

agente immobiliare



FIAIP

FEDERAZIONE ITALIANA
AGENTI IMMOBILIARI
PROFESSIONALI

24 ORE
PROFESSIONALE

MAGAZINE REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON 24 ORE PROFESSIONALE

MERCATO

L'Inflazione spinge gli italiani ad investire nel mattone



DIGITALIZZAZIONE

Bene l'AI in campo immobiliare, ma non sostituisce il fattore umano



BONUS EDILIZI

Dallo stop rapido al rifiuto successivo tutte le strade per annullare le cessioni

NUMERO 3
APRILE 2024

SOMMARIO

EDITORIALE

Fiaip monitora Italia, un progetto unico nel panorama nazionale 4

PRIMO PIANO

“L’Inflazione spinge gli italiani ad investire nel mattone” 7

FIAIP e SoloAffitti insieme:
la chiave per un business immobiliare di successo 14

DAL TERRITORIO

BASILICATA

In Basilicata compravendite in diminuzione nel 2023.
Arretramento più contenuto a Potenza 17

PIEMONTE

In Piemonte 63.742 case vendute nel 2023, -8,8% rispetto al 2022,
ma prezzi in aumento 19

FIAIP DONNA

Bene l’AI in campo immobiliare, ma non sostituisca il fattore umano 21

BREVI DAL MERCATO 23

NEWS E APPROFONDIMENTI

L’iniquità comincia dalle abitazioni di lusso 28

Immobiliare, il mercato residenziale perde la spinta dei mutui 30

Grandi città: gli affitti rendono il +5,2% Dal 1998, a Milano,
immobili rivalutati del +130% 32

Comprare casa nelle metropoli, Madrid la più accessibile
(segue Roma) 33

Il retail soffre in Europa e Italia ma già soffiano venti di ripresa 36

Nel real estate investito il 49% delle ricchezze dei paperoni nel mondo 40

Contratto preliminare: non è indispensabile l’indicazione dettagliata
di tutti gli elementi 42

SOMMARIO

Il contratto di affitto di un immobile è nullo se stipulato oralmente	43
È possibile stipulare un contratto di locazione ad uso promiscuo?	44
Mutui e rate, famiglie italiane in difficoltà: +12% aste immobiliari nel 2024	48
Mercato casa, sempre meno acquisti e sempre meno mutui	50
Interessi passivi su mutui prima casa: l'abitazione va liberata entro tre mesi dall'atto	52
Direttiva Case green, ecco com'è cambiata nella versione finale	54
Il 110% entra nel conto delle Case green. Dai lavori post 2020 partenza sprint per l'Italia	56
Case green, associazioni di proprietari e inquilini preoccupati per i costi	58
Superbonus, la mappa degli esclusi dopo la nuova stretta sui crediti	60
Resta ancora congelata la comunicazione all'Enea delle pratiche sismabonus	62
Bonus casa: annullabili le cessioni dei crediti già accettate	64
Bonus edilizi, dallo stop rapido al rifiuto successivo tutte le strade per annullare le cessioni	66

FIAIP MONITORA ITALIA, UN PROGETTO UNICO NEL PANORAMA NAZIONALE

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



Fiaip Monitora Italia è un progetto che consiste nel raccogliere e comunicare nello stesso periodo in tutta Italia, i dati di mercato da parte di noi Agenti Immobiliari Professionali, che siamo coloro che intermediano fattivamente le operazioni immobiliari, unici veri conoscitori dei valori di mercato in maniera temporalmente puntuale, esprimendo, di fatto, capillarmente (prima nelle Province e poi nelle Regioni) e contestualmente (nell'arco di una ventina di giorni) l'andamento reale del mercato immobiliare lungo tutto lo "Stivale".

È da considerarsi un progetto unico nel panorama immobiliare Italiano per tre ordini di ragioni: la prima è la contestualità, ovvero la concentrazione in un lasso di tempo contenuto di tutte le presentazioni dei Fiaip

Monitora territoriali, la seconda è la capillarità ovvero il fatto che, grazie ai Collegi Territoriali Fiaip presenti in tutta Italia, i dati di mercato vengano presentati in tutte le Province Italiane e, a seguire, nelle Regioni, appunto, contestualmente. La terza ed ultima ragione, la più significativa, è la veridicità e puntualità dei dati di mercato in quanto raccolti, validati e comunicati dagli agenti immobiliari professionali.

Sappiamo, infatti, che l'OMI, così come il Notariato, forniscono dati in relazione alle stipule notarili che, se da una parte sono dati veritieri, dall'altra non sono temporalmente puntuali nel senso che, come noto, il rogito notarile rappresenta l'atto finale dell'operazione immobiliare il cui accordo commerciale può essersi definito 6, 8, 12 mesi prima o anche di più, e, il mercato, in questo periodo, chiaramente, si evoluto. I portali, invece, generano, solitamente, analisi e dati in riferimento agli *asking price* ovvero ai prezzi di richiesta degli immobili non ai valori effettivi di vendita a differenza, appunto, di noi agenti immobiliari che, invece, aiutando le persone a definire l'accordo economico, siamo gli unici a conoscere il valore concordato nel momento in cui ciò avviene.

E' per questo che con il Fiaip Monitora Italia viene generata un'autentica fotografia capillare dell'andamento reale del mercato immobiliare, Provincia per Provincia e Re-

gione per Regione e questo, grazie, proprio, ai dati forniti dalle oltre 16.000 agenzie immobiliari di proprietà o in cui operano gli iscritti alla più importante e rappresentativa Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionali, ovvero la nostra amata FIAIP.

Siamo nell'era in cui vediamo nascere un florilegio di osservatori immobiliari non fondati su dati puntuali e ciò alimenta confusione che, sappiamo essere veleno per il mercato immobiliare, spesso creando grossi danni sia commerciali infondendo false aspettative ai cittadini o peggio ancora, si possono generare, come già accaduto, danni "fiscali" ovvero riflessi negativi dal punto di vista della tassazione immobiliare, il pericolo, infatti, è che tali dati possano essere recepiti dall'Agenzia delle Entrate come base per gli accertamenti sui valori immobiliari. Al contrario i "nostri" dati di mercato, ovvero quelli degli osservatori immobiliari Fiaip, da anni, sono infatti presi come riferimento attendibile da parte di periti tecnici dei Tribunali, CTU e CTP, spesso determinanti per la definizione di controversie anche e soprattutto di natura tributaria, perciò, un contributo ulteriore che la nostra Federazione fornisce alla comunità in termini di contenimento di pesanti costi sociali.

Da qui l'importanza di questo progetto, certamente ambizioso, ma che abbiamo fortemente voluto e condiviso a tutti i livelli federativi e che, si suddivide, in due momenti durante l'arco dell'anno, uno a fine febbraio, primi di marzo, appena concluso con la presentazione del Fiaip Monitora Italia Nazionale (realizzato, da oramai da 11 anni, in collaborazione con Enea e I-Com avvenuta il 6 marzo a Milano) dove abbiamo presentato (e così sarà anche per il futuro) l'andamento del mercato dell'anno precedente e le previsioni dei primi sei mesi dell'anno in corso e, un secondo momento, che si concentrerà nelle prime due settimane di ottobre dove sarà presentato l'andamento del mercato del primo semestre dell'anno in corso e le previsioni di fine anno.

Questa prima esperienza ha determinato un riscontro mediatico senza precedenti per l'intera categoria, tramite l'Associazione più importante che li rappresenta, la nostra, rafforzando il ruolo di riferimento credibile dinanzi alle istituzioni, alla stampa, agli operatori del mercato e, in generale, dinanzi alla collettività.

Un contributo alla forte rilevanza mediatica è stato dato anche dalla grafica resa, per la prima volta, uniforme in tutto il territorio italiano, per tutti i Fiaip Monitora territoriali, rafforzando l'impatto comunicativo.

E', inoltre, doveroso ricordare come questo progetto sia nato dall'esperienza che il Centro Studi Fiaip ha realizzato negli ultimi tre anni con una nuova tecnologia, ovvero una piattaforma dedicata che agevola la raccolta di un'infinità di dati verificati e validati da colleghi, tecnologia messa a disposizione da Tbp Srl, società 100% Fiaip, ed è stato possibile realizzarlo grazie ad un enorme lavoro prodotto dall'It Manager Gianluca Mezzetti e dall'amministratore unico di Tbp Srl Paolo Righi, unitamente alla fattiva collaborazione e all'intensa attività profusa in tutta Italia da tutti i Presidenti Regionali e Provinciali, dai delegati territoriali, dirigenti e colleghi che si sono adoperati nella raccolta e validazione dei dati.

Dati, ricordiamolo, che rappresentano quotazioni di mercato, non puntuali valutazioni, ovvero sono da considerarsi un primo riferimento attendibile per la comunità, per

il mercato e per chi vi opera professionalmente, ma che non potrà mai sostituire la consulenza e la preparazione professionale di un agente immobiliare, adeguatamente formato e informato, necessaria per effettuare una congrua e mirata valutazione di mercato.

Il Fiaip Monitora Italia è nato, inoltre, con un'ottica "Green" fortemente voluta da Fiaip sia nella modalità digitale con cui sono realizzati tutti i Fiaip Monitora territoriali ovvero *paperless*, infatti, gli osservatori territoriali saranno consultabili e acquistabili digitalmente per chiunque lo vorrà (cittadini, tecnici, stakeholder...) a costi contenuti, proprio evitando consumi di carta e sprechi di inchiostro a beneficio dell'ambiente rafforzando il contributo in questa direzione da parte della nostra Associazione.

Ottica "Green" anche quale contributo informativo e formativo alla dinamicità virtuosa del mercato incentivando e agevolando il percorso di transizione ecologica immobiliare, comunicando ed evidenziando, nelle singole presentazioni territoriali dei dati di mercato, il, seppur lento, aumento del grado di efficientamento energetico del patrimonio immobiliare e di quanto sempre più incida nelle valutazioni dei cittadini, sia lato venditore che lato acquirente, e quindi conseguentemente quanto stia crescendo il peso della qualità energetica nelle stime di mercato eseguite da noi agenti immobiliari.

Al riguardo il Centro Studi Fiaip ha recentemente commissionato un'importante indagine al Comitato Scientifico proprio al fine di individuare dei parametri di riferimento tramite i quali poter correttamente misurare quanto possa e debba incidere nella valutazione di un immobile, cioè nella definizione del suo valore di mercato, il livello di "Smartness" ovvero il grado di efficientamento energetico e di digitalizzazione di un'abitazione.

Abbiamo, pertanto, ben compreso quando Fiaip Monitora Italia sia un progetto di strategica importanza per la trasparenza e la salvaguardia del mercato e, come ben sappiamo, tutelare il mercato immobiliare significa salvaguardare il valore della proprietà immobiliare diffusa nella quale sono canalizzati oltre il 60% dei risparmi delle famiglie italiane ma anche tutelare il sistema creditizio ovvero le garanzie bancarie (sappiamo che il valore degli immobili è a garanzia dei mutui) ma, soprattutto, quanto significhi rafforzare la più potente e strategica garanzia del debito pubblico nazionale (salito ad oltre 2.850 mld) a tutela e beneficio dell'intero sistema economico, sociale e occupazionale Italiano.

“L’INFLAZIONE SPINGE GLI ITALIANI AD INVESTIRE NEL MATTONE”

Presentato a Milano il Report annuale Fiaip - Enea - I-Com sull’andamento del mercato immobiliare e l’efficientamento energetico degli immobili



Nel 2023, nonostante il calo generale delle compravendite residenziali, aumentano gli acquisti di immobili per investimento, finalizzati ad una rendita da locazione, a dimostrazione di come la casa si confermi in assoluto l’investimento immobiliare più ricercato e sicuro a tutela dei risparmi delle famiglie italiane pesantemente colpiti dall’inflazione. È quanto emerge dai dati dell’Osservatorio Immobiliare Nazionale Fiaip, elaborati per l’undicesimo anno consecutivo, con ENEA ed I-Com (Istituto per la Competitività), in riferimento all’andamento del mercato immobiliare dello scorso anno e delle previsioni per il 2024. Inoltre, è stato illustrato un Focus sulla città di Milano, che nel 2023 si conferma, ancora una volta il capoluogo più vivace e attrattivo d’Italia in ambito immobiliare.

Il Report, presentato a Milano presso la sede del Banco BPM, evidenzia che nel 2023 è diminuito il numero complessivo delle compravendite residenziali, scese a circa 700.000 (-10% rispetto al 2022), con un calo delle compravendite delle prime case, a fronte di un aumento dell’utilizzo dei propri risparmi, sostanzialmente raddoppiato rispetto al 2022 che ha determinato una crescita delle compravendite di seconde case (+1,5%).

Questi dati, unitamente all'incremento delle vendite dei monolocali, quintuplicate rispetto al 2022, e dei bilocali (+64%), motivano il considerevole aumento, avvenuto nel 2023, degli acquisti per investimento, finalizzati ad una rendita da locazione (+ 28%). Per i valori di mercato si è registrato un aumento medio di un +2% (2023 su 2022). Gli incrementi più elevati si sono registrati nei grandi centri urbani, dove la domanda supera di gran lunga l'offerta, con un picco fino a un +6%, nella città di Milano. Per l'uso diverso dall'abitativo sia l'andamento delle compravendite (negozi +0,2% uffici -0,2% capannoni +0,1%,) che dei prezzi (negozi -0,1%, uffici -0,2% e capannoni +0,3%) rimangono sostanzialmente sulla stessa linea del 2021 e 2022. Dal Focus sull'efficienza energetica, invece è emerso come nel 2023 sia diminuita sensibilmente rispetto all'anno precedente la percentuale delle unità immobiliari compravendute in classe G, soprattutto per i bilocali (9% nel 2023 contro il 27% del 2022) e per le villette a schiera (20% contro il 24% dell'anno precedente). In generale, per tutte le tipologie edilizie (nuove, ristrutturate e da ristrutturare) si può apprezzare un aumento significativo delle unità immobiliari compravendute in classe D. Si registra, inoltre, per il terzo anno consecutivo, la crescita della percentuale di vendite di immobili ristrutturati con elevate prestazioni energetiche, che è arrivata a sfiorare il 38% del totale per questa classe di edifici. Il 62% degli acquirenti (era il 54% nel 2022) ha consapevolezza dell'importanza dell'efficienza energetica dell'immobile facendo intravedere come la qualità energetica sia sempre più considerata nelle valutazioni dell'acquisto probabilmente a seguito dei rincari energetici e all'inflazione che hanno segnato in particolare il primo semestre dell'anno scorso, mentre il 62% degli intervistati (l'anno scorso era il 58%) ritiene che l'APE (Attestato di prestazione energetica) aiuti a orientare le scelte degli utenti verso immobili di migliore qualità energetica. Infine, per il 52% degli agenti immobiliari lo strumento del Superbonus 110% ha avuto un'influenza significativa sulle dinamiche del mercato immobiliare, con un aumento sensibile di coloro che giudicano tale impatto molto rilevante (35% nel 2023 contro un 20% del 2022).

C'è molta fiducia da parte degli agenti immobiliari Fiaip per il 2024 sia per l'annunciata riduzione dei tassi di interesse sui mutui che per la discesa dell'inflazione. Si prevede, infatti, un andamento delle compravendite simile al 2023 con ulteriore aumento degli acquisti per investimento e una sostanziale stabilizzazione dei prezzi degli immobili (+3% solo nei grandi centri). Per le locazioni abitative si stima sia un incremento dei contratti +3% che un ulteriore rialzo medio dei canoni di un +5%, mentre per l'uso diverso dall'abitativo (negozi, uffici e capannoni) si attende sia per le compravendite che per le locazioni una lieve crescita media dell'1% del numero delle transazioni, ma con una riduzione di un 2% sia dei prezzi che dei canoni.

Il Report è stato presentato da **Francesco La Commare**, Presidente del Centro Studi Fiaip, insieme a **Francesca Hugony**, del Dipartimento Unità per l'Efficienza energetica di ENEA e **Franco D'Amore**, Vice-presidente I-Com, con l'analisi e i commenti finali del Presidente di Confedilizia **Giorgio Spaziani Testa** e del Presidente Nazionale Fiaip **Gian Battista Baccharini**, mentre il Focus sull'andamento del mercato immobiliare di Milano e provincia è stato illustrato dalla



Responsabile Osservatorio Fiaip Milano **Sara Frizza**. Dopo i saluti di apertura del Responsabile commerciale di Banco BPM **Matteo Faissola**, del Presidente provinciale Fiaip Milano **Marco Mosca** e dal VicePresidente regionale Fiaip Lombardia **Maria Vittoria Ravanelli** è stato presentato, da parte del Presidente Fiaip Gian Battista Baccarini, il progetto nazionale Fiaip Monitora Italia, conclusosi proprio oggi con il **Focus sulla città di Milano**, dopo circa due settimane in cui sono stati presentati in tutte le province e regioni italiane, da parte dei Collegi territoriali Fiaip, gli osservatori immobiliari, esprimendo, di fatto capillarmente e contestualmente l'andamento reale del mercato del 2023 unitamente alle previsioni per il 2024.

"Nel 2023 abbiamo registrato un rallentamento del mercato della prima casa ma, nello stesso tempo, un considerevole aumento degli acquisti per investimento finalizzati ad una rendita da locazione soprattutto di breve durata, considerata più sicura e redditizia" – sottolinea il Presidente del Centro Studi Fiaip **Francesco La Commare**. "Preoccupa la scarsità dell'offerta di case sia da vendere che da affittare soprattutto nei grandi centri urbani che sta determinando un rialzo dei prezzi, ma le prospettive per il 2024 rimangono positive per un rinnovato clima di fiducia dettato principalmente dallo stop dell'aumento dei tassi dei mutui e dell'inflazione che favorirà l'accesso alla Casa."

"Il Rapporto FIAIP, commenta a margine la direttrice del Dipartimento ENEA di Efficienza energetica **Ilaria Bertini**, anche quest'anno alimenta importanti riflessioni sulle azioni necessarie per sostenere le sfide di medio- lungo periodo legate alla riqualificazione del parco immobiliare italiano."

"La lettura di diversi indicatori del rapporto di quest'anno ci fa essere cautamente ottimisti sulla risposta del mercato immobiliare al tema della transizione energetica", commenta il Vice-presidente I-Com **Franco D'Amore**. "Sicuramente la qualità energetica di un edificio non è ancora tra i principali driver della domanda ma cresce, per il terzo anno consecutivo, la percentuale degli immobili che sono sta-

ti ristrutturati e portati nelle classi energetiche più performanti prima di essere immessi sul mercato. In molte tipologie di immobili si apprezza un vistoso incremento degli immobili in classe D, a discapito delle classi meno performanti. Siamo lontani dal cambio di passo necessario per decarbonizzare il comparto edilizio entro i prossimi 25 anni, ma i segnali di una inversione di rotta sono comunque ben visibili.”

“La Casa si conferma in assoluto l’investimento più ricercato e sicuro a tutela dei risparmi delle famiglie italiane pesantemente colpiti dall’inflazione” – dichiara **Gian Battista Baccarini**, Presidente Nazionale Fiaip – “Ora è necessario aumentare l’offerta di abitazioni sul mercato, sia da vendere che da affittare, accelerando la definizione di un **Piano nazionale sulla Casa**, che non può prescindere da una concreta sinergia tra pubblico e privato, e che dovrà contemplare delle chiare linee guida per tutti i Comuni affinché prevedano, nelle rispettive pianificazioni urbanistiche, da una parte, un piano strutturato di edilizia residenziale sociale e pubblica, e, dall’altra, dei criteri incentivanti per l’iniziativa privata, sia di natura tecnica che fiscale, il tutto finalizzato ad **agevolare l’accesso alla Casa**, con conseguenti ricadute positive per la dinamicità virtuosa del mercato, per la comunità, e, in generale, per l’intera economia nazionale”.

[Scarica il Report Fiaip - Enea - I-Com](#)

[Guarda il video](#)

LA MOBILITÀ TURISTICA È LA VERA RISPOSTA PER LA SOSTENIBILITÀ DEL NOSTRO PATRIMONIO RESIDENZIALE

a cura di **Leonardo Piccoli**, Vicepresidente nazionale Fiaip

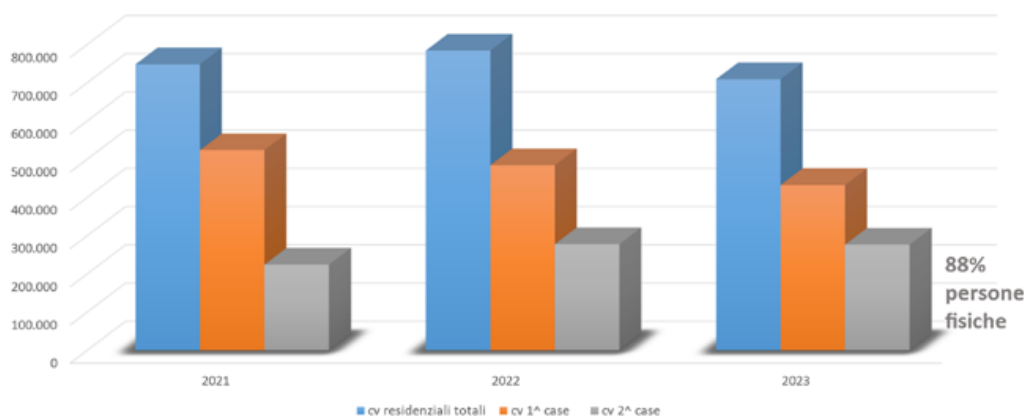


I dati ufficiali 2023 a consuntivo del mercato immobiliare e turistico italiano certificano le previsioni del nostro Centro Studi Nazionale.

Il mercato delle compravendite residenziali nell'anno appena concluso ha fatto segnare 709.591 NTN con un calo del 9,5% sul 2022, interessante la tenuta degli scambi delle seconde case che hanno fatto segnare 276.914 NTN rappresentando il 40% delle compravendite complessive. Seconde case acquistate per l'88% da persone fisiche.

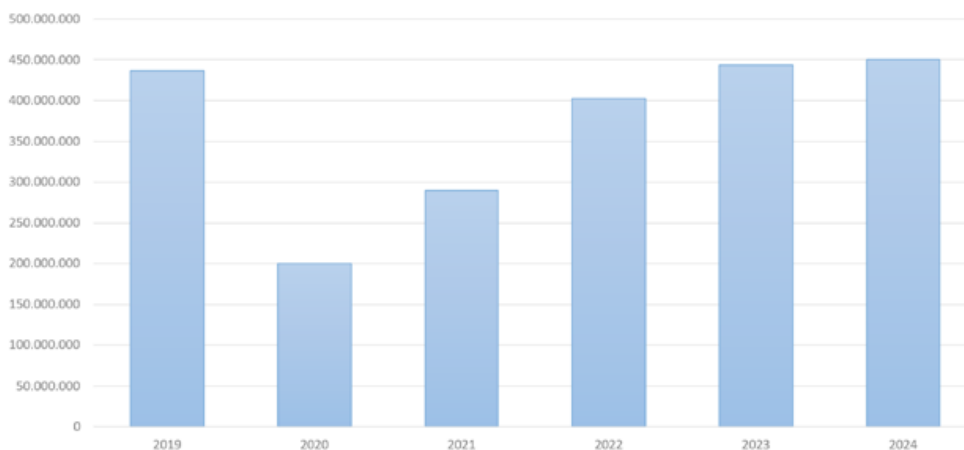
Questi numeri ci inducono ad affermare che il "mattoncino" si conferma in assoluto un bene rifugio per le nostre famiglie.

ANDAMENTO COMPRAVENDITE PRIME E SECONDE CASE 2021-2022-2023

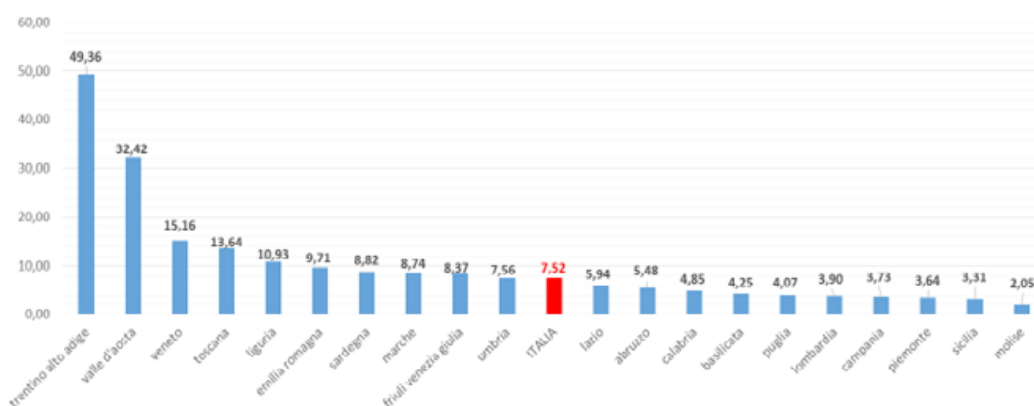



445 milioni sono le presenze turistiche 2023 sostenute dai turisti stranieri. In leggero calo le presenze domestiche giustificate dalle variate condizioni economiche che tutti ben conosciamo. Nel grafico che segue è molto interessante comprendere come il "tasso di turisticità" incida in maniera diversa sulle singole regioni italiane.

ANDAMENTO DELLE PRESENZE TURISTICHE IN ITALIA




TASSO DI TURISTICITA' REGIONALE 2023 - PRESENZE/ABITANTE

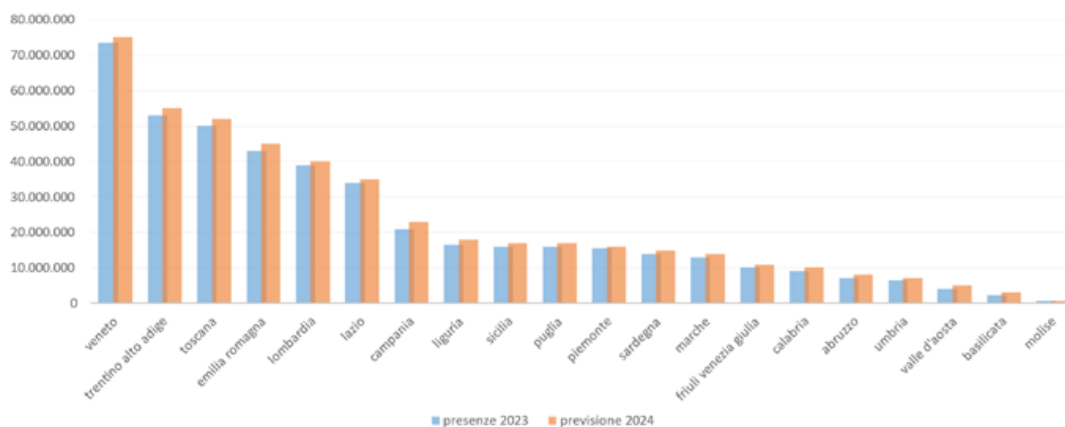



Il mercato immobiliare dovrà fare i conti con il cambiamento demografico, perché per sua natura non è delocalizzabile ma disegna e rappresenta urbanisticamente un territorio.

La mobilità turistica quindi è l'unica vera risposta per la sostenibilità del nostro patrimonio residenziale.

Le previsioni 2024 per quanto attiene alla stagione turistica, osservando alcuni indicatori di inizio anno, sono in linea in termini di presenze con i dati 2023 ed in alcune regioni potranno superarli.

PRESENZE TURISTICHE 2023 E PREVISIONE 2024 RIPARTIZIONE REGIONALE




Una tendenza emergente e che stiamo costantemente monitorando, è il turismo destagionalizzato, che garantisce uno sfruttamento uniforme delle risorse territoriali nel corso dell'anno, favorendo così un afflusso continuo di visitatori.

Il comparto delle locazioni brevi, in particolare quelle turistiche, si sta confermando avere un ruolo sempre più rilevante assieme a chi, come gli agenti immobiliari Fiaip, le intermedia e le gestisce professionalmente.

FIAIP e SoloAffitti insieme: la chiave per un business immobiliare di successo

Tutte le novità per espandere il proprio business immobiliare con le locazioni

a cura di **Silvia Spronelli, Ceo SoloAffitti**



Nel panorama immobiliare in continua evoluzione, l'affitto emerge come una tendenza sempre più dominante, alimentata da una crescente esigenza di flessibilità abitativa e da una difficoltà sempre maggiore nell'accesso ai mutui.

In questo contesto, SoloAffitti, leader nel settore delle locazioni residenziali da oltre 25 anni, in collaborazione con FIAIP, offre agli agenti immobiliari associati una straordinaria opportunità: la possibilità di espandere il loro business e integrare un servizio di locazione specializzato, con vantaggi esclusivi.

Il boom degli affitti: una tendenza sempre più forte sul mercato

Nel contesto attuale del mercato immobiliare, l'affitto emerge come l'opzione abitativa prediletta dagli italiani.

I dati parlano chiaro: solo nel 2022, l'Ufficio Studi di SoloAffitti ha registrato un aumento del numero di richieste del 227% rispetto al 2019, che già al tempo aveva registrato una fase espansiva della richiesta.

Una domanda sempre più crescente di immobili in affitto, che svela non solo un mutamento nelle esigenze abitative, ma anche una rivoluzione nella mentalità degli italiani. Mentre la tradizione vedeva infatti la proprietà di una casa come l'obiettivo finale, oggi assistiamo a un'inclinazione sempre più marcata verso la flessibilità e la libertà offerte dall'affitto.

La vita moderna, con le sue richieste di mobilità lavorativa e accademica, unita alle nuove configurazioni familiari, rende l'affitto la soluzione più adatta a rispondere rapidamente ai cambiamenti.

Parallelamente poi, l'accesso sempre più complesso ai mutui trasforma l'affitto in un'opportunità essenziale, non solo una semplice alternativa.

La tendenza è chiara: l'affitto sta diventando la nuova norma e questo può trasformarsi in una grande opportunità per chi opera nel settore immobiliare.

Cosa significa aggiungere il business degli affitti alla compravendita?

In un panorama immobiliare in costante evoluzione, l'espansione nel settore degli

affitti rappresenta una mossa strategica per ogni agenzia immobiliare che mira non solo a crescere, ma a consolidare la propria presenza sul mercato a 360°.

Questo segmento, caratterizzato da una domanda sempre più forte e diversificata, apre la porta a opportunità senza precedenti, consentendo agli agenti di diversificare la propria offerta e di rispondere in maniera più efficace alle esigenze di un pubblico più ampio e variegato.

I vantaggi della collaborazione tra SoloAffitti e FIAIP

Grazie alla partnership che abbiamo stretto con SoloAffitti, gli agenti immobiliari associati alla FIAIP possono approfittare di un'incredibile opportunità: aprire un corner SoloAffitti all'interno delle loro agenzie con uno sconto del 10% sul corrispettivo di avviamento.

Questo non solo garantisce un grande vantaggio competitivo, ma fornisce anche l'accesso a:

- Una formazione specializzata: un programma completo che copre tutti gli aspetti delle locazioni residenziali, dalla gestione contrattuale alle ultime tendenze di mercato.
- Strumenti e supporto: avrai accesso a un'ampia gamma di strumenti gestionali e marketing, oltre al supporto continuativo da parte di SoloAffitti per garantire il massimo successo.
- Una rete di professionisti: avrai l'opportunità di far parte di una rete nazionale di specialisti degli affitti, scambiando conoscenze e best practices.

Come funziona l'integrazione del business degli affitti nella propria agenzia?

Adottare un corner SoloAffitti nella tua agenzia non richiede di rinunciare al tuo marchio o cambiare insegna.

Al contrario, permette di abbinare efficacemente il business delle locazioni a quello delle compravendite, mantenendo intatta l'identità del tuo brand.

Aggiungendo la gestione specializzata degli affitti al tuo portafoglio di servizi, apri la strada a una fonte di guadagno stabile e ricorrente, incrementando il fatturato grazie a un maggior numero di vendite a clienti interessati a investire nel mercato degli affitti.

Le soluzioni di SoloAffitti per i propri partner

SoloAffitti si distingue per due soluzioni innovative dedicate ai punti partner:

- Affittosicuro: la gamma di tutele esclusive per ogni contratto di affitto, che consente di fidelizzare i clienti e eliminare lo stress legato alla morosità degli inquilini.
- SoloAffittiPAY: la piattaforma di affitto tutelato digitale, attraverso la quale il Gruppo SoloAffitti si assume il ruolo di inquilino finanziario, occupandosi di pagare il canone direttamente al proprietario, anche in caso di mancato morosità da parte dell'inquilino.

Queste soluzioni non solo proteggono i tuoi investimenti e quelli dei tuoi clienti, ma offrono anche una gestione serena e sicura delle locazioni, contribuendo a consolidare ulteriormente la tua presenza nel mercato immobiliare.

Eleva il tuo business immobiliare: approfitta della partnership tra SoloAffitti e FIAIP

La partnership tra SoloAffitti e FIAIP rappresenta un'opportunità unica per gli agenti immobiliari come te di cogliere le nuove tendenze del mercato, offrendo servizi di locazione di alto livello e consolidando la loro presenza nel settore.

Con SoloAffitti, hai tutto ciò che serve per espandere ulteriormente il tuo business, raggiungendo nuovi clienti e costruendo un futuro di successo nel mondo immobiliare.

Per saperne di più su come diventare partner SoloAffitti e per approfittare dello sconto esclusivo, visita la landing page dedicata:

<https://partner.soloaffitti.it/fiaip202>



BASILICATA

**IN BASILICATA COMPRAVENDITE IN DIMINUZIONE NEL 2023.
ARRETRAMENTO PIÙ CONTENUTO A POTENZA**

a cura di **Giacomo Mazzilli, Presidente Fiaip Basilicata**

La Basilicata, stando ai dati rilevati dall'Agenzia delle Entrate, nei primi nove mesi del 2023 ha registrato una fase di decremento del numero delle compravendite rispetto allo stesso periodo del 2022 con una diminuzione di transazioni del 10% circa, con 2.969 vendite residenziali nell'intera regione. Dati che purtroppo vanificano le ottime performance del 2022, dove si erano registrati buoni incrementi sulle vendite, con Matera che aveva fatto registrare un aumento del

15,5% rispetto al 2021 e Potenza addirittura un aumento del 31,5% sullo stesso periodo.

Le dinamiche legate alla guerra in Ucraina ed alla situazione nel Medio Oriente, l'aumento del costo della vita e soprattutto l'aumento dei tassi d'interesse sui mutui hanno pesato sulla richiesta d'acquisto di nuove case.

La città di Potenza registra 357 compravendite con una diminuzione percentuale sullo stesso periodo rispetto all'anno

precedente del 24,6%, mentre la città di Matera, con 422 compravendite, registra una diminuzione percentuale sull'anno precedente del 22,8%.

Nei comuni della provincia di Potenza la diminuzione nei primi nove mesi del 2023 è più contenuta ed è pari al 11,5% con 1322 compravendite. Unica eccezione la provincia di Matera che fa registrare un incremento, seppur contenuto ma in controtendenza con i dati regionali, pari al 4,6% con 868 compravendite.

Pertanto è prevedibile che anche la Basilicata subirà le conseguenze stimate del 12% in meno di transazioni a livello nazionale, con punte che potrebbero arrivare anche oltre il 20% nei due capoluoghi di regione, anche a causa del continuo spopolamento del nostro territorio che vede i giovani spostarsi sempre con più frequenza verso altre zone più organizzate alla ricerca di maggiori possibilità di studio e di lavoro.



PIEMONTE

IN PIEMONTE 63.742 CASE VENDUTE NEL 2023, -8,8% RISPETTO AL 2022, MA PREZZI IN AUMENTO

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

Nel 2023 il mercato immobiliare in Piemonte registra una contrazione dei volumi rispetto al 2022, ma anche un generalizzato aumento dei prezzi.

Nell'elaborazione che abbiamo svolto come **Fiaip Piemonte** sui dati dell'Agenzia delle Entrate, emerge che **nel 2023 in tutto il Piemonte sono state vendute 63.742 abitazioni**, il **-8,8%** rispetto ai 69.912 scambi conclusi nel 2022.

Il rallentamento del mercato immobiliare aveva già iniziato a presentarsi con



la fine del 2022, dopo l'eccezionale slancio del biennio scorso, e si è fatto progressivamente più significativo nel corso del 2023. Come da previsioni, i volumi venduti

stanno gradualmente tornando in linea con quelli del 2019, pur mantenendosi su livelli più alti di quelli registrati prima del Covid. Infatti si tratta pur sempre del 18% in più rispetto alle 53.938 compravendite concluse nel 2019.

L'erosione del potere di acquisto e l'aumento dei tassi di interesse hanno pe-

nalizzato il comparto: c'è stata più difficoltà ad accedere al credito e l'inflazione ha determinato maggiore prudenza, incertezza economica e minore disponibilità di spesa. La diminuzione delle compravendite si è accompagnata alla frenata dei mutui che, a livello nazionale, ha sfiorato il -30%. Una difficoltà che si è tradotta anche nello spostamento di parte della domanda, il 5 o il 6%, verso il **mercato della locazione** con un conseguente aumento dei canoni di affitto. I **prezzi** delle case hanno visto invece un generalizzato aumento dei prezzi medi al metro quadro, che varia da città a città e da zona a zona, ma che oscilla tra il 2% e il 3%".

Al di là delle oscillazioni percentuali un buon numero di compravendite e prezzi in aumento segnalano un mercato in buona salute e tutt'altro che fermo.

Le **previsioni** oggi vedono **un 2024 stazionario, in linea con i volumi del**

2023. Alcuni operatori avvertono una ripresa in questo inizio anno, mentre in pochi ritengono che le vendite caleranno anche nel 2024. Dal punto di vista dei valori la maggior parte degli operatori è concorde che i prezzi saranno in moderato aumento anche nel 2024.

L'ipotesi di crescita è perlopiù legata al possibile calo dei tassi sui mutui. A tenere è la componente di chi investe nel mattone, anche con sacrificio, per tutelare il proprio capitale dall'erosione finanziaria e per poter avere un piccolo reddito extra che possa ammortizzare il carovita.

Tra le **province**, la contrazione dei volumi si è fatta sentire maggiormente nell'astigiano (-17,6%) e nel verbanico (-13,7%), seguono il torinese (-9,7%), il cuneese (-9,68%), il vercellese (-8,7%); più contenuto il calo di compravendite nel novarese (-4,8), nel biellese (-2%) e nell'alexandrino (-1,4%).



BENE L'AI IN CAMPO IMMOBILIARE, MA NON SOSTITUISCA IL FATTORE UMANO

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

In un mondo sempre più proiettato al futuro, anche il settore immobiliare sta vivendo la sua fase di transizione verso l'uso tecnologie sempre più moderne e sofisticate, una su tutte l'intelligenza artificiale (AI). Riviste di settore, convegni, professionisti, tutti concordano con l'affermare che entro 15 anni in Italia vi sarà la necessità di creare strutture fisiche per ospitare i mega center tecnologici.



Ma in cosa potrà essere utile l'AI nel campo dell'immobiliare? E soprattutto, sarà in grado di snellire ed implementare il lavoro dell'uomo?

Sebbene il Real Estate sia ancora nella fase embrionale della piena acquisizione dell'intelligenza artificiale, a causa dell'inferiore grado di digitalizzazione rispetto ad altri settori, le potenzialità che l'AI ha in questo campo sono davvero molteplici.

Si potrà ad esempio offrire ad un potenziale cliente infinite varianti e variabili della stessa unità abitativa, seguendo input e target indicati dal cliente stesso, rispecchiando quindi i suoi gusti e le sue necessità. Il servizio diventerà così sempre più personalizzato e targettizzato sia per acquirenti che per venditori, affinando sempre più la ricerca e ponendo le basi per un incrocio sicuro tra domanda e offerta.

Non dobbiamo spaventarci all'idea che l'AI possa entrare nelle nostre vite aiutandoci ad ottimizzare il tempo, a semplificare quelle che sono le nostre attività quotidiane o ad indirizzarci in quelle che potrebbero essere le giuste soluzioni per noi. Quello che però

non dovrà mai venire meno, a mio avviso, è il lato umano ed emotivo: è impensabile sostituire totalmente l'attività

professionale con una sorta di robot che, seppur impostati per agevolarci nelle decisioni e nelle attività che svolgiamo, non hanno quella che reputo la parte più importante e se vogliamo più bella e interessante dell'essere umano, ovvero la fantasia, l'immaginazione. Per le agenti immobiliari donne con le quali ho contatti quotidiani e delle quali conosco anche le varie fasi della routine quotidiana, sempre in equilibrio fra vita privata e professionale, l'AI sarebbe sicuramente un aiuto concreto, ma che non potrà mai sostituirle in toto. Pensiamo ad esempio al corso di Home Staging che abbiamo organiz-



zato lo scorso anno e che proporremo anche quest'anno per le nostre associate: si parla del valore del colore,

della gestione delle emozioni applicate alla negoziazione, dell'importanza della fotografia e dell'arredamento e di quanto un'idea progettuale tenga sempre conto del coinvolgimento emotivo di chi cerca casa attraverso la ricerca di armonia, luce ed equilibrio che porti a una sensazione di benessere.

Come potremmo anche solo pensare di provare emozioni attraverso l'AI?

Sicuramente è in corso un'enorme trasformazione del settore immobiliare ma ricordiamoci sempre che il lato umano e nello specifico quello femminile, non potrà mai essere sostituito da nessuna macchina.

Brevi dal mercato

a cura di Il Sole 24 ORE

Costruzioni: Istat, a gennaio +3,7% mensile indice produzione, top da due anni

A gennaio 2024, stima l'Istat, l'indice destagionalizzato della produzione nelle costruzioni è cresciuto del 3,7% rispetto a dicembre. Si tratta del livello più alto da due anni aggiunge l'Istituto di statistica. Su base tendenziale, l'indice grezzo registra un incremento del 18,8%, mentre l'indice corretto per gli effetti di calendario cresce del 14,8 per cento. Anche per questo indice tendenziale corretto per il calendario, commenta l'Istat, si osserva 'un incremento sostanziale e in accelerazione' rispetto ai mesi precedenti.

Immobiliare: +0,8% a 43 mld valore compravendite 2023 città metropolitane

Frena il mercato immobiliare nelle città metropolitane, nel 2023 le compravendite hanno segnato un -14,2%, secondo l'Osservatorio di Abitare Co. Continuano a correre, invece i prezzi: nelle otto città sono aumentati del +3,9% annuo con un valore medio di 4.919euro al mq: Milano ancora al top, con costi in aumento sia nelle zone centrali che in quelle periferiche, con un prezzo medio di 7.100 euro al mq (+7,7%). Nel 2023 il mercato ha superato così i 43 mld (+0,8% sul 2022), con Roma al primo posto (15,8 mld). Roma non riesce a stare al passo di Milano e il valore medio di vendita in città si ferma a 6.400euro al mq. Oltre a Milano, i prezzi corrono a Firenze (+5,9%) con un prezzo medio di 5.400 euro al mq, mentre Bologna segna un calo del -0,6% a di 4.400 euro al mq. Nelle altre città a Torino il livello medio è di 4.500euro al mq., a Genova di

4.450euro al mq., a Napoli di 4.100euro al mq. La più 'economica' è Palermo con 3.000 euro al mq.

Immobili: Bankitalia, segnali meno sfavorevoli in primi 3 mesi 2024

Secondo l'indagine di Bankitalia condotta presso 1.501 agenti immobiliari dall'8 gennaio al 5 febbraio 2024, la dinamica congiunturale dei prezzi degli immobili nel quarto trimestre 2023 si sarebbe attenuata; restano prevalenti (oltre due terzi degli operatori) i giudizi di stabilità. La domanda è rimasta debole: la quota di agenzie che hanno venduto almeno un'abitazione resta inferiore a quella registrata un anno prima, per il quarto trimestre consecutivo. Circa il 40% degli agenti ha registrato una riduzione dei nuovi incarichi a vendere e dei potenziali acquirenti. La difficoltà di reperire il mutuo è la causa prevalente per circa un terzo degli operatori e la percentuale di acquisti con mutuo si è attestata su valori bassi nel confronto storico. Secondo gli operatori ci sono segnali che l'evoluzione del mercato nei primi tre mesi 2024 sarebbe meno sfavorevole. Il mercato delle locazioni resta teso: i canoni sono sostenute da una domanda robusta e da un calo dell'offerta, connessa alla preferenza dei proprietari per affitti brevi.

Immobiliare: in Europa 27 mld investiti nel mercato commerciale in 2023 (-32,5%)

Nel 2023 gli investitori hanno continuato a puntare sul mercato immobiliare commerciale europeo, anche se in misura minore

rispetto al 2022, portando i volumi totali d'investimento a 27 miliardi di euro, in calo del 32,5% a causa di riduzioni dei volumi di capitali compresi tra il 12% del Regno Unito (circa 7 miliardi nel 2023) e il 50% di Francia e Spagna, rispettivamente a 3 miliardi di euro e un miliardo. E' quanto emerge dal Rapporto 2024 sul mercato immobiliare commerciale, presentato da Scenari Immobiliari in collaborazione con Svicom. L'Italia vede il proprio livello di investimenti scendere dai 980 milioni del 2022 agli 800 milioni del 2023 e, grazie a un quarto trimestre che ha evidenziato una ripresa particolarmente positiva rispetto alla prima parte dell'anno, un buon grado di resistenza e adattabilità del settore grazie all'estensione dell'interesse degli operatori verso città considerate secondarie ma caratterizzate da intensi flussi turistici non stagionalizzati. Il livello di appetibilità del settore retail continuerà, quindi, nel suo percorso di crescita post-pandemico grazie alle opportunità derivanti da interventi di ristrutturazione e ammodernamento di spazi commerciali situati in ambiti urbani centrali e di ibridazione e integrazione tra attività economiche, offerta per il tempo libero e servizi per la cura, la salute e il benessere della persona. 'Dopo un trimestre, il quarto del 2023, da ricordare come uno dei migliori degli ultimi due anni, grazie a importanti transazioni di centri commerciali 'out of town' e superfici retail nelle high street, prevediamo un aumento del volume degli investimenti nel mercato immobiliare commerciale già per l'anno in corso', commenta Francesca Zirnststein, direttore generale di Scenari Immobiliari. Il 2023 'è stato un anno complicato caratterizzato da una contrazione degli investimenti immobiliari, ma nel quarto trimestre erano emersi segni di ripresa che ora, nei primi mesi del 2024, leggiamo

come l'inizio di un processo di ripresa del mercato retail real estate, un trend positivo che si accentuerà a partire dalla seconda metà dell'anno per poi proseguire con un'accelerazione nel 2025', ha aggiunto Fabio Porreca, Chairman di Svicom.

Usa: Case-Shiller, a dicembre record per i prezzi delle case

Secondo l'indice Case-Shiller, i prezzi delle 20 maggiori città degli Stati Uniti sono aumentati per l'undicesimo mese consecutivo rispetto a un anno prima, a dicembre, e hanno toccato un nuovo record, a causa di un mercato dove rimane bassa l'offerta. Rispetto a un mese prima, i prezzi nell'intera nazione, nelle 10 e nelle 20 maggiori città sono diminuiti rispettivamente dello 0,4%, dello 0,2% e dello 0,3%, ma dopo gli aggiustamenti stagionali i dati risultano tutti in aumento dello 0,2%. Nel 2023, registrato un aumento del 5,5% nel Paese e del 6,1% nelle maggiori venti città; per entrambi gli indici, toccato un nuovo record di tutti i tempi.

Case Green: Sileoni, banche italiane pronte a rispondere a sfida efficientamento

'Le banche italiane sono pronte alla sfida imposta dalla direttiva europea sull'efficientamento energetico del patrimonio immobiliare. I tassi d'interesse praticati per questo tipo di operazioni vanno dal 2% al 3% e sono di fatto la metà rispetto all'attuale media di mercato che è tra il 4% e il 5%. Si tratta di prestiti a tasso fisso fino a 30 anni che, nel caso di ristrutturazioni, se le condizioni lo consentono, possono aggiungersi a finanziamenti già attivi, quelli cosiddetti in essere'. Lo ha detto il segretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni, durante la trasmissione Mattino Cinque News. 'Per le

famiglie italiane si stima una media, per ciascun immobile da ristrutturare e da riqualificare, da 20mila a 55mila euro. I partiti italiani che fanno parte della maggioranza di governo si sono opposti alla direttiva e il nuovo Parlamento europeo da giugno potrà intervenire per correggerla, mentre il governo italiano ha due anni di tempo per recepire le regole sulle case green, adattandole alle nostre esigenze, ma comunque senza stravolgerle ha aggiunto Sileoni.

Roma: Prg, con l'aggiornamento della Carta della qualità rigenerati 750 immobili

La giunta capitolina ha approvato l'aggiornamento della Carta per la Qualità, l'elaborato del Prg che riporta tutti gli immobili e le aree urbane sottoposti a uno speciale regime di tutela individuato da Roma Capitale, autonomo rispetto agli altri vincoli statali e definito in accordo con la Sovrintendenza di Roma Capitale. La proposta di aggiornamento, pubblicata nei mesi scorsi per essere sottoposta a eventuali osservazioni, indicazioni e integrazioni, e che dovrà essere approvata dall'assemblea capitolina, prevede: lo stralcio dalla Carta della Qualità di circa 750 immobili che possono ora essere trasformati, (700 individuati a seguito di istanze di parte, recepimento di trasformazioni urbanistiche, valutazioni congiunte con Sovrintendenza capitolina che non possedevano caratteristiche da tutelare a cui si aggiungono altri 50 provenienti dalle segnalazioni e istanze pervenute a seguito della pubblicazione della proposta sui canali Istituzionali); l'introduzione, nella stessa Carta, di 246 nuovi immobili da tutelare (113 villini storici nel Municipio Roma I Centro e 133 nel Municipio Roma II) sui quali non sarà più possibile intervenire senza un preventivo assenso della Sovrintenden-

za Capitolina. Con tale revisione si recepiscono le novità intercorse dal 2008: dopo l'approvazione del Prg è la prima volta che si procede a un aggiornamento sistemico della Carta nonostante la norma prevedesse un intervento biennale. Nel corso degli anni, infatti, molte delle funzioni originarie di alcuni stabili che ne giustificavano la tutela, sono andate perse: tra questi ci sono l'ex Filanda di viale Castrense, la ex Fiera di Roma sulla Cristoforo Colombo e l'ex Alitalia a Muratella.

Cdp: proroga sospensione mutui enti locali colpiti da sisma 2016-'17

Cassa Depositi e Prestiti ha deliberato oggi la proroga della sospensione del pagamento delle rate, in scadenza nel 2024, dei mutui concessi da Cdp agli enti locali colpiti dagli eventi sismici che hanno interessato il Centro Italia nel 2016 e nel 2017 (Amatrice). La misura decisa dal cda, si legge in una nota, conferma la vicinanza della spa di via Goito alle amministrazioni pubbliche sul territorio.

Consap: tavolo con Abi, Ania e Ivass, proposta obbligo assicurazione prima casa

Si è tenuto lo scorso 28 febbraio, nella sede di Consap, il primo incontro del tavolo tecnico con Abi, Ania e Ivass. Il tavolo ha il fine di affrontare diverse tematiche di interesse comune con l'obiettivo di semplificare e incrementare le attività svolte a tutela di cittadini, famiglie, imprese, al servizio delle istituzioni e del governo. Tra gli argomenti affrontati è stato proposto da Consap il potenziamento del Fondo per il credito agli studenti meritevoli; le misure prese in esame, tra cui semplificazione dei processi e ampliamento del Fondo, apporterebbero notevoli vantaggi ai giovani, garantendogli una facilitazione nell'accesso al credito e

quindi un maggiore sostegno per portare avanti il proprio percorso di studi post-diploma. Altro tema la proposta di assicurazione obbligatoria rischi catastrofali per le abitazioni con garanzia Consap, attraverso il Fondo di Garanzia per l'acquisto della prima casa. E' stata proposta l'istituzione di un Ruolo Periti cat-nat, prendendo a modello il Ruolo dei Periti Assicurativi già gestito da Consap. Il tavolo ha esaminato la questione posta da Consap della ripresa del percorso normativo per finalizzare la creazione del Fondo di garanzia per i danni derivanti da responsabilità sanitaria; e' stato discusso l'eventuale ruolo di Consap nel Fondo interassicurativo rami vita: la Concessionaria del Servizio Assicurativo Pubblico potrebbe rivestire il ruolo di terzo soggetto indipendente per la gestione in service delle attività amministrative ed operative del Fondo. Per quanto riguarda il Sistema di prevenzione al furto di identità, Consap ha proposto il suo sviluppo e potenziamento. Sul ruolo di Consap e delle istituzioni, il ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti aveva sottolineato l'esigenza di avere nei momenti di rischio e incertezza, 'strutture pubbliche pronte a supportare sia le attività degli operatori di mercato, sia le esigenze delle fasce più deboli'. A questo tema si è ricollegato l'amministratore delegato di Consap Vincenzo Sanasi d'Arpe sostenendo che 'le politiche di welfare intraprese dal Governo necessitano del lavoro congiunto delle Istituzioni. Le Società Pubbliche sono uno strumento fondamentale e indispensabile della politica industriale del Paese e sono un fattore propulsivo per il potenziamento degli interessi industriali privati. Lavorando in maniera corale, come nell'occasione di questo tavolo di lavoro, le istituzioni stesse dimostrano di poter dare molto al Sistema Italia'.

Demanio: avviata sperimentazione per migliorare gestione patrimonio immobiliare

Un nuovo approccio ai dati per conoscere e valorizzare gli immobili dello Stato. L'Agenzia del Demanio, in collaborazione con Movyon, leader nelle soluzioni tecnologiche per la mobilità e l'infrastructure management, ha avviato nel 2023 il progetto pilota 'Arricchimento del dato' lavorando in modo innovativo per la conoscenza e gestione del patrimonio immobiliare pubblico. Su tale patrimonio, valore economico e storico del Paese ed elemento centrale delle politiche di rigenerazione e valorizzazione della pubblica amministrazione e dei territori, si sono utilizzate tecnologie avanzate per costruire dataset completi e aggiornati di dati gestionali, fisici e antropici così da accrescere il contenuto informativo a beneficio della gestione e della valorizzazione del bene pubblico. L'acquisizione di dati da fonti eterogenee e l'applicazione di tecniche di cleaning & enrichment, abilitati anche da intelligenza artificiale, ha permesso di incrementare la conoscenza dei beni in termini di puntuale geolocalizzazione, di corretta perimetrazione del cespite, di rilevazione delle consistenze ed eventuali abusi edilizi, di verifica dello stato conservativo, di individuazione di eventuali occupazioni. In linea con gli obiettivi di sostenibilità, innovazione e digitalizzazione l'Agenzia, con il supporto di Movyon e di un team di partner italiani con competenze di eccellenza nel settore della gestione geospaziale di dati complessi, nell'elaborazione di dati satellitari, nei rilievi aerofotogrammetrici e nella raccolta ed elaborazione di open data, ha sviluppato metodologie e processi in ambiente GIS (Geographical Information Systems) nel corso di una sperimentazione che ha riguardato tre ambiti: immobili demaniali,

area montana e demanio marittimo. A partire da maggio 2023 l'attività è stata svolta in due fasi successive, la prima su immobili nell'area Milano-Cortina, la seconda nell'area di Pozzuoli.

Roma Capitale: con rigenerazione 22 mld valore aggiunto per mercato immobiliare

La rigenerazione urbana a Roma può portare al mercato immobiliare un valore aggiunto di quasi 22 miliardi entro il 2030. La stima è contenuta in un rapporto realizzato da Scenari Immobiliari per Roma REgeneration ETS, una fondazione sostenuta da DeA Capital Real Estate, Fabrica Immobiliare, Fondazione Roma, FS Sistemi Urbani (Gruppo FS) e Investire sgr (Gruppo Banca Finnat). A Roma i processi di rigenerazione urbana potranno interessare 11 kmq di superficie, recuperando a usi più attuali oltre quattro milioni di metri quadrati di immobili. La 'fetta' maggiore, quasi 15 miliardi di euro, riguarda l'immobiliare residenziale, seguito dal comparto degli uffici e del direzionale (3,89 miliardi). Secondo lo studio di Scenari Immobiliari c'è un impatto sociale ed economico dalla trasformazione urbana misurabile in oltre 39 miliardi di euro al 2030. Lo studio presenta anche stime su un orizzonte al 2050. Gli edifici residenziali della Capitale si caratterizzano per un alto grado di vetustà: più del 3% del patrimonio (1,5 milioni di unità immobiliari) risulta costruito prima del 1918, poco meno del 7% negli anni tra la Prima e la Seconda Guerra Mondiale, il 68% durante la seconda metà del secolo scorso e solo il 22% nel nuovo millennio. Lo studio afferma che sulla base della piena attuazione delle previsioni urbanistiche vigenti, a Roma è possibile che avvenga (entro il 2050) la trasformazione di 96 kmq di territorio, con lo sviluppo di 15 milioni di metri quadrati di nuove superfici. Fondazione Roma REgeneration chiede la crea-

zione di un tavolo permanente su Roma, con il coinvolgimento delle istituzioni pubbliche, 'per un agenda concreta al 2050 con obiettivi intermedi al 2030 e 2040' indica il presidente della Fondazione Gianluca Lucignano, e il lancio di un concorso internazionale di idee che faccia emergere le potenzialità urbanistiche, ambientali, sociali e culturali della Capitale.

Pgim Real Estate compra piattaforma logistica in Italia, sigla locazioni in Germania

Nell'ambito della propria strategia core europea, Pgim Real Estate, società d'investimento immobiliare da 210 miliardi di dollari di Pgim (business di gestione patrimoniale globale di Prudential Financial), ha acquisito due edifici logistici a sud di Milano e ha finalizzato due contratti di locazione per strutture logistiche in Germania, a Berlino. Per quanto riguarda l'operazione in Italia, gli immobili hanno una superficie totale di 41.500 mq, sono interamente affittati a una società di logistica e si trovano a Borgo San Giovanni. L'acquisizione si aggiunge a quella precedente di due magazzini adiacenti, completando così l'acquisizione dell'intera piattaforma per un totale di 82.500 mq. Dall'acquisizione della prima tranche da parte di Pgim Real Estate, sono stati raggiunti successi nella gestione degli asset, tra cui l'installazione di un impianto fotovoltaico da 320 kW e il conseguimento delle etichette Breeam Very Good. 'Il mercato logistico italiano continua a beneficiare di fondamentali convincenti, con vendite online ed e-commerce in forte crescita. La posizione strategica e le dimensioni della piattaforma di Borgo San Giovanni fanno sì che questo portafoglio sia ben posizionato per soddisfare la crescente domanda negli anni a venire', ha detto Musie Boczian, head of Italy Transactions di Pgim Real Estate.



L'iniquità comincia dalle abitazioni di lusso

di **Rocco Curto**

Che il sistema della fiscalità immobiliare sia iniquo per il mancato aggiornamento del catasto è ormai noto. Molti ignorano però l'estensione del fenomeno, che premia alcuni e penalizza altri. Un caso delicato è quello delle abitazioni accatastate molti anni fa in categoria A/1 come signorili, che oggi non sono più ritenute tali per le mutate caratteristiche degli immobili e del mercato. Queste abitazioni – ricordiamo – sono soggette all'Imu anche quando sono abitazioni principali e, al momento dell'acquisto, non sono ammesse all'agevolazione "prima casa" (perciò non hanno l'imposta di registro al 2%, ma al 9%). Per analizzare l'iniquità determinata dalle categorie catastali, sono state selezionate tra gli annunci immobiliari del 2021 per sei grandi città (Milano, Firenze, Napoli, Bologna, Torino e Palermo) le prime cento abitazioni che, presentando i prezzi più elevati, pote-

vano essere considerate signorili o, più verosimilmente, di lusso.

Stando ai 600 dati solo il 6,8% delle abitazioni è classificato in A/1, il 3,5% in A/7 e l'1,1% in A/8 (villini e ville): complessivamente, perciò, l'11,5% dei loro proprietari non beneficia delle agevolazioni fiscali.

Tra le sei città ci sono differenze significative. Ai due estremi troviamo Milano, dove il 95% delle abitazioni poste sul mercato nella fascia di prezzo elevato non ricade in categorie catastali di pregio, e Firenze, dove il dato si ferma al 73 per cento. A Milano, inoltre, il 30% delle abitazioni *outstanding* è classificato in categoria economica (A/3) o popolare (A/4), percentuale cumulata che arriva al 34% a Bologna e all'11% sia Torino che a Palermo.

A fronte di questi dati, i proprietari delle abitazioni classificate in A/1, ma di minor valore commerciale, pagano di fatto

le imposte dovute dai proprietari delle abitazioni che si attestano sui valori più elevati del mercato, ma hanno categorie catastali più povere. Dal punto di vista del Fisco, invece, il mancato corretto inquadramento – anche ragionando a parità di gettito – si traduce nell'applicazione del carico fiscale a soggetti con una minor capacità contributiva.

L'iniquità è ancora più evidente se consideriamo che le richieste di cambio di categoria delle abitazioni A/1 non sono accettate dall'Agenzia se la loro superficie supera la soglia dei 200 metri quadrati, quando non è la dimensione, ma sono i prezzi al metro quadrato e le caratteristiche intrinseche ed estrinseche a definire le tipologie signorili o di lusso. I 600 annunci presi in esame, infatti, riguardano immobili in *location* di assoluto pregio, in stabili di elevata qualità architettonica, in perfetto stato di conservazione, con livelli di finitura, vani scala e parti comuni di rappresentanza, dotati di portinerie, cortili e giardini. I dati, in definitiva, danno ragione ai proprietari delle abitazioni in A/1 superiori ai 200 metri quadrati che ritengono di essere ingiustamente penalizzati.

Nelle circolari ministeriali e nelle norme in materia catastale, come nel Dpr 138 del 1998, la dimensione è citata, ma sempre insieme ad altri parametri. Il suo peso relativo emerge, inoltre, dai manuali prodotti dalla stessa Agenzia per valutare gli immobili. In questi i procedimenti monoparametrici, che consideravano la sola superficie, sono stati letteralmente soppiantati da quelli

pluriparametrici, che stimano gli immobili sulla base dei parametri estrinseci ed intrinseci che incidono nella formazione dei valori di mercato. Un'ulteriore conferma è data dal fatto che i prezzi al metro quadrato sono correlati negativamente alle dimensioni delle abitazioni.

L'iniquità della fiscalità immobiliare determinata dalle categorie catastali costituisce in realtà solo la punta di un iceberg. La portata raggiunta dai processi redistributivi, dovuti alla mancata riforma del catasto, emerge tra l'altro da un'analisi condotta su Torino, su un campione di 5.614 dati particolarmente significativo sul piano statistico.

A prescindere dalle categorie catastali, dalle elaborazioni emerge che i processi redistributivi (orizzontali e verticali) hanno raggiunto a Torino – e si presume in Italia – un livello elevatissimo sul piano quantitativo e che a essere sempre più colpiti sono i ceti medi e medio-bassi, già penalizzati dalla perdita di valore delle loro proprietà.

Stando ai dati, a Torino, il numero dei proprietari favoriti dalle imposte pagate su valori catastali inferiori a quelli di mercato è quasi pari al numero di quelli penalizzati dalle imposte invece pagate su valori catastali superiori a quelli di mercato.

All'iniquità così generata si deve aggiungere quella determinata dal fatto che un numero rilevante di proprietari paga l'Imu e – in caso di acquisto – l'imposta registro per case che non sono più signorili.

MERCATO IMMOBILIARE

Immobiliare, il mercato residenziale perde la spinta dei mutui

Massimo Frontera

Il mercato immobiliare residenziale è come un aereo con un motore che sta perdendo potenza. Il motore che continua a girare è quello di chi compra senza avere bisogno di un mutuo, il motore che perde colpi è quello di chi non può fare a meno di un finanziamento. Finanziamento che però è sempre più difficile da ottenere e - soprattutto - da sostenere da parte delle famiglie. Questa, grosso modo, la situazione che emerge dall'Osservatorio immobiliare di primavera di Nomisma presentato il 21 marzo insieme al focus sulle 13 città di media dimensione (Ancona, Bergamo, Brescia, Livorno, Messina, Modena, Novara, Parma, Perugia, Salerno Taranto, Trieste e Verona).

«Nel 2023 - ricorda Nomisma - le compravendite hanno subito un calo prossimo al 10% con quasi 710mila abitazioni totali che sono passate di mano sul mercato». Questo calo «è imputabile esclusivamente alla componente di domanda che è uscita dal mercato perché dipendente dal credito (-26%), mentre gli acquisti senza mutuo continuano a crescere (+4,8%)». «Il progressivo incremento dei tassi di interesse - si spiega -, unito alla ritrovata selettività del ceto bancario, hanno bruscamente interrotto un meccanismo che pareva destinato ad accrescere in maniera costante anche le aspirazioni più fragili. L'elevato costo del denaro ha fatto sì che la quota di com-

Rapporto Nomisma: il calo di quasi il 10% delle compravendite è dovuto ai mancati acquirenti che non riescono a ottenere e/o sostenere un prestito bancario. Spesso il mancato acquirente si rivolge all'affitto

pravendite assistita da mutuo si sia ridotta dal 48,4% del 2022 al 39,9% del totale degli acquisti del 2023».

Ovviamente, la cosa non sorprende e non stupisce. L'obiettivo di chi

decide di alzare i tassi è proprio quello di frenare consumi e investimenti di imprese e famiglie, allo scopo di ridurre l'inflazione. Peccato che in un mondo ormai globalizzato e complesso la principale leva azionata dalle banche somiglia a uno che per ammazzare mosche usa il cannone. Per chi ha già un mutuo (soprattutto a tasso variabile) il cambio del vento ha significato una tensione finanziaria crescente, con esito spesso traumatico, come testimonia il recente Osservatorio Save Your Home. «Alla luce di tale quadro - prevede la società bolognese - non basterà un atteggiamento più accomodante da parte della Bce per determinare un'immediata risalita delle transazioni, ma sarà necessaria una fase di normalizzazione che agevoli il ripristino di condizioni più favorevoli alla domanda».

Chi cerca una casa ma non può permettersi un mutuo, molto semplicemente rinvia l'acquisto. Oppure "sceglie" l'affitto. «Le difficoltà di accesso al mercato della compravendita - rileva Nomisma - hanno favorito un potenziale spostamento di interesse della domanda verso l'affitto, che rispetto allo scorso anno è cresciuta di 3 punti percentuali. In altre parole, nel 2023, 48mila

nuclei familiari hanno rinunciato ad acquistare una casa a favore dell'affitto». Ma anche qui, le difficoltà non mancano. «Non si arresta la crescita dei canoni (+2,9% annuo)», riferisce Nomisma, avvertendo che «la media sintetizza una certa variabilità tra i mercati monitorati: dal calo di Messina (-1,3%), alla stabilità di Bergamo (+5,1%) fino ad arrivare al picco di Perugia (+5,2%)». «Lo spostamento di interesse verso la locazione - commenta - metterà ancora più in evidenza il sovraffollamento di un comparto che già oggi sconta un'evidente carenza di offerta. Nel residenziale la migliore performance del segmento locativo rispetto a quello dell'acquisto ha sostenuto la crescita - anche se lieve - dei rendimenti lordi da locazione che si attestano al 5,6% annuo». Chi vive di immobiliare e guarda al futuro non vede rosa. «Gli operatori immobiliari - ha riferito Elena Molignoni, Head of Real Estate Nomisma - prevedono, per il 2024,

una ulteriore diminuzione delle quantità scambiate sul mercato (47,5% dei giudizi) o, tuttalpiù, un'invarianza sui livelli dello scorso anno (44,3%). Solo l'8,2% degli intervistati prevede una ripresa delle compravendite per effetto di una maggiore accessibilità al credito, della disponibilità di nuove abitazioni in vendita e di un'accresciuta propensione all'acquisto, sostenuta anche dall'onerosità dei canoni di locazione».

Quanto ai 13 mercati intermedi, la variazione positiva che ha interessato i valori delle abitazioni, seppure di modesta entità (+1,2% per l'usato e 1,7% per l'ottimo stato) è una sintesi di dinamiche locali tutt'altro che omogenee. Ad esempio, se i mercati di Messina e Ancona fanno segnare una flessione nominale dei prezzi (rispettivamente -2,2% e -1%), quelli di Trieste e Novara (rispettivamente +3,2% e +3%) evidenziano una variazione positiva di entità doppia rispetto alla media dei mercati.

MERCATO IMMOBILIARE

Grandi città: gli affitti rendono il +5,2% Dal 1998, a Milano, immobili rivalutati del +130%

Laura Cavestri

Più acquisti per investimento, rendimenti stabili (in leggera, ma costante, crescita) così come la rivalutazione del capitale immobiliare è salita, in 25 anni, di due e tre cifre quasi ovunque. Secondo

l'analisi dell'Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa il 19,6% delle compravendite immobiliari, nel I semestre del 2023, è stato realizzato per investimento, in leggero aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, quando la percentuale si attestava intorno al 16,8%. L'inflazione in crescita, infatti, sta spingendo i risparmi sul mattone che viene sempre considerato un ottimo impiego del capitale. Influisce anche il ritorno dei flussi turistici che ha portato nuovamente alla ribalta gli acquisti di immobili da destinare a ricettività sia nelle città più attrattive sia nelle località turistiche.

I RENDIMENTI

L'analisi considerata prende in esame locazioni a lungo termine e non stagionali. La possibilità di ottenere canoni di locazione continuativi induce prudenza nei proprietari, soprattutto negli ultimi tempi alla luce dell'incertezza e dei rincari dei costi ener-

Nel I semestre del 2023, crescono, sull'anno precedente, gli acquisti per investimento (19,6% contro 16,8%). L'inflazione e il ritorno dei flussi turistici post-covid hanno spinto il trend come forma di tutela del capitale

getici. I rendimenti annui da locazione restano comunque interessanti: per un bilocale di 65 mq nelle grandi città italiane si è attestato intorno al 5,2%, le metropoli che spiccano per avere i rendimenti

maggiori sono: Genova con 6,6%, Palermo con 6,4%, Verona con 6,3 per cento. Chi investe nel mattone mira anche alla rivalutazione dell'immobile e, negli ultimi anni, abbiamo assistito a un recupero dei prezzi. Gli investitori preferiscono le aree con la presenza di atenei, di servizi (il cui peso è sempre maggiore dopo il lockdown) e sottoposte ad interventi di riqualificazione.

LE RIVALUTAZIONI

«In genere – ha detto Fabiana Megliola, responsabile Ufficio Studi di Tecnocasa – chi investe nel settore immobiliare non guarda solo ai rendimenti da locazione ma anche e soprattutto alla rivalutazione del capitale. Dal 1998 al 2023, limitando l'esame alle grandi città italiane risulta una rivalutazione dei prezzi del 46 per cento. Quella che si è rivalutata maggiormente è stata Milano con 132,1%, seguita da Napoli con 72,1% e Firenze con il 71,2%»

MERCATO IMMOBILIARE

**Comprare casa nelle metropoli, Madrid la più accessibile
(segue Roma)**

Laura Cavestri

Parigi inarrivabile. Milano è sulla stessa strada. Più abbordabili, invece, Madrid ma anche Roma (in periferia). Casavo ha condotto un'analisi che mette a confronto Milano, Roma, Madrid e Parigi

per capire che tipo di casa ci si può permettere di acquistare guadagnando 2mila euro al mese e accendendo un mutuo di 30 anni all'80 per cento.

Immobili nuovi

Tra le quattro città europee, Madrid è quella che offre più opportunità in centro: in distretti come Arganzuela o Salamanca, è possibile acquistare un appartamento nuovo di mediamente 33 mq, mentre con gli stessi parametri a Milano in quartieri come Sant'Ambrogio e Parco Sempione i metri quadri sono circa 20, a Roma se si scelgono zone come Celio e Monti si arriva a 30 metri quadri.

Sempre considerando gli immobili di nuova costruzione, ma guardando alle zone più periferiche, è Roma che offre più metri quadri (mediamente 55 in quartieri come EUR e Colli Portuensi) seguita da Madrid (circa 47 mq in quartieri come Hortaleza o Ciudad Lineal), per finire con Milano (25 mq per un monolocale nuovo in zone come Forlanini e Lorenteggio).

Parigi sembra giocare un campionato a parte, i metri quadri disponibili sono sempre irrisori e la differenza tra centro e periferia

Uno studio di Casavo mette a confronto quattro città (oltre a quelle citate anche Parigi e Milano), per chi aspira all'acquisto con uno stipendio di 2mila euro e un mutuo di 30 anni all'80%

è praticamente inesistente: si va infatti da 12 mq per un monolocale nuovo nel 4° arrondissement, passando per 15 mq nel 15°, fino a un massimo di 17 mq nel 19° arrondissement.

Immobili da ristrutturare

Se la casa ha bisogno di ristrutturazione a nuovo, i metri quadri aumentano in tutte le città, ed è sempre Madrid a far notare la differenza maggiore. In centro città si può acquistare un appartamento da ristrutturare di 42 mq (guadagnando quindi 9 mq rispetto ad un appartamento nuovo), mentre per la stessa tipologia di immobili ci si può permettere 25 mq a Milano (+5 mq) e 33 mq a Roma (+3 mq).

Guardando alle periferie, chi guadagna 2.000 euro al mese può permettersi di acquistare fino a un bi/trilocale da ristrutturare. Un trilocale di 74 mq, ad esempio, può essere acquistato nella periferia di Roma in zone come San Paolo e Cinecittà, oppure nei distretti che si trovano all'esterno della M-30 a Madrid (la circonvallazione considerata spartiacque tra centro e periferia in città), come Moratalaz o San Blas. A Milano ci si può permettere un bilocale di 50 mq in zone come Lorenteggio e Gorla, mentre a Parigi si toccano i 20 mq solo per appartamenti da ristrutturare nel 19° e 20° arrondissement.

«Le città che abbiamo analizzato - ha osser-

vato Victor Ranieri, chief operating officer di Casavo - hanno peculiarità e caratteristiche completamente diverse. Parigi è una metropoli che già da tempo si dimostra poco accessibile - i valori al metro quadro superano i 13mila euro negli arrondissement più centrali -, oltretutto ci aspettiamo che le Olimpiadi in arrivo a luglio facciano aumentare ulteriormente l'attrattività (e quindi i prezzi) di alcune aree. Madrid e Roma sono mercati interessanti per valutare un acquisto, soprattutto per chi è disposto a scegliere immobili da ristrutturare in zone non prettamente centrali. Milano è in continuo fermento: nonostante i prezzi in costante crescita (parliamo del +3,7% a gennaio 2024 rispetto allo stesso mese di un anno fa), la città offre investimenti interessanti soprattutto nelle zone in cui si prevede una forte riqualificazione nei prossimi 5-10 anni». Dopo un 2023 complesso sul fronte dei volumi delle compravendite, ha aggiunto ancora Ranieri, «ci aspettiamo che il mercato immobiliare residenziale possa ripartire gradualmente grazie alla stabilizzazione dei tassi di interesse e dell'inflazione. In questa fase di incertezza, siamo ancora più convinti di poter aggiungere valore ai nostri clienti, supportandoli in tutte le fasi del processo di vendita e acquisto della propria casa, a partire dal momento decisionale».

Madrid, dinamismo e progetti

Nel complesso, il mercato immobiliare residenziale a Madrid ha registrato una crescita costante, guidata da fattori quali la crescita della popolazione, l'urbanizzazione e i bassi tassi di interesse. A gennaio 2024 per gli immobili residenziali in vendita è stato richiesto un prezzo medio di 4.100 euro al metro quadrato, con un aumento del 7,8% rispetto a gennaio 2023 (3.800 euro/mq). Madrid ha visto un'attività significativa in

nuovi progetti di costruzione per soddisfare la domanda di alloggi e spazi per uffici di qualità. Lo sviluppo immobiliare si sta in particolar modo concentrando su progetti innovativi e sostenibili, come l'avveniristico Madrid Nuevo Norte, un progetto di rigenerazione urbana nel nord della capitale che mira a posizionare la città come modello di trasformazione a livello mondiale.

A Milano i prezzi crescono. A Roma sono stabili

Milano ha visto un costante aumento dei prezzi sia nel settore immobiliare residenziale, sia in quello commerciale, guidato da fattori quali l'aumento della domanda, l'offerta limitata in posizioni privilegiate e l'interesse per gli investimenti da parte di acquirenti nazionali e internazionali. La città è in continua evoluzione grazie ai grandi progetti di riqualificazione urbana che ridanno slancio ad intere zone e quartieri (come Porta Nuova, diventato esempio internazionale di sostenibilità, oppure Scalo Farini, il più grande progetto di rigenerazione degli ex-scali ferroviari), rivalutando costantemente una città in forte espansione circolare. A gennaio 2024 per gli immobili residenziali in vendita è stato richiesto un prezzo medio di 5.300 euro al metro quadrato, con un incremento del 3,7% rispetto a gennaio 2023 (5.100 euro/mq). A differenza di Milano, Roma ha avvertito una stagnazione di mercato nel 2023: i prezzi si dimostrano abbastanza stabili negli ultimi due anni, con una crescita quasi dello 0%. Il prezzo medio al metro quadrato è di 3.300 euro al mq.

Rispetto alle relativamente più accessibili Milano, Roma e Madrid, comprare casa a Parigi è considerato un lusso per pochi, ma è necessario anche tener conto della differenza degli stipendi, mediamente più

alti, anche fino al 60% , rispetto a Milano. Il prezzo medio al metro quadrato per un immobile a Parigi varia a seconda dell'arrondissement: per esempio per un appartamento in quartieri come il 19° e il 20° arrondissement, situati nella parte nord-orientale della città, ammonta a circa 8.800 euro rispetto ai quasi 13mila euro del Marais (4° arrondissement). Parigi rimane una delle principali destinazioni per gli investitori immobiliari internazionali, attratti dal suo status di centro finanziario e culturale globale. Gli investitori stranieri, in particolare provenienti da paesi come Cina, Stati Uniti e Medio Oriente, continuano a mo-

strare interesse per le proprietà parigine per la diversificazione degli investimenti e la conservazione del capitale.

L'importanza dell'efficienza energetica

Uno dei punti, però, che Ranieri sottolinea è anche l'importanza dell'efficienza energetica. «In questi ultimi due anni - spiega - il tema del risparmio energetico, l'attenzione alle prestazioni dell'immobili, alle spese per le utenze e dunque l'entità delle bollette sono entrati tra i requisiti di selezione dell'acquirente. Rivelano una consapevolezza del tema e stanno già iniziando a condizionare il mercato».

MERCATO IMMOBILIARE

Il retail soffre in Europa e Italia ma già soffiano venti di ripresa

Evelina Marchesini

L'Italia va in retromarcia e salva il bilancio annuale grazie allo sprint dell'ultimo trimestre, mentre l'Europa nel suo complesso perde terreno. Questo il bilancio di chiusura

del 2023 del settore immobiliare commerciale, che comprende negozi e centri commerciali, secondo il "Rapporto 2024 sul mercato immobiliare commerciale", presentato a Milano durante il convegno "Nella terra di mezzo - Negozi e centri commerciali: la rotta di operatori, prodotti, mercato e società verso l'autenticità", organizzato da Scenari Immobiliari in collaborazione con Svicom.

Meno volumi, più qualità

Gli investimenti in Italia nel settore retail scendono da 980 milioni a 800 milioni nel corso del 2023.

I danni sono stati contenuti grazie a un quarto trimestre che ha evidenziato una ripresa particolarmente positiva rispetto alla prima parte dell'anno e un buon grado di resistenza e adattabilità del settore grazie all'estensione dell'interesse degli operatori verso città considerate secondarie ma caratterizzate da intensi flussi turistici non stagionalizzati.

Il livello di appetibilità del settore retail continuerà, quindi, nel suo percorso di crescita post-pandemico grazie alle opportunità derivanti da interventi di

Gli investimenti nel nostro Paese scendono da 980 a 800 milioni e in Europa da 40 a 27 miliardi. Tengono le vie della moda in Italia, non solo a Milano

ristrutturazione e ammodernamento di spazi commerciali situati in ambiti urbani centrali e di ibridazione e integrazione tra attività economiche, offerta per il tempo libero e servizi

per la cura, la salute e il benessere della persona, secondo il Rapporto.

Il retail in Europa

In Europa gli investimenti hanno chiuso a 27 miliardi nel 2023 contro i 40 miliardi del 2022 ma salgono prezzi e canoni di locazione (+1,5% nel 2023), con trend confermato anche per l'anno in corso (+1 per cento).

Più in dettaglio, a livello continentale è stata registrata una contrazione del 32,5%, frutto di riduzioni dei volumi di capitali compresi tra il 12% del Regno Unito (circa sette miliardi di euro nel 2023) e il 50% di Francia e Spagna, rispettivamente a tre miliardi di euro e un miliardo di euro.

Ma dopo la tempesta si scorge già il sole. «Dopo un trimestre, il quarto del 2023, da ricordare come uno dei migliori degli ultimi due anni, grazie a importanti transazioni di centri commerciali *out of town* e superfici retail nelle *high street*, prevediamo un aumento del volume degli investimenti nel mercato immobiliare commerciale già per l'anno in corso _ commenta Francesca Zirnststein, direttore generale

di Scenari Immobiliari _ . Siamo di fronte a un comparto in forte evoluzione, in cui si sta affermando sempre il più il concetto di autenticità. Nella realizzazione del nostro rapporto, osservando quanto accade sia nelle *high street* e *secondary street* che nei centri commerciali, abbiamo, infatti, rilevato l'importanza crescente che assumono le strutture per tempo libero, attività culturali e complementari, che mettono in relazione elementi come l'autenticità e la sua espressione, sostenendo il realizzarsi di un luogo adeguato al bisogno di concretezza e realtà. Dalle interviste realizzate con i consumatori, emerge la necessità di esperienza e novità, di risposta completa alle necessità, di sensazione di unicità e svago, di rappresentazione delle caratteristiche del luogo, fra i motivi principali delle frequentazioni delle vie del commercio e delle grandi strutture, mentre il senso di cura, il bisogno di relazioni autentiche, la centralità della qualità variano a livello generazionale».

Valori e canoni

I valori di vendita e i canoni di locazione hanno mostrato, nei principali Paesi dell'Unione, un incremento medio prossimo all'1,5% che si prevede possa essere seguito da un ulteriore rialzo dell'1%, durante l'anno in corso. Tale crescita è riconducibile, in prevalenza, alla riconferma dei livelli pre-pandemici dei passaggi all'interno degli shopping center e, in molti Stati e città del continente, al superamento del numero di arrivi turistici rispetto a quanto fatto registrare nel corso del 2019, nonché al processo di ridimensionamento degli andamenti relativi alla penetrazione dell'e-commerce nelle diverse realtà e della propensione,

da parte del consumatore, a modalità di acquisto online rispetto allo shopping presso i punti vendita fisici.

Nel corso del 2023, anche nel caso dell'Italia, le quotazioni confermano l'inversione di tendenza registrata nel 2022 rispetto all'andamento negativo del biennio 2020-2021. L'anno appena trascorso conferma un consolidamento delle dinamiche relative alle quotazioni immobiliari, stabili rispetto all'anno precedente; le previsioni per l'anno in corso vedono una lieve crescita sia per le grandi superfici commerciali (più 0,4% per i prezzi e canoni) che per negozi di vicinato (più 0,6% per i prezzi e più 0,4% per i canoni).

Gli investimenti nel retail

«Il 2023 è stato un anno complicato caratterizzato da una contrazione degli investimenti immobiliari, ma nel quarto trimestre erano emersi segni di ripresa che ora, nei primi mesi del 2024, leggiamo come l'inizio di un processo di ripresa del mercato retail real estate, un trend positivo che si accentuerà a partire dalla seconda metà dell'anno per poi proseguire con un'accelerazione nel 2025», ha spiegato Fabio Porreca, Chairman di Svicom. «In particolare, se consideriamo i centri commerciali, principale asset class di attività per Svicom, i fondamentali sono stati piuttosto positivi nel 2023, sia per il footfall che per le vendite, ma anche per occupancy, collection e canoni in crescita. Si tratta di risultati che offrono prospettive interessanti per gli investitori, i proprietari e per i tenant, in vista anche di un miglioramento delle condizioni di mercato, con riferimento, in particolare, alla riduzione dei tassi d'interesse», ha continuato. Allo stesso tempo, sarà fondamentale definire programmi e proget-

ti di valorizzazione degli asset, focalizzati su sostenibilità, digitalizzazione ed evoluzione dei contenuti.

«In quest'ottica, l'immagine dei centri commerciali come "terra di mezzo" rappresenta un'interessante intuizione del rapporto di Scenari Immobiliari, che evidenzia efficacemente il cambiamento epocale che i luoghi fisici del commercio dovranno intraprendere in termini di ibridazione e integrazione delle funzioni. Spazi per il lavoro, il benessere, la salute, lo svago, lo sport, la ristorazione si affiancheranno sempre più al commercio, configurando centri di comunità radicati nel territorio e vicini alle molteplici esigenze delle persone», ha concluso Porreca.

Secondo il Rapporto, le caratteristiche intrinseche del settore non smettono di attrarre investitori, soprattutto su operazioni di *sales&leasing*, grazie alla presenza di flussi di cassa relativamente costanti nel lungo periodo e al processo positivo di adattamento e resistenza della vendita al dettaglio nei confronti dei canali digitali del commercio.

Per l'Italia, nonostante un'offerta di prodotto ad oggi piuttosto limitata, resta costante l'attenzione verso il segmento delle *high street* e delle strade del lusso, con un focus particolare sulle città di Milano e Roma, che dopo la pandemia hanno riacquisito forza e visibilità, anche grazie al ritorno dei flussi turistici internazionali. Il settore della vendita al dettaglio ha dato prova di un buon grado di resistenza e adattabilità, tanto che l'interesse dei rivenditori si sta ampliando fino a comprendere anche città considerate secondarie ma caratterizzate da intensi flussi turistici non eccessivamente stagionalizzati, come è il caso di Bologna e Verona.

I fatturati di negozi e centri commerciali

Nel corso del 2023 il mercato immobiliare a vocazione commerciale ha fatto registrare un fatturato complessivo in Italia di circa 6,1 miliardi di euro, con un calo sull'anno precedente di 5,4 punti percentuali. Gli ultimi cinque anni hanno visto un leggero aumento della componente del fatturato relativa alle grandi superfici commerciali, a discapito dei negozi di vicinato, che è passata dal rappresentare il 70% a una quota poco superiore all'80%. Nel primo semestre del 2023 le transazioni hanno mostrato una variazione positiva sia sull'anno precedente che sul periodo pre-pandemico. Il Sud e le Isole hanno registrato le migliori variazioni, seguite dal Nord, il quale conta circa la metà delle transazioni complessive (concentrate prevalentemente nell'area ovest).

Le vie dello shopping in Italia

L'Italia e in particolare Milano sono identificate a livello internazionale come le mete dello shopping. Come emerge nel Rapporto di Scenari Immobiliari, l'analisi delle principali vie dello shopping presenti nelle città italiane prese in esame racconta una situazione pressoché stabile a livello complessivo, in termini di quantità di locali commerciali e numero medio di vetrine per negozio.

Il confronto con il biennio precedente ha permesso di osservare un consolidamento delle presenze dei marchi, dell'occupazione degli spazi e una sostituzione di parte dell'abbigliamento e servizi con luoghi per la ristorazione. Le diverse città hanno registrato comportamenti eterogenei soprattutto in tema di numero di spazi commerciali ad oggi vuoti.

Milano vanta per lo più tassi di *vacancy*

(sfitto, *ndr*) in diminuzione rispetto all'anno passato, in particolare nelle *secondary street*. Le vie del lusso del cosiddetto "Quadrilatero della moda", sopra tutte via Monte Napoleone e via Sant'Andrea, sono a oggi oggetto di numerose trasformazioni e riqualificazioni, con punti vendita in fase di ristrutturazione per prossima apertura.

Il Rapporto mostra però che lo shopping non si identifica certo solo con Milano.

Roma si distingue per una riduzione rispetto al 2022 del tasso di *vacancy* diffusa sull'intero territorio cittadino, con incrementi di occupazione superiori al 20% per la grande maggioranza delle vie commerciali.

Buone performance anche a **Torino**, dove aumenta la percentuale di *occupancy* sia negli asset posizionati nelle strade considerate maggiormente attrattive sia nelle vie dello shopping di massa.

Bologna sconta qualche chiusura nelle *high street* non strettamente legate alla vendita di prodotti di lusso, mentre registra andamenti positivi nella quasi totalità delle vie secondarie del commercio. Nella città di **Firenze** appaiono stabili e in calo i tassi di sfitto delle *high street*, dove gli spazi commerciali si confermano ben posizionati grazie alla consolidata natura culturale e turistica del capoluogo, mentre aumentano lievemente i locali vuoti in qualche via secondaria.

Le vie principali di **Venezia** registrano comportamenti maggiormente variegati: per lo più i tassi di *vacancy* rimangono stabili rispetto al 2022, con l'eccezione di Salita San Moisè e Calle Vallaresso, che registrano sensibili percentuali di vuoti in aumento, e Merceria del Capitello e Percorso San Salvador che al contrario hanno visto aumentare il livello di occupazione.

REAL ESTATE

Nel real estate investito il 49% delle ricchezze dei Paperoni nel mondo

Paola Dezza

È il lago di Como la sola location italiana presente tra le venti mete mondiali in cui sono cresciuti di più

Italia nel mirino di stranieri in cerca di una seconda casa focus su logistica e living

i prezzi degli immobili. Forte di una domanda in arrivo anche dall'estero, dato che secondo l'ultimo The Wealth report di Knight Frank, il 4% dei "paperoni" intervistati guarda all'Italia per l'acquisto di una casa.

Aumenta nel frattempo anche il numero dei Paperoni nostri connazionali, dai 15.364 Ultra high net worth individual, i super-ricchi, censiti nell'anno 2022 ai quasi 16mila attuali, con la prospettiva che il numero salga a quota 18.929 individui nel 2028.

Cresce il numero dei Paperoni anche nel mondo, a conferma che i divari diventano sempre più ampi, e i privati restano i principali investitori nel segmento real estate di lusso. A livello globale gli Ultra high net worth individual sono il 4,2% in più (dato 2023 rispetto a un anno prima) e hanno potuto contare sulla resilienza del mercato immobiliare di lusso in termini di mantenimento del valore. Nel 2022, invece, il monte-ricchezza aveva perso il 10% del suo valore (10mila miliardi di dollari). Più in generale gli investitori privati restano i più attivi nel segmento real estate non residenziale per il terzo anno consecutivo. Il real estate resta il principale sbocco degli inve-

stimenti dello scorso anno, il 49% dei 698 miliardi investiti nel complesso, con settore living, logistica e uf-

fici in primo piano.

Guardando al residenziale in molte parti del mondo i prezzi sono saliti. Manila è la location dove le quotazioni sono salite di più (+26,3% in un anno), seguita da Dubai, dove i valori al mq delle case della fascia prime (lusso) sono saliti del 130% da prima della pandemia. Terzo e quarto posto in classifica per le Bahamas e l'Algarve. Il lago di Como, 18esima location in classifica (26esima alla fine del 2022), ha registrato prezzi in aumento del 6,2%. Altre mete italiane dove le quotazioni sono salite? Firenze (+5,5%), Roma (+4,5%), Milano (+3,5%), Venezia (+2,5%) e Lucca (+2%).

In Italia è aumentato il numero di coloro che acquistano attici e appartamenti di lusso come prima residenza, soprattutto milanese, spinti dagli incentivi sulle tasse, in primis la flat tax da 100mila euro per i neo-residenti. Solo 98 individui ne hanno usufruito nel 2017 quando lo schema è stato introdotto, 549 nel 2020 e 1.339 nel 2021 (dato del Guardian).

Milano, che secondo molti vive una fase di leggero declino negli ultimi mesi, rimane invece la porta di ingresso nel Paese, anche per la molteplicità

di servizi (come gli aeroporti), ma anche per la vicinanza al lago di Como e alle spiagge liguri. Nella città meneghina il mercato non è guidato da case nuove, ma da riqualificazioni. E la domanda preme sui prezzi.

Nel mondo in molti casi i prezzi salgono ma in alcune zone le compravendite scendono, in un anno minato da questioni geopolitiche, inflazione e crisi economica. Così a Londra, New York, Dubai, Singapore, Hong Kong e Sydney le vendite di case di lusso sono diminuite. Alcuni mercati hanno beneficiato della offerta esigua che ha fatto

salire i prezzi al metro quadro, come Sydney e Singapore.

Tra i temi più importanti sul tavolo c'è il climate change e le sue implicazioni. Il real estate è tra le principali cause dell'inquinamento.

L'intenzione dei "paperoni" è di ridurre il proprio impatto sul pianeta. E tra i settori considerati per l'investimento ci sono anche terreni e fattorie.

La vetustà del parco immobiliare impone anche maggiori costi assicurativi da sostenere.

Allora meglio puntare sul nuovo, quando c'è.



COMPRAVENDITA

Contratto preliminare: non è indispensabile l'indicazione dettagliata di tutti gli elementi

Giampaolo Piagnerelli

«Ai fini della validità del contratto preliminare, non è indispensabile la completa e dettagliata indicazione di tutti gli elementi del futuro contratto, risultando sufficiente l'accordo delle parti su quelli essenziali». In particolare, precisa la Cassazione con l'ordinanza n. 5536/2024, nel preliminare di compravendita immobiliare, per il quale è richiesto "ex lege" l'atto scritto come per il definitivo, è sufficiente che dal documento risulti, anche attraverso il rimando a elementi esterni, ma idonei a consentirne l'identificazione in modo inequivoco, che le parti abbiano inteso fare riferimento a un bene determinato o, comunque, determinabile, la cui indicazione pertanto, attraverso gli ordinari elementi identificativi richiesti per il definitivo, può altresì essere incompleta o mancare del tutto, purché l'intervenuta convergenza delle volontà risulti, sia pure "aliunde" o "per relationem", logicamente ricostruibile.

L'errore dei giudici di appello

La Corte di appello non si è uniformata alla giurisprudenza di legittimità. Infatti in causa di risoluzione del preliminare ha ritenuto che il bene non fosse identificabile malgrado il contratto recasse ordinari elementi identificativi dell'immobile, costituiti dal Comune di ubicazione, dalle strade e da una delle proprietà confinanti.

L'identificazione dell'immobile secondo la Cassazione

La Cassazione ha spiegato, inoltre, che l'oggetto del contratto può essere determinato o determinabile (articolo 1346 del Codici

civile). E ai fini della validità del contratto avente a oggetto immobili, l'identificazione del bene-cosa è indispensabile per la (attuale) determinatezza dell'oggetto del contratto. In mancanza il contratto è, ai sensi dell'articolo 1418 del codice civile, nullo. In termini generali, quindi, l'identificazione di un immobile può avvenire attraverso mezzi diretti o indiretti, legali o convenzionali a seconda che siano stati predisposti al fine specifico di stabilire dei «contrassegni» di identificazione. A tal proposito il codice civile non stabilisce un criterio generale di identificazione dei beni immobili ai fini della validità del contratto. Questa Corte ha affermato che, a tali fini, con riguardo ai contratti a effetti reali o obbligatori, relativi a immobili non è indispensabile l'indicazione dei confini e dei dati catastali, essendo sufficiente qualunque criterio idoneo ad identificare il bene in modo univoco.

La precedente sentenza del '95

I Supremi giudici hanno richiamato un precedente arresto di legittimità (Cassazione, sezione 2, sentenza n.7079/1995) secondo cui "Il requisito della determinatezza o determinabilità dell'oggetto di un contratto preliminare relativo a bene immobile non postula la necessaria indicazione dei numeri del catasto o delle mappe censuarie e di tre almeno dei suoi confini - che sono indicazioni rilevanti ai fini della trascrizione (articolo 2659 n. 4 e 2826 del codice civile) - quando, pur in mancanza delle dette indicazioni, l'oggetto del contratto può essere determinato in base alle altre clausole del contratto medesimo".

LOCAZIONI

Il contratto di affitto di un immobile è nullo se stipulato oralmente

Selene Pascasi

È nullo il contratto di locazione di immobili, che sia a uso abitativo o a uso diverso, stipulato oralmente. Lo afferma il Tribunale di Nola con la sentenza 85/2024 del 10 gennaio.

Indipendentemente dall'uso, se l'inquilino non sigla un accordo scritto e non procede alla restituzione dell'unità locata deve pagare, oltre al canone, un'indennità di occupazione

mata nella sostanza dai testimoni escussi. Era, pertanto, certamente illegittima e senza titolo l'occupazione iniziata in quel periodo e protrattasi fino al momento della vertenza.

I fatti di causa

Ad accendere il caso è la richiesta di una società di far dichiarare un uomo occupante senza titolo del proprio immobile. Di qui, la pretesa di ottenere la restituzione del bene e il pagamento dell'indennità di occupazione in misura corrispondente al canone precedentemente versato. Il Tribunale concorda e sancisce la nullità del contratto in questione.

Come già chiarito dalla Cassazione – tra le altre occasioni, con l'ordinanza 17955/2021 – deve ritenersi affetto da nullità per difetto di forma scritta il contratto di locazione a uso diverso dall'abitazione stipulato oralmente. E, nella vicenda, questo era accaduto. Dall'istruttoria processuale, infatti, era emerso che il convenuto veniva immesso nella detenzione dell'immobile a uso garage/box auto sulla scorta di un contratto orale che prevedeva il versamento di un canone mensile, in data antecedente all'introduzione dell'obbligo di registrazione dei contratti di locazione. Successivamente, invitato a stipulare un contratto scritto per procedere alla doverosa registrazione, non si era presentato agli inviti. Circostanza, questa, confer-

Il verdetto del giudice

Il conduttore, pertanto, andava senza alcun dubbio condannato alla restituzione dell'immobile in questione. Non solo. Qualora l'inquilino permanga nella detenzione del bene, prosegue il giudice di Nola, sarà dovuta da quest'ultimo l'indennità di occupazione da raggugiarsi al canone dovuto, analogamente all'evenienza nella quale l'occupante permanga nell'immobile oltre il pattuito a seguito della risoluzione del contratto. D'altro canto, puntualizza la giurisprudenza di legittimità con la sentenza 15899/2014, il canone originariamente pattuito continua a essere dovuto anche nell'ipotesi di ulteriore detenzione del bene oltre il periodo convenuto, salva la possibilità, per il locatore, di provare il maggior danno. Danno che, però, non risultava dedotto nella fattispecie in esame. È questa la logica per la quale il Tribunale di Nola, accolta la domanda formulata dalla società, condanna il convenuto alla corresponsione, a titolo di indennità di occupazione, di una somma corrispondente alle mensilità dovute fino ad allora, oltre agli interessi legali, al rilascio del bene e al pagamento delle spese processuali.

LOCAZIONI

È possibile stipulare un contratto di locazione ad uso promiscuo?

Nicola Frivoli

In ambito di stipula di rapporti contrattuali locatizi, il locatore e conduttore possono, nella loro autonomia negoziale, anche stipulare un contratto di locazione ad uso abitativo e non abitativo, ovvero misto. Infatti, manca nella disciplina delle locazioni, l'esplicita disposizione contenente tale ipotesi, che non impedisce di concordare la destinazione a più usi dell'immobile locato. Approfondiamo le caratteristiche e la disciplina dell'istituto.

Aspetti normativi

La legge 392/1978, così come nella legge 431/1998, dell'ipotesi di locazione di immobile adibito ad uso promiscuo, nulla impedisce ai contraenti di concordare la destinazione a più usi dell'immobile locato.

E' di palmare evidenza la diversità della disciplina prevista dal legislatore a seconda della diversa destinazione dell'immobile che comporta la necessità di stabilire, in riferimento a tale tipologia di locazioni, quale sia il regime giuridico concretamente applicabile. Su questo punto, si è confrontata la magistratura (sia di legittimità che di merito), giungendo alla conclusione per cui può farsi applicazione analogica del principio dell'uso "prevalente" stabilito dall'art. 80, comma 2, della legge 392/1978 - non abrogato dalla novella del 1998 - in base al quale l'intero rapporto è assoggettato al regime giuridico previsto per la destinazione preminente, anche se le soluzioni divergono allorché tale

principio viene applicato alle singole fattispecie sottoposte all'esame di giudici. In proposito, si è ripetutamente affermato che rientra nella disponibilità delle parti - e non incorre nella nullità assoluta di cui all'art. 79 della legge 392/1978 - stabilire quale debba essere in concreto la destinazione da dare all'immobile locato (Cass. civ., Sez. III, sent. n. 20331/2006); sicché, come nell'uso abitativo non contrasta con la suddetta norma l'espressa previsione che l'immobile debba servire non a dimora stabile del conduttore ma a realizzare altre sue esigenze di natura transitoria o turistica, così nell'uso non abitativo è concesso ai contraenti di escludere la possibilità di usare l'immobile locato come luogo aperto al pubblico degli utenti e dei consumatori.

Si tratta dell'ipotesi in cui un unico immobile sia locato per una pluralità di usi, ossia una porzione utilizzata per finalità abitative e la rimanente ad uso diverso, senza tuttavia la possibilità di scinderle materialmente, oppure si pensi al caso del conduttore che lavora nel medesimo alloggio dove vive.

Prevalenza dell'uso

Per quanto attiene, poi, al giudizio sulla concreta prevalenza dell'uso, si è sottolineato che "il mero dato quantitativo della superficie adibita ai due usi non può fondare, di per sé, il riconoscimento della prevalenza dell'uno sull'altro, trattandosi di un criterio correlato ad una valutazione

complessiva dell'importanza, soprattutto economica, delle varie utilizzazioni" (Cass. civ. sez. III, n. 2768/1997).

La prevalenza non va stabilita sulla base di un criterio spaziale, ma con riferimento all'importanza delle varie utilizzazioni (Trib. Perugia 19 settembre 1985: così, ad esempio, è stata ritenuta la prevalenza dell'uso non abitativo con riguardo al caso della panetteria con annessa abitazione, considerata la maggiore incidenza della destinazione commerciale nell'economia del rapporto). Per completezza, affinché abbia la locazione ad uso cd. promiscuo, è sufficiente inserire nel contratto di locazione una formula (o altra di significato equivalente) di questa specificazione: *"l'immobile è locato od uso abitazione, restando, peraltro, consentito al conduttore di svolgere in una parte dell'immobile locato l'attività del tutto secondaria, causale o accessoria di ..."*. In tal caso si dà prevalenza all'uso abitativo rispetto a quello diverso; mentre, per l'ipotesi inversa, è sufficiente invertire i termini.

Locazioni ad uso plurimo

Non rientrano nell'alveo della locazione ad uso promiscuo le ipotesi casi di locazione di immobili apparentemente unici, ma in realtà composti di più locali funzionalmente autonomi e, perciò, destinati ad usi diversi fra loro (per esempio, locali con ingressi e servizi indipendenti) con riferimento ai quali si parla, più propriamente, di locazioni ad uso plurimo, caratterizzate dalla pluralità dei rapporti, ciascuno dei quali segue la propria normativa, e parimenti dicasi nell'ipotesi del proprietario di due ben separate unità immobiliari site nel medesimo palazzo, entrambe locate allo stesso soggetto ma di cui una sia ad uso abitativo e l'altra no, trattandosi di

due distinti rapporti, ciascuno soggetto alla sua peculiare disciplina. Nel determinare la prevalenza l'interprete deve tener conto, in primo luogo, della volontà delle parti e, se tale indagine ermeneutica non raggiunga un risultato positivo, rimanendo incerto quale fra gli usi consentiti le parti abbiano inteso quello prevalente, va analizzato l'uso "effettivo" preminente.

Tali principi costituiscono oramai *ius receptum*, per meglio dire, si è ripetutamente affermato che l'applicabilità in via analogica della disposizione di cui all'art. 80, comma 2, della legge sull'equo canone va estesa alle ipotesi di uso promiscuo contrattualmente convenuto dalle parti, di talché il rapporto, per applicazione analogica del criterio indicato dal citato art. 80, deve considerarsi regolato dall'uso prevalente voluto dalle parti, a meno che, avendo il conduttore adibito l'immobile per un uso diverso, non debba assumere rilievo l'uso effettivo.

Pertanto, quando l'uso promiscuo è stato previsto dalle parti, il giudice, per stabilire quale regime giuridico debba essere applicato al contratto, deve anzitutto accertare la volontà delle parti in ordine all'uso e, solo nel caso in cui sia dedotta un'utilizzazione effettiva secondo un rapporto di prevalenza diverso, può procedere all'accertamento di questo uso per determinare il diverso regime giuridico eventualmente applicabile.

Durata

La durata delle locazioni e sublocazioni di immobili urbani non può essere inferiore a sei anni se gli immobili sono adibiti ad una delle attività appresso indicate:

- 1, industriali, commerciali e artigianali;
2. di interesse turistico comprese tra quelle di cui all'art. 2 della legge 326/1968 (2/e).

La disposizione di cui al comma precedente si applica anche ai contratti relativi ad immobili adibiti all'esercizio abituale e professionale di qualsiasi attività di lavoro autonomo. La durata della locazione non può essere inferiore a nove anni se l'immobile, anche se ammobiliato, è adibito ad attività ricettive. La disdetta va comunicata al conduttore nei 18 mesi per gli immobili adibiti ad attività ricettive e 12 mesi per le altre attività. La disdetta posta in essere senza motivazione specifica è nulla e la relativa nullità è rilevabile d'ufficio dal Giudice; difatti, la nullità comminata dal comma 4 dell'art. 29 della legge 392/1978 alla disdetta di un contratto di locazione di immobile per l'esercizio delle attività previste dal precedente art. 27, se priva della specificazione dei motivi – previsti dai commi 1 e 2 del medesimo art. 29 per tutelare non solo il conduttore, ma anche l'interesse generale dell'economia alla stabilità delle locazioni non abitative – è assoluta e perciò rilevabile sia d'ufficio sia dallo stesso locatore, purché dimostri che dall'incertezza sulla validità di tale disdetta gli deriva un danno giuridicamente rilevante (Cass. civ. sez. III, n. 9545/1997). È in facoltà delle parti consentire contrattualmente che il conduttore possa recedere in qualsiasi momento dal contratto dandone avviso al locatore, mediante lettera raccomandata, almeno sei mesi prima della data in cui il recesso deve avere esecuzione. Indipendentemente dalle previsioni contrattuali, il conduttore, qualora ricorrano gravi motivi, può recedere in qualsiasi momento dal contratto con preavviso di almeno sei mesi da comunicarsi con lettera raccomandata. Questa ulteriore ipotesi necessita, come precisato dalla giurisprudenza,

che i gravi motivi siano sopravvenuti nel corso del rapporto locatizio e che non siano causati dalla volontà del conduttore. Difatti i gravi motivi adottati dal conduttore devono sostanziarsi in fatti involontari, imprevedibili e sopravvenuti alla costituzione del rapporto ed essere tali da rendere oltremodo gravosa per il conduttore, sotto il profilo economico, la prosecuzione del contratto di locazione; infine, ove il locatario svolga la propria attività in diversi rami di azienda, per i quali utilizzi distinti immobili, i gravi motivi, giustificativi del recesso anticipato debbono essere accertati in relazione all'attività svolta nei locali per cui viene effettuato il recesso (Cass. civ. sez. III, n. 14365/2016). Il locatore può contestarne la sussistenza o la gravità: in caso di contestazione valuterà il giudice se i motivi adottati per interrompere anticipatamente il contratto rientrano nella previsione di legge.

Gli oneri accessori

La clausola del contratto di locazione non abitativa che preveda il pagamento, da parte del conduttore, di spese straordinarie e oneri accessori (per esempio spese condominiali) relativi a servizi di cui il conduttore stesso non ha beneficiato, è nulla perché contraria alla legge. Quest'ultima, infatti, stabilisce, per le sole locazioni ad uso abitativo, che sono interamente a carico del conduttore, salvo patto contrario, le spese previste dall'art. 9 della l. n. 392/1978. Nel caso di locazione ad uso non abitativo, invece, affinché il proprietario possa addebitare al conduttore le spese sopra descritte, occorre il godimento effettivo dei relativi servizi da parte di quest'ultimo. Ciò vuol dire che il conduttore non dovrà pagare le spese relative all'edificio condominiale nel suo complesso,

le quali restano a carico del proprietario. Per esempio, il conduttore non è tenuto a pagare le spese di pulizia dell'androne dell'edificio se l'unità immobiliare locata si trova all'esterno, così come non è tenuto a pagare le spese di riscaldamento condominiale se esso non si estende ai locali commerciali. Il principio di diritto, affermato in giurisprudenza di legittimità, in materia di spese e oneri accessori nella locazione ad uso diverso da quello abitativo, è, in sintesi, il seguente: "il conduttore è tenuto a pagare solo le spese relative ai servizi effettivamente fruiti o comunque fruibili. È nulla la clausola del contratto di locazione che pone a carico del conduttore tutte le spese straordinarie, senza considerarle in rapporto con il contratto stesso e con la fruibilità dei relativi servizi" (Cass. civ. sez. III, n. 5795/2017).

Aspetti fiscali

Fino al 2018, la cedolare secca era un'agevolazione concessa solamente per le locazioni di immobili rientranti nelle categorie catastali da A/1 ad A/11 (esclusa la A/10). Le cose sono cambiate in seguito all'approvazione della Legge di Bilancio 2019; in pratica, fino a dicembre 2019, in caso di unità immobiliari classificate nella categoria catastale "C/1 Negozi e botteghe", di superficie fino a 600 mq, escluse le pertinenze, e relative pertinenze locate congiuntamente, il locatore poteva, in alternativa rispetto al regime ordinario vigente per la tassazione del reddito fondiario ai fini dell'IRPEF, essere assoggettato al regime della cedolare secca, di cui all'art. 3 del d.lgs. n. 23/2011, con aliquota del 21%. Con il d.l. n. 34/2019 (c.d. decreto crescita), tuttavia, non sono stati accolti gli emendamenti che prevedevano di estendere anche al 2020 la possibilità di optare per la cedolare secca al 21% da parte dei locatori privati, persone

fisiche, che affittano negozi di categoria catastale C/1 e aventi una superficie non superiore a 600 metri quadrati. Pertanto, solo chi ha stipulato un contratto entro la fine dell'anno 2019 non perderà il beneficio. Invero, la cedolare secca resterà applicabile ai soli contratti stipulati entro la mezzanotte del 31 dicembre 2019. Dal 1° gennaio 2020, infatti, le locazioni di negozi e botteghe (a prescindere dalle dimensioni in metro quadrati) sono tornate ad essere regolate dal consueto regime fiscale, con reddito sottoposto a Irpef, imposta di registro e imposta di bollo. Su tale ultimo aspetto, Confedilizia ha chiesto di rinnovare la cedolare secca del 21% per gli affitti dei negozi e confermare anche nei Comuni, colpiti da calamità naturali, la cedolare del 10% per le locazioni a canone calmierato. Ad ogni modo, in attesa di eventuale nuovo provvedimento, ad oggi, nonostante la precedente previsione a favore dell'attività commerciale, occorre comunque interpretare la norma sull'uso promiscuo (prevalentemente commerciale). Difatti, in senso contrario, l'Agenzia delle entrate, con la circ. n. 26/2011, ha precisato in merito che: *"Sono altresì esclusi dall'applicazione della norma in commento anche i contratti di locazione di immobili accatastati come abitativi, ma locati per uso ufficio o promiscuo"*.

In conclusione

Le locazioni ad uso promiscuo non sono impedita da alcuna disposizione, perciò sono concretamente stipulabili, ad una condizione che si determini la prevalenza dell'uso, attraverso la verifica del riconoscimento della prevalenza dell'uno sull'altro, trattandosi di un criterio correlato ad una valutazione complessiva dell'importanza, soprattutto economica, delle varie utilizzazioni.

MUTUI

**Mutui e rate, famiglie italiane in difficoltà:
+12% aste immobiliari nel 2024**

a cura della Redazione

Anche se la morsa dell'inflazione sembra aver leggermente allentato la presa, prosegue l'esposizione delle famiglie italiane ad una maggiore fragilità finanziaria. I consumi tornano sopra i livelli pre-Covid (+2% la spesa per consumi III TRIM 2023 vs III trim 2022), ma il calo del reddito disponibile influisce negativamente sul bilancio di spesa familiare e in particolare sul modo in cui vengono spese le somme disponibili.

La politica monetaria della BCE rimane orientata alla prudenza e non si accenna, almeno nell'immediato, ad una rapida e sostanziale riduzione del costo del denaro. Nel biennio 2022-2023 i 95 miliardi di mutui erogati, tra nuovi e surroghe, a tassi più elevati rispetto al recente passato hanno fatto quasi raddoppiare il tasso medio delle consistenze, superando il 3%. Un effetto che è stato accentuato dalla quota di mutui a tasso variabile, che hanno registrato un picco tra settembre 2022 e febbraio 2023. Questa situazione ha portato molte famiglie ad avere problemi con la gestione della rata del mutuo e, dove presenti, con le altre posizioni debitorie. La survey condotta sulle famiglie italiane evidenzia come tra il 50% degli italiani maggiorenni con almeno un finanziamento in corso, una su quattro teme di poter avere difficoltà nel 2024 a rispettare regolarmente il rimborso delle rate. È questa la fotografia scattata dalla prima edizione 2024 dell'Osservatorio

In due anni la rata del mutuo a tasso variabile per alcune famiglie è aumentata fino al 119%, aste giudiziarie: in crescita nel 2024 ma il valore degli immobili arriva a dimezzarsi

SalvaLaTuaCasa di Save Your Home, realizzato da Nomisma.

L'Osservatorio della Società Benefit Save Your Home suddivide le fami-

glie italiane in 4 cluster: le famiglie solide, quelle resilienti, quelle in bilico e quelle insolventi. Dall'indagine emerge come le famiglie in bilico e quelle insolventi, che rappresentano complessivamente il 16% delle famiglie analizzate, siano quelle che si trovano in una posizione di maggiore criticità. Infatti, dalla survey emerge che, tra le famiglie in bilico, il 46% dichiara di avere in corso un prestito finalizzato all'acquisto di un bene o servizio (per le famiglie insolventi è pari al 44%), o un prestito legato ad una necessità di liquidità senza uno scopo predeterminato (30% delle famiglie in bilico e 20% delle famiglie insolventi), o una rateizzazione di pagamento tramite carta revolving o dilazione "Buy Now Pay Later" (25% delle famiglie in bilico e 43% delle insolventi).

L'Osservatorio rileva anche come a fine 2023, a causa del prolungato incremento dei tassi di interesse, aumentino le famiglie che devono sostenere una rata più alta. Infatti, l'incidenza delle famiglie con una rata mensile (tra mutuo e credito al consumo) superiore ai 700 euro è passata dal 27% al 40%. Ma le dinamiche più marcate e allarmanti sono quelle legate agli incrementi delle rate dei mutui a tasso variabile, che complessivamente rappresentano circa il

40% dello stock dei mutui attualmente in fase di rimborso da parte delle famiglie. La violenta risalita del costo del denaro in meno di due anni ha generato per questo gruppo di famiglie aumenti, che l'Osservatorio stima compresi tra il 35% ed il 119% della rata mensile, con una conseguente contrazione del reddito netto residuo disponibile fino al 51%. Tale aggravio del peso delle rate colpisce maggiormente gli italiani con un mutuo a tasso variabile e un reddito annuo lordo fino a 40mila euro (fascia che comprende il 90% dei contribuenti), con una significativa incidenza sul reddito residuo disponibile che, in molti casi, arriva addirittura al di sotto della soglia minima di sussistenza. La potenziale criticità è destinata a permanere anche nel medio termine, in quanto le prospettive di riduzione futura del costo del denaro sono gradualmente e diluite nel tempo. A questo si aggiunge un aumento generalizzato di altre spese che incidono sugli aspetti prioritari della vita: dalla sanità all'istruzione, fino ai generi alimentari e alle utenze domestiche. Una situazione che determina, inevitabilmente, una sempre più evidente polarizzazione della ricchezza. Malgrado il tasso di default delle famiglie sia complessivamente rimasto su livelli contenuti rispetto al livello minimo registrato negli ultimi cinque anni di osservazione, in mancanza di soluzioni efficaci nei confronti dei soggetti più fragili i tassi ancora elevati possono impattare sulla qualità del credito. Storicamente, l'aumento del tasso Euribor a 3 mesi si traduce in un aumento dei crediti deteriorati con un ritardo temporale di 12 - 18 mesi. Di conseguenza, il significativo aumento del tasso Euribor desta preoccupazioni, se non sarà affiancato da interventi efficaci di supporto. Senza adeguate contromisure, si prevede nei prossimi mesi un deterio-

ramento della qualità del credito, con conseguente aumento delle insolvenze. Una situazione, questa, che si rifletterà probabilmente anche sul mercato delle aste, stimate per il 2024 tra le 160mila e le 180mila (+12% rispetto al 2023).

Per altro le aste immobiliari presentano molte criticità ed inefficienze, con macro-costi valutati complessivamente in 9 miliardi di euro per il sistema pubblico, un costo per famiglia escussa di 23.000 euro ed effetti negativi sia per le banche sia per le famiglie: i prezzi di aggiudicazione arrivano infatti a dimezzare il valore dell'immobile rispetto alle quotazioni di mercato (con punte che possono raggiungere il -65%), mentre la lunghezza e l'onerosità dei procedimenti rischiano di ridurre ulteriormente il ricavato effettivo, lasciando ampie quote di scoperto a danno di creditori e debitori. "L'Osservatorio SalvaLaTua-Casa evidenzia una situazione sempre più critica per le famiglie italiane. Per molte famiglie, infatti, è in gioco un valore di rango costituzionale: il diritto all'abitazione" - sottolinea Gianfranco Dote, CEO di Save Your Home. "Per difenderci da questa emergenza vogliamo invitare la politica e gli istituti di credito a considerare nei processi di gestione del credito lo strumento della cartolarizzazione a valenza sociale, che incontra le esigenze delle banche di smaltire i crediti deteriorati con quella degli investitori che possono optare finalmente per una operazione trasparente, etica e ad alto impatto sociale. Attraverso questo meccanismo è possibile trasformare un debitore incagliato in un consumatore nuovamente solvibile, senza che perda la sua abitazione all'asta, con la garanzia che estingua definitivamente il suo mutuo e concedendo anche la possibilità di essere re-incluso finanziariamente".

MUTUI

Mercato casa, sempre meno acquisti e sempre meno mutui

Massimo Frontera

Il 2023 si è chiuso con 709.591 compravendite di abitazioni, pari -9,57% rispetto all'anno prima, che aveva visto 784.680 transazioni. È questo il

dato principale che si legge nell'ultimo rapporto dell'Agenzia delle Entrate pubblicato il 7 marzo sul mercato residenziale relativo all'ultima parte dell'anno scorso e con i principali numeri di consultivo dell'anno. Nell'ultimo trimestre dell'anno il rapporto rileva 201.623 compravendite, pari al 3,3% in meno rispetto alle 208.565 dello stesso periodo del 2022. Il decremento segue quelli registrati in ciascuno dei trimestri precedenti: -8,2% a gennaio-marzo; -16% ad aprile-giugno e -10,4% a luglio-settembre. Unica considerazione positiva sta nel fatto che il calo del periodo ottobre-dicembre 2023 si sia fermato appunto fermato a -3,3 per cento. «La diminuzione degli scambi di abitazioni - sintetizza il rapporto delle Entrate -, ancorché più lieve se paragonata con quelle dei trimestri precedenti, rimane diffusa in tutte le aree del paese. L'unica eccezione sono le Isole dove, in particolare per i capoluoghi, il tasso tendenziale annuo degli scambi è positivo». Il taglio dimensionale più scambiato si conferma quello delle abitazioni tra 50 e 85 mq.

Sempre meno mutui

Non sorprende che le compravendite assistite da mutuo siano sempre di meno, sia

Rapporto Entrate: il 2023 chiude a quasi 710mila scambi (-9,6% sul 2022). Nelle grandi città -11,2%. Nel quarto trimestre i mutui sono scesi al 36,9% degli acquisti delle famiglie

in assoluto, sia rispetto al totale degli acquisti da parte delle persone fisiche, che sono stati 190.983, di cui quasi il 63% come prima casa.

Il dato rilevante è che nel IV trimestre 2023 solo il 36,9% è stato acquistato con un mutuo ipotecario, «registrando così, per la prima volta - sottolinea il rapporto - una quota di compravendite con mutuo al di sotto del 40%». In base ai numeri del rapporto delle Entrate, il decremento tendenziale nel corso dell'anno è stato piuttosto marcato. Nel quarto trimestre del 2022 gli acquisti di persone fisiche sono stati 198.705, di cui il 42,8% con mutuo. Nel primo trimestre del 2023 si è scesi a 159.366 acquisti, di cui il 41,8% con mutuo. Nel terzo trimestre 2023 si è risaliti a 175.733 acquisti ma con una quota di mutui scesa al 40,2 per cento. Nel terzo trimestre 2023 la tendenza si inverte: gli acquisti crollano a 149.784 ma in compenso la quota di mutui recupera a 41,3 per cento, per poi scendere appunto ampiamente sotto il 40% nel IV trimestre 2023. Una prima spiegazione sta sicuramente nell'andamento medio dei tassi, che nel corso dell'anno è gradualmente passato dal 3,34% al 4,51%. Un altro elemento positivo e incoraggiante per il mercato è rappresentato dal fatto che prosegue il recupero degli acquisti di abitazioni di nuova costruzione, che si attestano al 9,4% del totale

nel periodo novembre-dicembre 2023. Si tratta della quota maggiore mai registrata nell'anno (ma comunque lontana anni luce dal picco del 23% raggiunto nel 2012). Più esattamente, nel quarto trimestre 2022 le nuove abitazioni vendute sono state 18.022 (8,6% del totale), per poi diventare 12.257 nel primo trimestre 2023 (7,4%), 14.044 nel II trimestre 2023 (7,6%), 12.673 nel terzo trimestre (8,07%) per arrivare infine alle 18.894 vendite nel IV trimestre 2023, pari appunto al 9,4%.

Le grandi città

Tutti gli otto principali mercati urbani partecipano e contribuiscono al rallen-

tamento complessivo, ma con situazioni abbastanza variegata. Roma e Firenze mostrano i cali maggiori nel quarto trimestre 2023, rispettivamente del -11% e del -8,0%, mentre tutte le altre città hanno decrementi limitati, dal -1,6% di Palermo al -5,7% di Bologna. Complessivamente, nelle grandi aree urbane il calo di compravendite registrato nell'intero 2023 è dell'11,2% (pari a 107.776 compravendite rispetto alle 121.425 dell'anno prima). In tutti i precedenti trimestri del 2023 si sono registrate contrazioni rilevanti: -12,9% nel primo trimestre, -16,4% nel secondo e -10,3% nel terzo trimestre 2023.

MUTUI

**Interessi passivi su mutui prima casa:
l'abitazione va liberata entro tre mesi dall'atto**

Elena Ferrari

Nel caso di acquisto di una prima casa e di stipula di un mutuo per il quale si intende fruire della detrazione degli interessi, può accadere che al momento dell'acquisto l'abitazione sia locata. A parere della risposta ad interpello n. 13 del 23 gennaio 2024, ai fini detrazione degli interessi la liberazione dell'immobile deve avvenire entro tre mesi dall'acquisto, indipendentemente dalla procedura adottata per ottenerla.

Normativa di riferimento

In base all'art. 15, comma 1, lett. b) del TUIR, in linea generale gli interessi passivi sul mutuo stipulato per l'acquisto di un'immobile da adibire ad abitazione principale sono detraibili, in misura pari al 19% e nel limite di € 4.000, a condizione che:

- si tratti di un mutuo garantito da ipoteca;
- il mutuo sia contratto per l'acquisto dell'unità immobiliare da adibire ad abitazione principale;
- l'unità immobiliare divenga abitazione principale entro un anno dall'acquisto.

L'acquisto della unità immobiliare deve essere effettuato nell'anno precedente o successivo alla data della stipulazione del contratto di mutuo. Pertanto, ai fini della detrazione, l'immobile può essere acquistato stipulando un mutuo entro un anno dall'acquisto, oppure si può stipulare prima il contratto di mutuo ed entro un anno rogitare l'abitazione.

Nel caso in cui venga acquistata un'unità immobiliare già locata, la detrazione spett-

ta a condizione che entro un anno dal rilascio l'unità immobiliare venga adibita ad abitazione principale e che entro tre mesi dall'acquisto sia stato notificato al locatario l'atto di intimazione di licenza o di sfratto per finita locazione.

La questione posta all'attenzione dell'Agenzia verte proprio sulle modalità attraverso le quali liberare l'immobile locato ai fini dell'ottenimento della detrazione.

**Il caso posto all'attenzione
dell'Agenzia**

Nel caso oggetto di interpello, il 13 dicembre 2022 viene acquistata un'abitazione concessa in locazione con contratto stipulato il 22 febbraio 2019 della durata di quattro anni rinnovabile tacitamente, salvo diniego di rinnovo del contratto alla prima scadenza. Già il 2 marzo 2022 i proprietari precedenti hanno comunicato all'inquilino il diniego al rinnovo del contratto alla prima scadenza, ex art. 3 della legge 431/1998.

Il contratto è stato stipulato in base all'art. 2, comma 1, della legge 431/1998, quindi nell'ipotesi in cui, come è accaduto nel caso di specie, il conduttore riceva la notifica del diniego di rinnovazione alla locazione alla prima scadenza contrattuale ex art. 3 della legge 431/1998 e non rilasci l'immobile spontaneamente, il locatore non può esperire il procedimento di convalida di sfratto per finita locazione, ma deve avvalersi della procedura di cui all'art. 30 della legge 392/1978 e quindi dell'art. 447-*bis* cod. proc. civ.

Ciò significa che in questo caso il recupero dell'abitazione deve avvenire mediante il procedimento di cui all'art. 447-bis cod. proc. civ. e non attraverso un atto di intimazione di licenza o di sfratto o per finita locazione così come invece richiesto dall'art. 15, comma 1, lett. b) del TUIR ai fini della detrazione.

Nella realtà dei fatti, nonostante il diniego al rinnovo, alla scadenza del contratto l'inquilino non ha provveduto a liberare l'abitazione, il nuovo proprietario ha intimato il rilascio con lettera raccomandata del 2 marzo 2023 e poi, successivamente, una volta preso atto che il conduttore non intendeva consegnare l'immobile, ha intentato azione legale. Il 5 maggio 2023 ha presentato un'istanza all'organismo di mediazione per esperire un tentativo di conciliazione obbligatorio per legge, con esito negativo. E solo successivamente ha presentato ricorso ex art. 447-bis cod. proc. civ.

Si tratta quindi di comprendere se, anche in questo caso, nonostante non sia stata esperita la particolare procedura di recupero dell'abitazione richiesta dall'art. 15, comma 1, lett. b) del TUIR, sia ugualmente possibile ottenere la detrazione degli interessi corrisposti sul mutuo, ovviamente in presenza di tutte le altre condizioni richieste dalla norma.

La soluzione dell'Agenzia.

Dopo aver riepilogato la normativa fiscale di riferimento, l'Agenzia delle entrate raffronta la procedura per il rilascio disposta dall'art. 30 della legge 392/1978, e quindi dell'art. 447-bis cod. proc. civ., prevista in caso di diniego della rinnovazione del contratto alla prima scadenza, con quella che prevede l'intimazione di licenza e sfratto per finita locazione di cui all'art. 657 cod. proc. civ.

A seguito di tale disamina, l'Agenzia condive che, nell'ipotesi in esame, la procedura di cui all'art. 30 della legge 392/1978 seguita in questo caso sia corretta, in quanto viene considerata lo strumento processuale specificamente previsto dall'ordinamento per i casi di diniego di rinnovazione della locazione alla prima scadenza finalizzato ad ottenere, così come l'intimazione di licenza e di sfratto per finita locazione, un provvedimento che costituisca titolo esecutivo per il rilascio dell'immobile.

A parere dell'Agenzia, quindi, l'utilizzo della procedura ex art. 30 della legge 392/1978 non osta alla fruizione della detrazione di cui all'art. 15, comma 1, lett. b) del TUIR. Ciò nel rispetto della condizione che, tra le altre previste, la relativa azione giudiziale, esperibile nelle forme dell'art. 447-bis, sia esercitata entro tre mesi dall'acquisto.

Nel caso in esame, il passaggio di proprietà è avvenuto il 13 dicembre 2022 e, quindi, ai fini della detrazione l'azione giudiziale avrebbe dovuto essere esperita entro tre mesi da questa data.

Alla prova dei fatti questo però non è avvenuto, in quanto il rilascio dell'immobile è stato intimato a marzo 2023, a maggio 2023 è stata presentata istanza all'organismo di mediazione per esperire il tentativo di conciliazione e solo successivamente, ormai dopo oltre cinque mesi dall'acquisto, è stato presentato ricorso ex art. 447-bis.

Pertanto, secondo l'Agenzia anche questo tipo di procedura di rilascio dell'immobile può essere adottato ai fini dell'ottenimento della detrazione, ma i tempi di esperimento di questa procedura devono comunque essere contenuti entro tre mesi dall'acquisto. Poiché nel caso analizzato questi tempi si sono protratti ben oltre tale termine, la detrazione non può essere accordata.

EFFICIENZA ENERGETICA

Direttiva Case green, ecco com'è cambiata nella versione finale

Giuseppe Latour

È servito un anno esatto per arrivare alla versione definitiva della direttiva Case green.

Dodici mesi fa, infatti,

il Parlamento europeo aveva adottato la sua proposta negoziale, poi sottoposta al vaglio del Trilogo, la trattativa informale tra istituzioni europee che si è chiusa a dicembre. Soprattutto il confronto con i Paesi membri, rappresentati dal Consiglio, ha prodotto la modifica di molte misure e il loro ammorbidimento. Il testo finale, appena votato dal Parlamento, è molto più flessibile della prima versione. Vediamo allora cosa è cambiato in questo anno nel testo della direttiva.

RISTRUTTURAZIONI**Com'era**

Classe energetica E entro il 2030 e classe D entro il 2033. Il target di riqualificazione indicato per gli edifici residenziali era l'elemento più caratterizzante della proposta di revisione della direttiva europea sulle performance energetiche degli edifici (EpbD) approvata un anno fa dal Parlamento.

Come sarà

I paesi membri dovranno definire dei piani per la riduzione dei consumi del loro patrimonio edilizio residenziale. Il 2020 è considerato l'anno zero e il 2050

Le modifiche intervenute dalla versione originale a quella definitiva approvata dal Parlamento europeo

l'anno nel quale, a completamento del percorso, bisognerà avere un patrimonio edilizio a zero emissioni.

CALDAIE**Com'era**

La prima versione della EpbD indicava un obiettivo nel 2024: il divieto di agevolazioni per gli apparecchi alimentati a combustibili fossili. Sia per i nuovi edifici che per le ristrutturazioni, dal recepimento della direttiva sarebbe scattato il divieto di usare combustibili fossili.

Come sarà

A data entro la quale arrivare al bando completo è stata spostata in avanti, al 2040; il termine precedente era il 2035. Sarà però possibile dare incentivi ai sistemi di riscaldamento ibridi, come quelli che combinano caldaie e pompe di calore.

EDIFICI NUOVI**Com'era**

Nella prima versione della direttiva si parlava di edifici nuovi, regolando gli edifici a zero emissioni (Zero energy buildings, Zeb). A partire da gennaio del 2026, l'obbligo sarebbe scattato per i nuovi edifici pubblici. Negli altri casi la scadenza era originariamente fissata al 2028.

Come sarà

Tutti i nuovi edifici residenziali e non residenziali dovranno avere zero emissioni "in loco" di combustibili fossili, a partire dal 1° gennaio 2028 per gli edifici di proprietà pubblica e dal 1° gennaio 2030 per tutti gli altri nuovi edifici, con possibilità di esenzioni.

ESENZIONI**Com'era**

La direttiva ha sempre previsto che, per alcune categorie di edifici, fosse possi-

bile disapplicare i vincoli. Queste esenzioni sono aumentate nei mesi. Tra i pochi emendamenti votati alla proposta del 2023 c'era proprio un rafforzamento delle deroghe per gli immobili vincolati.

Come sarà

Nella versione definitiva potranno essere esentati immobili sottoposti a vincolo puntuale o a vincolo di area, immobili religiosi, immobili temporanei, le seconde case utilizzate per meno di quattro mesi all'anno, gli immobili della difesa e quelli sotto i 50 metri quadri.

EFFICIENZA ENERGETICA

Il 110% entra nel conto delle Case green. Dai lavori post 2020 partenza sprint per l'Italia

Giuseppe Latour

Nella corsa che dovrà portare l'Europa nel 2050 verso un parco di immobili residenziali a emissioni zero, l'Italia

partirà qualche metro avanti agli altri. Il testo della direttiva Case green, votato martedì dal Parlamento europeo e atteso il prossimo 12 aprile all'ultimo via libera del Consiglio, misura infatti i suoi obiettivi a partire dal 2020. Comprendendo così, nel calcolo del taglio dei consumi di energia, tutto quello che è stato già fatto con il superbonus negli anni scorsi.

«La traiettoria nazionale per la ristrutturazione progressiva del parco immobiliare residenziale - spiega il testo della Energy performance of buildings directive, Ecbd, parlando di edifici residenziali all'articolo 9 - è espressa come un calo del consumo medio di energia primaria dell'intero parco immobiliare residenziale durante il periodo 2020-2050». L'orizzonte temporale è di trent'anni: in questo arco si dovranno muovere i piani nazionali che, già dal prossimo anno, i Paesi membri (Italia inclusa) dovranno presentare alla Commissione europea. Il primo obiettivo intermedio, fissato al 2030, è di un taglio del consumo medio, rispetto al 2020, del 16 per cento.

Come confermano anche gli uffici che stanno seguendo il dossier per il Parlamento europeo, «tutto quello che è stato fatto dal 2020 in poi conta». Ripor-

Come confermano anche gli uffici che stanno seguendo il dossier per il Parlamento europeo, «tutto quello che è stato fatto dal 2020 in poi conta»

tare le lancette indietro di quattro anni consentirà di dare per acquisiti tutti i tagli di consumi effettuati con il super-

bonus. Difficile calcolare quanta strada abbiamo già fatto rispetto al target del 2030. Anche perché la direttiva, nell'ultima versione, non guarda più alle classi energetiche, ma alla riduzione media dei consumi di energia.

Di certo, però, i numeri parlano di un impiego di risorse massiccio (si veda anche l'altro articolo in pagina): sono stati ristrutturati più di 480mila edifici sui circa 5 milioni più energivori sui quali sarebbe prioritario intervenire in base alla Ecbd, con una spesa superiore ai 114 miliardi di euro. Alla fine del 2022 (quando gli investimenti erano arrivati intorno ai 61 miliardi di euro) Enea stimava un risparmio energetico di circa 9mila GWh all'anno solo con il superbonus. Per dare un riferimento, l'ecobonus (che premia tra le altre cose la sostituzione di infissi e caldaie), sempre in base ai dati Enea, ha portato tra il 2014 e il 2022 risparmi di poco superiori, pari a 13.250 GWh all'anno.

Avere un contatore dei risparmi già a pieni giri potrebbe essere un assist per una partenza lenta da parte del Governo italiano, al momento della presentazione del suo piano di ristrutturazione degli immobili. Bisogna ricordare, infatti, che tutta la maggioranza ha votato a

Strasburgo in maniera compatta contro la direttiva: difficile immaginare che, nel piano da presentare nel 2025, si scelga la strada di un'attuazione accelerata. Vanno in questa direzione, d'altronde, le parole arrivate ieri da diversi esponenti di maggioranza e Governo. Il ministro dell'Ambiente, Gilberto Pichetto Fratin ha spiegato che «alcuni step di vincolo al 2030 e al 2040 sono di difficile raggiungimento per il nostro Paese, per le caratteristiche immobiliari del nostro Paese, con immobili datati e diffusi sul territorio, e per la proprietà diffusa. L'intervento va valutato con molta cautela». Sulla stessa linea, il capogruppo di Fratelli d'Italia alla Camera, Tommaso Foti

ha detto che «non verrà meno, anche in questa fase, l'attività di Fratelli d'Italia e del Governo italiano perché la misura non impatti sulle tasche dei cittadini, così da escludere patrimoniali occulte che, seppur diluite nel tempo, rimangono tali».

L'altro fronte che potrebbe aprirsi, a valle della direttiva, è quello della riforma delle agevolazioni. Ne ha parlato ieri Cna che, in una nota, ha chiesto di «affrontare il riordino dei bonus in edilizia auspicando di integrarli in un sistema di supporto all'efficientamento energetico e messa in sicurezza degli edifici che sia efficace, sostenibile per le finanze pubbliche e il mercato».

EFFICIENZA ENERGETICA

Case green, associazioni di proprietari e inquilini preoccupati per i costi

Annarita D'Ambrosio

All'indomani del via libera alla direttiva Case Green sono numerosi i commenti, a partire da quelli dei proprietari immobiliari: l'Uppi, l'Unione piccoli proprietari immobiliari parla in una nota del sì ad una versione "morbida" ma sempre costosa. «Sparisce l'obbligo di adeguare i singoli edifici come era previsto dal vecchio testo della direttiva Ue e le caldaie a gas non scompariranno subito». Preoccupano però «gli obblighi stringenti rimasti per il 43% degli immobili meno efficienti che dovrà essere riqualificato dal punto di vista energetico, a fronte di scelta a dir poco ondivaghe di Ue e Governo italiano sugli incentivi fiscali e i contributi per chi dovrà accingersi a fare i lavori, in case che sono soprattutto popolate da piccoli proprietari tutt'altro che ricchi». «Per i piccoli proprietari si presenta una batosta pesante – ha dichiarato il presidente nazionale Fabio Pucci - ma l'Uppi vigilerà perché incentivi fiscali degni di questo nome vengano subito messi in atto».

La posizione critica di Confabitare

Anche Confabitare critica la Direttiva: «il testo impone notevoli oneri ai proprietari immobiliari, risultando incompatibile con la realtà edilizia e finanziaria italiana. Nonostante le molteplici battaglie condotte da Confabitare – associazione proprietari immobiliari – e da alcuni parlamentari su tutti gli aspetti della direttiva, rimane il fatto che questa richiede

due miglioramenti di classe energetica, con costi stimati tra i 40.000 e i 100.000 euro, una spesa che, dati gli attuali contesti di mercato, potrebbe ulteriormente aumentare. È evidente che vi è poca considerazione delle reali capacità delle famiglie di affrontare i lavori di efficientamento.

Alberto Zanni, presidente nazionale di Confabitare, sottolinea: «Le famiglie italiane dovrebbero affrontare costi tali da richiedere diverse decadi per essere ammortizzati, senza alcuna garanzia di un reale risparmio sulle bollette. La realtà è che non tutti sono in grado di affrontare i costi previsti, con il concreto rischio che gli immobili non adeguati subiscano una rilevante svalutazione, innescando potenziali fenomeni speculativi nel settore immobiliare».

E il punto di vista di chi opera nell'immobiliare

Proprio in tema di mercato immobiliare Luke Brucato, chief strategy officer di Immobiliare.it Insights precisa in una nota che «i più recenti parametri inseriti nella direttiva hanno di fatto spostato il focus dalla classe energetica dell'immobile, come certificata dall'Ape, a un indicatore di consumo misurato in kWh/m² anno. Da una parte questo elimina la disomogeneità esistente a livello europeo sulla modalità di attribuzione delle classi energetiche, dall'altra introduce però il tema della difficoltà nel recuperare il

dato del kWh/m² anno, che attualmente viene solo stimato e non misurato in maniera effettiva. Non esiste ad oggi un approccio standard per mettere in relazione la classe certificata di un'abitazione con il reale dispendio energetico che vi viene operato all'interno.

Attualmente in Italia - prosegue Brucato - «gli immobili in classe A o superiore sono circa il 10% dello stock in offerta, come riportato dal recente report di Banca d'Italia sulla base di dati di Immobiliare.it, e la loro accessibilità è limitata dal fatto che in media costano il 25% in più rispetto a una soluzione che, a parità di altre caratteristiche, presenti prestazioni energetiche inferiori. Per la parte di mercato più energivora, che richiede un intervento più urgente, la valutazione sull'opportunità di investire in una ristrutturazione dovrà tenere conto delle caratteristiche specifiche dell'immobile, come ad esempio una posizione di pregio, che ne potrebbero mitigare la perdita di valore dovuta a una mancata riqualificazione».

Per il sindacato inquilini non sarà una operazione indolore

Sicuramente la Direttiva europea va nel-

la giusta direzione - precisa una nota del Sunia - per la salvaguardia del clima e dell'ambiente, ma non si può non considerare che, comunque, non sarà un'operazione indolore per migliaia di famiglie, il più delle volte proprietarie della sola abitazione abitata e nella gran parte dei casi con situazioni reddituali non adeguate.

Si pensi alle migliaia di famiglie che, negli anni scorsi, hanno dovuto acquistare l'alloggio condotto in locazione, da enti pubblici e privati proprio per evitare di essere sottoposti a provvedimenti di sfratto. Gran parte di esse stanno ancora pagando il mutuo. È necessario attivare vere politiche di sostegno soprattutto verso le famiglie meno abbienti proprietarie dell'unica abitazione e verso gli Enti che gestiscono i patrimoni di edilizia residenziale in locazione.

Bisogna evitare gli errori del Superbonus assistendo indiscriminatamente tutti, ma finalizzando gli interventi nei confronti di coloro che esprimono un disagio economico e una reale impossibilità a fronteggiare i notevoli costi della ristrutturazione e la sostituzione degli impianti a gas, a partire dalle caldaie di uso domestico».

BONUS CASA E SUPERBONUS

Superbonus, la mappa degli esclusi dopo la nuova stretta sui crediti

Giuseppe Latour e Giovanni Parente

Saranno numerosi i cantieri nei quali i lavori non partiranno, nonostante la presentazione delle Cilas

Arriva la seconda ondata di esodati del superbonus. Con l'entrata in vigore da oggi del decreto Blocca crediti (DI 39/2024 pubblicato il 29 marzo in «Gazzetta Ufficiale») saranno migliaia i cantieri nei quali i lavori del superbonus non partiranno, nonostante la presentazione delle Cilas. E saranno altrettanto quelli che, con uno scenario addirittura peggiore, pur essendo avviati perderanno in corsa la cessione del credito, non avendo sostenuto alcuna spesa.

Terzo settore e aree terremotate

L'intervento d'urgenza voluto dal Governo ha un doppio effetto immediato. Da un lato, cancella le residue possibilità di cessione (e probabilmente anche di proseguire i lavori) per tutta una serie di situazioni che finora erano state salvaguardate: il Terzo settore, gli IACP, le cooperative di abitazione a proprietà indivisa. Mentre il compromesso politico sulle aree terremotate ha portato solo a una limitazione con il tetto massimo di spesa per l'Erario fissato a 400 milioni di euro.

Le Cilas presentate entro il 16 febbraio 2023

Dall'altro lato, il decreto svuota il serbatoio delle Cilas presentate entro il 16 febbraio 2023, ossia la data spartiacque che era stata fissata da un altro provve-

dimento d'urgenza adottato appena un anno fa dall'Esecutivo (DI 11/2023). I titoli entro quella data davano - prima dell'ultima modifica - sempre diritto a mantenere la possibilità di effettuare le cessioni dei crediti da superbonus ma anche da altri interventi, come ad esempio il sismabonus ordinario applicabile quasi in tutta Italia con un'agevolazione che può arrivare fino all'85 per cento. Questa chance viene stralciata via per chi al 30 marzo 2024 non ha pagato nemmeno una fattura collegata a lavori effettivamente realizzati.

Tanto più che il decreto esclude - in modo piuttosto esplicito - la scappatoia (diventata consueta) dell'anticipo delle fatture per interventi ancora da effettuare.

Le preoccupazioni dei committenti

Il tentativo di salvaguardare le finanze pubbliche, e mettere così sotto controllo le spese, si scontra, però, con le ricadute su cittadini, famiglie e imprese interessate di bloccare i lavori, che di fatto sarebbero stati finanziati attraverso il ricorso alla moneta fiscale. Senza più quella ciambella di salvataggio, ora i committenti dovranno chiedersi se hanno le risorse per finanziare e anticipare di tasca propria i lavori, potendo contare eventualmente sulle detrazioni come forma di recupero. È verosimile immaginare che la risposta sarà negativa sia perché l'esborso effettivo sarà considerevole, sia perché la detrazione ha un recupero temporale più

lento e soprattutto si scontra con l'effettiva capienza fiscale di chi ha sostenuto le spese. Con l'effetto boomerang che un'aliquota elevata di agevolazione può non essere scontata dalle imposte dovute se queste non sono sufficienti.

Gli scenari dei possibili esodati vanno declinati su tre macro situazioni:

1) in primo luogo, si troverà spiazzato chi fino a poche ore fa rientrava tra le possibili eccezioni per il superbonus (ad esempio una Onlus) ma adesso si trova solo con un contratto firmato con un'impresa senza il deposito di una Cilas. In questo caso, non ci sarà più cessione del credito; 2) in secondo luogo, si troveranno senza cessione del credito anche quei condomini che avevano tenuto nel cassetto la Cilas depositata entro il 16 febbraio 2023 e aspettavano di calare il jolly dell'avvio del cantiere potendo contare su cessione e sconto in fattura. Anche per loro questa ipotesi sfuma definitivamente; 3) in terzo luogo (ed è lo scenario più problematico), c'è chi ha aperto un cantiere ma non ha ancora pagato una fattura per lavori realizzati. Si tratta di una

situazione non così rara come potrebbe sembrare: accade spesso, infatti, che le prime fatture vengano emesse al raggiungimento del primo Sal del 30% che, in base alla legge, è il livello minimo da raggiungere per poter cedere. In termini concreti, molti cantieri avviati a inizio 2024 sulla base di Cilas precedenti al 16 febbraio 2023 perderanno in corsa la cessione.

Gli effetti collaterali

Queste tre macrosituazioni si portano dietro diversi effetti collaterali. A partire, come anticipato, dalla difficoltà a reperire la liquidità necessaria per completare i lavori. Per proseguire, poi, con un prevedibile strascico di contenziosi, quando si materializzeranno i blocchi per lavori su cui ci sono contratti già firmati. Con la doppia beffa che oltre a perdere la formula più vantaggiosa di sfruttare l'agevolazione, molti contribuenti si troveranno di fronte alla necessità di sobbarcarsi anche spese legali per far fronte alle controversie civilistiche che si dovessero concretizzare.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Resta ancora congelata la comunicazione all'Enea delle pratiche sismabonus

Giorgio Cavelli e Giuseppe Latour

Niente comunicazione per il sismabonus all'Enea (sia in versione "ordinaria" che "super"). L'invio di dati all'Agen-

zia che si occupa di tecnologie, energia e sviluppo economico sostenibile, anche per lavori diversi da quelli di riqualificazione, non è ancora operativo. La novità, teoricamente in vigore da maggio 2022, resta insomma nel congelatore fino a data da destinarsi.

La conferma arriva dalla stessa Enea. E riguarda l'adempimento previsto ormai diversi mesi fa dal decreto Pnrr (DL 36/2022), all'articolo 24. Qui era previsto che una forma di comunicazione semplificata all'Enea, simile a quella già attiva per gli interventi di riqualificazione energetica, fosse estesa anche ad altri interventi agevolati dall'articolo 16 del DL n. 63/2013. Per completare il quadro attuativo, era necessaria la realizzazione di un portale.

«Si informano gli utenti - aveva già detto l'Agenzia in una nota di diversi mesi fa - che Enea è in attesa di ricevere dal ministero competente (Mite) precise indicazioni circa la data di inizio del monitoraggio degli interventi antisismici, i dati da monitorare e i tempi di trasmissione. In assenza di queste indicazioni il portale non può essere realizzato». Con quella nota l'adempimento era stato posto in stand by, in attesa di chiarire il quadro dei dati da monitorare: «L'ob-

Non ancora operativo l'invio di dati all'Agenzia anche per lavori diversi da quelli di riqualificazione

bligo della trasmissione dei dati a Enea - concludeva la nota - scatterà dalla messa online del nuovo portale con le

modalità e le tempistiche che saranno stabilite».

A mesi di distanza, le cose non sono cambiate. Se la precedente comunicazione, in materia di efficienza energetica, aveva dei contorni molto più definiti, per questa, che non riguarda gli aspetti energetici, il decreto Pnrr non dava alcun tipo di indicazione: bisognava definire, da zero, che tipo di modello inviare, quali campi da compilare, quali dati raccogliere e analizzare. A puro titolo di esempio: vi rientrano anche i sismabonus in versione "acquisti"? Ad oggi una risposta certa è impossibile. A rendere, poi, ancora più complicato il quadro c'è il fatto, confermato anche dall'ultimo decreto Pnrr, che i lavori di sismabonus sono usciti dal perimetro del piano. La comunicazione all'Enea, insomma, potrebbe essere saltata per sempre.

Sarebbe, quindi, utile sapere se quest'obbligo (per ora puramente teorico) possa dirsi definitivamente cancellato, perché gli addetti ai lavori manifestano il disagio legato all'insicurezza. Particolarmente perplessi sono i soggetti che (da maggio 2022 ad oggi) hanno concluso i lavori ma temono che, nell'ipotesi in cui vengano definite le regole attuative della comunicazione, queste ultime riguar-

dino anche tutti gli interventi portati a termine da quando il DI n. 36/2022 ha previsto il nuovo adempimento. In effetti, quasi sempre l'Enea, in occasione dell'aggiornamento del proprio portale, ha poi "ripescato" anche gli adempimenti già teoricamente scaduti, concedendo un nuovo termine ai contribuenti per le comunicazioni che precedentemente non era possibile portare a termine.

Ove accadesse la stessa cosa con la comunicazione sismabonus, ci sarebbero quasi due anni da recuperare, con tecnici che hanno già messo in archivio le relative pratiche e sono stati pagati senza considerare questo nuovo onere. Il ritardo e i cambiamenti al Pnrr sembra-

no preludere ad uno diverso scenario (eliminazione dell'obbligo), ma è chiaro che fino a quando l'articolo 24 del DI n. 36/2022 resta in vigore i dubbi permangono. Tanto più che, come è noto, la Corte di Cassazione ha in passato riconosciuto alla comunicazione "ecobonus" efficacia costitutiva della relativa agevolazione, per cui (pur prendendo atto delle critiche a questa impostazione) ci si potrebbe trovare di fronte a situazioni in cui il sismabonus - su lavori già terminati e per importi integralmente già oggetto di cessione o di sconto in fattura - rischierebbe di perdere efficacia "ex post" per l'assenza della comunicazione Enea. Uno scenario da evitare.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Bonus casa: annullabili le cessioni dei crediti già accettate

Giorgio Gavelli

Diventa possibile, per le cessioni dei bonus fiscali successive alla prima, rifiutare il trasferimento di un credito

L'Agenzia interviene sullo stop ai trasferimenti successivi

già erroneamente accettato in piattaforma, sottoscrivendo assieme al cedente l'apposito format messo a disposizione dall'agenzia delle entrate. È la novità contenuta nella circolare 6/E/2024 diffusa ieri, che contiene in allegato il modello di richiesta di rifiuto con le relative istruzioni.

Nel 2022 l'Agenzia, con la Circolare n. 33/E, aveva fornito istruzioni su come intervenire nelle varie casistiche di errore commesse nella comunicazione «di prima cessione», vale a dire quella in cui il primo titolare del bonus segnala alle Entrate l'intervenuto ottenimento dello sconto in fattura o l'avvenuta cessione a terzi. Successivamente, con un provvedimento del 22 settembre 2023, l'Agenzia aveva permesso ai fornitori e ai cessionari dei crediti di procedere all'annullamento:

- dell'opzione per l'utilizzo in compensazione tramite modello F24 dei crediti tracciabili;
- della comunicazione di ripartizione in dieci rate annuali dei crediti residui derivanti dalle opzioni.

La circolare 6/E/2024 risolve una diversa problematica, quella dell'annullamento di una cessione del credito già accettata non nell'ambito della prima comunica-

zione di cessione, ma nei passaggi successivi, che vedono coinvolti, ad esempio, il prestatore d'opera e l'istituto

di credito, ovvero due istituti di credito, oppure l'istituto acquirente e il correntista a cui viene trasferito il bonus.

La segnalazione permette di rifiutare l'accettazione del credito già intervenuta, facendo tornare il relativo importo nella disponibilità del cedente, il quale può procedere a una ulteriore cessione ovvero utilizzare il credito in compensazione (se ancora nei termini).

Il modello, sottoscritto digitalmente o con firma autografa sia dal cessionario che dal cedente, deve essere inviato all'indirizzo Pec annullamentoaccettazionecrediti@pec.agenziaentrate.it; in caso di firma autografa deve essere allegata copia del documento di identità dei sottoscrittori. Le cautele sono differenti a seconda che si tratti di un credito "tracciato" (vale a dire derivante dalle prime cessioni e dagli sconti in fattura comunicati all'agenzia delle Entrate a partire dal 1° maggio 2022) o meno.

Nel primo caso, infatti, il rifiuto può riguardare una o più delle singole rate del credito (purché non già ceduta a terzi), rammentandosi di revocare l'eventuale opzione per l'utilizzo in compensazione (seguendo le indicazioni del citato Provvedimento del 22 settembre scorso) qualora fosse già stata operata in piat-

taforma. Nel secondo caso, invece, è sufficiente che il cessionario verifichi di disporre di credito residuo sufficiente per la tipologia indicata e la relativa annualità, in quanto - a seguito dell'accettazione del rifiuto - verrà ridotto il suo plafond per l'importo corrispondente. Una volta che il rifiuto diviene efficace (la circolare non fornisce una tempistica di riferimento), ne viene data comunicazione agli interessati, i quali potranno comunque consultare lo sta-

to aggiornato della cessione sulla piattaforma.

L'Agenzia afferma che eventuali istanze già trasmesse con differenti modalità dovranno essere nuovamente inviate secondo le nuove indicazioni e ricorda che questa procedura è differente da quella di cui all'articolo 25 del DL 104/2023, con cui l'attuale titolare del credito comunica l'intenzione di non utilizzarlo, chiedendone la rimozione dalla piattaforma.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Bonus edilizi, dallo stop rapido al rifiuto successivo tutte le strade per annullare le cessioni

Luca De Stefani

Il rifiuto della cessione di crediti effettuata nella piattaforma, previsto dalla circolare n. 6/E/2024, si aggiunge a molte altre possibilità di ripensamento per cedente e cessionario.

La comunicazione di opzione di cessione di un credito generato da un bonus edile o di sconto in fattura, inviata alle Entrate, può essere annullata entro il quinto giorno del mese successivo a quello di invio. Entro lo stesso termine, può essere anche interamente sostituita; altrimenti, ogni invio successivo si aggiunge al precedente. Per le spese sostenute nel 2023 (e per le rate residue non fruite per spese del 2020, 2021 e 2022), quindi, se l'invio avverrà il 4 aprile 2024, l'annullamento o la sostituzione potranno avvenire entro il 6 maggio 2024 (considerando che il 5 maggio è domenica).

La Piattaforma cessione crediti

Una volta acquisito il credito ed eventualmente accettato nella «Piattaforma cessione crediti», i cessionari e i fornitori, per i crediti derivanti da prime comunicazioni inviate dal 1° maggio 2022, devono comunicare, per ciascuna rata annuale, la scelta o meno della fruizione in compensazione in F24. Anche se il punto 6.4 del provvedimento n. 35873/2022, parla ancora di «scelta irrevocabile», dal 5 ottobre 2023, è possibile l'annullamento dell'opzione

La circolare 6/E ha consentito di cancellare gli effetti di trasferimenti di crediti già accettati. Nel corso degli anni dall'agenzia delle Entrate sono arrivati molti strumenti per tornare sui propri passi

per la compensazione, per l'intero importo di una o più rate, tramite la piattaforma. In questa maniera, viene ridotto il credito fruibile in F24, con conseguente riattivazione della facoltà di cessione delle relative rate.

Anche per l'opzione per la ripartizione decennale di alcuni crediti presenti nei casseti fiscali, prevista dall'articolo 9, comma 4, primo periodo, Dl n. 176/2022, il provvedimento n. 132123/2023, continua a prevedere che questa opzione sia «irrevocabile». In realtà, grazie al provvedimento n. 332687/2023, è possibile comunicarne, tramite la piattaforma, l'annullamento.

Prima dell'accettazione del credito

Prima dell'accettazione del credito dal cessionario o dal fornitore, per risolvere errori od omissioni sostanziali di una comunicazione (o anche solo formali, se non si vuole scegliere la strada semplificata della Pec di spiegazioni), oltre al reinvio del modello entro il 5 del mese successivo al primo invio, è possibile anche il rifiuto del credito nella piattaforma da parte del cessionario/fornitore, seguito eventualmente dal reinvio di una nuova comunicazione nei termini.

Dopo l'accettazione

Invece, se il credito è già stato accettato, è possibile l'annullamento, su richiesta

firmata da tutte le parti, dell'accettazione da parte del cessionario o del fornitore. Con l'«annullamento dell'accettazione del credito», viene ridotto l'importo del credito compensabile in capo al cessionario e il credito ritorna nella disponibilità del cedente.

Per le cessioni di crediti «già accettate dal cessionario» ed effettuate tramite la «Piattaforma cessione crediti», quindi, quelle che vengono effettuate dopo la prima cessione del credito o dopo lo «sconto in fattura», le parti, congiuntamente, possono comunicare via Pec alle Entrate il «rifiuto» della cessione del credito già accettata, utilizzando il modello allegato alla circolare dell'8 marzo 2024, n. 6/E. Con il rifiuto i crediti torneranno nella disponibilità del cedente, ai fini dell'eventuale ulteriore cessione o dell'utilizzo in compensa-

zione tramite modello F24, se ancora nei termini di legge.

Crediti non ancora utilizzati

Se nel cassetto fiscale del cessionario/fornitore sono presenti dei «crediti non ancora utilizzati» in F24, che non sono più «utilizzabili per cause diverse dal decorso dei termini di utilizzo» (come, ad esempio, il caso di una «comunicazione errata» per errori sostanziali), è necessario comunicare tale circostanza alle Entrate entro 30 «giorni dall'avvenuta conoscenza dell'evento che ha determinato la non utilizzabilità del credito».

Questa comunicazione, da effettuarsi nella piattaforma, comporta la rimozione del credito dalla disponibilità del cessionario, ma «non comporta il ritorno del credito stesso in capo al cedente».



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

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

Redazione: 24 Ore Professionale

© 2024 Il Sole 24 ORE S.p.a.

Tutti i diritti riservati.

È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento.

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

Chiusa in redazione: 28 marzo 2024