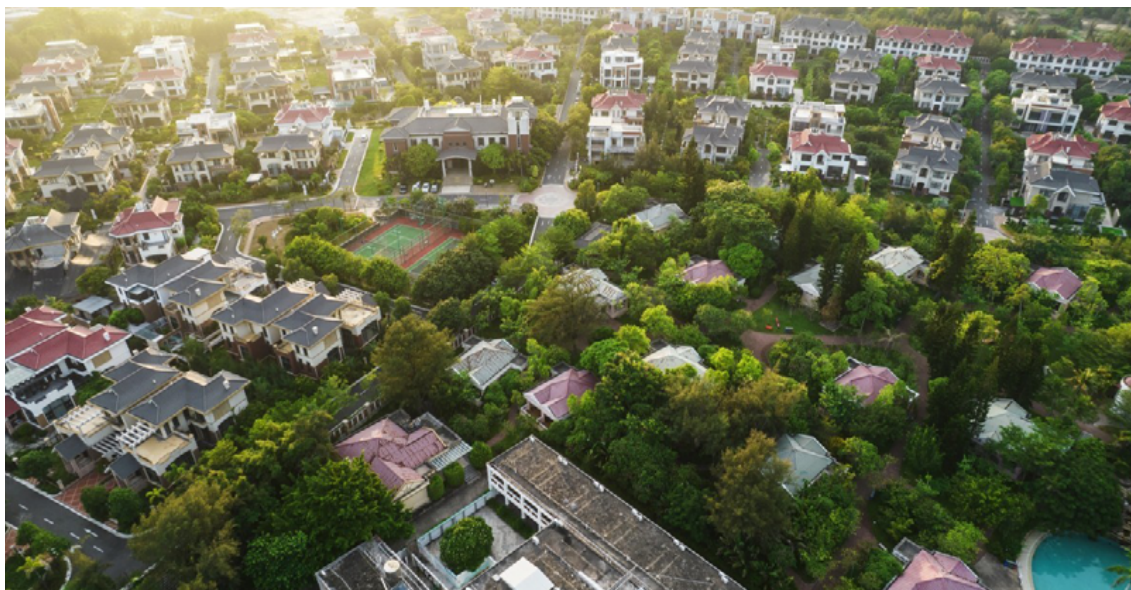
Sei immobili da tempo in disuso, di proprietà di Fondi gestiti da Invimit, sono oggetto di una proposta di rifunionalizzazione da parte di una primaria sgr di mercato, per essere trasformati in Social Housing/Student Housing. Gli immobili (un'ex caserma, un fabbricato residenziale e 4 direzionali pubblici), si trovano a Novara, Torino, Alessandria e Padova e sono di proprietà dei Fondi i3 Inps, i3 Inail e Fondo i3 Sviluppo Italia Comparto 8 Quater. L'operazione rientra nella Fase due della Missione REgenera, che prevede la valorizzazione degli immobili mediante conferimento ad un Fondo Immobiliare gestito dalla sgr Proponente, con l'attrazione di cash di altri investitori in partnership con Invimit. Il valore di conferimento, la durata del fondo e il regolamento di gestione saranno negoziati con la società aggiudicataria a procedura conclusa. Entro il 16 ottobre sarà possibile per altre sgr presentare offerte migliorative per l'intero pacchetto dei 6 immobili, coerenti con la destinazione di valore sociale prevista.

### **Wegreenit: via a riqualificazione quartiere pubblico-privato a Milano progetto da 22,5 mln**

Wegreenit, general contractor con focus sull'efficientamento energetico di edifici esistenti (retrofitting), ha avviato i lavori di riqualificazione del complesso residenziale 'La Spezia' in via Rimini, nel quartiere Barona-Famagosta a Milano. Si tratta del più grande supercondominio pubblico-privato del capoluogo lombardo, composto da 11 edifici e 547 unità immobiliari, di cui il 39% di proprietà del Comune di Milano e gestite in house providing da MM, per un ammontare lavori complessivo di 22,5 milioni di euro. Il cantiere, avviato per riqualificare il patrimonio edilizio esistente, ha l'obiettivo di incrementare la performance energetica degli edifici, grazie all'aumento del rendimento dei sistemi impiantistici, alla riduzione delle dispersioni termiche dell'involucro e all'incremento della produzione di energia proveniente da fonti rinnovabili.

Tutto ciò garantirà una riduzione complessiva del fabbisogno di fonti primarie dell'intero complesso immobiliare pari al 65% circa e un importante incremento della produzione energetica da fonte rinnovabile elettrica e termica.

'Il progetto dà un concreto contributo nel processo di transizione energetica e di sostenibilità ambientale e sociale, grazie alla riduzione delle emissioni di gas a effetto serra in atmosfera per un ammontare di circa 800 tonnellate di Co2 annue e contribuendo alla riqualificazione di una porzione di area urbana con una superficie complessiva di circa 5.000 metri quadrati', ha detto Fabrizio Candoni, Ceo di Wegreenit.



## Case a prezzi accessibili: ecco le abitazioni che mancano e quelle che servono

*Le autorizzazioni per nuove unità giù del 20%, ma i prezzi salgono del 4,5% e gli affitti del 7,8%. E in Italia servono almeno 250mila immobili*

di **Raffaele Lungarella**

Non si attenuano le difficoltà di trovare **un'accettabile sistemazione abitativa** per le famiglie che non hanno accumulato il risparmio necessario o non hanno il reddito sufficiente per acquistare o affittare una casa offerta **ai prezzi e ai canoni di mercato**.

### **Gli acquisti**

La fotografia della situazione è sintetizzata in pochi numeri. Il rapporto trimestrale dell'agenzia delle Entrate ha registrato l'acquisto di circa **164mila abitazioni** da parte delle famiglie nei mesi da gennaio a marzo di quest'anno, con un incremento superiore al 10% rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente. Nel 95% dei casi hanno però cambia-

to proprietà le abitazioni già esistenti, i numeri cioè hanno riguardato prevalentemente compravendite tra privati. In meno di 10mila casi si è avuta l'offerta di nuovi alloggi sul mercato. Per lo stesso periodo l'Istat ha, però, rilevato un aumento dei prezzi **del 4,5%**; una lievitazione che certo non amplia la platea delle famiglie che possono permettersi di acquistare una casa.

### **Le locazioni**

Anche sul mercato della locazione gli affitti sono lievitati: a marzo scorso, secondo Idealista, i canoni erano aumentati **del 7,8%** rispetto allo stesso mese del 2024. Sono tendenze di breve periodo che affiorano da un quadro consolidato di disagio

e di emergenza. Naturalmente queste medie livellano una geografia delle situazioni molto frastagliata. Ma quella delle abitazioni è una questione nazionale, dovuta sia a insufficienze dal lato dell'offerta di abitazioni sia alla debolezza economica delle famiglie che devono risolvere il problema. In mezzo, c'è l'inadeguatezza, se non l'assenza, delle **politiche per la casa**, di questo e dei governi che l'hanno preceduto.

### **Le abitazioni che mancano e quelle che servono**

Come evidenzia il 38°Rapporto del Cresme sul mercato delle costruzioni 2025-2028, è stato stimato che mancano **250mila abitazioni** (i dati si riferiscono al periodo 2018-2023).

È una carenza fisica che dovrebbe essere colmata anche con la realizzazione di nuove case.

Da un decennio oscilla intorno a **quota 50mila** il numero annuo di nuove abitazioni per le quali i Comuni rilasciano i permessi di costruire, ma per colmare il vuoto servirebbero almeno cinque anni. Ammesso però che l'intero deficit debba

essere coperto con la costruzione di nuove case, un obiettivo che contrasterebbe con le politiche urbanistiche sul consumo zero del suolo, o che guardano al suo contenimento.

Almeno nel futuro prossimo, la tendenza dell'offerta annua non sembra in crescita. Secondo Istat, nel primo trimestre di quest'anno i Comuni hanno autorizzato la costruzione di **11.958 nuove unità**, un quinto in meno rispetto allo stesso periodo del 2024.

Un aumento di nuove costruzioni non basterebbe, comunque, per affrontare il problema, se i prezzi di vendita e i canoni di affitto restano poco abbordabili per le famiglie economicamente deboli, che sono la maggioranza di quelle per le quali la casa è un problema.

Il suo persistere e appesantirsi ostacola anche la possibilità di colmare la domanda di manodopera nelle aree del Paese dove è carente. L'urgenza di intervenire è testimoniata anche dall'elaborazione, da parte di Confindustria, di un suo piano casa per fornire abitazioni a costi sostenibili ai lavoratori.

## MERCATO IMMOBILIARE

## Intelligenza artificiale, dall'edilizia alle gestioni 500 miliardi in 10 anni

Laura Cavestri

Dalla vendita alla gestione degli immobili, dalle analisi di mercato (che incrociano flussi di dati su prezzi, affitti, compravendite e identikit di chi vi abita) alla manutenzione predittiva, l'**intelligenza artificiale** (Ia) sta trasformando da tempo un settore, sino a pochi anni fa analogico, come quello **immobiliare**.

**Le stime, i pro e i contro**

Secondo le stime di Scenari Immobiliari – presentate all'ultimo Innovation Forum, in collaborazione con Dils – grazie al fattore innovazione, nel 2035 l'insieme di attività di costruzione, sviluppo, gestione e valorizzazione degli asset immobiliari potrà generare circa **535 miliardi di euro** di ricchezza del Paese, di cui oltre il 5% per il comparto delle costruzioni, quasi il 2,5% per quello dello sviluppo e più del 14% per le attività immobiliari. Valori che possono raggiungere gli **800 miliardi di euro al 2050**, con una forbice tra l'8 e il 10% dalle costruzioni, tra il 3 e il 3,5% dallo sviluppo e tra il 17 e il 19% dalle attività immobiliari.

Come emerge anche dall'ultima indagine globale di Jll "Future of Work" – che esplora le priorità, le sfide e le strategie adottate dalle aziende – per il **93% dei manager** italiani l'applicazione di soluzioni di intelligenza artificiale rappresenterà un driver importante per affrontare le sfide

Uno dei settori più analogici sino a pochi anni fa, oggi dispone di soluzioni per progettare, ottimizzare i risparmi e mappare flussi di dati

del **settore immobiliare**, un risultato ancora più elevato della media globale rilevata dalla survey (87 per cento).

Non solo. «Nell'ultima indagine sul tema – ha spiegato Alberico Radice Fossati, Country leader Italia per Jll – se il 90% di chi si occupa di **Real estate** si avvale dell'Ia, il 60% risponde di aver già avviato progetti e soluzioni. La stessa percentuale asserisce di aver già iniziato programmi di formazione. Del resto, l'intelligenza artificiale non è solo un insieme di soluzioni ma un'architettura che permea tutto il processo dell'impresa e della **filiera** e che porta vantaggi plurimi. Si va dalle planimetrie e i render che agevolano la creazione o razionalizzazione di spazi e arredi all'interno di un building, all'analisi predittiva del mercato, derivate da soluzioni che permettono una veloce e completa lettura di **flussi di dati**. Si può mappare sino a strada per strada il mercato immobiliare. Una gestione pienamente automatizzata consente poi di rispondere con rapidità alle necessità di un tenant, di minimizzare la vacancy, così come di ottimizzare i **risparmi di un edificio** conforme ai criteri Esg sino al 50-60% rispetto ad uno che non lo è». Ma non è tutto oro.

«L'Ia – prosegue Radice Fossati – funziona se il tool che deve fare le analisi riceve flussi di dati veritieri e affidabili. Senza buoni dati non si elaborano buoni fee-

dback. Investimenti e costi di implementazione, poi, sono, soprattutto all'inizio, importanti. Infine, mancano i talenti. Le **professionalità** con le giuste competenze sono ancora insufficienti rispetto alle richieste del mercato».

Il team di Generali Real Estate (36,7 miliardi di asset in gestione e oltre 2mila buildings), guidato da Costanza Balboni Cestelli, head of innovation & data, è invece nato nel 2019. «La funzione "Tecnologia" - ha spiegato Balboni Cestelli - è stata concepita per scorrere parallela al business, con l'obiettivo di ripensarlo. Siamo così diventati il secondo gestore di patrimonio immobiliare europeo ad avere un'unità dedicata allo sviluppo e alla gestione di applicazioni proprietarie di **machine learning**, sviluppando oltre quattro prodotti proprietari di data science lungo l'intera catena del valore della gestione patrimoniale immobiliare, reinventando la ricerca di mercato e riprogettando il **data engineering**».

Con un approccio greenfield, ha aggiunto ancora Balboni Cestelli, «abbiamo iniziato a sperimentare il machine learning per dimostrarne il valore portando l'organizzazione a familiarizzare con un diverso approccio alla lettura dei dati, in particolare nei processi chiave come la **gestione degli investimenti**. Abbiamo reso i dati più accessibili, ottimizzando al contempo i costi. Abbiamo avviato la produzione di insight di mercato a supporto delle funzioni aziendali quotidiane, migliorando le capacità decisionali».

E per il futuro? «Per il 2027 - conclude - puntiamo ad utilizzare la tecnologia per semplificare e aumentare efficienza e qualità dei dati, supportando i nostri processi di generazione di valore per i nostri tenant e investitori».

## Il mondo delle costruzioni

Anche in un settore iper-tradizionale, come quello delle **costruzioni**, l'impatto dell'la fa evolvere i processi e facilita il lavoro di imprese, professionisti, tecnici e aziende. Dall'era dell'intuizione e dell'esperienza si passa a quella dell'uso dei dati per l'analisi predittiva, lo sviluppo controllato e il successivo monitoraggio. Caso pioneristico è l'iniziativa di **Ance Friuli Venezia Giulia** nell'ambito del progetto "Attention", inserito a sua volta nel Programma Interreg VI-A Italia-Austria. L'associazione costruttori ha interpretato il compito di attivare e coordinare un hub locale di innovazione (uno dei cinque previsti dagli altrettanti poli transfrontalieri partner del progetto), sviluppando un sistema di **intelligenza artificiale** a servizio di una grande piattaforma di informazione e formazione sul tema dei materiali, dei processi, del riciclo e della riduzione di impatti e scarti. Quattro "agenti virtuali" la, ognuno con funzioni specifiche, svolgono il lavoro. Al vertice, l'la manager dell'hub coordina i flussi informativi e i servizi dell'intera piattaforma. Al suo fianco, lavora l'agente per la raccolta notizie, che aggiorna costantemente sulle buone pratiche e sulle novità normative attraverso agenti specializzati per settore e tematica. L'agente di supporto agli imprenditori elabora, invece, analisi personalizzate e approfondite per settore e prodotto, valuta le normative applicabili e fornisce suggerimenti personalizzati. Infine, l'agente per la comunicazione produce e distribuisce automaticamente newsletter settimanali, gestisce gli invii automatici alle imprese registrate e garantisce un'elevata **profilazione dell'utente**.

«Il nostro hub sarà al 100% digitale -

spiega Fabio Millevoi, direttore di Ance Friu, direttore di Ance Friuli Venezia Giulia – e offrirà consulenza tecnica profilata e aggiornata in tempo reale, facilitando l'adozione di pratiche e materiali a basso impatto ambientale».

L'obiettivo è aggiornare strumenti tecnici e norme per renderli coerenti con l'evoluzione del **mercato edilizio**. Il progetto punta, inoltre, a proporre nuove voci nei prezzari regionali per tecnologie costruttive circolari, mappare buone pratiche normative su scala europea e testare scenari incentivanti per la rigenerazione urbana.

«Il mercato corre più veloce delle regole – osserva Marco Bertuzzo, presidente di Ance Friuli Venezia Giulia – e le imprese hanno necessità di un **aggiornamento in tempo reale** per accompagnare l'innovazione. Per questo era necessario incrociare in un unico strumento informazioni sull'evoluzione normativa, l'innovazione di prodotto e la sperimentazione tecnica, per offrire risposte concrete».

Un secondo esempio significativo di applicazione dell'la nella filiera edile è rap-

presentato da **Plinn**, startup fondata dal giovane imprenditore torinese Lorenzo Minniti. La tecnologia "PromptMaker" sviluppata dall'azienda permette, in particolare, agli imprenditori di creare prompt perfetti per ogni necessità, democratizzando l'accesso alle tecnologie avanzate anche a chi non ha competenze specifiche. Il valore distintivo risiede nell'**integrare il sistema Erp, Crm e Bim**, tradizionalmente isolati, creando un flusso ottimizzato che copre l'intero ciclo di vita del progetto.

«Le aziende – spiega Lorenzo Minniti – sono spesso bloccate nel prendere decisioni perché hanno troppi dati, ma poche informazioni utili. Il nostro compito è affiancare le società con competenza e precisione.

Vogliamo essere come un Data Itamae, un maestro del sushi giapponese di dati. Li prepariamo come ingredienti freschi, senza sprechi, né errori, solo un flusso perfetto di informazioni». Plinn ha inoltre una politica del "soddisfatti o rimborsati", dimostrando fiducia nella propria tecnologia.

## MERCATO IMMOBILIARE

## Casa, tecnologia e sostenibilità contano più della location. Ma il prezzo resta un ostacolo

Redazione Real Estate

Sul mercato residenziale, oggi, si sceglie una casa non solo per la location, ma per il tipo di vita che rende possibile. Le città restano le preferite dagli acquirenti,

ma cresce l'interesse per seconde case in località più *leisure*. Le priorità sono qualità costruttiva, sostenibilità, presenza di spazi esterni e dotazioni tecnologiche che migliorino il benessere, ma il prezzo resta un ostacolo: per il 64% dei più giovani il problema principale è lo squilibrio tra costo e qualità dell'immobile. È quanto emerge dalla seconda edizione del report Savills "Italy New Build Survey 2025", che ha analizzato un campione di 200 potenziali acquirenti di nuove abitazioni in Italia.

### La casa come comfort e servizi

Negli ultimi anni, la casa è diventata uno strumento per migliorare la qualità della vita: si cercano comfort, connessione, comunità e servizi integrati. Le persone sono disposte a rinunciare alla posizione centrale o a qualche metro quadrato pur di ottenere una casa in un contesto verde, ben servito e ad alta efficienza energetica. A dominare è il concetto di "ecosistema abitativo", dove il valore dell'immobile è dato dal lifestyle che rende possibile attraverso spazi all'aperto, sostenibilità, tecnologia smart e qualità dei servizi.

L'ultimo report Savills "Italy New Build Survey 2025", fotografa un acquirente disposto a spostarsi in nuove zone della città pur di trovare un immobile che risponda alle sue aspettative in termini di comfort, efficienza, sicurezza e vivibilità

Il 90% degli acquirenti sotto i 65 anni indica la città come destinazione preferita. Tuttavia, per la fascia d'età tra i 46 e i 65 anni, si conferma il fascino delle località *leisure*,

con un interesse crescente verso seconde case in zone di mare, montagna, lago e campagna. Il verde e la sostenibilità ambientale sono al primo posto tra le motivazioni di acquisto (25%), seguiti dalla qualità costruttiva e dai servizi (23%) e dalla possibilità di evitare lavori di ristrutturazione (21 per cento).

In tutta Italia, gli acquirenti sono sempre più esigenti sugli spazi esterni privati (essenziali per il 67% degli under 35 e per oltre il 60% degli over 65), sulla sicurezza, sulle tecnologie smart, e sui servizi di supporto come *conciierge*, colonnine per la ricarica elettrica e aree fitness. Le dotazioni ritenute imprescindibili variano per età ma il parcheggio privato è in assoluto la più richiesta da ogni fascia. Anche i compressi che i futuri acquirenti sono disposti a fare cambiano con l'età: se gli under 35 sono disposti a sacrificare spazio ma non rinunciano a tecnologia, sostenibilità e quartieri ben serviti, i 36-45enni pongono l'accento su risparmio energetico, servizi e connessione con i trasporti, ma avvertono l'incertezza economica come principale ostacolo all'acquisto. I 46-65enni tendono a cercare spazi di dimensioni diverse da quelle

attuali, con attenzione alla qualità del quartiere e alle *amenities*, mentre gli over 65 mostrano preferenze per ambienti più piccoli ma funzionali, vicini alla famiglia, con automazione per il benessere e parcheggio

Emerge quindi chiaramente come l'acquirente tipo del 2025 sia disposto a spostarsi in nuove zone della città pur di trovare un immobile che risponda alle sue aspettative in termini di comfort, efficienza, sicurezza e vivibilità.

### **Criticità e tendenze**

«Il mercato delle nuove costruzioni - ha sottolineato Riccardo Leonelli, *head of new development* di Savills per l'Italia - sta attraversando un periodo di criticità ed è chiamato ad affrontare questioni spinose come l'aumento dei costi di costruzione e l'evoluzione delle normative, ciò nonostante resta molto forte la domanda di migliorare la propria qualità dell'abitare. In questa direzione le esigenze degli acquirenti si stanno modifi-

cando e non guardano più solo a fattori come l'efficienza energetica, la sostenibilità e la presenza di *amenities*, ma sono sempre più orientate verso la ricerca di servizi alla persona, lifestyle e complessi residenziali in grado di rappresentare un senso di *community*».

«Nella nostra indagine - ha aggiunto Elena Zanlorenzi, *head of research* di Savills per l'Italia - emergono profili di buyer sempre più consapevoli: la casa non è più solo un luogo fisico, ma un ecosistema abitativo che incarna uno stile di vita fatto di comfort, benessere e connessione. Il campione comprende acquirenti diversi per età, professione e disponibilità economica, che acquistano per motivi differenti: dalla prima casa alla seconda residenza, fino all'investimento a lungo termine. Comune a tutti è l'attenzione a sostenibilità, qualità costruttiva e contesto. Le *amenities* sono oggi ciò che trasforma un'abitazione in una vera scelta di vita, dalla sicurezza ai servizi smart, dagli spazi verdi al benessere».

## COMPRAVENDITA

## Mercato casa, oltre 890mila acquisti dal notaio nel 2024 (+1,8%)

Massimo Frontera

«Nell'intero anno 2024, il mercato immobiliare con 950.240 convenzioni notarili di compravendita registra un andamento in crescita

rispetto all'anno precedente (+1,7% nel complesso; +1,8% il settore abitativo e +1,0% il comparto economico)». Lo certifica l'Istat nella nota pubblicata il 3 settembre con i dati sulle compravendite e sui mutui di fonte notarile relative al mercato immobiliare nel IV trimestre e nell'intero anno. Il mercato abitativo rappresenta gran parte del totale - 890.011 convenzioni notarili - evidenziando un incremento dell'1,8% sul 2023, leggermente superiore al dato medio. Il mercato immobiliare residenziale risulta in crescita in tutte le macro aree geografiche considerate, salvo che nelle regioni del Centro, che segnano un calo del 4,4% rispetto all'anno prima. Il mercato è andato invece molto bene invece nel Nord Ovest, con 304.302 convenzioni (+6,3%). È andato un po' meno bene nelle Isole e nelle regioni del Sud (rispettivamente +2,3% e +1,4%); ed è stato pressoché stazionario nel Nordest (+0,5%).

Dai dati dell'Istat emerge anche un par-

La nota dell'Istat. Accelerazione nel quarto trimestre dell'anno (+3,1%). Mutui in aumento del 7,2% sul 2023. Nel Nordest mini-boom per le multiproprietà (+31,3%)

ticolare dinamismo del comparto delle multiproprietà, che pur essendo una nicchia, con appena 3.541 convenzioni registrate nel

2024, vede un aumento di ben il 10,6% rispetto all'anno prima.

Guardando la disaggregazione per aree geografiche si nota che il dato è trainato dal Nordest, con un 890 convenzioni, pari a un incremento del 31,3% sull'anno prima. Il secondo maggiore incremento si è registrato al Sud con +8,7 %.

Incrementi simili al Centro e nel Nord Ovest (rispettivamente con +7,4% e +7,0%) mentre nelle Isole il dato è negativo (-12,6%). Quanto ai mutui, l'Istat registra 331.013 convenzioni nel 2024, in aumento del 7,2% sull'anno prima.

Limitando l'analisi al solo ultimo trimestre 2024, l'Istat indica 284.812 le convenzioni notarili di compravendita (+2,7% tendenziale), di cui 266.848 relative ad abitazioni (+3,1%). Nello stesso periodo, il convenzioni notarili per mutui con costituzione di ipoteca immobiliare sono state 98.608, con una accelerazione di ben il +16,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno prima.

## COMPRAVENDITA

## Agevolazione prima casa con l'immobile inidoneo

Angelo Busani

Se una persona fisica già è proprietaria di un'abitazione «per qualsiasi ragione» non idonea a essere abitata (la cosiddetta

«casa preposseduta»), ovunque questa casa preposseduta sia ubicata, e perciò intenda acquistare un'altra abitazione, la casa preposseduta inidonea:

- impedisce l'avvalimento dell'agevolazione prima casa se è stata acquistata con l'agevolazione prima casa;
- non impedisce l'agevolazione se non è stata acquistata con l'agevolazione prima casa, anche se la casa preposseduta sia ubicata nel medesimo Comune nel quale si trova la casa oggetto del nuovo acquisto.

A questa assai rilevante conclusione si giunge leggendo la sentenza 24478/2025 con la quale la Cassazione ha dettato i principi di diritto da applicare in relazione a una compravendita registrata applicando l'agevolazione prima casa (contestata dall'agenzia delle Entrate) e stipulata da un'acquirente già proprietaria di altra abitazione composta da una sola camera da letto di 12 metri quadrati e un soggiorno di 18 metri quadrati, reputata «inidonea» a fronte della sopravvenuta nascita di due gemelli.

La legge (l'articolo 1 della Tariffa Parte Prima allegata al Dpr 131/1986, il testo unico dell'imposta di registro) impedisce l'agevolazione prima casa a chi (detto in sintesi) sia già proprietario:

1) di un'abitazione nel medesimo Comune in

L'acquisto precedente con il beneficio fiscale impedisce una nuova fruizione. Chi non ha usato lo sconto può sfruttarlo anche nello stesso Comune

cui è ubicata la casa oggetto di successivo acquisto; 2) di un'abitazione in qualsiasi Comune italiano se acquistata con l'agevola-

zione prima casa.

In quest'ultima ipotesi, secondo la Cassazione, non rileva che la «casa preposseduta» sia idonea o non idonea: il fatto di averla comprata avvalendosi del beneficio fiscale impedisce ogni ragionamento sul punto della pretesa inidoneità della casa preposseduta.

Questa conclusione cui la Cassazione giunge è argomentata, in diritto, con la considerazione che la legge impedisce l'agevolazione prima casa al contribuente che sia già titolare del diritto di nuda proprietà di una casa, ovunque ubicata, acquistato con l'agevolazione prima casa: il ragionamento è quindi che, se addirittura la titolarità di una nuda proprietà impedisce l'agevolazione prima casa, allora non è possibile disquisire in termini di idoneità o inidoneità di una casa preposseduta che sia stata acquistata con l'agevolazione prima casa.

Nella prima ipotesi invece (abitazione ubicata nel medesimo Comune ma non acquistata con l'agevolazione prima casa), si può dare ingresso a una valutazione, in termini di idoneità o di inidoneità, della casa preposseduta a fungere da abitazione.

In caso di inidoneità, dunque, la casa preposseduta non acquistata con l'agevolazione prima casa non impedisce l'avvalimento dell'agevolazione «prima casa» se si effet-

tua l'acquisto di un'altra abitazione ubicata nel medesimo Comune.

Si tratta dunque di comprendere cosa si intende per abitazione «inidonea»: su questo aspetto, peraltro, la strada è assai facilitata dalla considerazione che la Cassazione afferma non essere impedi-

tiva dell'agevolazione la preesistenza di un fabbricato che «per qualsiasi ragione» (oggettiva o soggettiva) sia «inidoneo, per le ridotte dimensioni, ad essere destinato» ad abitazione di chi effettua l'acquisto di altra casa ubicata nel medesimo Comune.

## LOCAZIONI

**Affitti transitori, i canoni si impennano e i contratti crollano**

Laura Cavestri

Crollano in città gli affitti transitori. Quello che era stato letto come un fenomeno emergente un anno fa - ovvero di contratti di locazione non inferiori ai 30 giorni

e non superiori ai 18 mesi - con una domanda in crescita ovunque, rileva crepe, soprattutto nelle grandi città.

Anche a causa di prezzi in crescita esponenziale negli ultimi 12 mesi (il dato Italia registra un +28% rispetto al primo semestre del 2024), la richiesta è crollata quasi ovunque.

È quanto evidenziato dall'ultima ricerca di Immobiliare.it Insights, la proptech company del gruppo Immobiliare.it, il portale immobiliare leader in Italia, specializzata in analisi di mercato e data intelligence, che ha analizzato l'andamento di domanda, prezzi e offerta delle locazioni transitorie nella nostra Penisola e in 12 grandi centri del Paese .

**Il calo della domanda**

Rispetto a un anno fa (1° semestre 2025 contro 1° semestre 2024), la contrazione più rilevante della domanda si rileva a Firenze (-41%), con Venezia al secondo posto (-37 per cento). Decrescite importanti e molto simili anche a Napoli, Verona e Palermo, che presentano rispettivamente un -30%, un -29% e un -28 per cento. Milano si posiziona a metà classifica, sperimentando un calo dell'interesse per

Secondo Immobiliare.it Insights, rispetto a un anno fa, nelle grandi città i contratti sino a 18 mesi sono diminuiti dal 20 sino al 40%. Per gli esperti, colpa dei prezzi delle locazioni (cresciute del 28% in media) e dei cali dei tassi che torna a favorire l'acquisto dell'immobile

tale tipologia di contratto pari al 20%, appena davanti a Bari (-19%). Riduzioni della richiesta più contenute e a singola cifra, invece, per Bologna (-9%), Roma (-7%) e

Catania (-4%).

Ci sono infine due grandi centri del Nord Italia, tra i 12 analizzati, in cui la domanda tiene, e anzi incrementa rispetto allo scorso anno. Il caso più eclatante è quello di Genova, che addirittura cresce del 78% - e questo fenomeno è da attribuire soprattutto a un dimezzamento dell'offerta nel periodo (-56%) - ma anche Torino performa positivamente, evidenziando un +7%.

**I prezzi si impennano**

Proprio Genova è la città ad aver conosciuto il più alto incremento dei prezzi nell'ultimo anno per gli affitti transitori (+29%, da 9,3 a 12 euro/mq), ma i costi restano comunque ben più bassi rispetto a quelli di quasi tutte le altre aree analizzate, e ciò sostiene una domanda in salita. Solo Catania rimane al di sotto di tali cifre, con 11,2 euro/mq e un +4,5% nel periodo.

**L'andamento dell'offerta**

Rispetto a domanda e prezzi, l'offerta di affitti transitori, se si guarda agli annunci pubblicati su Immobiliare.it, mostra un andamento ben più variegato. Tra le

ascese, quella più marcata si nota a Catania (+75%), ma anche a Bari (+66%) e Napoli (+57%) le crescite sono solide.

La disponibilità si amplia poi anche a Palermo (+39,5%), Firenze (+32%), Milano (+26%) e Venezia (+8 per cento).

Per contro, in 5 grandi centri lo stock in offerta si contrae. Oltre al dato già menzionato di Genova (-56%), la disponibilità scende anche a Torino (-33%), Bologna (-23%), Roma (-21%) e Verona (-16%).

«Anche il segmento degli affitti transitori, analogamente al resto del mercato delle locazioni in Italia, sta vivendo una fase di contrazione dopo il forte incremento registrato negli ultimi anni – dichiara Luke Brucato, *chief strategy officer* di Immo-

biliare.it Insights –. Questo fenomeno è particolarmente evidente nelle grandi città, dove si osserva un ritorno d'interesse verso l'acquisto della casa, percepito come una soluzione più stabile e sicura nel lungo periodo. A livello nazionale, tuttavia, la flessione della domanda per questa tipologia contrattuale risulta contenuta, con una riduzione di appena l'1% rispetto a dodici mesi fa. Un dato che segnala una sostanziale stabilità, soprattutto nei centri di medie e piccole dimensioni (fino a 250mila abitanti), dove gli affitti transitori continuano a riscuotere interesse, contribuendo a bilanciare il calo più marcato registrato nelle aree metropolitane.»

## LOCAZIONI

**E' possibile compensare il canone di locazione con il deposito cauzionale?**

Nicola Frivoli

In tema di locazione, il locatore può chiedere al conduttore il deposito cauzionale prima della stipula del contratto per l'eventuale inadempimento di tutti gli obblighi derivanti dal contratto. Lo scopo è quello conferire più ampia garanzia possibile al proprietario di un immobile nel caso di difficoltà del conduttore a proseguire nel rapporto contrattuale. In alcuni casi è possibile da parte del proprietario sottrarsi alla restituzione della cauzione in favore dell'inquilino.

**Il quadro normativo**

Il deposito cauzionale è una garanzia tipica della locazione ed ha natura giuridica di pegno irregolare che una volta versato diviene di proprietà del locatore residuando in capo al conduttore un diritto di credito esigibile solo alla cessazione del contratto. La normativa che fissa la sua misura nei limiti di tre mensilità di canone e ne stabilisce la natura fruttifera è vincolante ed inderogabile per le locazioni non abitative. L'obbligazione del locatore di restituire al conduttore il deposito cauzionale dal medesimo versato in relazione gli obblighi contrattuali sorge al termine della locazione non appena avvenuto il rilascio dell'immobile in favore del conduttore, riconducibile alla categoria delle c.d. garanzie idonee menzionate dall'art.1608 cod. civ. La funzione del deposito cauzionale, quella di assicurare l'adempimento di tutti gli obblighi, legali e convenzionali, del con-

duttore, ivi compresa l'osservanza della destinazione d'uso, la regolarità dei versamenti periodici, l'esatta restituzione del bene locato e, quindi, non soltanto di quella relativa al pagamento del canone. Ne deriva che la somma versata a titolo di deposito cauzionale non può essere opposta in compensazione, in teoria, a meno che le parti lo convengano espressamente, con i canoni dovuti perché altrimenti verrebbe meno la sua funzione di garanzia per le altre obbligazioni eventualmente ancora rimaste a carico del conduttore (Trib. Trani, sent. 11 ottobre 2018, n. 2020).

**Obbligo alla restituzione**

Va, altresì evidenziato che l'obbligo di restituire al conduttore il deposito cauzionale unitamente agli eventuali interessi non corrisposti annualmente sorge una volta che il contratto di locazione si sia risolto e il conduttore abbia integralmente adempiuto le sue obbligazioni. Obbligato alla restituzione del deposito è il locatore o chi sia a lui succeduto anche a titolo particolare, senza che l'acquirente subentrante nel contratto (ai sensi dell'art. 1602 cod. civ.) possa opporre di non avere da lui ricevuto la consegna della somma. Il diritto del conduttore alla restituzione del deposito cauzionale si prescrive nell'ordinario termine decennale, attesa la funzione di garanzia che non consente di ricondurre l'istituto in esame nell'alveo normativo proprio di quelle somme co-

stituenti un corrispettivo di locazioni, assoggettate, ex art. 2948, n. 3), cod. civ., al regime della prescrizione quinquennale. Il termine prescrizionale decorre, ai sensi dell'art. 2935 cod. civ. dal giorno della restituzione della cosa locata.

### **Il concetto di compensazione**

La compensazione tra canone non versato e deposito cauzionale non è generalmente possibile in via automatica. Secondo l'art. 1243 cod. civ. la compensazione legale richiede che i debiti siano ugualmente liquidi ed esigibili. Mentre il canone non versato è un debito liquido ed esigibile del conduttore verso il locatore, il deposito cauzionale non possiede queste caratteristiche, essendo una somma versata a garanzia e non immediatamente esigibile dal conduttore. Inoltre, l'art. 1246 cod. civ., al punto 2, esclude espressamente dalla compensazione i crediti per la restituzione di cose depositate. Il deposito cauzionale potrebbe rientrare in questa categoria, essendo una somma "depositata" presso il locatore a scopo di garanzia. Tuttavia, l'art. 1252 cod. civ. prevede la possibilità di una compensazione volontaria, che può avvenire anche in assenza dei requisiti previsti per la compensazione legale. Questa forma di compensazione richiede però l'accordo esplicito tra locatore e conduttore. In altri termini, la compensazione tra canone non versato e deposito cauzionale non è automaticamente applicabile, ma potrebbe essere concordata volontariamente dalle parti del contratto di locazione. Però, nei casi in cui i crediti derivano dallo stesso rapporto, non si applicano le norme sulla compensazione in senso tecnico, ma si procede ad un mero accertamento contabile di dare e avere.

Considerando che il canone non versato e il deposito cauzionale derivano entrambi dal rapporto di locazione, potrebbe configurarsi un'ipotesi di compensazione impropria. In tal caso, il giudice potrebbe procedere ad un accertamento contabile senza applicare le restrizioni previste per la compensazione in senso tecnico (Cass., civ, Sez. VI, sent. 5 gennaio 2023, n. 194; Cass. civ., Sez. II, sent. 19 febbraio n. 2019, n. 4825; Cass. civ., Sez. III, sent. 24 giugno 2002, n. 9160).

### **Ipotesi di compensazione**

Al termine del contratto di locazione, il locatore può sottrarsi alla restituzione del deposito cauzionale, a condizione, però, che proponga domanda giudiziale per l'attribuzione dello stesso, in tutto o in parte, a copertura di importi rimasti impagati, oppure da specifici danni subiti, di qualsiasi natura e non solo quelli strettamente afferenti alla res locata. Come ribadito, la funzione del deposito cauzionale, nel contratto di locazione, è di garantire il locatore per l'adempimento di tutti gli obblighi, legale e convenzionale, gravanti sul conduttore, a cominciare da quello di pagamento dei canoni, neppure escluso quello di recedere dal contratto dando il dovuto preavviso (Cass. civ., Sez. VI, sent. 9 maggio 2022, n. 14655; Cass. civ., Sez. III, sent. 8 agosto 1997, n. 7360). Tale istituto si pone come una forma di garanzia dell'eventuale obbligazione di risarcimento del danno, compresa quella relativa al danno da lucro cessante.

L'ipotesi tipica è quella sì dell'accertamento che l'immobile concesso in locazione non aveva subito danni, è stato consegnato in ritardo, correlando così l'effetto restitutorio della cauzione al solo inadempimento dell'obbligo di cui

all'art. 1590, comma 1, cod. civ. Per meglio dire, si pone come una forma di garanzia dell'eventuale obbligazione di risarcimento del danno, compresa quella relativa al danno da lucro cessante. Altro caso è quello che con l'art. 1243 cod. civ., si è riconosciuto la piena operatività della compensazione tra le somme dovute a titolo di canone e quelle trattenute dal locatore come cauzione, qualora non sia stata avanzata alcuna richiesta risarcitoria per danni all'immobile, secondo cui l'obbligo di restituzione della cauzione insorge con la cessazione del rapporto, salvo domanda giudiziale di attribuzione della stessa a copertura di danni specifici o importi rimasti impagati (Trib. Taranto, sent. 12 giugno 2025, n. 895; Trib. Roma, sent. 23 febbraio 2023, n. 3169). E' compensabile con il deposito cauzionale anche il mancato pagamento del-

la TARI da parte dell'inquilino (art. 643, legge di stabilità 2014, dispone se il contratto di locazione supera i 6 mesi, la responsabilità nel pagamento della Tari passa all'inquilino; se invece il contratto di locazione ha una durata inferiore a 6 mesi, la responsabilità del pagamento della Tari ricade sul proprietario). In buona sostanza, vi è la possibilità di decurtare dal deposito cauzionale la somma pagata per la tassa rifiuti in quanto la TARI tassa è dovuta da colui che abita effettivamente l'immobile a prescindere dalle previsioni contrattuali essendo lui che li produce. (Trib. Firenze, sent. n. 87/2025).

In conclusione, il deposito cauzionale può non essere restituito al conduttore da parte del locatore e compensato con ulteriori debiti dell'inquilino, purchè vi sia un accordo tra le parti contrattuali.

## FINANZA IMMOBILIARE

**Il crowdfunding immobiliare supera i 54 miliardi ma rallenta**

Laura Cavestri

Cresce ma non galoppa. Nel mondo, il crowdfunding immobiliare si stabilizza, si assesta, produce aggregazioni.

Dopo la sbornia di volumi degli anni precedenti, l'entusiasmo di una crescita che sembrava inarrestabile – tra facile accesso alla tecnologia e volontà dei piccoli risparmiatori di trovare agili e meno mediati canali di investimento – il crowdfunding rallenta e riflette. Fa i conti, nel 2024, con quelli che nei mesi precedenti erano tassi d'interesse ancora alti, mutui difficili e banche restie al prestito.

È quanto emerge dal Walliance Real Estate Crowdfunding Report 2024, realizzato da Walliance in collaborazione con la Luiss Business School e con il sostegno di DWF, che verrà presentato venerdì 12 settembre, durante il Walliance Keynote a Milano.

**Il quadro globale**

Secondo il rapporto, a livello globale il comparto ha raggiunto a fine 2024 un volume cumulato di 54,3 miliardi di euro, rispetto ai 52 miliardi dell'anno precedente. Di questi, 29,4 miliardi è la raccolta cumulata in Nord America, oltre 20 miliardi quella europea (in crescita, in un anno, del 29%) e di 4,8 miliardi quella nel resto del mondo. Nel vecchio continente è la Francia a guidare il mercato, grazie a una raccolta cumulata di circa sei mi-

Il report Walliance fotografa una raccolta in crescita nel 2024, anche se con meno vigore. In Europa superati i 20 miliardi (prima la Francia con sei). L'Italia fa un balzo del 46%, ma è dietro l'Estonia

liardi, seguita dal Regno Unito, con circa tre miliardi raccolti, mentre la Germania è terza con 2,1 miliardi. Seguono la Spagna e i Paesi Bassi,

con un totale cumulato raccolto di 1,2 miliardi, e l'Estonia, con una raccolta complessiva che ammonta a 1,1 miliardi. Dietro all'Estonia c'è, infine, l'Italia, con 850 milioni.

Il numero totale di progetti attivati nell'area europea è di poco superiore ai 32mila. Nel 2024 le campagne hanno visto in cima l'Estonia con 1.149 progetti, seguita da Francia (1.023), Regno Unito (693), Lituania (604), Spagna (287) e Italia (230).

«La ricerca accademica – ha detto Matteo Caroli, associate dean per la sostenibilità e l'impatto, Luiss Business School – è fondamentale per dare solidità e continuità a un osservatorio che non si limiti a fotografare i numeri, ma li interpreti. Il report offre al mercato e all'opinione pubblica una lettura chiara e scientifica di come il crowdfunding stia trasformando l'immobiliare in Europa e in Italia». Il report evidenzia anche la progressiva diversificazione del mercato. In Europa il segmento obbligazionario rappresenta ormai una quota rilevante delle operazioni, a dimostrazione della crescente maturità dell'ecosistema.

«I dati – ha spiegato Giacomo Bertoldi, ceo di Walliance – fotografano un ral-

lento della corsa, ma anche una maturazione del settore. Gli elevati tassi sino al 2024, i mutui più difficili e le difficoltà delle banche a elargire prestiti, il calo dei valori hanno messo alla prova il settore. In Europa crescono le aggregazioni, alcuni operatori scelgono anche di crescere meno velocemente, altri sono andati in default. Sul fronte regolamentare, l'entrata in vigore del Regolamento Ue 2020/1503 (Ecsf) ha introdotto una cornice uniforme, riducendo le differenze tra i Paesi membri e offrendo maggiore stabilità a investitori e operatori. Più che ai volumi o al numero di operazioni si guarda alla loro qualità e solidità». Per DWF, partner dell'edizione 2025, «accompagnare la crescita del crowdfunding immobiliare significa rafforzare un settore che ha bisogno di regole chiare e di attrarre capitali in modo sostenibile».

### **Il mercato in Italia**

Complessivamente, dall'avvio del settore, in Italia le campagne hanno superato quota 2mili e, a luglio 2025, la raccolta cumulata ha oltrepassato gli 850 milioni. Il tasso di crescita registrato nel 2024 è stato del +46% rispetto al 2023, un ritmo che lascia intravedere il raggiungimento della soglia simbolica del miliardo di euro già nel 2025.

Le campagne chiuse e finanziate da quando il crowdfunding immobiliare è attivo in Italia sono state, ad oggi, 2.059. Nel 2024, oltre il 70% della raccolta si è

registrata nel lending) ma nel primo semestre del 2025, con una quota del lending che ha raggiunto il 62%, si registra un aumento del peso dell'equity crowdfunding sul totale.

A luglio 2025, la quota di capitale raccolto supera gli 850 milioni. Alcune piattaforme si posizionano su una fascia di investitori abbastanza larga, con ticket minimi di investimento anche da 50 e 100 euro, mentre altri portali, soprattutto equity, preferiscono rivolgersi a investitori più sofisticati, con tagli minimi da 5mila (come Concrete Investing).

Alla data di pubblicazione del report, in Italia sono censite 22 piattaforme verticalizzate sul real estate, di cui tre piattaforme non forniscono informazioni sull'ottenimento della licenza Ecsf, una in attesa di ottenere la licenza, mentre per una sono al momento sospese le attività. L'80% dei progetti in Italia sono riferiti alla destinazione residenziale e il 15% a quella commerciale. Nel 70% dei casi gli interventi riguardano la ristrutturazione, solo il 25% è riferito a nuove costruzioni.

«Le previsioni per il 2025 – ha concluso Bertolli – indicano un'ulteriore espansione del mercato europeo, con una raccolta cumulata attesa tra i 22 e i 23 miliardi di euro. L'Italia, forte del trend di crescita, può giocare un ruolo di primo piano in questo scenario, anche se molto dipenderà dalla capacità di ripresa dei cantieri sul mercato milanese».

## MUTUI

## Se il mutuo copre oltre l'80%, il 74% delle case è acquistato a sconto rispetto alla valutazione

Laura Cavestri

Il 74% delle case acquistate con mutui a elevato *loan-to-value* - ovvero quelli che coprono oltre l'80% del valore dell'immobile - è stato acquistato a un prezzo infe-

riore rispetto alla valutazione. È quanto emerge dall'Osservatorio di Qualis Credit Risk che analizza le dinamiche del mercato del credito italiano nel periodo 2023-2025, con un focus specifico sulle transazioni immobiliari finanziate con mutui a elevato *loan to value*.

L'analisi prende in considerazione il prezzo effettivo di compravendita e il valore di perizia: due parametri chiave per la concessione del credito dal momento che l'importo massimo del mutuo viene solitamente calcolato sul più basso tra i due. La differenza che può emergere tra questi valori è un riflesso delle dinamiche di mercato ed è influenzato da fattori come il momento storico e l'area geografica, ma anche da tendenze più ampie quali i flussi migratori, l'andamento economico e la categorizzazione "green" o "brown" assegnata agli immobili.

Negli ultimi tre anni il divario tra questi due parametri si è progressivamente ridotto: nel mercato complessivo si è passati da un -8,5% a un -7,3%, mentre per le compravendite finanziate con mutui ad alto *loan to value* la variazione è stata dal -6,8% al -5,7 per cento. Si conferma quindi un differenziale stabile, compreso

Secondo Qualis Credit Risk, sconti maggiori fuori dai capoluoghi di regione, con una differenza più marcata nel Sud Italia. Prezzi sopra la valutazione solo nel 4% delle compravendite, con Lombardia e Lazio in testa

tra l'1,6% e l'1,7%, tra lo scostamento medio rilevato sull'intero mercato e quello osservato per i mutui ad elevato rapporto tra l'importo del finanziamento concesso

da chi presta il denaro e il valore del bene. La tendenza a spuntare un prezzo inferiore rispetto alla valutazione è più accentuata fuori dai capoluoghi di regione, dove nel primo semestre 2025 lo scostamento medio raggiunge il -6,7% contro il -4,6% registrato nei centri principali.

Tra le diverse macroaree territoriali, questa differenza è più marcata nel Sud Italia, dove si passa dal -5,5% del capoluogo al -7,8% del resto della zona.

Sempre nel primo semestre 2025, lo scostamento tra i due valori nei capoluoghi spazia dal -10,1% a Perugia, seguita da Napoli e Cagliari a -9,0%, fino a -1,5% a Trento. Se si guarda invece al contesto regionale, il range va dal -10,4% della Valle D'Aosta e dal -10,1% della Basilicata, fino al -4,8% di Trentino-Alto Adige e Veneto. Solo nel 4% delle transazioni analizzate il prezzo di acquisto è maggiore della valutazione dell'immobile. Un dato controcorrente che in oltre la metà dei casi si concentra in contesti come la Lombardia (42,4%) e il Lazio (11,2%) caratterizzati dalla forte vitalità economica e sociale, sorretta da dinamiche migratorie interne che vedono in queste zone flussi lavorativi e legati a motivi di studio.

## BONUS CASA E SUPERBONUS

**Superbonus, i 30 mesi per il riacquisto prima casa decorrono dal 31 ottobre 2023**

Massimo Frontera

Il termine per il trasferimento della residenza per l'acquisto della "prima casa" oggetto di interventi agevolabili dal Superbonus è di 30 mesi a decorrere

dal 31 ottobre e non dalla data di acquisto dell'immobile. Lo chiarisce l'Agenzia delle Entrate nella risposta a interpello n.230/2025 pubblicata il 3 settembre. Il caso prospettato dal contribuente riguardava il credito di imposta per il riacquisto prima casa di una abitazione oggetto di lavori finanziati con il Superbonus, che nel caso di specie si sono conclusi il 29 dicembre 2023.

Nell'evoluzione normativa legata alla conversione in legge del DL 23/2020 la sospensione del termine per riconoscimento del credito d'imposta relativo all'opzione indicata dal contribuente - ricorda l'Agenzia delle Entrate - è stata modificata più volte ed è stata infine fissata al periodo tra il 10 aprile 2022 e il 30 ottobre 2023. «In merito all'operatività di tale sospensione - aggiunge l'Agenzia - la circolare 13 aprile 2020, n. 9/E, paragrafo 8.1, successivamente supportata dalla circolare del 29 marzo 2022, n. 8 ha chiarito, al paragrafo 1, che tra i termini per i quali si rende applicabile la sospensione di cui sopra rientrano:

- il periodo di 18 mesi dall'acquisto della prima casa entro il quale il contribuente deve trasferire la residenza

Secondo Qualis Credit Risk, sconti maggiori fuori dai capoluoghi di regione, con una differenza più marcata nel Sud Italia. Prezzi sopra la valutazione solo nel 4% delle compravendite, con Lombardia e Lazio in testa

nel comune in cui è ubicata l'abitazione;

- il termine di un anno entro il quale il contribuente che ha trasferito l'immobile acquistato con i benefici "prima casa" nei cinque anni successivi alla stipula dell'atto di acquisto deve procedere all'acquisto di un altro immobile da destinare a propria abitazione principale;
- il termine di un anno entro il quale il contribuente che abbia acquistato un immobile da adibire ad abitazione principale deve procedere alla vendita dell'abitazione ancora in suo possesso, purché quest'ultima sia stata, a sua volta, acquistata usufruendo dei benefici "prima casa"».

Sempre secondo la circolare, «è inoltre sospeso il termine di un anno dall'alienazione dell'immobile acquistato con i benefici "prima casa", stabilito per il riacquisto di altra casa di abitazione al fine del riconoscimento, in relazione a tale ultimo atto di acquisto, del credito d'imposta fino a concorrenza dell'imposta di registro o dell'imposta sul valore aggiunto corrisposta in relazione al precedente acquisto agevolato». A questo punto l'Agenzia «evidenzia che l'articolo 33-bis, comma 1, lettera c), del decreto legge del 31 maggio 2021, n. 77 introdotto dalla legge di conversione del 29 luglio 2021, n.108 e in vigore dal 31 luglio 2021, ha

disposto l'introduzione del comma 10-ter nell'articolo 119 del decreto legge 19 maggio 2020, n. 34, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 luglio 2020, n. 77, secondo cui «Nel caso di acquisto di immobili sottoposti ad uno o più interventi di cui al comma 1, lettere a), b) e c), il termine per stabilire la residenza di cui alla lettera a) della nota II-bis) all'articolo 1 della tariffa, parte prima, allegata al testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta di registro, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 26 aprile 1986, n. 131, è di trenta mesi dalla data di stipulazione dell'atto di compravendita». «Considerato l'espresso richiamo della suddetta norma, ai fini della residenza, alla Nota II-bis citata, si ritiene applicabile la sospensione dei termini di cui all'arti-

colo 24 del decreto legge n. 23 del 2020 anche al predetto termine di 30 mesi».

«Pertanto - conclude l'Agenzia fiscale - ferma restando la sussistenza degli ulteriori requisiti normativamente previsti dalla richiamata Nota II-bis nonché di quelli richiesti in materia di agevolazione c.d. Superbonus, si ritiene che nel caso di specie, al fine di non decadere dal regime agevolato "prima casa", il termine per stabilire la residenza nel comune di ubicazione dell'immobile agevolato (identificato al CU al Fl. 15, part. 383, sub 12), acquistato dall'Istante in data 26 novembre 2021 e interessato da uno o più interventi di cui all'articolo 119, comma 1, lettere a), b) e c), del decreto legge 34/2020, sia di trenta mesi a decorrere dal 31 ottobre 2023».

## CONDOMINIO

## La patente a crediti per i lavori condominiali, pubblicato il manuale operativo

Rosario Dolce

Il nuovo manuale operativo per la gestione della piattaforma Patente a Crediti (Pac), pubblicato dall'Ispettorato nazionale del lavoro lo scorso 28 luglio, fornisce una guida completa per navigare in questo sistema innovativo, che dal 10 luglio 2025 è divenuto obbligatorio per tutte le imprese e i lavoratori autonomi operanti nei cantieri temporanei o mobili anche di matrice condominiale. Esaminiamo in dettaglio il nuovo scenario giuridico e fattuale e le incombenze che ricadono sull'amministratore, in quanto committente delle opere edili.

### Il quadro normativo di riferimento

La Patente a crediti trova il suo fondamento nell'articolo 27 del Decreto legislativo 81/2008, che ha introdotto un sistema di qualificazione delle imprese basato su un punteggio iniziale di trenta crediti. Questo meccanismo si inserisce nel più ampio contesto degli obblighi previsti dall'articolo 90 del medesimo decreto, che impone al committente di verificare l'idoneità tecnico-professionale delle imprese affidatarie. La normativa stabilisce che sono tenuti al possesso della patente le imprese e i lavoratori autonomi che operano nei cantieri temporanei o mobili, a esclusione di coloro che effettuano mere forniture o prestazioni di natura intellettuale.

Sanzioni severe per imprese senza patente o punteggio basso, con conseguenze legali anche per il committente

### L'importanza per gli amministratori di condominio

Gli amministratori di condominio si trovano oggi di fronte a una re-

sponsabilità accresciuta nella selezione degli appaltatori. La giurisprudenza ha chiarito che il committente, anche quando non sia un soggetto professionale, ha l'onere di verificare l'idoneità tecnico-professionale dell'impresa affidataria. Tale verifica deve comprendere almeno l'accertamento dell'iscrizione alla Camera di Commercio e, per i lavori che comportano rischi particolari, anche la disponibilità di attrezzature idonee e dispositivi di protezione individuale, oltre che l'accertamento sulla idoneità tecnica professionale delle maestranze impiegate («sussiste la responsabilità del committente che, pur non ingerendosi direttamente nell'esecuzione dei lavori, ometta di verificare l'idoneità tecnico-professionale dell'impresa e dei lavoratori autonomi prescelti in relazione alla pericolosità dei lavori affidati»).

La Corte ha precisato che «l'obbligo di verifica previsto dall'articolo 90, comma 9, lettera a) del Dlgs 81/2008 non può limitarsi al mero controllo formale dell'iscrizione dell'appaltatore nel registro delle imprese, che costituisce un semplice adempimento amministrativo, ma richiede una verifica sostanziale della struttura organizzativa dell'impresa incaricata e

della sua effettiva adeguatezza rispetto alla pericolosità dell'opera commissio-nata» (Cassazione penale nella sentenza 32436 del 2022.).

La Patente a crediti si configura quindi come uno strumento essenziale per as-solvere a questi obblighi di verifica, for-nendo un parametro oggettivo e stan-dardizzato per valutare l'affidabilità delle imprese. Il sistema, infatti, non si limita a certificare il possesso dei requisiti mini-mi, ma introduce un meccanismo dina-mico di valutazione che tiene conto del comportamento dell'impresa nel tempo attraverso il sistema di decurtazione dei crediti per violazioni accertate.

### **Il funzionamento del sistema**

Il Manuale operativo illustra dettagliata-mente come il sistema si articola attraver-so diverse fasi. Innanzitutto, l'attestazio-ne del legale rappresentante o titolare dell'impresa, che avviene attraverso una procedura completamente telematizza-ta basata sulla verifica dei dati camera-li. Questa fase è propedeutica a tutte le successive operazioni e garantisce l'iden-tificazione certa del soggetto abilitato a operare per conto dell'impresa.

Successivamente, il sistema prevede la possibilità di conferire deleghe a terzi, consentendo una gestione flessibile del-le procedure amministrative. Particolare attenzione è dedicata alla richiesta della Patente vera e propria, che viene rilascia-ta immediatamente al completamento della procedura, e alla gestione dei re-quisiti ulteriori che permettono di incre-mentare il punteggio iniziale.

### **I requisiti obbligatori e aggiuntivi**

Per ottenere la Patente a crediti, le im-prese devono dimostrare il possesso

di requisiti fondamentali che spaziano dall'iscrizione alla Camera di Commercio al possesso del Documento unico di re-golarità contributiva (Durc). Quest'ultimo aspetto assume particolare rilevanza alla luce della giurisprudenza consolidata, che ha chiarito come l'omessa presenta-zione del Durc legittimi il committente a sospendere i pagamenti (Cassazione civi-le nell'ordinanza 4079 del 2022).

Il sistema prevede inoltre la possibilità di ottenere crediti aggiuntivi attraverso il possesso di requisiti ulteriori, quali certi-ficazioni di qualità, attestazioni di forma-zione specialistica, o il possesso di sistemi di gestione della sicurezza particolarmen-te avanzati. Questo meccanismo incenti-va le imprese a investire nella qualità e nella sicurezza, creando un circolo virtuo-so che beneficia l'intero settore.

### **Le implicazioni pratiche per le gare condominiali**

Nella pratica quotidiana, gli amministra-tori di condominio dovranno integrare la verifica della Patente a crediti nelle procedure di selezione degli appaltatori, a seconda della natura della commessa (rammentando, per mere finalità stru-mentali, la distinzione tra manutenzione straordinaria e ordinaria per il relativo af-fidamento ad appositi appaltatori, in rela-zione alle attribuzioni dell'amministratore a norma dell'articolo 1130 Codice civile, ovvero in funzione delle previsioni porta-te dall'articolo 1135 Codice civile).

Il manuale chiarisce che il sistema non ri-lascia ricevute cartacee per ragioni di sicu-rezza informatica, ma i committenti pos-sono verificare autonomamente lo stato e la validità della patente attraverso il por-tale dell'Ispettorato nazionale del lavoro. Questa modalità di verifica si allinea

perfettamente con le esigenze operative degli amministratori, che potranno richiedere agli appaltatori un'autocertificazione del possesso della patente e procedere poi alla verifica diretta attraverso il sistema telematico. Tale approccio garantisce trasparenza e certezza giuridica, elementi fondamentali in un settore dove la responsabilità del committente è particolarmente elevata.

### **Le sanzioni e le conseguenze**

Il sistema prevede sanzioni severe per le imprese che operano senza patente o con punteggio insufficiente (oltre che per i committenti che omettono tale verifica preliminare). L'articolo 27 del Decreto legislativo 81/2008 stabilisce una sanzione amministrativa pari al 10% del valore dei lavori, comunque non inferiore a 6.000 euro, oltre all'esclusione dalla partecipazione ai lavori pubblici per sei mesi. Queste sanzioni si applicano anche alle imprese che operano con una patente il cui punteggio sia sceso sotto la soglia minima di quindici crediti. Il sistema di decurtazione previsto dall'allegato I-bis del decreto tiene conto della gravità delle violazioni accertate, creando un meccanismo di deterrenza efficace. Occhio anche alle responsabilità del committente, in quanto è suscettibile di essere parimenti sanzionato nel caso di omessa verifica.

Nel caso in cui l'affidamento avvenga in favore di soggetti privi di questi requisiti, la normativa prevede una sanzione amministrativa pecuniaria, ai sensi dell'articolo 157, comma 1, lettera c) dello stesso decreto. L'importo può variare da un minimo di 711,92 euro a un massimo di 2.562,91 euro. Si tratta di una sanzione diffidabile, come previsto dall'articolo 301-bis.

È importante sottolineare che la sanzione

si applica anche quando i lavori vengono affidati a soggetti che, pur essendo muniti della patente, al momento dell'affidamento dispongano di un punteggio inferiore a 15 crediti. Diversamente, nessuna responsabilità ricade sul committente o sul responsabile dei lavori se la perdita del requisito – ad esempio la revoca della patente o la decurtazione dei crediti – interviene dopo l'affidamento. In questi casi, a rispondere sarà esclusivamente l'impresa o il lavoratore autonomo che abbia proseguito l'attività in assenza dei requisiti richiesti. Proprio per questo, agli organi di vigilanza è richiesto di ricostruire con attenzione il momento effettivo in cui è avvenuto l'affidamento, evitando di considerare come unica prova la data del contratto sottoscritto.

### **Conclusioni e raccomandazioni**

L'introduzione della Patente a crediti rappresenta un'opportunità per elevare gli standard di sicurezza nei cantieri edili e fornire agli amministratori di condominio uno strumento affidabile per la selezione degli appaltatori e lavoratori autonomi. Il nuovo sistema richiede tuttavia un approccio proattivo e consapevole, basato sulla comprensione delle procedure telematiche e sulla corretta interpretazione dei requisiti normativi.

Gli amministratori dovranno integrare la verifica della patente nelle loro procedure standard, utilizzando il portale dell'Ispettorato per verificare non solo il possesso della patente, ma anche il punteggio disponibile e l'eventuale presenza di provvedimenti sospensivi. Questa diligenza nella fase di selezione costituisce non solo un adempimento normativo, ma anche una forma di tutela nei confronti delle eventuali responsabilità derivanti da infortuni sul lavoro.

**OTTOBRE 2025****ARIETE**

Potreste trovarvi di fronte a decisioni difficili da prendere, come scegliere tra diverse offerte di lavoro o progetti. La chiave sarà valutare attentamente ogni opzione e considerare non solo i benefici immediati, ma anche le implicazioni a lungo termine.

**TORO**

Per il Toro un periodo di grandi soddisfazioni. Questo è il momento di consolidare la vostra posizione e valutare nuove prospettive di crescita. Se avete in mente un progetto o un'idea da proporre, ottobre potrebbe essere il momento ideale per farlo.

**GEMELLI**

Potreste essere spinti a rivedere le vostre collaborazioni professionali e a fare scelte più mirate. Assicuratevi di analizzare attentamente tutte le opzioni e di non lasciarvi influenzare da promesse non realistiche.

**CANCRO**

Per il Cancro, periodo di sfide e opportunità. Sarà necessario rimanere concentrati sugli obiettivi a lungo termine e non farsi distrarre dalle difficoltà momentanee.

**LEONE**

Ottobre vedrà un'intensa attività, con molte opportunità di avanzamento e crescita professionale. Momento ideale per mettere in mostra le vostre capacità e per lavorare duramente per raggiungere gli obiettivi prefissati.

**VERGINE**

Per la Vergine Ottobre sarà particolarmente favorevole per implementare nuove idee e soluzioni innovative. È il momento di far valere le vostre competenze e di dimostrare la vostra capacità di leadership.

**BILANCIA**

Per la Bilancia. Ottobre sarà il mese dell'azione. Sarete pronti ad iniziare nuovi progetti oppure a fare passi importanti nella carriera. Se avete in mente un cambiamento o un nuovo progetto, questo è il momento ideale per metterlo in atto.

**SCORPIONE**

Analisi e consolidamento per lo Scorpione. Ad ottobre il focus dovrebbe essere sulla gestione efficace dei progetti in corso e sulla revisione delle strategie. Sarà importante fare il punto su ciò che è stato avviato nei mesi precedenti, valutando ciò che ha funzionato e ciò che potrebbe essere migliorato.

**SAGITTARIO**

La vostra capacità di vedere le cose su larga scala e di perseguire un obiettivo con determinazione sarà messa alla prova. È il momento di dimostrare la vostra resilienza e di non farvi scoraggiare dai piccoli intoppi.

**CAPRICORNO**

Per il Capricorno si preannuncia come un periodo di grandi opportunità e risultati concreti. Sarà un mese cruciale per mostrare la vostra determinazione e abilità strategica.

**ACQUARIO**

Ottobre si prospetta come un periodo di grande potenziale e realizzazione per l'Acquario. La vostra energia e la combinazione di circostanze favorevoli creeranno eccellenti opportunità per avanzare nella carriera.

**PESCI**

Il mese potrebbe portare interessanti opportunità finanziarie, soprattutto per chi ha pianificato con saggezza. Siate aperti a collaborazioni o progetti che potrebbero portare a miglioramenti economici significativi.



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

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

**Redazione:** 24 Ore Professionale

© 2025 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.

**N° X - 2025**

**Chiusa in redazione:** 10 Settembre 2025