

agente immobiliare



24 ORE
PROFESSIONALE

MAGAZINE REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON 24 ORE PROFESSIONALE

FIAIP PER LA LEGALITÀ

Gli agenti immobiliari e i collaboratori del credito a fianco delle istituzioni nella lotta alle infiltrazioni criminali



CAMPAGNA TESSERAMENTO 2024

La Federazione prepara l'alleanza tecnologica per gli agenti immobiliari del futuro



EFFICIENZA ENERGETICA

Case green, c'è l'accordo: passa la linea della flessibilità

NUMERO 11
DICEMBRE 2023

SOMMARIO

EDITORIALE

- “Noi siamo responsabilita”
L'importanza di essere e far parte di Fiaip 4
- Fiaip in tutt'Italia contrasta l'abusivismo
nella mediazione immobiliare 6

PRIMO PIANO

- Fiaip per la legalità: gli agenti immobiliari e i collaboratori del credito
a fianco delle istituzioni nella lotta alle infiltrazioni criminali 9
- Autorità Antiriciclaggio Ue: una corsa a nove per la sede 10

ATTUALITÀ

- Campagna di Tesseramento 2024
FIAIP prepara l'alleanza tecnologica
per gli Agenti Immobiliari del futuro 11

SOCIAL ERGO SUM

- Il 2024 sarà l'anno di TikTok anche per gli agenti immobiliari? 13

DAL TERRITORIO

- FIAIP TOSCANA. A Pisa Convegno Fiaip sulle “Forme di Abusivismo
nella mediazione Immobiliare” 15
- FIAIP PALERMO. Turismo, una risorsa fondamentale per la Sicilia 17

FIAIP DONNA

- Legge di Bilancio 2024 nella giusta direzione “Con le nuove misure
a sostegno delle famiglie e delle donne che lavorano
si sta andando nella giusta direzione” 20

CREDITO IMMOBILIARE

- Auxilia Finance e l'importanza dell'operare nella legalità
e nella trasparenza 22

MARKETING

- Ambassador FIAIP: L'Avanguardia del Settore Immobiliare 24

ESTERI

Fiaip al Congresso internazionale '2023 Nar Next' a Los Angeles in California	26
---	----

BREVI DAL MERCATO

29

BUSSOLE

Affitti brevi, via libera al codice Cin: ecco come funziona. Sanzioni per chi non lo espone	36
---	----

NEWS E APPROFONDIMENTI

Mercato immobiliare in calo: giù le compravendite, mutui in picchiata	38
Case, crollano vendite e mutui ma i prezzi restano stabili (e avanza l'affitto)	40
Roma, in ripresa il mercato delle case vacanza	42
Gli affitti brevi trainano il turismo invernale	45
Affitti brevi, arriva il codice identificativo nazionale anti-evasione	47
E-commerce e affitti brevi, scatta la raccolta di dati sui redditi online	48
Canoni, l'affitto breve rende di più anche con la cedolare al 26%	49
Caro affitti a Milano: sale il prezzo della case, anche in periferia	51
I fondi immobiliari crescono e stabilizzano il mercato	53
Generali Re, focus su logistica e hotel per arginare il nodo degli uffici	56
Mutui, tassi alti e rate fuori controllo: 500mila famiglie a rischio	58
Casa, superbonus addio: dal 2024 nuovi sussidi e prestiti agevolati	60
Sismabonus, sanzione unica per sanare le asseverazioni	61
Bonus casa, via al censimento sui crediti non più utilizzabili	63
Cappotto termico con superbonus e riduzione dei balconi di proprietà esclusiva: delibera nulla	65
La sopraelevazione è consentita solo se avviene nel rispetto della normativa antisismica	67
Rinnovabili, da Bruxelles via libera al decreto Comunità energetiche: aiuti per 5,7 miliardi	69
Case green, c'è l'accordo: passa la linea della flessibilità	70

L'OROSCOPO DELL'AGENTE IMMOBILIARE

72

“NOI SIAMO RESPONSABILITÀ” L'IMPORTANZA DI ESSERE E FAR PARTE DI FIAIP

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



Stiamo vivendo momenti di grandi cambiamenti, sia a livello economico che sociale. La nuova economia delle piattaforme, che per loro natura vuole disintermediare le reti fisiche ci impone di governare questi processi elevando sempre più le nostre capacità professionali e offrendo nuovi modelli di servizio.

Martin Luter King ha detto: *“Può darsi che non siate responsabili per la situazione in cui vi trovate, ma lo diventerete se non fate nulla per cambiarla”*.

Con questo spirito, ogni giorno Fiaip lavora per il cambiamento e lo facciamo per fare crescere la nostra associazione e i singoli associati, agenti immobiliari e consulenti del credito, lo facciamo con senso di responsabilità, perché “Noi siamo, Responsabilità”.

Queste le parole che trasferiremo a tutti coloro che decideranno di rimanere associati Fiaip o che lo diventeranno. È indiscutibile che nell'attuale contesto socioeconomico il ruolo degli agenti immobiliari e dei consulenti del credito è fondamentale per favorire l'accesso ai finanziamenti e quindi alla casa, ed è altrettanto indiscutibile che Fiaip sia, da sempre, la casa degli agenti immobiliari e dei consulenti del credito, essendo l'unica associazione che vuole rendere le nostre professioni sempre più vicine alle necessità di chi vuole vendere o comprare casa. Fare parte della famiglia Fiaip, significa adottarne i valori etici e morali che devono guidare il fare di ogni professionista ma anche partecipare ad una crescita comune di tutta la categoria tramite l'indispensabile azione politico-sindacale.

Infatti, essere parte della nostra Federazione significa fornire un contributo nelle costanti e pressanti attività politiche a tutela della categoria. In termini concreti negli ultimi 5 anni Fiaip ha ottenuto l'inasprimento delle sanzioni per chi esercita abusivamente la nostra attività con la L. 3/2018, abbiamo consentito alle nostre agenzie di erogare ulteriori servizi, oltre a quello tipico dell'intermediazione immobiliare con la L. 37/2019 e con la L. 118/2022 e consentito all'intera categoria di accedere digitalmente alle planimetrie catastali con la L. 233/21, implementando e velocizzando i servizi a tutela dei cittadini e a beneficio del mercato. Così come in questo periodo stiamo lavo-

rando intensamente con il Ministero delle Imprese e del Made in Italy e con il Dipartimento delle Politiche Europee per migliorare l'accesso alla nostra professione.

Essere parte di Fiaip significa quindi agire con ResponsAbilità, coniugando le nostre singole capacità professionali a quelle di tutte le migliaia di colleghi che anche quest'anno hanno deciso di fare parte della nostra famiglia mettendo al centro delle nostre attività la capacità di dare risposte alle sfide che ogni giorno dobbiamo affrontare. Lo facciamo cercando di innovare il nostro modello professionale e i servizi che eroghiamo, essendo convinti che solo l'alta specializzazione possa renderci protagonisti del mercato immobiliare. Essere parte di Fiaip significa, anche e soprattutto, offrire ai nostri clienti una consulenza che li tuteli di fronte ad ogni imprevisto mettendo in atto un modello professionale di elevata qualità.

Ed è per questo che sei anni fa abbiamo concretizzato quella che reputo l'azione sindacale più sfidante, ovvero essere riusciti, con l'aiuto di tutti, a dare un senso compiuto e concreto a quella "P" di Professionali che chiude il nostro meraviglioso acronimo ideando e realizzando, insieme, un modello professionale di riferimento (coprendo una lacuna normativa), denominato UNAFIAIP, quale procedura operativa professionale certificata presso l'UNI, già divenuta prassi di riferimento tramite la Pdr 40:2018 e, che entro un paio di mesi, diventerà norma UNI, che si concretizza nell'immettere sul mercato immobili preventivamente verificati (dal punto di vista documentale anche tramite la collaborazione con altri professionisti) e al "giusto prezzo" (inteso come il più congruo valore di mercato) definito da noi agenti immobiliari, quali unici esperti e reali conoscitori dei valori di mercato.

Una modalità di lavoro che favorisce la circolazione regolare degli immobili e che, se applicata da tutti, consentirà una reale e sana collaborazione tra colleghi determinando benefici per il mercato, offrendo le massime garanzie di tutela e sicurezza ai cittadini con la conseguenza di elevare positivamente l'immagine e la nomea della categoria.

Ecco perché non ci devono mai essere tentennamenti nello scegliere ogni anno Fiaip, essendo indiscutibilmente l'unica Associazione di categoria nel panorama dell'intermediazione immobiliare, realmente apartitica, con una visione chiara sia nell'azione sindacale di tutela e di crescita della categoria che nello svolgimento dell'attività politica fattivamente orientata a rafforzare la centralità delle Agenzie Immobiliari all'interno della filiera immobiliare affinché aumentino le opportunità di erogare maggiori e migliori servizi a soddisfacimento delle moderne esigenze del cittadino (tradotto più lavoro e più fatturato per le nostre Agenzie), consentendo, di fatto, di instaurare, per chi lo vorrà, il modello dell'Agenzia Immobiliare Multidisciplinare Phigital.

E tutto ciò con la massima consapevolezza che la condivisione, lo spirito di Squadra e il confronto costante debbano permanere elementi imprescindibili affinché si possa continuare a prendere le più opportune decisioni nell'esclusivo interesse della nostra attività e ottenere i migliori risultati, come, del resto, Fiaip è riuscita a fare negli anni accrescendo la credibilità dinanzi all'interlocutore politico e determinando ricadute positive per la nostra operatività e per la nostra immagine dinanzi ai cittadini.

Ma, per continuare ad essere incisivi, anzi, per esserlo ancora di più, nell'affrontare e voler vincere le numerose sfide che ci attendono, che dovranno essere sempre più ambiziose, è determinante essere numerosi e da qui la strategica importanza di essere e di far parte di Fiaip!

FIAIP IN TUTT'ITALIA CONTRASTA L'ABUSIVISMO NELLA MEDIAZIONE IMMOBILIARE

a cura di **Marco Grumetti, Vicepresidente Nazionale Vicario**



“Ecco come accertarsi che l'agente immobiliare professionale sia abilitato allo svolgimento del servizio professionale d' intermediazione”

L'investimento economico più importante per gli italiani è la casa. Questo investimento necessita di un supporto professionale qualificato che renda il consumatore sicuro e assistito professionalmente. Questo ultimo passaggio è diventato sempre più importante per la complessità delle normative e per i necessari controlli che sono richiesti prima di arrivare alla relativa conclusione. In questi passaggi è fondamentale l'apporto di un professionista qualificato. Per questo motivo fu emanata la legge 39/89 che prevedeva una apposita abilitazione

professionale con un percorso formativo e il superamento di un esame abilitativo. A seguito di questo la intermediazione immobiliare passò da una improvvisazione commerciale a una vera professione qualificata. Questa attività diede vita anche alla creazione di strutture sempre più complesse che necessitano, per il loro funzionamento, di numerosi operatori. In questa naturale evoluzione della professione si affacciano anche coloro che iniziano questa attività i quali debbono percorrere tutto l'iter per raggiungere la obbligatoria abilitazione professionale. La nostra Associazione ha voluto trovare per una terminologia professionale a questi soggetti che è stata trovata in questa locuzione: **“Collaboratore Servizi Immobiliari”**.

Perché si è giunti a questa scelta:

“Collaboratore”: perché il soggetto deve essere riconducibile alla società per cui svolge questa attività e per la quale opera. Il suo operato sarà quindi collegabile alla stessa ai fini della responsabilità civilistica e assicurativa. Ai fini retributivi e contributivi dalla stessa, riceve un compenso per la sua opera con un conseguente inquadramento professionale previsto anche dal nostro CCNL.

“Servizi Immobiliari”: perché professionalmente potrà fornire solamente questi ulti-

mi e, in nessun modo la sua attività potrà essere riconducibile ad una intermediazione e quindi alla professione di Agente Immobiliare, che è l'unico soggetto professionalmente abilitato a fornire valutazioni, trattative e informazioni con una copertura assicurativa per tali attività professionali.

Qui di seguito vi illustro in 10 brevi punti gli ambiti dell'operatività del **Collaboratore ai Servizi Immobiliari**:

Cosa può fare un Collaboratore dei Servizi Immobiliari:

- Utilizzare i propri biglietti da visita con indicato, in marcata evidenza, la società per cui lavora e la sopracitata qualifica professionale
- Ricercare, attraverso il proprio lavoro, i nominativi di potenziali venditori o acquirenti, sempre nel rispetto della privacy professionale
- Trasmettere all'Agente Immobiliare di suo riferimento e/o dipendenza, qualsiasi domanda o informazione dei suoi potenziali clienti, a cui solo il professionista abilitato alla intermediazione dovrà fornire direttamente risposta, anche per il tramite del collaboratore ai servizi immobiliari, partecipare alle visite sia di acquisizione che di locazione/vendita con lo stesso Agente Immobiliare.
- Eseguire le ordinarie attività di tipo amministrativo/collaborativo all'interno dell'Agenzia immobiliare, quali rispondere alle telefonate, fissare o confermare appuntamenti, fornire informazioni alla clientela desunti da schede predisposte dalla stessa agenzia, portare materiale informativo o pubblicitario.
- Mostrare su carta o far visitare gli immobili ai potenziali clienti e fornire agli stessi il materiale informativo predisposto dall'Agente immobiliare o dall'agenzia immobiliare per cui lavora.

Cosa NON può fare un Collaboratore dei servizi immobiliari:

- Effettuare valutazioni di locazione o vendita, verbali o scritte, di immobili anche se per tale lavoro vengono utilizzati programmi o società web, forniti dalla società per cui svolge tale lavoro
- Raccogliere incarichi o offerte, scritte o verbali, di locazione o di vendita inerenti gli immobili dell'Agenzia Immobiliare o dell'Agente Immobiliare per cui presta la propria collaborazione
- Fornire informazioni, scritte o verbali, sulla base delle quali un cliente possa decidere di conferire un incarico di vendita o di locazione
- Fornire informazioni, scritte o verbali, sulla base delle quali un cliente possa decidere di acquistare o locare un immobile
- Pubblicizzare, direttamente o indirettamente, la vendita o la locazione di un immobile, se non attraverso comunicazioni nelle quali sia evidenziata l'Agenzia Immobiliare o l'Agente Immobiliare per cui lavora.

Come può il cittadino consumatore accertarsi della qualifica professionale del soggetto con cui sta interloquendo sia abilitato allo svolgimento del servizio professionale di intermediazione ?

Ecco alcuni modi:

- In tutti gli uffici di intermediazione immobiliare dovrebbe essere esposto in maniera chiara e facilmente consultabile un mansionario con tutte le qualifiche professionali dei soggetti che operano all'interno dell'ufficio.
- Ogni agente immobiliare nei propri biglietti da visita che rilascia ha una iscrizione REA sua e/o della società dal cui Certificato Camerale si può controllare i nominativi dei Preposti alla Mediazione.
- Sempre dai biglietti da visita e dalle qualifiche, poste sotto la firma nelle mail, si possono trovare dizioni fantasiose della propria qualifica professionale, talvolta in lingua inglese, spesso queste nascondono la non abilitazione professionale.

I problemi di un rapporto con l'abusivo nascono fin dall'inizio contrattuale partendo dal primo passo del rapporto professionale ovvero dalla valutazione del bene immobiliare, potrebbero proseguire per tutte le fasi delle trattative su eventuali mancati controlli e informazioni non controllate date ai clienti sulla base della quali il cliente venditore e acquirente prenderà la decisione di vendere o acquistare un bene immobiliare creando un danno al Consumatore ma anche nocumento all'intera categoria; inoltre i soggetti non abilitati non hanno una copertura assicurativa per i danni che possono causare.

A questi ABUSIVI PROFESSIONALI dobbiamo aggiungere altre due categorie di Abusivi alla professione:

- ABUSIVI PROFESSIONISTI, sono dei mestieranti che svolgono l'attività senza nessuna abilitazione, sovente non hanno una posizione fiscale, non hanno mai fatto un corso di preparazione alla professione, utilizzano una modulistica che non segue nessuna norma di tutela del cliente, sia esso venditore o acquirente e non hanno una copertura assicurativa. Queste persone sono potenzialmente le più dannose per i Consumatori, per lo Stato, e per l'intero mercato immobiliare.
- PROFESSIONISTI ABUSIVI, sono quei professionisti che svolgono un'altra professione ma che talvolta chiedono un compenso per una attività di consulenza, non richiesta ma obbligata, ad ambo le parti che di fatto è una mediazione di cui non hanno l'abilitazione

Concludendo con una battuta *se un soggetto non è abilitato un motivo potrebbe esserci ma il danno potrebbe essere sicuro*

Per combattere questa piaga professionalmente dannosa FIAIP ha predisposto una apposita organizzazione e iniziative diffuse sull'intero territorio nazionale. Il reparto anti-abusivismo di FIAIP lo si può contattare con una semplice mail **a.a.fiaip@fiaip.it**

FIAIP PER LA LEGALITÀ: GLI AGENTI IMMOBILIARI E I COLLABORATORI DEL CREDITO A FIANCO DELLE ISTITUZIONI NELLA LOTTA ALLE INFILTRAZIONI CRIMINALI

Oltre 500 partecipanti a Roma al Convegno nazionale Fiaip sull'Antiriciclaggio e il ruolo dei mediatori

Come arginare la presenza nel mercato immobiliare della criminalità organizzata e di tutti quei 'broker del riciclaggio' che muovono i propri capitali ed investono denaro sporco nel settore immobiliare nel Paese? Se lo è chiesto la Fiaip - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali insieme al Presidente della Commissione Antimafia On. Chiara Colosimo che nello scorso mese ha organizzato a Roma presso l'Istituto Luigi Sturzo il Convegno nazionale "Fiaip per la Legalità - il ruolo degli agenti immobiliari e dei mediatori creditizi nella lotta alle infiltrazioni criminali". Il Convegno, che ha registrato oltre 500 partecipanti (tra i presenti in sala e i collegati via streaming), moderato dal vicedirettore del Tg La 7 **Andrea Pancani**, ha visto gli interventi di politici ed esperti del settore, del Presidente Nazionale Fiaip **Gian Battista Baccarini**, della Presidente della Commissione Parlamentare d'inchiesta sul fenomeno mafie e sulle associazioni criminali, On. **Chiara Colosimo**, dell'Ufficiale di collegamento della Guardia di Finanza presso la Commissione Parlamentare Antimafia, Colonnello **Tommaso Luigi Solazzo**, e del **Sen. Luigi Li Gotti**, già Sottosegretario di Stato alla Giustizia, unitamente agli interventi tecnici del Professore della Scuola Ispettori Guardia di Finanza L'Aquila - Docente regolamentazione Antiriciclaggio Unitelma Sapienza Roma, Prof. **Sergio Maria Battaglia**, e del Responsabile Unità Antiriciclaggio e Past President Fiaip **Paolo Righi**.

'Da ottobre dello scorso anno 2022 - dichiara il presidente della Commissione Nazionale



Antimafia **On. Chiara Colosimo**, intervenendo al Convegno **'Fiaip per la Legalità'** all' Istituto Luigi Sturzo - sono stati sequestrati ottomila beni immobili alle mafie, cioè 22 beni sequestrati al giorno, quasi un bene ogni ora, per un valore di 1,3 miliardi di Euro sequestrati alla criminalità organizzata nel nostro Paese”.

“Il mercato immobiliare rimane l'ambito elettivo per le mafie in cui riciclare 'denari sporchi' e che la criminalità organizzata sceglie sempre di più - sottolinea l'On Colosimo - per investire i propri soldi e per aumentare con investimenti economici mirati (ville appartamenti, esercizi commerciali, terreni agricoli) la loro capacità economica. Gli agenti immobiliari professionali oggi hanno un elevato impatto sociale sul territorio ed una grandissima responsabilità nel contrastare attraverso la loro attività professionale investimenti illeciti ed infiltrazioni della criminalità organizzata nell'ambito immobiliare”.

“È stato un evento molto partecipato che conferma l'importanza strategica del ruolo delle associazioni nella lotta al riciclaggio e, in generale, alle infiltrazioni criminali nel nostro settore - ha dichiarato **Gian Battista Baccarini**, Presidente Nazionale Fiaip. La nostra Federazione è da sempre in prima linea sia nel fornire strumenti innovativi che consentano alla categoria di rispettare gli adempimenti di legge evitando rischi di pesanti sanzioni e sia nell'azione politica finalizzata a semplificare le procedure affinché ne sia agevolato il rispetto e il controllo”.

“La Fiaip è oggi in prima linea in materia dell'Antiriciclaggio - ha dichiarato nel suo intervento il responsabile dell'Unità Antiriciclaggio e Past President Fiaip **Paolo Righi** - e partecipa attivamente al tavolo tecnico di lavoro organizzato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, su impulso del Sottosegretario On. **Sandra Savino**, “per semplificare il percorso di regolamentazione e normazione, rimuovere le criticità applicative e per consentire a tutti i professionisti del Real Estate di adempiere agli obblighi dell'antiriciclaggio.”

“La presenza e gli apprezzati interventi della Presidente e del Consulente della Commissione Parlamentare Antimafia, On. Chiara Colosimo e del Col. Luigi Solazzo - conclude Baccarini - testimoniano quanto Fiaip sia, da sempre, al fianco delle Istituzioni rendendo concreto il contributo dell'intera categoria in questa difficile ma virtuosa battaglia per la legalità”.

AUTORITÀ ANTIRICICLAGGIO UE: UNA CORSA A NOVE PER LA SEDE Roma dovrà vedersela con le candidature di Vienna, Bruxelles, Parigi, Francoforte, Dublino, Riga, Vilnius e Madrid

Anche la Capitale Roma in corsa per ospitare l'Autorità europea antiriciclaggio (AMLA). Ad oggi sono ben nove le realtà in competizione che vorrebbero ospitare la sede del nuovo organismo Ue concepito all'interno della più ampia strategia di contrasto al finanziamento del terrorismo. La proposta di istituire un'Autorità europea antiriciclaggio è stata presentata dalla Commissione europea a luglio 2021. A contendersi la sede dell'ALMA Austria, Belgio, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania e Spagna e le rispettive città: Vienna, Bruxelles, Parigi, Francoforte, Dublino, Roma, Riga, Vilnius e Madrid. L'assegnazione della sede dell'AMLA prevede il soddisfacimento di alcuni criteri principali: data di operatività dell'Authority dopo l'entrata in vigore del Regolamento; accessibilità del luogo; esistenza di adeguate strutture educative per i figli dei dipendenti; accesso adeguato al mercato del lavoro, alla sicurezza sociale e all'assistenza medica sia per i figli che per i coniugi; equilibrio geografico.

CAMPAGNA DI TESSERAMENTO 2024 FIAIP prepara l'alleanza tecnologica per gli Agenti Immobiliari del futuro

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

Viviamo immersi in un'era in cui l'innovazione tecnologica è la chiave del successo in ogni settore, compreso quello immobiliare, e Fiaip si pone all'avanguardia in questa rivoluzione, offrendo ai suoi associati una serie di servizi avanzati che non solo consentono loro di rimanere aggiornati sulle ultime novità del settore, ma li posizionano come leader in un mercato sempre più esigente. Attraverso una vasta gamma di servizi, promozionati mediante la piattaforma di Simply Agent - www.simplyagent.it - FIAIP permette agli associati di rimanere costantemente



al passo con le ultime novità del settore, garantendo contemporaneamente elevati standard di professionalità e conformità alle normative vigenti. Dobbiamo essere consapevoli di quanto di quanto oggi la tecnologia sia il grande alleato dell'agente immobiliare nella creazione di un'esperienza di servizi senza precedenti. Per questo

rimanere al passo con gli strumenti innovativi al servizio del comparto è di fondamentale importanza, ciò, infatti, aiuta a migliorare l'efficienza operativa riducendo i tempi e gli sforzi necessari per svolgere compiti anche amministrativi e burocratici. L'utilizzo automatizzato di processi come la gestione documentale del servizio antiriciclaggio, la firma digitale a distanza, o la registrazione online dei contratti di locazione e dei preliminari, sono mezzi tecnologici che consentono agli agenti immobiliari di essere in regola con le normative e liberare tempo per concentrarsi maggiormente sull'aspetto relazionale e strategico della loro attività. E' indubbio come in un mercato immobiliare sem-



pre più competitivo e selettivo, gli agenti che abbracciano ed utilizzano la tecnologia nella gestione del loro ufficio, abbiano un vantaggio significativo. Infatti, mai come in questo momento storico acquirenti e venditori si aspettano un'esperienza di servizio rapida, trasparente, proficua ed efficiente, e l'utilizzo di strumenti di business intelligence può differenziare un agente, attirare clienti più tecnologicamente avanzati e creare un'immagine di professionalità e modernità senza precedenti. Le nuove tecnologie digitali consentono agli agenti immobiliari di offrire una customer experience migliorata, e proprio per questo motivo l'interconnessione tra agenti immobiliari e clienti è diventata fondamentale. Grazie ai servizi offerti dalla FIAIP, che permettono di essere

maggiormente accessibili, informati e pronti a risolvere le esigenze dell'utenza, è possibile creare un legame più forte con la clientela.

E' quindi facile comprendere come Fiaip sia impegnata a garantire che i suoi associati si dimostrino all'avanguardia nell'utilizzo delle tecnologie emergenti. Lavoriamo incessantemente per fornire servizi che non solo semplifichino la vita professionale degli associati Fiaip ma elevino lo status della categoria nell'industria immobiliare. Il Tesseramento 2024 è formalmente iniziato, e l'appello va a coloro che non sono ancora iscritti a Fiaip: unitevi a noi nell'abbracciare il futuro dell'immobiliare con fiducia e competenza. La FIAIP è qui per affiancarvi e guidarvi attraverso questo percorso di innovazione e successo.

IL 2024 SARÀ L'ANNO DI TIKTOK ANCHE PER GLI AGENTI IMMOBILIARI?

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

Tik tok, l'app di condivisione di brevi video che ha conquistato i giovani, sta diventando sempre più popolare anche tra gli agenti immobiliari. Questi professionisti del settore immobiliare hanno capito il potenziale di questo strumento per promuovere le loro proprietà, mostrare la loro personalità e creare una community di clienti e colleghi. Ma come usare tik tok in modo efficace e rispettando le norme regolamentari? Ecco alcuni consigli per gli agenti immobiliari che vogliono

sfruttare al meglio questa app nel 2024.

1. Crea un account per il tuo brand. Anche se non hai intenzione di usare tik tok subito, è bene registrare il tuo nome o il tuo logo per evitare che qualcuno possa appropriarsene o danneggiare la tua reputazione. Inoltre, puoi usare l'app per controllare se i tuoi contatti sono presenti su tik tok e interagire con loro.
2. Scegli il tuo target e il tuo stile. Tik tok è frequentato soprattutto da millennial e generazione zero, ma non solo. Puoi trovare anche clienti più maturi o interessati a specifiche tipologie di immobili. Per questo, devi definire il tuo pubblico di riferimento e adattare il tuo tono di voce e il tuo contenuto a esso. Puoi essere divertente, informativo, educativo, emozionale, creativo, a seconda di quello che vuoi trasmettere.
3. Mostra le tue proprietà in modo originale. Tik tok ti offre la possibilità di usare filtri, effetti, musica e testi per rendere i tuoi video più accattivanti e personalizzati. Puoi mostrare le caratteristiche, i vantaggi, i difetti, le curiosità, le storie delle tue proprietà in modo da catturare l'attenzione e la curiosità dei potenziali acquirenti. Puoi anche usare il formato duetto per



confrontare due immobili o il formato reazione per mostrare le impressioni dei tuoi clienti¹.

4. Crea una community e coinvolgi i tuoi follower. Tik tok non è solo una vetrina, ma anche una piattaforma di socializzazione e di engagement. Puoi usare le funzioni di commento, messaggio, live, hashtag, challenge per interagire con i tuoi follower, rispondere alle loro domande, chiedere il loro parere, coinvolgerli in giochi o sondaggi, creare una relazione di fiducia e di simpatia².

5. Rispetta le norme regolamentari. Come agente immobiliare, devi essere consapevole delle norme che regolano il

tuo settore e il tuo mercato. Devi rispettare le leggi sulla privacy, sulla trasparenza, sulla concorrenza, sulla pubblicità, sulle pratiche commerciali; e questo soprattutto sui social che diffondono e amplificano il tuo messaggio, e a maggior ragione su tiktok che ha un impatto potentissimo, tipico della forma-video.

Tik tok è un'opportunità da non perdere per gli agenti immobiliari che vogliono essere al passo con i tempi e con le esigenze dei loro clienti. Se usato con intelligenza e professionalità, può essere un valido alleato per aumentare la visibilità, la reputazione e le vendite nel 2024.



FIAIP TOSCANA

A PISA CONVEGNO FIAIP SULLE “FORME DI ABUSIVISMO NELLA MEDIAZIONE IMMOBILIARE”

a cura di **Simone Beni** - Presidente FIAIP Toscana

Il settore immobiliare in questi ultimi anni sta involvendo per la presenza “tollerata” di soggetti che, pur non avendo titolo, operano in modo abusivo, fuori dalle regole e dalle normative, trincerandosi dietro chi avendo l’abilitazione copre il loro lavoro con forme sempre più fantasiose di collaborazione, del tutto illecite. L’involuzione si vede da come vengono fatte azioni di rastrellamento degli immobili in barba alle più elementari norme di valutazione e senza rispetto per i colleghi che già hanno ricevuto

un incarico, al mandare persone con scarsa preparazione ad accompagnare i clienti fino al contratto per poi incontrare solo in quella occasione il titolare dell’Agenzia, dal proliferare di pagine social di Assistenti Immobiliari che sbandierano mirabolanti operazioni concluse da loro.

Per approfondire questo tema, **FIAIP Toscana** ha organizzato nella mattinata dello scorso **giovedì 9 novembre a Pisa**, il convegno **LE FORME DI ABUSIVISMO NELLA MEDIAZIONE IMMOBILIARE, Re-**

gole e suggerimenti, attenzioni, azioni, ispezioni.

Il primo che abbiamo convocato e che ha subito accettato entusiasta di poter illustrare il CCNL degli Agenti Immobiliari e l'EBNAIP, Ente ai più sconosciuto ma fondamentale per i nostri rapporti di lavoro, è **Luca Ronca** il Vice Presidente FIAIP con delega per il settore, che con la sua esposizione ci ha aiutato a comprendere meglio come bisogna operare nel rispetto delle regole, mentre **Armando Barsotti**, Presidente FIAIP Pisa Lucca, ci ha spiegato il Mansionario, il Tesserino, la Polizza assicurative e tutti gli obblighi e le principali regole che un agente immobiliare deve seguire, in maniera pratica e precisa, con esempi, casi e situazioni reali.

Tra i relatori abbiamo potuto ascoltare l'esposizione del **Notaio** Roberto Romoli sulle *Menzioni negli atti notarili e la Dott.ssa* Alessandra Bruni della **CCIAA Toscana Nord Ovest** che in riferimento al *Protocollo abusivi* siglato recentemente con FIAIP Pisa Lucca e Massa Carrara ci ha spiegato meglio cosa può e cosa non

può fare la CCIAA quando arrivano le segnalazioni.

Per completare il panorama su questo tema, avevamo invitato il Colonnello **Salvatore Salvo** del **Comando Guardia di Finanza** Pisa, non ha potuto partecipare per impegni improrogabili ma ha incontrato il consiglio FIAIP Pisa Lucca il giorno seguente e si è reso disponibile a dar seguito alle eventuali segnalazioni, attivando anche un'apposita casella PEC per riceverle.

Volevamo creare un momento di confronto, diretto e costruttivo, non solo l'elencazione di una serie di lamentele di parte ma un punto da cui ripartire insieme ai referenti delle istituzioni e degli enti che gravitano nel nostro settore e che sono preposti a verifiche e controlli su chi e su come viene esercitata la nostra professione, siamo comunque noi, *Agenti Immobiliari che per primi dobbiamo evitare di collaborare* con chi non è in regola ed avvelena il nostro settore, quando comprenderemo questo sarà un primo passo e l'inizio di un nuovo futuro per tutti.



FIAIP PALERMO

TURISMO, UNA RISORSA FONDAMENTALE PER LA SICILIA

Marco Burrascano (Fiaip Palermo): 'Per l'Isola il 2023 é l'anno della rinascita'

Netta crescita del comparto turistico e dell'immobiliare a Palermo dopo la crisi legata alla pandemia. E' quanto è emerso nella seconda edizione di **'Tec Palermo 2023. Turismo e case nel Mediterraneo'**, tenutosi all'**Astoria Palace Hotel** e organizzato dalla **Federazione italiana agenti immobiliari professionali (Fiaip) di Palermo** attraverso una tavola rotonda che ha coinvolto diversi rappresentanti di istituzioni e categorie produttive: presenti, oltre al presidente Fiaip Palermo **Marco Burrascano** in veste di padrone di casa, il vicesindaco del capoluogo siciliano **Carolina Varchi**, l'istruttore direttivo dell'assessorato regionale al Turismo **Ludovico Giambrone**, il presidente Gesap **Salvatore Burrafato**,

il presidente di Federalberghi Palermo **Nicola Farruggio**, la market team manager di booking.com **Roberta Di Maria**, il presidente di Cefalù Host **Salvatore Di Giorgi**, il primo cittadino di Bagheria **Filippo Tripoli** e il Sindaco di Terrasini **Giosuè Maniaci**. A prescindere dalla categoria di appartenenza i dati evidenziati nel corso dei lavori vanno tutti nella stessa direzione: **il 2023 è stato l'anno della rinascita del turismo in Sicilia** con una fotografia dei flussi turistici che ormai nell'isola tende alla destagionalizzazione, con un picco raggiunto nel corso dell'estate nonostante le altissime temperature in alcune fasi. "Nel 2022 gli **appartamenti disponibili per locazione a Palermo** erano circa mille, ora



sono **1.700**, sottolinea Marco Burrascano. Non colpisce tanto l'aumento dell'offerta, quanto la posizione di queste unità immobiliari, che non sono più appannaggio esclusivo di centro storico e fascia costiera". Un ulteriore passo avanti può arrivare, secondo il numero uno di Fiaip Palermo, dal maggiore coinvolgimento degli agenti immobiliari: "Turismo e case insieme fanno quasi il 25% del Pil nazionale: dietro ogni investimento vi è la mediazione e l'intermediazione di un agente che, conoscendo il mercato, ne anticipa i segnali e ne attribuisce il corretto prezzo per facilitare lo scambio. I numeri ci dicono che a Palermo ci sono circa 50 mila case libere, in tal senso una risposta non può che venire dal turismo: ci aspettiamo il **20% di intermediato di locazione turistica** da parte di agenti immobiliari, che possono garantire capillarità sul territorio, legalità della negoziazione ed elevato standard qualitativo dell'allog-

gio". Per **Carolina Varchi**, vicesindaco del capoluogo siciliano, la parola d'ordine per la definitiva consacrazione del turismo a Palermo è una sola: "Il Comune, dopo aver recuperato subito i livelli turistici pre pandemia, è pronto ad avviare un percorso virtuoso di destagionalizzazione: abbiamo infrastrutture come il molo trapezoidale pronte ad accogliere tantissimi turisti e il patrimonio culturale della città non ha eguali. C'è inoltre la volontà di offrire un programma culturale importante tra Natale, Capodanno e il 400° anniversario per il festino di Santa Rosalia. E' chiaro tuttavia che sul fronte dei servizi e del decoro c'è ancora molto da fare, soprattutto in determinati quartieri". Un altro impegno che coinvolge Palazzo delle Aquile, spiega il vicesindaco di Palermo, è quello della sicurezza: "Stiamo fronteggiando il tema con il potenziamento della videosorveglianza e una maggiore sinergia interistituzionale, gra-

zie all'attuazione della Control room; in più fronteggiamo il fenomeno della mala movida con l'operazione Alto impatto, che coinvolge diverse forze istituzionali. Non mi sento di dire che i problemi in termini di sicurezza possano nuocere ai flussi turistici: recensioni e riscontri che ci giungono dall'Ufficio relazioni con il pubblico non danno l'idea di una città poco sicura". La conferma di un miglioramento generale dei flussi in Sicilia arriva anche dai dati dell'assessorato regionale al Turismo: **Ludovico Giambrone** ha evidenziato come "il numero di strutture ricettive è aumentato da 7mila a 35mila, in più confrontando il periodo gennaio-ottobre tra 2022 e 2023 ci risulta che le presenze sono aumentate del 7% tra settore alberghiero ed extralberghiero. Per prolungare la stagione turistica ci sono diverse idee, ad esempio in tema di spettacoli ed eventi culturali abbiamo previsto sessioni autunnali e i primi dati ci dicono che le presenze sono in crescita". L'aeroporto di Palermo è stato inoltre tra i principali punti di riferimento in tema di boom turistico: uno scenario che, secondo il Presidente di Gesap **Salvatore Burrafato**, si spiega con diversi fattori. "I passeggeri del Mediterraneo devono scegliere tra la Sicilia e la Grecia come mete isolate, i numeri al momento ci dicono che prevaliamo noi e questo va certamente ricondotto al quadro geopolitico del Mediterraneo, che premia di più la scelta di Palermo come meta; in più il

clima ci permette di allungare la stagione turistica. Non c'è nessun derby con Catania: ciascuna provincia ha le sue attrattive". I precedenti record di presenze, aggiunge il presidente Gesap, sono stati polverizzati: "Nella prima settimana di dicembre contiamo di toccare la soglia di 8 milioni di passeggeri: parliamo del 10% in più rispetto al pre Covid. Per Agrigento capitale della cultura 2025, ma non solo, abbiamo redatto un piano di investimenti da 68 milioni di euro tra il 2024 e il 2027: puntiamo a migliorare accessibilità e fruibilità dell'aeroporto Falcone-Borsellino e tutti gli investimenti sono fatti con i mezzi a nostra disposizione, senza attingere alla spesa pubblica, al fondo sociale o al Pnrr". Per **Nicola Farruggio**, di Federalberghi il consolidamento di una stagione turistica così positiva può arrivare con "un sistema ancora più organizzato di servizi sul territorio. Il turismo ha bisogno di una governance che ne attenti non solo i punti forti, ma anche le criticità: i collegamenti infrastrutturali rappresentano un tema di primo livello, ci sono borghi tuttora irraggiungibili e in generale le forme di turismo sono poco variegate. Inoltre i flussi turistici non possono fermarsi da novembre a marzo: bisogna incrementare l'attività congressuale e gli eventi in bassa stagione, solo così potremo vivere di turismo 365 giorni l'anno e non solo nel periodo estivo". (Nunzio Russo)

LEGGE DI BILANCIO 2024 NELLA GIUSTA DIREZIONE “Con le nuove misure a sostegno delle famiglie e delle donne che lavorano si sta andando nella giusta direzione”

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

Il testo della legge di Bilancio 2024 è approvato in Parlamento per la prima lettura. Il valore della manovra finanziaria è di circa 24 miliardi e molti sono i cambiamenti e le novità rispetto allo scorso anno. Una delle principali modifiche apportate da questa riforma riguarda Opzione Donna, che è stata integrata in una nuova misura insieme all'Ape Sociale. Con questa fusione le persone potranno accedere alla pensione anti-



cipata a partire dai 63 anni, a condizione di aver maturato un determinato numero di anni di contributi. Per i disoccupati, gli invalidi, i caregiver e le donne, saranno richiesti rispettivamente 36 anni e 35 anni di contributi. Nella manovra ampio spazio è stato dedicato ai contributi per il sostegno delle famiglie con figli, una misura che riteniamo assolutamente necessaria per supportare tutte le donne che lavorano e hanno bambini da accudire. Leggiamo che aumenterà il bonus per gli **asili nido** o per il supporto domiciliare, che passerà a 3600 euro annui per i nati dal 1 gennaio 2024 per le famiglie con ISEE fino a 40mila euro; in pratica il Governo ha stanziato risorse per garantire asili nido gratuiti a partire dal 2° figlio, introducendo un aumento del bonus destinato a coprire le rette degli asili nido pubblici e privati, una decisione assolutamente condivisa poiché rappresenta uno strumento utile e molto richiesto da tutte le donne/mamme che lavorano, e nel nostro settore siamo davvero in tante.

Vi sono novità anche per quanto riguarda

il **congedo parentale**, vale a dire un ulteriore mese di congedo retribuito per i genitori con figli fino a 6 anni con indennità pari al 60% invece che al 30%. Resta infine confermata per gli altri 4 mesi l'indennità al 30% e un mese con indennità all'80%, introdotta l'anno scorso e confermata per il 2024. Le due misure che sicuramente riguardano da vicino le imprenditrici - e nel nostro caso quelle del settore immobiliare - sono la **decontribuzione e l'incentivo per assunzioni maggiorato per donne con figli**. L'articolo 37 della bozza della legge di bilancio 2024 prevede l'annullamento dell'obbligo di contribuzione a carico delle donne lavoratrici con almeno due figli e con contratto a tempo indeterminato. Il taglio riguarda la quota a carico della lavoratrice con un massimo di 3000 euro di sgravio annuo e anche se ha una durata differenziata (per le lavoratrici con due figli l'esonero contributivo dura fino ai 10 anni del secondo figlio, mentre per le lavoratrici con 3 o più figli dura fino ai 18 anni del fi-



glio più piccolo), rimane tuttavia uno strumento volto ad incentivare l'assunzione di donne che al contempo sono anche mamme, basti pensare che per le donne con figli e per altre categorie svantaggiate l'aliquota di deduzione dal bilancio arriva addirittura al 130%. "Come FIAIP DONNA, siamo soddisfatte nell'apprendere anche che molti **bonus** già confermati partiranno il prossimo anno con l'obiettivo di andare incontro alle esigenze di donne e imprese; mi riferisco a contributi, agevolazioni, tax credit e sussidi rivolti a persone fisiche, attività commerciali o imprenditoriali, con un focus specifico anche sulle attività 'rosa'. In prospettiva di conciliazione vita-lavoro viene rafforzato il congedo parentale, aumentato il fondo asili nido e attuata una decontribuzione per le madri, tutte novità finalmente indirizzate a quelle donne che, oltre ad occuparsi di casa e famiglia, portano avanti il loro percorso lavorativo con impegno e sacrificio e che fino ad oggi sono state troppo spesso poco o male tutelate.

AUXILIA FINANCE E L'IMPORTANZA DELL'OPERARE NELLA LEGALITÀ E NELLA TRASPARENZA

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



Nel contesto delle società finanziarie e di mediazione creditizia, è fondamentale individuare realtà che si distinguano per competenza, servizi offerti e soprattutto per l'etica aziendale e l'impegno ad operare nel rispetto delle leggi e della trasparenza. Auxilia Finance si inserisce come un esempio di successo imprenditoriale guidato da principi etici, offrendo ai suoi partner e clienti sicurezza e affidabilità nella consulenza e nei servizi offerti.

La collaborazione con gli istituti bancari, che permette ai consulenti Auxilia Finance di proporre ai clienti i loro prodotti di credito, è gestita con attenzione e rigore: tutti vengono censiti e accreditati presso le differenti istituzioni bancarie con cui

l'azienda collabora, e per ottenere tale accreditamento, devono rispettare precisi requisiti, derivanti sia da obblighi normativi che dalla policy aziendale. Questa pratica non solo rafforza la fiducia degli istituti di credito è anche emblematica dell'impegno di Auxilia Finance verso la massima legalità e professionalità.

Anche per gli agenti immobiliari, scegliere di collaborare con un partner come Auxilia Finance significa avere la certezza di tutelare loro stessi ed i loro clienti.

È fondamentale, ad esempio, che il compenso richiesto dal consulente per lo svolgimento dell'incarico sia correttamente comunicato all'Istituto di credito al fine di essere inserito nel TAEG, in modo che il cliente abbia consapevolezza del costo complessivo del prodotto di finanziamento inclusivo della prestazione professionale del mediatore creditizio. Tale mancanza di esplicitazione rappresenta una violazione degli obblighi di trasparenza nei confronti del cliente e del Testo Unico Bancario, con conseguente nullità di alcune clausole contrattuali.

In considerazione dei dati trattati e della delicatezza dello scopo del contratto di mediazione, l'agente immobiliare per conto del suo cliente, o il cliente stesso, hanno la possibilità di verificare che il professioni-

sta cui intende affidarsi sia iscritto presso gli elenchi pubblici OAM.

Auxilia Finance, nell'ottica di massima trasparenza e supporto del Cliente, ha reso gli elenchi OAM disponibili anche sul proprio sito internet e supporta costantemente la propria Rete Distributiva nell'adempimento degli obblighi in maniera di antiriciclaggio attraverso la predisposizione e l'aggiornamento continuo dell'apparato documentale da fornire al cliente, puntuali controlli ex post oltre che lo svolgimento di attività formative atte a garantire che l'operato dei collaboratori si sviluppi sempre nel perimetro della normativa di settore.

I collaboratori di Auxilia Finance sono sensibilizzati rispetto alla necessità di attuare la massima trasparenza sin dal momento del primo contatto con il potenziale cliente, analizzando tutte le esigenze dallo stesso

manifestate ai fini dell'individuazione del miglior prodotto di credito disponibile sul mercato, ottemperando costantemente alla normativa in materia POG (Product Oversight & Governance).

Tutti questi elementi convergono per posizionare Auxilia Finance come esempio di eccellenza nel rispetto della legalità e della trasparenza nel settore della mediazione creditizia, con riconoscimenti come le "Due Stelle ed un più" nel Rating della Legalità da parte del Garante. L'assenza di reclami evidenzia la soddisfazione dei clienti, confermando l'impegno costante dell'azienda nel fornire servizi di consulenza creditizia di alta qualità e nel rispetto delle leggi, a vantaggio anche degli agenti immobiliari che possono contare su un partner affidabile ed etico.



AMBASSADOR FIAIP: L'AVANGUARDIA DEL SETTORE IMMOBILIARE



Nell'ambito del mercato immobiliare, l'eccellenza non è più un'opzione, ma un requisito essenziale e si raggiunge attraverso l'innovazione e la professionalità.

FIAIP si fa portavoce di questa eccellenza con il progetto Ambassador Extra, una nuova iniziativa che punta a rivoluzionare il concetto di intermediazione immobiliare in Italia.

Il progetto Ambassador Extra si distingue come un programma inclusivo ed esclusivo, coinvolgendo agenti immobiliari che desiderano diventare punti di riferimento nel proprio settore.

Gli Ambassadors non sono solo professio-

nisti ma testimoni e difensori di quei principi di trasparenza, etica e competenza che la Federazione promuove, cioè sono l'esempio tangibile di coloro che, nella loro pratica quotidiana, esprimono l'apice della professionalità e dell'integrità.

La missione degli Ambassadors è chiara: sono i portavoce per una comunità sempre più vasta e spingendo i confini della qualità e del servizio nel settore immobiliare, accettano il compito di espandere l'influenza federativa, contribuendo attivamente all'evoluzione di una professione che sta al centro dell'innovazione e della crescita sociale ed economica.

Gli Ambassadors Extra rappresentano l'avanguardia, l'immagine di una professione che volge lo sguardo verso scenari futuristici, senza mai perdere di vista l'umanità e la vicinanza al cliente.

E' proprio questo il momento di tessere il proprio nome nella trama di un futuro dove ogni azione altro non è se non un tassello di un mosaico più grande, quello di un mercato immobiliare professionale ed equo.

L'obiettivo, dunque, è avvicinare sempre più professionisti a quest'ideale, estendendo così l'impact di FIAIP e rafforzando la rete di agenti immobiliari che condividono e promuovono gli stessi standard elevati.

In questa collettività di eccellenza, ogni Ambassador porta il suo unico contributo senza confini definiti, lavorando in sinergia per creare un movimento che valorizzi l'intero tessuto immobiliare italiano. La diversità delle esperienze e la complementarità delle abilità sono i punti di forza che rendono gli Ambassador FIAIP non solo

figure di spicco ma anche simboli di un cambiamento inclusivo e armonico.

E così, Filippo, Laura, Alberto, Sara, Giuliana, Matteo e Nathalie, si fanno portatori di una visione collettiva in cui ognuno, con la propria voce e la propria dedizione, contribuisce a modellare il futuro del settore immobiliare. Un futuro in cui il valore aggiunto non si misura solo nei numeri ma anche nell'impegno quotidiano a costruire relazioni solide, trasparenti e durature. Scegliere di far parte di questo gruppo significa accettare una responsabilità notevole; è un impegno a essere sempre in prima linea, pronti ad accogliere le sfide del domani e a tracciare, con ogni azione, la via verso un mercato sempre più consapevole e orientato al bene comune. Gli Ambassador Extra di FIAIP sono il cuore pulsante di un cambiamento che parte dalle radici e si espande per influenzare l'intero ecosistema immobiliare con principi di eccellenza.

D'altro canto, "Ambassador non porta pena, porta Extra". (*Emilia Li Gotti*)

FIAIP AL CONGRESSO INTERNAZIONALE '2023 NAR NEXT' A LOS ANGELES IN CALIFORNIA

a cura di **Raffaele Dedemo**, Delegato nazionale estero Fiaip ai rapporti con NAR



È appena terminata un'altra puntata di una bellissima avventura che da anni ci pregiamo di onorare: **FIAIP**, anche quest'anno, è stata invitata come ospite internazionale al congresso di Los Angeles dalla **NAR** (National Association of Realtors), la più importante realtà associativa immobiliare al mondo che conta circa 1,8 milioni di associati.

Questo evento ha portato in California per quattro giorni circa quindicimila agenti immobiliari. Nonostante la maggior parte fosse costituita da statunitensi provenienti da ogni angolo degli Stati Uniti, si è registrata anche un'importante affluenza di colleghi da tutto il resto del mondo. Parlo non solo di realtà a noi vi-

cine, come ad esempio Spagna, Francia, Germania e altri paesi europei, ma anche di delegazioni provenienti dall'America Latina oltre a colleghi asiatici da Cina, Giappone e tanti altri agenti presenti individualmente di diversa nazionalità, tutti motivati dallo stesso denominatore comune ovvero la voglia di confrontarsi, condividere e collaborare.

Sono state giornate molto intense, momenti che sono volati velocemente e in cui abbiamo costruito nuovi rapporti internazionali e dove, anche quest'anno, abbiamo potuto consolidare i legami ultradecennali che ci legano a questa importante associazione. Quando uso il "noi", ovviamente, mi riferisco sempre a



FIAIP e a tutti gli associati che ne fanno parte. momenti intensi

Abbiamo avuto un incontro bilaterale con la nuova Presidente della NAR **Tracy Kasper** in cui abbiamo portato le nostre congratulazioni e gli auguri per il compito che dovrà svolgere oltre a poter parlare del nostro futuro.

E 'stato un momento importante per noi, in quanto eravamo già stati ospiti alla cena di gala in cui c'era stato l'insediamento del nuovo loro Comitato Esecutivo. Erano presenti più di cento paesi stranieri oltre alle delegazioni di tutti gli Stati Federati. Ciononostante, hanno saputo trovare del tempo per ascoltarci. Oltre alle foto di rito della nuova Presidente assieme alla delegazione FIAIP e soprattutto assieme al Presidente Nazionale FIAIP Gian Battista Baccarini intervenuto personalmente a questo evento assieme al Segretario Nazionale Fabrizio Segalerba, abbiamo rimarcato l'importanza delle nostre relazioni, la nostra disponibilità per qualsiasi loro esigenza, come nel 2016 quando abbiamo partecipato a degli incontri tenuti nel Sena-

to degli Stati Uniti per portare la nostra esperienza in merito alla riforma di una loro legge federale, e infine abbiamo offerto la nostra ospitalità per un incontro di scambio in Italia compatibilmente con i loro programmi. Nella NAR la carica di Presidente dura solo un anno.

Abbiamo avuto poi l'onore di partecipare a una riunione con **Alejandro Escudero**, il Direttore delle strategie globali della NAR con cui siamo sempre in contatto. In questa occasione sono stati pianificati dei programmi di scambio, grazie ai quali verranno individuate delle agenzie statunitensi, alcune anche con personale italiano per chi non parli inglese, in cui gli associati FIAIP potranno vivere delle esperienze di tirocinio formativo. Oltre a questo, la NAR sta finendo d'individuare le zone degli Stati Uniti più attrattive per la clientela italiana. In primis emergono New York e Miami, ma anche altre realtà limitrofe più abbordabili, in cui possano essere sviluppate delle collaborazioni veicolando già da qui i nostri clienti locali intenzionati ad acquistare oltreoceano.

Riguardo a quest'ultima possibilità, ab-

biamo preso contatto anche con altre delegazioni, tra cui Messico, Costa Rica, Brasile, Spagna, Francia per sviluppare anche con loro quanto soprascritto.

Siamo stati ospiti dei vertici di **CRS** (Certified Residential Specialist), una realtà che ha certificato tremila agenti immobiliari solamente nel 2022, e per cui FIAIP ha siglato da mesi un contratto in esclusiva per l'Italia che sta venendo erogato su tutto il territorio.

Abbiamo presenziato a tutte le sessioni generali seguendo i lavori istituzionali della NAR, oltre a vari meeting su temi attuali e all'avanguardia, come le nuove tecnologie di supporto, l'uso dell'intelligenza artificiale, l'evoluzione della nostra professione e le misure adottate dai colleghi statunitensi di fronte alla stretta del credito bancario.

In sostanza, nei vari appuntamenti che si sono susseguiti abbiamo pianificato nuove trade missions da tenersi in Italia, negli USA e in altri paesi del mondo attraverso degli stage mirati, abbiamo predisposto altre iniziative internazionali che svilupperemo nei prossimi mesi e abbiamo seguito tutte le tematiche relative

alle innovazioni della nostra professione. Quest'anno però, come già affermato sopra, per me non è stato come tutti gli altri. Per la prima volta in tanti anni, sono stato affiancato anche dalla dirigenza nazionale, e per questo mi sento di ringraziare il Presidente Gian Battista Bacchini e il Segretario Fabrizio Segalerba che sono stati sempre con me e che mi hanno affiancato in tutti gli incontri che abbiamo avuto.

Che dire per concludere?

Due anni fa, quando ho accettato di tornare a seguire questa delega dopo quattro anni d'assenza, sentivo di aver preso la decisione giusta non solo per me ma anche per una realtà associativa che ho rappresentato per anni. Tuttavia solo oggi ho realizzato davvero questo mio sentire, l'importanza del mio contributo a livello globale, e quanto i tasselli che ho posto negli anni siano stati, e lo sono ancora, importanti per un grande mosaico chiamato FIAIP che cresce ogni giorno grazie al lavoro di molti colleghi che, come te, stanno leggendo queste righe.

Noi siamo FIAIP

Brevi dal mercato

a cura di Il Sole 24 ORE

Istat: giù dell'11% annuo le compravendite immobiliari nei primi tre mesi 2023

Nel primo trimestre 2023 sono 210.691 le convenzioni notarili di compravendita e le altre convenzioni relative ad atti traslativi a titolo oneroso per unità immobiliari (-5% rispetto al trimestre precedente e -11% su base annua). Lo segnala l'Istat nella nota sull'andamento del mercato immobiliare basato su compravendite e mutui di fonte notarile. Nel confronto congiunturale l'abitativo segna variazioni percentuali negative in tutte le ripartizioni geografiche del Paese (Nord-ovest -11,3%, Sud -4,7%, Centro -4,3%, Isole -2,2%), fatta eccezione per il Nord-est che, al contrario, risulta in crescita (+1,0%). Il settore economico aumenta nel Nord-est e nel Centro (rispettivamente +13,0% e +6,9%), mentre rimane sostanzialmente stabile nelle Isole (-0,1%), nel Nord-ovest (+0,4%) e al Sud (+0,5%). Il 93,9% delle convenzioni stipulate riguarda i trasferimenti di proprietà di immobili a uso abitativo (197.547), il 5,9% quelli a uso economico (12.474) e lo 0,3% le convenzioni a uso speciale e multiproprietà (670). Rispetto al I trimestre 2022 le transazioni immobiliari diminuiscono del 11,6% nel comparto abitativo e aumentano dell'1,6% nell'economico. A livello territoriale il settore abitativo segna, su base annua, variazioni percentuali negative in tutto il Paese: Nord-ovest -16,5%, Centro -16,0%, Nord-est -7,8%, Isole -4,9% e Sud -4,6%. Il settore economico cresce nel Sud (+5,5%),

nel Nord-est (+2,8%), nelle Isole (+1,0%) e nel Nord-ovest (+0,7%), mentre diminuisce nel Centro (-1,8%). Nel settore abitativo le compravendite si riducono sia nei grandi come nei piccoli centri (rispettivamente -18,3% e -6,4%); in quello economico, al contrario, aumentano (rispettivamente +1,5% e +1,6%). Le convenzioni notarili per mutui, finanziamenti e altre obbligazioni con costituzione di ipoteca immobiliare sono 73.582 (-12,6% rispetto al trimestre precedente e -31,0% su base annua). Il calo interessa tutto il territorio su base sia congiunturale (Nord-ovest -20,5%, Centro -12,6%, Sud -8,0%, Nord-est -5,9% e Sud -5,0%), sia annua (Nord-ovest -36,5%, Centro -33,9%, Sud -25,6%, Nord-est -25,5%, Isole -25,3%, Città' metropolitane -36,4% e piccoli centri -26,6%). 'Nel primo trimestre 2023 - si sottolinea nella nota - il mercato immobiliare prosegue e accentua l'andamento in ribasso già osservato, sia a livello tendenziale sia congiunturale, nel III e IV trimestre 2022. Dopo otto trimestri consecutivi di crescita, registrati tra il III trimestre 2020 e il II trimestre 2022, gli ultimi tre evidenziano una contrazione che è trainata principalmente dall'abitativo, settore di spinta dell'intero mercato immobiliare'.

Nomisma, rallentamento più intenso in 2023, in calo le compravendite

Il rallentamento del mercato immobiliare italiano, che aveva iniziato a manifestarsi a partire dal secondo semestre del 2022, si è fatto progressivamente più in-

tenso nel corso di quest'anno e minaccia ora di estendersi al prossimo. E' quanto emerge dal terzo Osservatorio sul Mercato Immobiliare 2023 di Nomisma che ha analizzato le performance dei 13 principali mercati italiani e secondo cui è prevedibile che il settore immobiliare italiano chiuderà il 2023 fortemente ridimensionato rispetto ai due anni precedenti. Secondo il rapporto, l'erosione del potere di acquisto delle famiglie italiane associata alle difficoltà di accesso al credito ha finito per penalizzare le prospettive del comparto. Nel corso dell'anno a ridursi non è stato l'interesse della domanda potenziale, che in Italia si mantiene su livelli straordinariamente elevati. 'L'improvvisa carenza di ossigeno al mercato immobiliare italiano è dovuta alla mancata indicizzazione dei redditi e dalle accresciute difficoltà di accesso al credito derivante dall'impennata del costo del denaro', si legge nel documento, secondo cui 'politiche creditizie più prudenti unitamente alla frenata della domanda si ripercuotono sui volumi di mutui erogati, che registrano un arretramento del -29% nell'anno in corso, con una conseguente diminuzione delle compravendite nell'ordine del -13%'. Le difficoltà riscontrate dalle famiglie a finalizzare l'acquisto di una casa fanno crescere l'interesse per il mercato degli affitti: nell'ultimo anno il 7,3% della domanda si è spostata dall'acquisto all'affitto accentuando la pressione su un comparto già saturo. Considerando le compravendite residenziali, se nel 2022 si era registrato un rallentamento della crescita (+4,7% annuo), la flessione tendenziale semestrale nel primo semestre si è attestata al -12,5% per un totale di 50.000 scambi in meno. La risposta dei valori immobiliari

è stata, ancora una volta, improntata alla rigidità: nel secondo semestre 2023 la variazione dei prezzi si è attestata tra l'estremo inferiore delle abitazioni in ottimo stato di Cagliari (-1,3%) e quello superiore rappresentato da Milano (+1,3%). In generale, nella media dei principali mercati italiani analizzati da Nomisma, sono le abitazioni in ottimo stato a far segnare una variazione negativa di modesta entità (-0,1% su base semestrale), mentre si arresta la crescita dei prezzi di abitazioni in buono stato (+0,5%). Nel secondo semestre dell'anno il parziale spostamento di interesse verso il mercato degli affitti ha portato ad una vera e propria ascesa dei canoni (+2,1%). Analizzando le singole città si segnalano gli incrementi compresi tra il 3-4% di Milano, Firenze e Torino, fino al +5% di Bologna. Considerando i tempi medi di vendita, tra i principali indicatori del livello di liquidità del mercato, Nomisma rileva come negli ultimi 10 anni il trend sia stato discendente, anche se l'attuale congiuntura mette in luce un'attenuazione della flessione che si traduce nel consolidamento dei livelli raggiunti nei primi sei mesi del 2023. A tale tendenza fanno però eccezione le città di Bologna, Milano e Roma, mercati nei quali l'inversione di rotta appare più netta con un allungamento - seppur contenuto - dei tempi di vendita. Nei maggiori mercati sono necessari meno di 5 mesi per concludere una trattativa. Si passa dai 5,5 mesi di Padova, Venezia, Firenze; Roma, Bari e Catania, ai 4 mesi di Milano e Bologna. Considerando il segmento della locazione la forbice varia dal mese e mezzo a poco più di due mesi. Considerando l'attuale congiuntura, per Nomisma non vi sono dubbi sul fatto che il settore immobiliare italiano chiuderà il

2023 fortemente ridimensionato rispetto all'esuberanza del biennio precedente. Ma se per il segmento abitativo si prevede il protrarsi della debolezza anche per il prossimo anno, sul versante corporate le condizioni per il rilancio potrebbero essere prossime.

Immobiliare: in 2024 residenziale asset class resiliente, centrale tema risorse

In un contesto complesso, volatile e in evoluzione come quello dell'immobiliare, il residenziale continua a essere un'asset class resiliente e interessante, anche come catalizzatore di investimenti. 'Il residenziale e' un'asset class fenomenale, che offre una serie di benefici. Il vero passaggio da fare, oltre all'adeguamento di normative, è la ricerca di una costruzione di residenziale che sia sostenibile per le città', anche da un punto di vista economico. Le città' sono agglomerati economici che devono sopravvivere', ha detto Emanuele Caniggia, amministratore delegato di DeA Capital Real Estate Sgr, durante 'Il giorno della casa', il forum sul mercato immobiliare organizzato da Il Sole 24 Ore e in corso a Milano. Il 2024, ha aggiunto Domenico Bilotta, managing director di InvestiRE Sgr, 'sarà' un anno felice per gli investimenti immobiliari, l'asset class immobiliare incorpora principi di diversificazione e contenimento del rischio che la rende interessante. Noi stiamo guardando a tante operazioni, ma esiste un tema di risorse che deve essere risolto. Per rendere le città' disponibili bisogna ragionare sul lungo periodo e mettere insieme capitali pubblici e privati'. In questo contesto, fare previsioni e' complesso, anche perché' le variabili in gioco sono in rapido cambiamento: 'Se

gli investitori italiani si muovessero un attimo prima di quelli speculativi, sarebbe un ottimo segnale per il mercato. Lo sforzo che va fatto, anche approfittando della volatilità del 2024 e delle mille variabili che si avranno, è fare un po' di cultura con gli investitori, portare a un cambio di mentalità e di passo, al di là delle previsioni che si rivelano spesso sbagliate', ha aggiunto Caniggia. Ciò detto, la casa è un punto di riferimento ed e' destinata a restarlo, 'ma in futuro concepire la casa deve essere un'operazione ragionata, perché' la casa stessa integra servizi a valore aggiunto. La location diventa sempre più importante, il processo di concentrazione sulla città' tiene conto anche di fattori come l'aumento dei costi della benzina e quindi dei trasporti, chi abita ha bisogno di avere attorno tutti i servizi di prossimità', ha concluso Bilotta.

Costruzioni: Istat stima +0,2% produzione a settembre, invariata su anno

A settembre 2023 si stima che l'indice destagionalizzato della produzione nelle costruzioni cresca dello 0,2% rispetto ad agosto. Lo rende noto l'Istat in un comunicato nel quale spiega che nella media del terzo trimestre del 2023 la produzione nelle costruzioni aumenta dello 0,8% nel confronto con il trimestre precedente. Su base tendenziale, l'indice corretto per gli effetti di calendario (i giorni lavorativi di calendario sono stati 21 contro i 22 di settembre 2023) rimane invariato, mentre l'indice grezzo registra una flessione del 3,4%. Nella media dei primi nove mesi del 2023, l'indice corretto per gli effetti di calendario diminuisce del 2,0%, mentre l'indice grezzo cala del 2,4%. A settembre 2023 - si legge nel commento dell'Istat - l'indice destagiona-

lizzato della produzione nelle costruzioni aumenta per il secondo mese consecutivo in termini congiunturali, determinando una crescita anche nel complesso del terzo trimestre rispetto al secondo. Nel confronto con l'anno precedente, il livello dell'indice corretto rimane invariato. La variazione complessiva della produzione nelle costruzioni, nel complesso dei primi nove mesi del 2023, resta negativa (-2,0% al netto degli effetti di calendario).

Mercato immobiliare di lusso Italia 2024 ancora interessante per investitori stranieri

Il mercato immobiliare di lusso italiano continua a essere interessante, anche per gli investitori stranieri e, secondo le previsioni, continuerà a esserlo anche nel 2024. 'Il messaggio che deve passare è che quello italiano è un mercato sicuro per gli investimenti', ha detto Bill Thomson, chairman di Knight Frank Italian Network, durante 'Il giorno della casa', il forum sul mercato immobiliare organizzato da Il Sole 24 Ore e in corso a Milano. Guardando alle destinazioni da mettere sul podio del gradimento per gli investimenti nell'immobiliare di lusso, Venezia resta attrattiva, ma non è l'unica: 'Non credo metterei Milano tra le città più interessanti per il 2024. Trovo altre città italiane più interessanti per il mercato estero, per esempio Venezia, Como e Napoli, una città che molti considerano in crescita e che è un luogo con forte potenziale', ha detto Thomson.

Coima, in Italia mancano 200mila posti letto per studentati

Il fabbisogno di posti letto per studentati in Italia è di 200mila unità e nel 2026 il gap tra domanda e offerta sarà ancora di

180mila unità secondo le stime di Coima sgr, sviluppatore immobiliare fondato da Manfredi Catella, basate sui progetti attualmente in corso di realizzazione in Italia per gli studentati. Milano (65mila posti), Roma (48mila), Torino (42mila) e Bologna (32mila), sono le città sedi universitarie con il maggiore fabbisogno, emerge dall'analisi diffusa nel corso del Coima Forum organizzato a Roma. Il mercato dello student housing in Italia riguarda 1,8 milioni di studenti in 98 università. Di student housing ha parlato, nel corso di un convegno, il presidente dell'Acri, Francesco Profumo, ricordando l'esperienza del Fondo investimenti per l'abitare (Fia) di Cdp, lanciato nel 2009, che aveva come obiettivo 20mila alloggi e 8mila posti letto in studentati ed ha realizzato ad oggi '17mila alloggi e 7mila posti letto in studentati'.

Regione Lombardia, da Ministero 67,4 mln per alloggi per universitari

Due cofinanziamenti per circa 67,4 milioni di euro per creare e riqualificare posti alloggio per studenti universitari. Sono i fondi destinati dal ministero dell'Università alla Regione Lombardia, università ed enti universitari che hanno partecipato a un bando con una dotazione complessiva di 493 milioni. Le risorse si aggiungono ai fondi stanziati a chi propone i progetti: 'Oltre ai fondi stanziati dal ministero, con le risorse Pnrr da qui al 2026 si prevede la realizzazione di circa 20.000 nuovi alloggi in Lombardia, 17.000 dei quali nel Milanese. Numeri complessivi che ci permetteranno di dare una risposta quasi risolutiva al problema degli alloggi', ha detto l'assessore all'Università, ricerca e innovazione, Alessandro Fermi. Nella prima graduatoria, relativa agli in-

terventi di efficientamento e miglioramento energetico, gli enti universitari lombardi ammessi al finanziamento sono Università Luigi Bocconi, Fondazione Ceur e Fondazione Collegio S. Caterina da Siena per complessivi 2,92 milioni di euro. Nella seconda graduatoria, relativa agli interventi di ristrutturazione e riqualificazione, sono ammessi l'Università degli Studi di Milano, il Politecnico di Milano e l'Università dell'Insubria per complessivi 41,22 milioni, a cui si aggiungono ulteriori due cofinanziamenti, con ulteriori risorse statali disponibili, per 23,32 milioni destinati a Edisu Pavia e Università Cattolica Sacro Cuore. 'Regione Lombardia ha lavorato costantemente al fianco del ministero e ora raccogliamo i primi risultati, con un grosso cofinanziamento statale che sicuramente ci aiuterà nel percorso che stiamo portando avanti per dare sempre più opportunità ai tanti studenti che scelgono i nostri atenei per formarsi', ha aggiunto Fermi.

Turismo: accordo Ue per trasparenza su affitti alloggi a breve termine

Il Consiglio e il Parlamento europeo hanno raggiunto un accordo provvisorio su un progetto di regolamento per la raccolta e condivisione dei dati sui servizi di affitto di alloggi a breve termine. Vengono introdotti requisiti di registrazione armonizzati per gli host e le proprietà in affitto a breve termine, inclusa la concessione di un numero di registrazione univoco da visualizzare sui siti web delle proprietà, volti a migliorare la raccolta e la condivisione dei dati dagli host e dalle piattaforme online. I dati generati saranno condivisi tra le pubbliche amministrazioni Ue alimentando le statistiche sul turismo e consentendo alle amministrazioni di combattere l'offerta illegale. Piccole e micro piattaforme online

di noleggino breve termine trasmetteranno l'attività ogni tre mesi. Il nuovo regolamento dovrebbe applicarsi 24 mesi dopo la sua entrata in vigore. L'accordo provvisorio deve ora essere approvato e adottato formalmente da entrambe le istituzioni.

Immobiliare: da conversione in smart building risparmio 12-14 mld per famiglie

L'evoluzione del parco immobiliare italiano è un'opportunità di crescita e di modernizzazione per costruire un processo virtuoso di decarbonizzazione e trasformazione smart del Paese in ottica di comfort e well living: la conversione degli edifici in ottica smart consentirebbe di creare le condizioni per un risparmio delle famiglie italiani pari a 12-14 miliardi di euro. E' quanto emerge dalle stime della Community Smart Building, progetto di The European House - Ambrosetti, che è nato per aggregare le imprese del settore, secondo cui la conversione degli edifici in ottica smart consentirebbe di abilitare una riduzione del 20-24% dei consumi energetici, del 4-5% di quelli idrici e del 19-28% delle emissioni del settore edilizio. Nell'ottica della transizione ecologica del Paese, 'e' necessario rafforzare la consapevolezza di istituzioni, cittadini e aziende sulla rilevanza della filiera degli Smart Building per raggiungere gli obiettivi dell'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile fissati dall'Unione europea' e, proprio con questo obiettivo, The European House - Ambrosetti ha dato il via alla seconda fase progettuale della Community Smart Building, che segue un percorso che terminerà con un momento di rilievo istituzionale nella primavera 2024. A conclusione dell'esperienza del Superbonus 110%, la Community Smart Building intende aggregare il

valore dell'esperienza fatta nel 2022-2023 e la forza propositiva della filiera rappresentata, per favorire possibili interventi finalizzati al raggiungimento degli obiettivi di efficientamento energetico e di avanzamento nello sviluppo di progetti di smart cities. 'La filiera dell'Edificio Intelligente coinvolge 35 settori e 180 sotto-settori industriali, tra tecnologie, prodotti, software e servizi di supporto. Con un totale di 350 mila aziende attive, le attività economiche collegate alla dimensione dell'Edificio Intelligente impiegano 626 mila occupati e generano 130 miliardi di Euro di fatturato e 39 miliardi di Euro di Valore Aggiunto. Investire nell'Edificio Intelligente è quindi una leva di crescita per il Paese', ha detto Lorenzo Tavazzi, partner e responsabile dell'Area Scenari & intelligence di The European House - Ambrosetti.

Italianway: Celani, via a nuovo modello per gestione integrata immobili

'La missione di Italianway è la messa a reddito degli immobili degli italiani in ogni mercato e attraverso la tecnologia. Siamo partiti dalle locazioni di breve termine, abbiamo aggiunto negli anni quelle transitorie e oggi entriamo nel mercato del 4 + 4 portando in dote ciò che abbiamo imparato dal mondo degli affitti brevi: il proprietario punta a minimizzare il rischio credito e non vuole occuparsi della gestione di chi si mette in casa'. Lo ha detto Marco Celani, amministratore delegato di Italianway e presidente Aigab - Associazione Italiana Gestori Affitti Brevi, durante 'Il giorno della casa', il forum sul mercato immobiliare organizzato da Il Sole 24 Ore e in corso a Milano. Già operatore professionale sul mercato italiano degli affitti brevi e attiva sul mercato del medio termine, che per l'azienda vale il

25% del transato, Italianway entra anche nel mercato del 4+4 partendo da Milano, dove ha il suo nuovo head quarter appena inaugurato. Come ha spiegato Celani, la proptech, fondata da Davide Scarantino nel 2014 e che si avvia a chiudere il 2023 con 80 milioni di Gross Booking Value, ha ideato una formula per risolvere i problemi dell'interlocuzione tra proprietari e affittuari, sostituendosi in toto al proprietario nel dialogo quotidiano con il conduttore. Il proprietario, che deve fare i conti con un tasso di insolvenza attualmente pari al 24%, 'è liberato dal rischio credito, dalla paura di perdere la disponibilità dell'immobile e dalla fatica di gestire in prima persona tutti gli oneri, dalla manutenzione ai contatti continui con l'inquilino per risolvere problematiche varie, dell'affitto tradizionale', ha detto Celani, spiegando che 'la sfida è far sì che il suo immobile diventi un prodotto finanziario e generi un flusso di cassa senza che gli debba dedicare tempo e fatica, perché' a tutti gli oneri di gestione pensiamo noi'. Infatti, continua Celani, 'abbiamo immaginato un prodotto finanziario che vada a sostituirsi al conduttore nel momento in cui questo diventi moroso, eventualità che ci coinvolgerebbe direttamente: mentre continuiamo a pagare il proprietario, i nostri uffici legali intervengono in una modalità estremamente strutturata con la procedura di sfratto, affinché' il tempo garantito e il tempo di sfratto coincidano'. La percentuale trattenuta da Italianway sul valore lordo della locazione, che è del 20% nel caso di affitto breve, nel 4+4 è del 10% ed è totalmente a carico dell'inquilino (7% per i costi della gestione, il 3% per la garanzia finanziaria). Il progetto è appena partito su 100 appartamenti a Milano

e l'azienda punta ad arrivare nel 2024 a 300 appartamenti sul segmento del 4 + 4, per eguagliare il numero di quelli gestiti con affitti brevi sempre a Milano che sono pari a 700, nel 2025, con la convinzione che la componente di gestione delle locazioni di lungo termine supererà, nel portafoglio Italianway, quella degli appartamenti transitori.

Rigenerazione urbana, il recupero delle aree aiuta Pil e mercato

In Europa il recupero delle aree urbane dismesse è già da tempo il principale mercato immobiliare. Anche in Italia la rigenerazione urbana costituirà un elemento fondamentale per lo sviluppo del Paese da qui al 2050 e andrà a interessare 920 kmq di suolo rigenerabile, 350 milioni di mq di superfici immobiliari realizzabili, un fatturato industriale da 2.300 miliardi di euro in 27 anni. Anche le finanze pubbliche ne avranno un beneficio stimato tra 20 e 25 miliardi di euro di gettito aggiuntivo annuo per lo Stato. La stima minima è di

centomila nuovi posti di lavoro, non solo nelle costruzioni ma anche nei servizi. E' quanto emerso oggi a Roma nel corso del convegno Future Cities durante il quale è stato presentato il primo Rapporto nazionale sulla rigenerazione urbana, a cura di Scenari Immobiliari in collaborazione con Urban UP - Unipol. Dei 920 kmq di superficie potenzialmente rigenerabile la fetta maggiore, pari al 21%, sarà localizzata in Lombardia, seguita dal Veneto (19%), Emilia-Romagna (17%), Piemonte (14%) e Lazio (7%). Sul fronte dell'edificabilità, saranno le stesse regioni a dividersi la maggior parte dei 350 milioni di mq di superficie lorda, con Lombardia in testa (23%), seguita da Veneto (22%), Emilia-Romagna (18%), Piemonte (16%) e Lazio (6%). Sul fronte del valore immobiliare correlato a interventi di rigenerazione urbana, dei 700 miliardi di euro potenzialmente generabili da qui al 2050, il 26% si concentrerà in Lombardia, il 21% in Emilia-Romagna, il 20% in Veneto, il 14% in Piemonte e il 7% nel Lazio.



Affitti brevi, via libera al codice Cin: ecco come funziona. Sanzioni per chi non lo espone

Il nuovo Cin avrà una funzione anti-sommerso e si porterà dietro molti nuovi adempimenti a carico dei proprietari di immobili a disposizione per le locazioni turistiche

di **Giuseppe Latour**

Via libera della commissione Bilancio del Senato all'emendamento dei relatori al decreto anticipi che introduce il **Codice identificativo nazionale** (Cin) per gli affitti turistici o affitti brevi, con le relative sanzioni (fino a 8mila euro) per chi non lo possiede o non lo espone.

Cos'è il Cin

Il codice identificativo nazionale, nei piani del Governo, dovrebbe dare una robusta stretta anti-sommerso al mondo delle locazioni brevi. Va subito detto che non si tratta di uno strumento completamente nuovo.

Esistono già oggi dei codici identificativi regionali; l'obiettivo della riforma in arrivo è avere regole uniche e nazionali, per

migliorare la vigilanza sugli adempimenti fiscali.

Questi codici dovranno confluire in una banca dati unica per conoscere in modo dettagliato tutta l'offerta extra alberghiera, e monitorare l'utilizzo degli immobili. Questa piattaforma, come il codice identificativo, non è nuova ma era stata già disciplinata dalla legge 58/2019. Non è, però, mai stata attuata. Circa un anno fa il precedente Governo aveva ipotizzato l'avvio dello strumento che, però, non ha mai visto la luce.

Chi lo assegna

Il codice sarà assegnato dal ministero del Turismo, con una procedura automatizzata e dopo la presentazione di una do-

manda nella quale saranno specificati i dati catastali della struttura, ad ogni unità oggetto di locazione per finalità turistiche.

Queste unità dotate di codice identificativo saranno inserite nella banca dati (modellata sulla piattaforma mai attuata del 2019). Il funzionamento di questa nuova piattaforma sarà demandato a un decreto successivo. Sarà, comunque, pubblica e liberamente consultabile. I codici regionali già emessi saranno ricodificati come Cin dalle Regioni o dalle Province autonome, entro un termine di trenta giorni.

Le sanzioni

Chi affitta il proprio immobile «è tenuto ad esporre il Cin all'esterno dello stabile in cui è collocato l'appartamento o la struttura, nonché ad indicarlo in ogni annuncio ovunque pubblicato». È vietato pubblicare online annunci privi di Cin.

La violazione di questi obblighi porta sanzioni molto pesanti. Il titolare dell'immobile e chi propone in affitto un'abitazione priva di Cin incorrono in una sanzione da 800 a 8mila euro.

La mancata esposizione del Cin è punita

con una sanzione da 500 a 5mila euro.

La nuova legge, poi, prevede l'obbligo di essere dotati di impianti a norma, di avere rilevatori di fumo e monossido ed estintori in posizioni accessibili.

Chi non rispetta questi adempimenti è punito con una sanzione da 600 a 6mila euro. Le verifiche su questi adempimenti, e le relative sanzioni, saranno attribuite ai Comuni. Le sanzioni recuperate saranno utilizzate dalle amministrazioni locali per interventi in materia di turismo e per la raccolta e lo smaltimento dei rifiuti.

Le analisi di rischio

I dati raccolti attraverso il codice unico e la piattaforma non resteranno fermi, ma saranno la base per avviare indagini della Guardia di Finanza e dell'agenzia delle Entrate.

Il nuovo emendamento al decreto Anticipi prevede anche questo, e sottolinea che le abitazioni prive di codice identificativo saranno sottoposte a controlli specifici, attraverso incroci di dati e analisi di rischio dell'amministrazione finanziaria. L'obiettivo, insomma, è avviare con questi strumenti una stretta anti-sommerso.

MERCATO IMMOBILIARE

Mercato immobiliare in calo: giù le compravendite, mutui in picchiata

Paola Dezza

I dati Istat sulle compravendite, basati sulle convenzioni notarili mostrano, come già emerso da altre fonti, un mercato immobiliare in decisa contrazione. Nel primo trimestre 2023 sono

infatti 210.691 le convenzioni notarili di compravendita e le altre convenzioni relative ad atti traslativi a titolo oneroso per unità immobiliari (-5% rispetto al trimestre precedente e -11% su base annua). Il 93,9% dei trasferimenti di proprietà è relativo al settore residenziale (197.547), il 5,9% a immobili a uso economico (12.474) e lo 0,3% le convenzioni a uso speciale e multiproprietà (670).

Questi i dati presentati oggi. Rispetto al primo trimestre 2022 le transazioni immobiliari diminuiscono del 11,6% nel comparto abitativo e aumentano dell'1,6% nell'economico.

Ma già qualche settimana fa l'agenzia delle Entrate aveva certificato che le vendite di case sono scese nei tre mesi da aprile a giugno 2023 del 16 per cento. Un calo atteso, vista la situazione attuale di incertezza e l'aumento continuo dei tassi di interesse che rendono sempre meno accessibili i mutui e poco sostenibili le rate mensili. Nel secondo trimestre del 2023, nel settore residenziale, sono state vendute 184mila abitazioni, circa 35mila in meno rispetto

I dati Istat mostrano che il mercato immobiliare italiano è in forte contrazione, con un calo delle compravendite del 11% e dei mutui del 31% su base annua. Il dato è atteso, vista la situazione attuale di incertezza e l'aumento continuo dei tassi di interesse

allo stesso periodo del 2022. «A livello nazionale, le compravendite di abitazioni diminuiscono maggiormente nei comuni capoluogo, -17,2% (circa 12 mila abitazioni scambiate in

meno rispetto al secondo trimestre 2022), ma subiscono una decisa flessione anche nei comuni minori, -15,4%» si legge nell'Osservatorio delle Entrate.

Tornando ai dati Istat si evince che nel confronto congiunturale l'abitativo segna variazioni percentuali negative, su base annua, in tutto il Paese: Nord-ovest -16,5%, Centro -16,0%, Nord-est -7,8%, Isole -4,9% e Sud -4,6%. Il settore economico cresce nel Sud (+5,5%), nel Nord-est (+2,8%), nelle Isole (+1,0%) e nel Nord-ovest (+0,7%), mentre diminuisce nel Centro (-1,8%).

Nel settore abitativo le compravendite si riducono sia nei grandi come nei piccoli centri (rispettivamente -18,3% e -6,4%); in quello economico, al contrario, aumentano (rispettivamente +1,5% e +1,6%).

I mutui

Le convenzioni notarili per mutui, finanziamenti e altre obbligazioni con costituzione di ipoteca immobiliare sono 73.582 (-12,6% rispetto al trimestre precedente e -31,0% su base annua). Il

calo interessa tutto il territorio su base sia congiunturale (Nord-ovest -20,5%, Centro -12,6%, Sud -8,0%, Nord-est -5,9% e Sud -5,0%), sia annua (Nord-ovest -36,5%, Centro -33,9%, Sud -25,6%, Nord-est -25,5%, Isole -25,3%, Città metropolitane -36,4% e piccoli centri -26,6%).

Da Istat fanno sapere che: «Nel primo trimestre 2023 il mercato immobiliare

prosegue e accentua l'andamento in ribasso già osservato, sia a livello tendenziale sia congiunturale, nel terzo e quarto trimestre 2022. Dopo otto trimestri consecutivi di crescita, registrati tra il terzo trimestre 2020 e il secondo trimestre 2022, gli ultimi tre evidenziano una contrazione che è trainata principalmente dall'abitativo, settore di spinta dell'intero mercato immobiliare».

MERCATO IMMOBILIARE

Case, crollano vendite e mutui ma i prezzi restano stabili (e avanza l'affitto)

Laura Cavestri

Frenano le compravendite immobiliari. Da tempo le stime e le previsioni si succedono. Ora i dati lo certificano. Come ha evidenziato, ieri a Milano, Nomisma – nel consueto Rapporto dell'Osservatorio Immobiliare – la flessione tendenziale semestrale (I semestre 2023/primo semestre 2022) sulle compravendite immobiliari si è attestata al -12,5% per un totale di 50mila scambi in meno, mentre i mutui confermano un arretramento di quasi il 30% (-29%).

Evoluzione delle compravendite residenziali

«L'improvvisa carenza di ossigeno al mercato immobiliare italiano è dovuta – ha spiegato Luca Dondi, amministratore delegato di Nomisma – dalla mancata indicizzazione dei redditi all'inflazione (con conseguente perdita del potere d'acquisto) e dall'impennata del costo del denaro e quindi dei mutui». Quale è, dunque, la reazione dei valori immobiliari alle condizioni di contesto? La risposta è stata, ancora una volta, improntata alla rigidità, nei 13 capoluoghi oggetti dell'analisi di Nomisma. Nel II semestre 2023 la variazione semestrale dei prezzi si è attestata tra

I dati dell'Osservatorio Nomisma, sul I semestre 2023 (rispetto allo stesso periodo 2022), certificano un calo del 12,5% delle compravendite e del 30% circa sui mutui. Il rallentamento delle transazioni favorisce l'affitto: canoni in crescita o stabili in un mercato con poca offerta e tanta domanda eterogenea, cui si aggiunge un 7,3% di potenziali acquirenti che guardano alla locazione non potendo comprare e accrescendo la diffidenza dei proprietari

l'estremo inferiore delle abitazioni in ottimo stato di Cagliari (-1,3%) e quello superiore rappresentato da Milano (+1,3%). Si va dalle abitazioni in ottimo stato, con un -0,1%, variazione negativa molto modesta al +0,5% (con crescita in frenata) delle abitazioni in buono

stato. «Nonostante il clima – ha aggiunto Dondi – resta in divario tra quanto l'acquirente è disposto a spendere e l'asking price del venditore»

Le difficoltà riscontrate dalle famiglie a finalizzare l'acquisto di una casa fanno crescere l'interesse per il mercato degli affitti. Nell'ultimo anno – precisa Nomisma – il 7,3% della domanda si è spostata dall'acquisto all'affitto accentuando la pressione su un comparto già saturo. Nel secondo semestre dell'anno il parziale spostamento di interesse verso il mercato degli affitti ha portato ad una vera e propria ascesa dei canoni (+2,1%). Analizzando le singole città, gli incrementi sono compresi tra il 3-4% di Milano, Firenze e Torino, fino al +5% di Bologna.

Evoluzione canoni residenziali

Non fa eccezione Milano. Nel I semestre 2023 il mercato residenziale ha

scontato una rilevante battuta d'arresto, con solo 12.490 compravendite rispetto alle 15.600 del primo semestre 2022 (-20%). Nel II semestre i prezzi delle abitazioni nuove e ristrutturate scontano una battuta d'arresto (-0,6% su base semestrale), a fronte di un incremento annuale del +1,7%. Per i primi sei mesi del 2024, gli ope-

ratori prospettano un forte calo del numero di compravendite e del livello dei prezzi medi. Sul versante della locazione le attese sono di stabilità, sia per i contratti che per i canoni.

In calo, a Milano, anche le transazioni di uffici (-33% nel I semestre) con soli 430 immobili scambiati, contro i 652 del 2022 e i 671 del 2021.

MERCATO IMMOBILIARE

Roma, in ripresa il mercato delle case vacanza

Margherita Ceci

Fino a 700-800 mila euro per una casa in centro da affittare ai turisti, magari approfittando del boom dato dal Giubileo previsto per il 2025. Sono le cifre dell'immobiliare a Roma, dove il mercato è in forte ripresa: una crescita complessiva dei valori dello 0,7% nella prima parte del 2023 (sul corrispettivo 2022), secondo i dati dell'Ufficio studi Tecnocasa.

Nelle zone centrali, i prezzi salgono dell'1,9%, mentre il quartiere Prati-Cavour, dove le famiglie cercano soluzioni di prestigio, con affacci, spazi esterni, box auto e metrature di almeno 180-250 mq, i prezzi possono arrivare a 6500 euro al mq, con punte di 8000 euro/mq per monolocali e bilocali o per le soluzioni che godono della vista sul Tevere. Non si registrano importanti aumenti per le soluzioni signorili, dal momento che l'imposizione fiscale si fa sentire. Per quanto riguarda gli affitti, l'esplosione delle locazioni brevi sta portando a una riduzione dell'offerta; ciononostante, si trovano ancora bilocali a 1200 euro al mese nel quartiere Prati e a 1400 al mese nelle zone centrali.

Prezzi in leggero aumento anche nella zona universitaria di San Lorenzo, dove gli investitori comprano - soprattutto bilocali - per affittare a studenti o ai loro genitori. Tra viale dello Scalo di San Lorenzo (dove si trova il dipartimento di psicologia dell'Università La Sapienza) e via dei Volsci, un appartamento in buone condizioni costa 3000-3500 euro al

mq; nell'area compresa tra Tiburtina e piazzale Aldo Moro invece, più apprezzata perché tranquilla e signorile, i prezzi salgono a 4000 euro al mq. Nella parte finale di via dei Sabelli infine, i villini si aggirano intorno ai 300 mila euro.

Roma Nord

Crescono i valori immobiliari nella macroarea di Cassia-Torrevicchia (+3,2%) e Monteverde-Aurelio (+1,0%). A Monteverde in particolare, i valori immobiliari hanno avuto un leggero aumento per le tipologie in buono stato di cui c'è bassa offerta sul mercato; il parco immobiliare di recente costruzione a Monteverde nuovo, vede condomini degli anni '60-'70 venduti a 3000-3500 euro al mq. Presenti anche ville d'epoca degli anni '30, con prezzi medi di 4000-4500 euro/mq. Punte di 5000 euro al mq si raggiungono infine per le case che hanno affaccio su Villa Pamphili. In generale, la ricerca della prima casa proviene prevalentemente da acquirenti residenti nel quartiere e che desiderano realizzare acquisti migliorativi. Chi ha un budget più contenuto si rivolge al mercato di Gianicolense, i cui valori si aggirano intorno a 2500-3000 euro al mq. Via Carini e via Guinizzelli offrono immobili più commerciali, costruiti negli anni '60-'70; le quotazioni a Monteverde Vecchio sono mediamente più alte, intorno a 5000-5500 euro al mq. Sul mercato delle locazioni si segnalano valori intorno a 1000-1100 euro al mese anche per i

bilocali a causa di una domanda elevata che trova poca offerta in un quartiere in cui converge la richiesta di chi non riesce ad accedere al mutuo e di chi cerca per motivi di studio.

Anche a Villa Ada-Monte Sacro i valori diminuiscono leggermente (-0,9%), dove spicca il ribasso del quartiere di Trieste-Villa Ada, un'area medio alta di Roma in cui i prezzi sono rimasti stabili nella prima parte dell'anno. Continua l'interesse per le soluzioni già ristrutturate che non necessitano di interventi, al contrario si assiste a una maggiore negoziazione sui prezzi delle soluzioni da ristrutturare di ampia dimensione alla luce degli aumentati costi di ristrutturazione e dei tassi di interesse dei mutui. La parte più signorile, compresa tra le vie Arbia e limitrofe, presenta immobili prestigiosi, talvolta realizzati anche da famosi architetti, che arrivano intorno ai 7000 euro al mq. Prezzi simili in via Chiana nel tratto verso la Salaria. Sul mercato delle locazioni c'è domanda da parte di studenti universitari vista la vicinanza della Luiss, ma l'offerta è poca. Un bilocale nella parte signorile si affitta a circa 1200 € al mese, una stanza anche 650 € al mese.

Roma Sud

A Roma Sud invece i prezzi sono più stabili (+0,2%), nonostante alcune eccezioni. A Ostiense per esempio, a causa della richiesta di bilocali da mettere a reddito come casa vacanza, i piccoli tagli hanno subito un rialzo dei valori, avvicinandosi ai prezzi dei trilocali. Complice anche la vicinanza dell'Università Roma Tre, che chiama studenti e investimenti dei genitori; il target infatti è molto giovane, e si orienta su bilocali e trilocali fino a 350 mila euro. L'area a ridosso del Gazome-

tro, via del Commercio, via Acerbi e via del Porto Fluviale, dove si concentrano case d'epoca dei primi anni del 1900, vede gli immobili in buono stato arrivare a valori medi di 4000-4500 euro al mq. Stesse quotazioni per le abitazioni situate sul lato opposto rispetto a via Ostiense, dove sorge un'area di condomini anni '70. Prezzi più bassi, 3600 euro al mq, nei pressi del Tevere verso la Basilica di San Paolo. Le uniche nuove costruzioni, situate in via del Porto Fluviale, arrivano invece a 6000-7000 euro al mq.

Mercato completamente diverso nella zona dell'Aventino, una delle più esclusive della città, dove acquistano professionisti che lavorano presso la Fao. Oltre a condomini signorili ci sono ville singole importanti. I prezzi medi si aggirano intorno a 7000 euro al mq. Il nuovo in piazza Albania ricavato in una ex sede della Bnl, si scambia a prezzi medi di 10 mila euro al mq. Sul mercato delle locazioni si registra un notevole ricorso al canone concordato. Per un bilocale si spendono intorno a 800 euro al mese.

In zona Eur, dove vanno avanti i lavori per la ristrutturazione di tre importanti Torri del ministero delle Finanze, dove si trasferirà la sede di Trenitalia con circa 3000-4000 persone, ci sono aspettative positive per il mercato delle compravendite e delle locazioni. Maggiore interesse da parte di chi vuole avviare un'attività di ristorazione. Al momento gli operai che lavorano al progetto e le società interessate hanno alimentato il mercato delle locazioni, con una domanda importante di case in affitto. Si sono stipulati soprattutto contratti a canone libero e per un bilocale si sono registrati canoni medi di 800-1000 euro al mese. L'aumento dei tassi di interesse non ha impattato sul mercato

di Eur Centro, dove insiste una clientela caratterizzata da un'ottima disponibilità di spesa e che acquista tagli ampi, 120-140 mq, per avere una stanza in più. Si tratta quasi sempre di famiglie che lavorano nelle aziende della zona e che hanno la possibilità di lavorare in smart working. I prezzi medi si aggirano intorno a 4000 € al mq. Si segnala una maggiore sofferenza, soprattutto in termini di aumento dei tempi di vendita, nella zona di Eur Dalmata dove c'è un maggiore ricorso al credito. Le case sono meno costose e hanno valori medi di 3500 euro al mq. In entrambe le aree non si segnalano interventi di nuova costruzione ma c'è sicuramente un maggior apprezzamento per le soluzioni in buono stato maggiormente apprezzate soprattutto alla luce dell'aumento dei costi delle materie prime.

Roma Est

Spostandosi infine verso San Giovanni - Roma Est, i valori immobiliari aumentano dello 0,9 per cento. Da via Casilina fino a Centocelle Vecchia, i prezzi sono in aumento per una forte domanda e una bassa offerta. Situata prima del Grande raccordo anulare infatti, si trova a tre fermate della linea C della metropolitana, e non è lontana dall'Università Tor Vergata. Qui, un monolocale si affitta intorno a 600 euro al mese. Questo porta ad avere anche degli acquisti per investimento nonostante la maggioranza di essi siano realizzati da coppie o coppie con un bambino. L'offerta include condomini degli anni '50, con tagli da 40 a 90 mq, a volte anche privi di ascensore. Poche le nuove costruzioni in corso e i prezzi medi si aggirano intorno a 3700 euro al mq. L'aumento dei tassi di interesse non si è fatto sentire visto che spesso si acquista

con capitale proprio o con bassi importi di mutuo.

In lieve ribasso i valori nel Villaggio Prenestino quartiere periferico di Roma dove, negli anni, sono stati realizzati numerosi acquisti di giovani coppie tramite mutui Consap. I trilocali hanno prezzi compresi tra 110 e 120 mila euro, mentre le soluzioni di nuova costruzione in corso hanno subito un rallentamento a causa dell'aumento dei costi, e si trovano sui 3000 euro al mq. Compreso tra i quartieri Prenestino e Collatina, Villaggio Prenestino offre condomini degli anni '70-'80 e villette a schiera con giardino molto richieste dopo la pandemia. Queste sono più recenti e risalgono alla fine degli anni 2000. Molte compravendite sono realizzate con intento migliorativo, soprattutto per garantirsi uno spazio esterno.

In leggera diminuzione i valori immobiliari nelle zone di Tuscolana, Appio Claudio e Prenestina. L'aumento dei tassi di interesse e la conseguente diminuzione di accesso al credito, ha portato soprattutto nelle zone più popolari a ricorrere spesso a mutui Consap. In quartieri come Cinecittà est, Sub Augusta, Don Bosco, Quadraro, l'offerta i valori si aggirano intorno a 3000 euro al mq. Minore difficoltà per la parte più signorile che sorge a ridosso del parco della Caffarella e del parco degli Acquadotti, dove immobili di ampia metratura toccano 4000 euro al mq. Nelle aree a ridosso della metro, sulla Tuscolana, si registra un aumento di domanda per investimento che si orienta su bilocali da destinare a casa vacanza e B&B e per i quali si impiegano intorno a 180-200 mila euro. Soluzioni più signorili degli anni '70 sono disponibili in zona Appio Claudio ed acquistabili a prezzi medi di 4000-4500 euro al mq.

MERCATO IMMOBILIARE

Gli affitti brevi trainano il turismo invernale

Margherita Ceci

Il turismo - estivo e invernale - rilancia il residenziale vacanze, sia sotto forma di affitti brevi che di acquisto di seconde case. Del resto, la stagione in-

I dati del report immobiliare Fiaip mostrano un aumento del 10% del cosiddetto «short term» e dell'1,2% di compravendite destinate a seconde case

vernale alle porte sembra confermare il +10% delle locazioni turistiche già registrato quest'estate. Almeno secondo i numeri del Report Immobiliare Nazionale Fiaip sull'andamento del mercato immobiliare turistico in Italia 2023 e le previsioni 2024, presentato alla Camera dei Deputati.

Le locazioni

Non crescono solo le locazioni, l'aumento medio riguarda anche i canoni di affitto di un +5%, a conferma di come i proprietari optino sempre di più per le locazioni brevi rispetto a quelle ordinarie sia per le maggiori soddisfazioni in termini di redditività sia, soprattutto, per le maggiori tutele contro il rischio di mancato pagamento o di mancata restituzione dell'immobile, praticamente assenti nella locazione turistica. Infatti, oggi i rendimenti medi lordi da locazione delle seconde case (tra 6-9% in media) stanno determinando una crescita del numero degli investitori di immobili con potenziale proiezione alla locazione turistica, prevalentemente appartamenti nelle grandi

città d'arte e nelle più rinomate località balneari e montane. Per l'inverno oramai alle porte si prevede un +10% del numero delle locazioni turistiche

che soprattutto nelle località montane e soprattutto in relazione a case indipendenti o grandi appartamenti capaci di accogliere famiglie numerose o gruppi di amici per contenere i costi anche a seguito di un significativo incremento dei canoni di locazioni (da +2% a +6%) rispetto alla scorsa stagione invernale. Le famiglie italiane prendono in locazione le case in media per una settimana, spendendo tra 900-1500 euro a settimana. Si prevede una crescita significativa del numero degli stranieri soprattutto di prossimità (provenienti da Germania, Francia, Austria) che sceglieranno di trascorrere le vacanze invernali in Italia tramite locazioni turistiche. Non solo. Sale al 54% del totale il numero di agenzie immobiliari che si occupano di locazioni brevi, soprattutto con finalità turistiche, a riprova di come questi servizi siano sempre più richiesti dai turisti che vedono nelle agenzie immobiliari un punto di riferimento affidabile ed emblema della legalità contro le varie forme di evasione fiscale e abusivismo che da sempre minano il mercato.

Le compravendite

Nei primi nove mesi del 2023 la percentuale di acquisti di seconde case da parte di privati cittadini è salita all'88,27% delle compravendite complessive. Ciò significa che sempre più italiani in questi mesi hanno deciso di attingere ai propri risparmi, ricorrendo meno al mutuo, per comprare una seconda casa sia per viverla nel periodo vacanziero, sia per metterla a rendita tramite la locazione, soprattutto quella breve, ma anche, e sempre di più, per un utilizzo promiscuo. Acquisti di seconde case che, nei primi 6 mesi, crescono in percentuale rispetto alle compravendite complessive dello stesso periodo del 2022 (+1,2%) nonostante i timori legati ai conflitti militari in corso e agli effetti inflattivi e, più in generale, al caro vita, con un ricorso al credito, divenuto più faticoso, in forte calo. Dal focus emerge una crescita soprattutto degli affitti brevi per le case indipendenti o i grandi appartamenti capaci di accogliere famiglie numerose, soluzioni che permettono di dividere i costi della locazione, aumentati del 4% rispetto alla scorsa stagione invernale. Per quanto riguarda le abitudini delle famiglie italiane, l'affitto medio è di una settimana, con un canone settimanale tra i 900 e 1500 euro. «La stagione estiva ha confermato

una crescente dinamicità del mercato immobiliare turistico - ha spiegato Francesco La Commare, presidente del Centro Studi Fiaip - con un significativo aumento sia dell'acquisto di seconde case da destinare ad affitti brevi che del numero delle locazioni turistiche grazie a rendimenti cresciuti sino al 9% e all'assenza del rischio di morosità. Previsto un aumento delle locazioni turistiche, e dei relativi canoni, anche per l'imminente stagione invernale, con una crescente esigenza del turista di affidarsi ai servizi professionali erogati dalle agenzie immobiliari».

«Dall'indagine emerge chiaramente come i settori immobiliare e turistico siano sempre più interconnessi tra loro contribuendo in maniera determinante alla crescita economica del sistema Paese cubando, insieme, oltre il 35% del Pil Nazionale - ha commentato il presidente nazionale Fiaip Gian Battista Baccarini - pertanto, è necessario, anzi doveroso, avere un approccio sistemico facendo "rete" tra tutte le componenti che contribuiscono al suo sviluppo affinché il legislatore comprenda definitivamente che il comparto delle locazioni brevi rappresenta un ulteriore importante elemento di attrattività del Turismo Italiano e una crescente strategica risorsa per l'economia locale e Nazionale».

LOCAZIONI

Affitti brevi, arriva il codice identificativo nazionale anti-evasione

Giuseppe Latour e Giovanni Parente

Le correzioni sulla cedolare secca si sdoppiano e prendono due strade diverse. Scatta già con la conversione del Dl Anticipi la norma sul nuovo codice identificativo nazionale, con una riformulazione dell'emendamento già presentato da Forza Italia (di Licia Ronzulli). Va, invece, verso il maxiemendamento alla manovra la correzione che preciserà l'esclusione totale delle prime case in locazione dal nuovo regime di tassazione al 26% per gli affitti brevi. Nel pacchetto di emendamenti dell'esecutivo il cui deposito è atteso per questa mattina, non compare nessuna proposta legata alla cedolare. Ci si affiderà, invece, a una riformulazione, basata sul lavoro già messo a punto da Forza Italia. Sarà, quindi, il ministero del Turismo ad assegnare il codice identificativo nazionale alle unità immobiliari a disposizione per gli affitti brevi.

L'emissione del Cin arriverà dopo una procedura automatizzata; sostituirà i vecchi codici regionali e andrà ad alimentare una banca dati nazionale degli immobili in affitto. La finalità dello strumento è di contrastare l'evasione, aumentando i dati a disposizione delle Entrate. Anche se va detto che strumenti simili sono già stati disegnati dai precedenti Governi e sono rimasti inattuati. Chi gestisce portali per le locazioni brevi avrà l'obbligo di indicare, all'interno degli annunci, il Cin dell'unità immobiliare affittata. Chi non rispetta questi obblighi si esporrà a sanzioni molto dure.

Andrà, invece, nella legge di Bilancio, probabilmente attraverso il maxiemendamento del Governo, la correzione sul nuovo regime di tassazione per gli affitti brevi. La formulazione del testo della manovra, infatti, lascia intendere che anche la prima abitazione destinata a locazione turistica, nel caso di affitto di più immobili, sia trattata dall'aliquota al 26%. Un effetto che Forza Italia si sta impegnando da settimane per scongiurare, chiedendo una norma correttiva.

Sullo sfondo resta la partita del superbonus. Dopo il "no" del Governo a una proroga per i condomini, sul tavolo restano le proposte a costo zero avanzate dai commercialisti per evitare un'esplosione dei contenziosi con il taglio della detrazione al 70%. I margini sono stretti, ma tentativi di trovare dei varchi saranno esplorati finché la legge di Bilancio non sarà chiusa. Proprio dalla manovra è destinato ad arrivare nel Dl Anticipi il recupero di due norme stralciate: quella sulle donazioni che puntava ad abolire l'azione di restituzione e quella sull'antiriciclaggio con una stretta sulle segnalazioni dei professionisti. Infine, dovrebbero essere recuperati due emendamenti al decreto Proroghe (relativi alla tutela dei cittadini ucraini e alla deroga per l'assunzione di personale Consob), depositati in Aula dalla relatrice Antonella Zedda (Fdi) e poi non sottoposti al voto, in seguito alla decisione dell'esecutivo di porre la fiducia sul testo della commissione.

LOCAZIONI

E-commerce e affitti brevi, scatta la raccolta di dati sui redditi online

Giuseppe Latour

Identificativo del venditore, giro d'affari maturato online, eventuali imposte trattenute e, in caso di lo-

cazione, dati dell'immobile affittato e numero di giorni di affitto. Sono solo alcune delle informazioni che i gestori di piattaforme digitali devono comunicare all'agenzia delle Entrate, secondo la direttiva europea Dac7 (2021/514 del Consiglio del 22 marzo 2021) e il decreto di recepimento italiano (Dlgs n. 32/2023).

Un provvedimento firmato dal direttore dell'agenzia delle Entrate, Ernesto Maria Ruffini (Prot. n. 406671/2023) ha reso pienamente operative queste regole. Attraverso lo scambio automatico di informazioni sul reddito degli utenti che vendono prodotti o forniscono servizi con le piattaforme digitali, l'obiettivo è contrastare l'evasione fiscale a livello europeo.

Alla base di questo intervento c'è la difficoltà che, in tutti i paesi europei, le amministrazioni finanziarie incontrano nel ricostruire i ricavi realizzati attraverso le piattaforme web. Avendo spesso piattaforme collocate fuori dai confini nei quali operano, è sempre complicato ricostruire i volumi di affari ed effettuare eventuali contestazioni. Da qui nasce l'esigenza di avere a disposizione comunicazioni standardizzate a livello europeo.

Entro il 31 gennaio del 2024, allora, i gestori di piattaforme digitali residenti in Italia (e in alcuni casi anche i gestori stranieri "non-Ue"), dovranno comunicare all'agenzia delle Entrate i dati sulle vendite di beni e sulle prestazioni di servizi realizzate dagli utenti attraverso i loro siti e app. Entro il successivo 29 febbraio, il Fisco

Un provvedimento rende operativa la Dac7: stretta su e-commerce e affitti brevi

italiano condividerà queste informazioni con le autorità degli altri paesi Ue, in base allo Stato di residenza del

venditore, ricevendo a sua volta quelle relative ai venditori (persone fisiche o giuridiche) residenti in Italia. Nello specifico, dovranno comunicare i dati i gestori di piattaforme residenti ai fini fiscali o costituiti o gestiti in Italia o dotati di una stabile organizzazione nel nostro Paese. I gestori esonerati dovranno inviare una «Comunicazione di assenza di dati da comunicare». Il provvedimento detta le regole anche per i Foreign Platform Operator (Fpo), ovvero i gestori stranieri non qualificati non-Ue, tenuti a comunicare i dati alle Entrate: è il caso, ad esempio, degli operatori che intermediano la locazione di immobili situati in Italia.

Le nuove regole andranno a colpire i marketplace che intermediano l'e-commerce (ad esempio, di vestiti), ma anche i portali per gli affitti brevi, oltre alle piattaforme di noleggio di qualsiasi mezzo di trasporto e, in generale, a tutto il mondo legato all'offerta di servizi alla persona. Restano, comunque, fuori alcuni soggetti. Ad esempio, sono esclusi i dati relativi ai grandi fornitori di alloggi nel settore alberghiero, per i quali l'amministrazione finanziaria dispone di altri flussi di dati. E, allo stesso modo, sono esclusi i piccoli inserzionisti, cioè i venditori per i quali il gestore di piattaforma abbia intermediato meno di 30 attività e l'importo totale del corrispettivo versato o accreditato non sia superiore a 2mila euro nel corso dell'anno. In qualche modo, per la Dac7, i soggetti troppo grandi o troppo piccoli non sono considerati a rischio.

LOCAZIONI

Canoni, l'affitto breve rende di più anche con la cedolare al 26%

Michela Finizio

Nelle città d'arte con tassi di occupazione molto elevati l'affitto breve batte quello lungo anche con la cedolare secca al 26 per cento. Il disegno di legge di Bilancio all'esame del Parlamento prevede l'aumento dal 2024 su tutti gli appartamenti in affitto breve, qualora ne siano locati almeno due. Ma sulla norma ci sono ancora forti discussioni e il testo potrebbe essere emendato, ad esempio lasciando sempre al 21% l'aliquota sulla prima casa in affitto breve, anche quando ne vengono destinate due o più alla locazione *short term* (fermo restando che da cinque alloggi in su scatta l'attività d'impresa).

In ogni caso, per chi opta per la tassa piatta l'innalzamento dell'aliquota non farà venir meno la convenienza dei contratti fino a 30 giorni rispetto a quelli di lunga durata (a canone libero 4+4): si ridurrà la redditività, ma il rendimento rimarrà più alto.

Nelle grandi città, quindi, la nuova misura non "sposterà" le scelte dei proprietari: il fascino delle locazioni brevi continuerà a generare pressione sul mercato degli affitti, in particolare sui prezzi e sull'offerta. Andrebbe approfondita, invece, l'opzione - non considerata in questa sede - del contratto a canone concordato, con cedolare secca al 10 per cento.

Le simulazioni

A decretare la vittoria della formula breve sono le simulazioni del Sole 24 Ore

del Lunedì sui rendimenti in sette grandi città, basate sui dati medi di mercato di un bilocale di 70 metri quadrati in zona semicentrale (fonte Scenari immobiliari) e sulle tariffe medie delle locazioni brevi (fonte Airdna). L'obiettivo è analizzare l'impatto dell'innalzamento della cedolare secca al 26% dall'attuale 21%, ipotizzando l'affitto breve di almeno due appartamenti. L'inasprimento viene poi messo a confronto con il rendimento generato invece da un affitto lungo (4+4), per il quale la cedolare resterebbe al 21 per cento. Emerge così la convenienza tra le due modalità di messa a reddito, in termini puramente economici, al netto di ulteriori variabili che spesso influenzano il proprietario nella scelta tra contratto breve o lungo: le difficoltà gestionali da un lato o il rischio di morosità dall'altro. Agli incassi da affitto breve vengono sottratti anche i costi operativi (utenze, spese condominiali, manutenzione, Imu e Tari), le commissioni ai portali di annunci (Airbnb o Booking ad esempio trattenono una quota tra il 15 e il 18%) e una media di 20 euro per ciascuna pulizia. Al contrario questi costi non incidono sul reddito da locazione tradizionale 4+4, perché non presenti o quasi tutti a carico del conduttore.

I risultati

Dall'elaborazione emerge come nelle grandi città la redditività netta - decurtata di tutte le spese sostenute - di un

appartamento concesso in affitto 4+4 risulti inferiore a quella di affitti fino a 30 giorni, ad esempio tramite Airbnb. E il confronto favorisce la locazione turistica anche innalzando la cedolare. Nella Capitale, ad esempio, il proprietario di un bilocale dal valore di 350mila euro riscuote un canone annuo di 19.800 euro tramite affitto 4+4 nel mercato libero (1.620 euro al mese), che diventano 15.562 euro di reddito netto se opta per la cedolare al 21%, per un rendimento del 4,5 per cento. Scegliendo l'affitto breve, invece, l'incasso sarebbe di 51.363 euro l'anno (176 euro di tariffa media giornaliera, tasso di occupazione all'80%), da cui - oltre alla cedolare secca - andrebbero decurtati i costi operativi, le commissioni ai portali di annunci e i costi di pulizia. Per un totale di 24.496 euro di reddito netto (7% di rendimento). Ipotizzando che il proprietario abbia più di un immobile messo a reddito con la locazione turistica, nel 2024 il reddito netto del bilocale in questione scenderebbe a 21.928 euro (6,3%) con la cedolare al 26%, ma sempre più conveniente rispetto all'affitto lungo. Nelle simulazioni, elaborate utilizzando i dati medi di mercato, risulta più vantaggioso l'affitto lungo solo a Milano e Torino. Qui, con la cedolare al 21%, ha già la meglio il contratto 4+4. Nel capoluogo lombardo, ad esempio, il bivio è tra ricavi annui da 13.560 euro, grazie a un canone di 1.200 euro al mese, oppure incassi per 27.610 euro (con tariffa giornaliera di 150 euro, 66% di occupazione): il risultato è un rendimento netto pari al 4,7% con l'affitto lungo e al 4,4% con quello breve. A Napoli, invece, la cedolare al 26% - con almeno due unità in affitto breve - abbat-

terebbe la redditività dal 4,9% al 4,3%, tanto da ribaltare l'attuale appeal rispetto al rendimento del 4,8% offerto da un affitto tradizionale.

L'inasprimento, invece, potrebbe penalizzare gli affitti brevi nelle aree interne, dove non si può contare su tariffe o tassi di occupazione elevati. Con il rischio che proprio qui, dove risulta carente anche l'ospitalità alberghiera, la migrazione verso l'affitto lungo si traduca in una minore offerta turistica.

Va detto, però, che la modalità di tassazione deve essere valutata di anno in anno, in base alla fotografia reddituale del contribuente.

La cedolare secca

Il regime della cedolare secca costituisce un'opzione per i privati che mettono a reddito fino a quattro alloggi con formula breve. In alternativa resta, comunque, sempre possibile sottoporre i canoni percepiti alla tassazione classica: le somme incassate andranno a concorrere, come reddito fondiario imponibile al 95%, alla determinazione del reddito soggetto all'Irpef in base all'aliquota prevista dallo scaglione in cui si colloca il contribuente. La convenienza di questa opzione, che non viene presa in esame nelle simulazioni, è indirettamente proporzionale al reddito Irpef del proprietario. È chiaro, però, che a fronte di un'innalzamento della cedolare secca, potrebbe tornare ad essere più conveniente per un numero maggiore di contribuenti (si veda l'articolo in basso). Soprattutto ora che si annuncia per il 2024 l'accorpamento dei primi due scaglioni di reddito con aliquota Irpef al 23% fino a 28mila euro.

LOCAZIONI

Caro affitti a Milano: sale il prezzo della case, anche in periferia

Laura Cavestri

Una città che prende più di quello che riesce a dare: questa è la contraddizione che rischia di vivere Milano, dove il 34% dei contribuen-

ti dichiara un reddito lordo inferiore a 15mila euro l'anno, ma dove nel periodo 2015-2021 i prezzi medi delle abitazioni sono cresciuti del 41%, gli affitti medi del 22% e la retribuzione media di operai e impiegati è cresciuta, rispettivamente, solo del 3 e del 7 per cento.

Sono i dati principali emersi dal report dell'Osservatorio Casa Abordabile (Oca), promosso dalle cooperative di costruzioni Ccl e Delta Ecopolis, in partnership con il Dipartimento di Architettura e Studi Urbani del Politecnico di Milano.

Secondo lo studio, in Italia, i processi di ridimensionamento e trasformazione dell'intervento pubblico nel campo delle politiche della casa rispetto alle dinamiche di un mercato immobiliare in buona parte slegato dall'economia reale, redditi e retribuzioni in contrazione, con poche città realmente attrattive che richiamano una forte domanda a fronte di un'offerta rimasta per lo più vetusta e inadeguata hanno contribuito a far emergere la questione.

A Milano, la proporzione tra redditi e costi abitativi per chi accede all'abitazione è diventata assai critica. Dal 2015, il rialzo dei valori immobiliari in zone sempre

Presentato il primo report dell'Osservatorio Casa Abordabile (Oca) promosso da Consorzio Cooperative Lavoratori (Ccl), Delta Ecopolis e il Politecnico di Milano

più lontane dal centro ha pesato progressivamente sulle spalle dei lavoratori a reddito medio basso.

Se si analizzano i dati relativi al numero di alloggi di edilizia residenziale pubblica, si può notare come, dal 2015 al 2021, nel comune di Milano sono stati richiesti permessi di costruire da enti pubblici per soli 196 alloggi, pari all'1,1% del totale dei permessi richiesti, con una conseguente offerta di alloggi pubblici largamente inferiore alla domanda espressa: nel 2022 sono state presentate domande da 36.946 nuclei familiari a fronte di 1.523 alloggi messi in avviso e di 1.297 alloggi assegnati.

Più contratti di locazione (e anche più cari)

Un mercato in rapida crescita, una offerta pubblica stagnante e un'offerta sociale che si sta dimostrando economicamente troppo costosa per i nuclei a basso reddito: a Milano, i contratti di locazione sono cresciuti da 40.165 nel 2015 a 55.830 nel 2021, ma soprattutto nel mercato transitorio (che passa dal 17,5% al 27,2% dei nuovi contratti) e con canoni in forte crescita: il canone medio registrato da Omi (Osservatorio Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate) è cresciuto da 129,6 euro/mq annuo nel 2015 a 173,4 euro/mq annuo nel 2022 (+33,8%), mentre il portale di intermediazione Im-

mobiliare.it per gli stessi anni registra canoni da 182,4 euro/mq annuo nel 2015 a 239,9 euro/mq annuo nel 2022 (+31,5%). Si mantiene molto bassa l'offerta a canone concordato e agevolato studenti, complessivamente ferme al 5% dei contratti. Per quanto riguarda le compravendite, il prezzo al metro quadro è cresciuto mediamente del 40,7% tra il 2015 e il 2021, con un aumento rilevante delle quotazioni di quei quartieri riconosciuti fino al 2014 come più economici (identificati tramite zone omogenee Omi). In particolare, risulta preoccupante la crescita dei valori in tre zone: Stazione Centrale-Viale Stelvio (+ 32,7%); i quartieri di Cenisio, Farini e Sarpi (+ 24,6%); Tabacchi, Sarfatti e Crema (+22,8%).

I prezzi e le retribuzioni

L'indagine spiega anche che i prezzi delle abitazioni crescono tre volte più rapidamente di redditi e retribuzioni, gli affitti quasi due volte più rapidamente.

Ma se guardiamo alle retribuzioni stagionali delle categorie medio-basse, nella classificazione Inps denominate "operai" (in media 1.410 euro di retribuzione mensile lorda) e "impiegati" (in media 2.435 euro) - che insieme rappresentano il 61% dei lavoratori milanesi -, i prezzi di acquisto crescono ben 13,6 volte più velocemente delle retribuzioni degli "operai" e 5,8 volte di quelle degli "impiegati"; i canoni di locazione crescono rispettivamente 7,3 e 3,1 volte più velocemente delle retribuzioni medie delle stesse categorie.

I dati restituiscono la realtà di una città

in cui per molti, soprattutto per i nuovi arrivati (chi non era già in possesso di un immobile a Milano) e per i profili reddituali medio bassi, il reddito da lavoro non è più sufficiente a garantire una vita quanto meno dignitosa: infatti, il 57% dei contribuenti milanesi dichiara un reddito lordo inferiore a 26mila euro l'anno e il 34% dichiara un reddito lordo inferiore a 15mila euro l'anno.

La fascia di reddito medio-bassa (15mila-26mila euro) risulta sovra-rappresentata nei quartieri periferici, la fascia medio-alta (26mila- 55mila euro) tende a concentrarsi nei quartieri semicentrali e in alcuni quartieri periferici mentre le fasce di reddito più elevate (>55mila euro) sono sovra-rappresentate nei quartieri centrali e semi-centrali.

Operai e impiegati «espulsi»

Tradotto, in centro, semicentro e resto della città, chi ha una retribuzione media annua lorda di 16.919 euro) vede un indice di metri quadri teoricamente abbordabili pari a 12 mq nei quartieri del centro storico, 17 mq in quelli semicentrali, e 30 metri quadri nel resto della città.

L'impiegato medio (retribuzione media annua lorda di 29.219 euro) invece vede un indice di metri quadri teoricamente abbordabili di 16 metri quadri nei quartieri del centro storico, 23 mq in quelli semicentrali, e 40 mq nel resto della città. Ciò significa che, anche nelle zone periferiche, il mercato residenziale fatica ad offrire alle retribuzioni più diffuse una offerta abitativa adeguata.

FINANZA IMMOBILIARE

I fondi immobiliari crescono e stabilizzano il mercato

Evelina Marchesini

Sono i fondi immobiliari a stabilizzare il real estate mondiale. Fondi e Reits continuano infatti a crescere a livello

Il patrimonio globale a quota 4.450 miliardi (+2,3%) e in Italia a 127 miliardi (+3,2%). Il 2024 vedrà un ulteriore miglioramento

globale e l'Italia non fa eccezione, con una funzione di "ancora di salvataggio" in un momento economico non certo facile. A scattare la fotografia del settore è il Rapporto 2023 su «I Fondi immobiliari in Italia e all'estero», realizzato da Scenari Immobiliari in collaborazione con lo Studio Casadei, che ne ha curato la parte di analisi finanziaria, presentato lo scorso 22 novembre.

Fondi immobiliari a quota 4.550 miliardi «Dopo un 2022 particolarmente positivo, il mercato immobiliare globale sta attraversando un periodo difficile, con ricadute in quasi tutti i comparti. Unica eccezione è il risparmio gestito in immobili attraverso fondi immobiliari e i Reits (*real estate investments trust*), che sta reagendo in modo positivo e mantiene i propri valori, grazie al lavoro di preferenza per la qualità, con mirate dismissioni, acquisizioni e semplificazioni», si legge nel Rapporto.

A livello globale il valore del patrimonio immobiliare è cresciuto sia per i fondi immobiliari che per i Reits: le stime di fine anno ipotizzano un valore del patrimonio complessivo di 4.550 miliardi di euro, in crescita del 2,3% rispetto ai 12 mesi precedenti. «I fondi immobiliari rappresentano un'ancora fondamentale per il mercato

immobiliare europeo e italiano in particolare – ha dichiarato Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari –. I

gestori da tanti anni puntano sulla qualità del prodotto e questo fa in modo che i valori e i canoni restano stabili anche in anni complicati. Il tasso di occupazione degli immobili è ai livelli molto alti. Il fenomeno dello smart working non ha modificato le scelte delle grandi aziende nel terziario. Anzi sta creando, in tutto il mondo, una nuova domanda di spazi funzionali e più consoni alle esigenze dei lavoratori. Ne deriva che il tasso di vacancy nel terziario nuovo è sotto il 2%, contro il 15% per immobili poco adatti". Se nel 2022 la crescita sostenuta del patrimonio degli strumenti quotati era imputabile principalmente ai risultati straordinari dei reits statunitensi, da sempre traino del mercato quotato globale, nel 2023 i volumi raggiunti dai veicoli americani non sono stati altrettanto performanti.

I fondi immobiliari in Europa

L'Europa, che pesa quasi il 35% del patrimonio mondiale, ha raggiunto un volume di 1.580 miliardi di euro, in aumento del 3,3%.

A livello macro economico, la crescita globale continua a rallentare, le tensioni geopolitiche dovute al protrarsi del conflitto in Ucraina aggravate per i recen-

ti attacchi terroristici in Israele pesano sull'evoluzione del quadro congiunturale globale. Alla contrazione del ciclo manifatturiero si somma la decelerazione dell'attività dei servizi. Il commercio internazionale, indebolito dal deterioramento degli scambi dei beni, potrebbe ulteriormente rallentare per effetto della crisi del mercato immobiliare cinese e delle sue ripercussioni sulla attività economica del paese del Sol levante. Le quotazioni energetiche tornano a salire.

L'incertezza sulle prospettive cicliche europee rimane elevata. Secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale il rallentamento dovrebbe essere più evidente in Europa che su scala globale, la Bce ipotizza una crescita dello 0,7% nel 2023 e dell'1% nel 2024. Alla fine del primo semestre di quest'anno il volume totale degli investimenti in Europa era di 65 miliardi di euro, una diminuzione di circa il 60%. Il calo è stato soprattutto determinato dalla frenata registrata durante il secondo trimestre (meno 57% rispetto allo stesso periodo del 2022) che ha generato un volume di 33 miliardi di euro; bisogna tornare indietro al 2010 per registrare un volume così basso, si legge nel Report.

Il deciso rallentamento degli investimenti ha coinvolto tutti i mercati immobiliari europei, ma sono in particolare la Germania e i Paesi nordici ad avere registrato cali di oltre 60 punti percentuali, rispetto al primo semestre 2022. Il mercato immobiliare delle prime cinque nazioni (Gran Bretagna compresa) europee si avvia a chiudere il 2023 con un fatturato di 915 miliardi di euro, in diminuzione dell'1,2% rispetto ai 12 mesi precedenti. Allargando l'analisi ai 28 Paesi della Ue la media del fatturato generato a fine

2023 dovrebbe ammontare a oltre 1.100 miliardi di euro, la stima restituisce una variazione positiva rispetto all'anno precedente dell'1,4 per cento. Decisamente migliori le attese per il 2024 per tutti i cinque principali mercati europei.

Il patrimonio dei fondi immobiliari europei

Il fatturato dell'anno prossimo dovrebbe crescere circa di tre punti percentuali con la Germania in ripresa (4,2%) con un fatturato di 320 miliardi di euro, seguita dall'Inghilterra (4,1%) e dalla Spagna (2,7%), rispettivamente con fatturati di 150,5 miliardi di euro e 113 miliardi di euro. La Germania si conferma la sua posizione in vetta all'Europa. L'Italia insieme alla Francia faranno invece più fatica, i loro fatturati dovrebbero registrare rispettivamente incrementi dell'1,9 e dell'1 per cento. Per quanto concerne il fatturato medio al 2024 dei ventotto Paesi le previsioni sono lievemente più favorevoli, con un aumento del 1,8 per cento. Complessivamente il volume degli investimenti immobiliari europei a fine anno dovrebbe aggirarsi intorno ai 163 miliardi di euro in calo di circa il 40% rispetto al 2022.

Le attese per il 2024, prima della recente guerra israelo-palestinese, ipotizzavano un rimbalzo di almeno 35 punti percentuali che porterebbe la cifra totale investita a circa 220 miliardi di euro. I dati positivi dei fondi immobiliari a livello di capitalizzazione confermano dunque la funzione stabilizzatrice di questo strumento di investimento.

I fondi immobiliari in Italia

L'Italia segue il trend di crescita dei fondi immobiliari a livello globale e secondo il

Report di Scenari Immobiliari fa registrare un valore di 127 miliardi di euro nel 2023 (+3,2% sul 2022), e fino a 132 miliardi nel 2024, con un incremento del 3,9 %.

Asset allocation totale di fondi immobiliari in Italia

Più in dettaglio, secondo il Rapporto di Scenari Immobiliari e lo Studio Casadei, anche nel 2023 è proseguito il ciclo espansivo dei fondi immobiliari italiani, con il peso del patrimonio gestito nel nostro Paese che ha sfiorato il 12% sul totale dell'area Ue e il patrimonio immobiliare detenuto direttamente dai 630 fondi attivi pari a 127 miliardi di euro, con un incremento di circa il 3,3% sui 12 mesi precedenti. Si riduce l'indebitamento per una minore esigenza di liquidità dipendente dalla diminuzione degli investimenti che per un maggior impiego di risorse proprie attuato per fronteggiare l'aumento del costo del debito.

«Il comparto dei fondi italiani – ha commentato Francesca Zirnststein, direttore generale di Scenari Immobiliari – procede nel suo percorso di crescita e i valori positivi registrati nel 2023 proseguiranno, secondo le nostre previsioni, anche nel 2024, con un incremento di Nav e patrimonio rispettivamente del 2,7 e 3,9 per cento. Per l'anno a venire, inoltre, stimiamo a 132 miliardi di euro il patrimonio dei fondi nel nostro Paese, ipotizzando che il numero di veicoli si incrementi di 20 unità, a 650 in totale. Secondo il nostro studio, gli uffici continuano a rappresentare l'asset class preferita

dai fondi immobiliari italiani, con un peso sul totale del patrimonio gestito del 58% mentre il retail si conferma al secondo posto, con il 13%. Anche quest'anno è proseguito il trend positivo degli immobili residenziali e logistici, due segmenti che insieme appresentano poco più del 15% del totale, sebbene in espansione. Sulla base delle indicazioni raccolte tra le Sgr che partecipano al nostro gruppo di lavoro, segnaliamo prospettive positive e in aumento per le masse gestite nel 2024, con una tendenza alla diversificazione dei portafogli rispetto alla composizione attuale».

Nonostante il trend al rialzo dell'ultimo trimestre le stime di fine anno ipotizzano il raggiungimento della soglia dei 5,5 miliardi di euro, ben al di sotto delle aspettative. Bisogna attendere la seconda parte del 2024 per assistere ad una ripresa più sostenuta delle attività di investimento. Il mercato italiano si conferma appetibile, continua a prevalere la componente internazionale dei capitali sul volume complessivo degli investimenti. Milano e Roma continuano a polarizzare i capitali, anche se i mercati regionali si mostrano sempre più dinamici. Le stime del Nav a fine 2023, sulla base delle indicazioni dei gestori e dei dati delle semestrali, ipotizzano il raggiungimento della soglia dei 112 miliardi di euro, con un incremento del 6,7% sull'anno precedente. L'indebitamento del sistema fondi arriva a 57 miliardi di euro con un'incidenza di circa il 45% sul patrimonio. La performance (Roe) si conferma al 2,3%.

FINANZA IMMOBILIARE

Generali Re, focus su logistica e hotel per arginare il nodo degli uffici

Redazione

L'occasione è l'ottenimento per Citylife, primo quartiere al mondo, del livello Platinum nelle tre certificazioni internazionali Leed for

Cities and Communities, Well for Community e Sites "Existing Landscape". La cerimonia ieri sera è stata il riconoscimento «dell'eccellenza nell'impegno per la rigenerazione urbana sostenibile e la creazione di una comunità di quartiere resiliente e inclusiva», recita il comunicato. Un appuntamento per una chiacchierata a tutto tondo con Aldo Mazzocco, ceo di Generali Real Estate, per capire il momento difficile di mercato.

«Le tre certificazioni non per singoli building ma per l'intero quartiere Citylife sanciscono la bontà del nostro intervento su 36 ettari di terreno, più della metà oggi parco urbano aperto al pubblico mentre l'altra metà offre un mix di funzioni tra uffici, residenze, ristorazione, leisure e shopping district», dice Mazzocco. Complesso di 60mila mq di uffici che sarà completato da CityWave, edificio progettato da Bjarke Ingels Group pronto per fine 2025. Mentre alla città si aprirà l'ex Palazzo delle Scintille, hub vaccinale in tempo di Covid e futuro Generali square garden per eventi culturali.

È innegabile che il momento di mercato sia complicato. «L'impatto rapido della crescita dei tassi di interesse sull'economia dovrebbe smorzarsi l'anno prossimo

Il gruppo a quota 39 miliardi di asset resta focalizzato su qualità e location. Al via un fondo hospitality con 12 strutture tra Venezia, Roma e all'estero Vienna

- dice Mazzocco -. Entremo probabilmente in un periodo di stabilizzazione e forse decrescita dei tassi».

Quali allora i settori sui

quali investire? «Siamo investitori di lungo periodo - dice - e pensiamo che il percorso di crescita della logistica in termini di infrastruttura immobiliare sia ancora da compiere. Il nostro portafoglio oggi vale quasi un miliardo di euro in questo segmento, un milione di mq in Italia. Pertanto siamo positivi sui trend di crescita in termini di interesse degli investitori e aumento dei canoni». E aggiunge che: «Rimane buona la domanda per il residenziale, anche se soffre della concorrenza del fixed income e dei governativi». Una domanda che resta elevata non tanto per motivi demografici quanto per una ricerca di soluzioni moderne.

L'asset class uffici ha perso volumi di investimento nell'ultimo periodo, a livello italiano nell'ordine del 60-70%, ma per Generali real estate rappresenta ancora il 60% di un portafoglio che vale quasi 40 miliardi di euro di asset in gestione.

Secondo Mazzocco la paura del Covid, e quindi l'elevata quota di dipendenti in smart working, è rientrata. Una convinzione che non è di tutti, basta vedere quanti uffici sono ancora semi-vuoti. «Ci sarà una sempre maggiore polarizzazione tra immobili di qualità e asset meno appetibili e tra location forti e destinazio-

ni di secondo piano», commenta, sottolineando che si è affacciata sul settore una nuova nube legata all'intelligenza artificiale e alla trasformazione del terziario che ne deriverà.

«Stiamo procedendo con l'attività ricorrente di rotazione degli immobili - spiega -, un continuo affinamento del portafoglio uffici fatto di acquisti, ristrutturazioni e anche vendite. I lavori di ristrutturazione oggi sono la parte più importante perché avendo immobili in ottime posizioni e di qualità vale la pena ristrutturarli». Alla domanda se valutano vendite risponde «dipende, è al 98% l'occupancy sugli uffici, ottime fonti di cashflow». Ma non nega che bisogna prevedere come saranno gli spazi nel 2030, una sfida non facile. «Il portafoglio complessivo è investito per il 33% in Francia (Ile de France), 22% in Italia (a Milano e in parte a Roma), il 18% in Germania e poi l'8% in media in Spagna, Polonia, Regno Unito e così via». Il gruppo sta allestendo fondo europeo di ospitalità con 12 hotel, in Italia a Venezia e Roma, all'estero a Vienna. Sono strutture che arrivano da Cattolica.

«I nostri fondi paneuropei investono in un solo settore e sono diversificati geograficamente nelle città più importanti in Europa», continua Mazzocco.

Dal repricing in atto, al ribasso, possono scaturire occasioni di acquisto, ma bisogna vincere la cautela. Al momento i capitali che lasciano il real estate non cercano altre tipologie di investimento, ma una sorta di parcheggio temporaneo in vista di tempi migliori. Generali Re invece si muove. Nella primavera scorsa ha acquisito con Ece un centro commerciale a Monaco di Baviera e oggi guarda a Trieste, dove starebbe per acquistare Palazzo Carciotti, prima sede storica del gruppo assicurativo da ripensare adesso come mix hotel, uffici e negozi, mentre a Milano sta completando la riqualificazione del palazzo di Piazza Cordusio dove a breve inaugurerà l'hotel Meliá.

Il target di investimenti 2024-2026 è di mezzo miliardo l'anno di acquisizioni a livello europeo, «se vendiamo però abbiamo altre risorse» conclude Mazzocco. Che punta ad espandersi sempre più nel mondo private debt.

MUTUI

Mutui, tassi alti e rate fuori controllo: 500mila famiglie a rischio

Vito Lops

«I tassi resteranno alti per diversi trimestri». Le parole con cui di recente il governatore della Bce, Christine Lagarde, ha ribadito la fermezza

nell'attuare una politica monetaria restrittiva al fine scongiurare una seconda ondata di inflazione, potrebbero rivelarsi un macigno finanziario per molte famiglie italiane, intrappolate in mutui variabili andati fuori controllo.

Contratti a rischio

Il Sole 24 Ore ha calcolato, con l'aiuto dell'Osservatorio SalvaLaTuaCasa di Nomisma e Save Your Home, che i contratti di mutuo potenzialmente a rischio si avvicinano alla soglia monstre di 500mila, per un controvalore di credito che scotta vicino ai 60 miliardi. La soglia d'allarme, da cui parte il ragionamento, è il superamento del 50%, come rapporto tra l'importo della rata e il reddito disponibile della famiglia che sta rimborsando un mutuo a tasso variabile.

È buona prassi da parte delle banche concedere un finanziamento ipotecario tarandosi su una rata che non sia superiore a un terzo del reddito netto familiare. A rimescolare le carte sono stati però i forti rialzi dei tassi da parte della Bce, che da luglio 2022 a settembre di quest'anno ha aumentato il costo del denaro di 450 punti base, difatti issando l'indice Euribor (su cui vengono calcolate le rate dei mutui variabili) da -0,5% al 4%.

A rischio crediti per 60 miliardi erogati a famiglie che sostengono oneri sul debito che superano il 50% del reddito disponibile. Prevista una crescita di aste immobiliari nel 2024

Tsunami finanziario

Uno tsunami finanziario che ha travolto i piani di ammortamento dei mutuatari, soprattutto di coloro che hanno

davanti a sé più della metà degli anni di contratto da onorare e che quindi hanno ancora tanti interessi da versare alla banca.

Di conseguenza, un mutuo medio da 120mila euro è passato da una rata di 400 - 500 euro al mese di inizio 2022 a un costo mensile di 800 o anche oltre i 900. Questo impatta negativamente soprattutto sulle fasce basse e medie di reddito, fino anche a 1.900 euro netti mensili, ovvero 40mila euro lordi annui, con un peso della rata che è arrivato a superare nei peggiori casi anche il 60% del reddito netto mensile.

Effetti collaterali della politica Bce

Morale della favola: la politica anti-inflazione della Bce, tra gli effetti collaterali, ha lasciato molte famiglie con poche centinaia di euro di margine al mese per sostenere le altre spese, dato che oltre metà del reddito viene assorbito dalla rata del mutuo.

Nel solo periodo più recente, dal 2012 al 2022, sono stati erogati in Italia mutui per 413 miliardi di euro. Di questi circa un terzo (160 miliardi) sono a tasso variabile. Ovviamente non tutti i debitori sono finiti nella "soglia d'allarme".

«Per restringere il campo abbiamo escluso i mutui variabili stipulati nel 2023, evidentemente sottoscritti a fronte di un rapporto rata/reddito consono, e quelli che hanno una durata inferiore alle metà del periodo originariamente previsto - spiega Roberto Anedda, consulente di Nomisma -. Abbiamo escluso anche mutui erogati per durate inferiori ai 10 anni. Da questa prima scrematura l'importo dei mutui variabili in essere che sta mettendo sotto pressione i debitori scende da 160 a 100 miliardi. Filtrando ulteriormente il dato per le fasce di reddito otteniamo che la fascia con un reddito fino a 1.500 euro al mese è la più esposta perché si trova facilmente con un rapporto rata/reddito superiore al 50% e in alcuni casi anche oltre il 60%. Questa fascia vale il 23%, ovvero 23 miliardi. La fascia successiva, che comprende i redditi tra i 1.500 e i 2.000 euro e quindi comunque per buona parte all'interno di quella fascia dei 1.900 euro che in base alle nostre valutazioni potrebbe vedere la propria rata arrivare anche al 50% del reddito, rappresenta un altro 35%, quindi 35 miliardi. Da qui arriviamo a una cifra di mutui a rischio vicina ai 60 miliardi, che potrebbe scendere a 40 miliardi nell'ipotesi che lo scorso anno alcuni abbiamo surrogato riuscendo a strappare un fisso sotto il 3%. Nella prima

fascia rientrano 190mila famiglie, nella seconda 290mila. Da cui ci si avvicina a quota 500mila famiglie».

Il peso delle rate

L'aspetto problematico è che si tratta di situazioni "croniche", la cui prospettiva non migliorerebbe con una surroga (dato che oggi i tassi per spostare il mutuo in un'altra banca sono comunque superiori al 4%). E non migliorerebbe granché neppure se la Bce dovesse tagliare i tassi tra un punto e un punto e mezzo percentuale nell'arco dei prossimi due anni, come sconta oggi il mercato dei future, con un possibile equilibrio di lungo termine del costo del denaro intorno al 3%. «Sarebbe comunque troppo poco per ridare ossigeno al budget familiare, nel frattempo eroso anche da inflazione e aumento dei costi energetici» conclude Anedda. Lo scenario di tassi "alti per più tempo" disegnato dalle banche centrali rischia quindi di far saltare nei prossimi mesi molti contratti. Dopo sei rate non pagate la banca può avviare la procedura di esecuzione dell'immobile. Un percorso che poi potrebbe portare al doloroso passaggio dell'asta immobiliare. Non a caso per il 2024 si prevede un aumento del 10% delle aste rispetto a quest'anno, per un numero di operazioni compreso tra 160 e 180mila.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Casa, superbonus addio: dal 2024 nuovi sussidi e prestiti agevolati

Giuseppe Latour e Giovanni Parente

Non più soltanto agevolazioni fiscali. Dopo la chiusura del superbonus, in programma nella versione al 90% alla fine del 2023, gli incentivi per l'efficientamento energetico degli immobili passeranno, in molti casi, da strumenti diversi come sussidi e prestiti agevolati.

Saranno finanziati interventi su due tipologie di immobili: social housing e case di proprietà di famiglie a basso reddito nei condomini

Il nuovo fondo

È questo il progetto che è alla base di un nuovo Fondo da poco meno di 1,4 miliardi, finanziato con risorse del Pnrr, che partirà alla fine del 2024 e che potrebbe avere tra i soggetti attuatori Cassa depositi e prestiti o la Banca europea per gli investimenti.

L'idea dell'intervento, che compare nel piano di rimodulazione del Pnrr che ha già incassato il via libera della Commissione europea, è affiancare le detrazioni per la riqualificazione energetica che, nel 2024, saranno decisamente depotenziate: con un'agevolazione al 70% e senza cessione del credito, le famiglie a basso reddito incontreranno difficoltà a utilizzare gli sconti fiscali.

La soglia per la maggior tutela

Governo e maggioranza, già nei mesi scorsi, hanno avviato delle riflessioni per individuare una soglia al di sotto della quale i contribuenti vengono considerati meritevoli di una maggiore tutela: così, in diversi provvedimenti (e anche in una proposta di legge di riforma dei bonus, firmata Lega), è già comparsa una soglia di reddito familia-

re, calcolata in base a un quoziente, pari a 15mila euro.

Al di là dei dettagli, che saranno fissati nei prossimi mesi, l'obiettivo

sarà di supportare le ristrutturazioni delle famiglie a basso reddito, alleviando la cosiddetta "povertà energetica". Centrali nell'utilizzo di queste risorse saranno le Esco (Energy saving company), società specializzate nella realizzazione di interventi di efficientamento energetico, destinatarie di contributi diretti e prestiti agevolati per alimentare le operazioni di ristrutturazione.

Gli interventi finanziabili

Saranno finanziati interventi su due tipologie di immobili: social housing (al quale saranno destinati due terzi del fondo) e case di proprietà di famiglie a basso reddito nei condomini (che prenderanno la parte rimanente). Ovviamente, i lavori agevolati con questo nuovo strumento non potranno incassare altri sconti, come il superbonus e l'ecobonus.

Nella riprogrammazione della spesa per il Pnrr c'è anche un target temporale per questo piano. Il Governo, infatti, punta a realizzare il nuovo sistema di finanziamento delle spese per la riqualificazione energetica entro il quarto trimestre del 2024, trasferendo materialmente i fondi al soggetto attuatore. Insomma, un obiettivo da mettere in campo fin da subito per poter centrare i target del nuovo Pnrr.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Sismabonus, sanzione unica per sanare le asseverazioni

Giuseppe Latour

La remissione per l'asseverazione di efficacia degli interventi di riduzione del rischio sismico (il cosiddetto allegato B) è legata all'intero com-

plesso oggetto di compravendita, in caso di sismabonus acquisti, e non a un singolo appartamento. È sufficiente, allora, pagare una sanzione unica per tutti gli immobili ceduti. A effettuare il versamento dovrà essere l'impresa costruttrice e non l'acquirente degli immobili. Sono questi i passaggi più rilevanti della risposta a interpello 467/2023 delle Entrate.

Si tratta di una risposta che analizza il caso di un'impresa di costruzioni che avvia un'operazione di demolizione e ricostruzione di un complesso di edifici, dalla quale potrebbe essere potenzialmente generato il sismabonus acquisti (l'agevolazione al 75% o 85%, disponibile ancora fino alla fine del 2024). L'impresa effettua la vendita degli appartamenti ricavati dall'operazione, senza però avere prima depositato l'allegato B, cioè l'asseverazione di riduzione del rischio sismico, essenziale per ottenere i bonus fiscali. Per non perdere gli sconti fiscali, decide allora di avvalersi della remissione in bonis, sulla quale però chiede delucidazioni all'agenzia delle Entrate, attraverso un interpello.

Per questa situazione specifica, infatti, il decreto cessioni (DI n. 11/2023) ha previsto esplicitamente l'applicazione dell'i-

La risposta a interpello 467/2023 delle Entrate chiarisce che la remissione per il sismabonus acquisti è legata all'intero complesso venduto

stituto della remissione in bonis, specificando poi che in questo caso «la prima dichiarazione utile è la prima dichiarazione dei redditi nel-

la quale deve essere esercitato il diritto a beneficiare della detrazione della prima quota costante dell'agevolazione». Mentre, nel caso di opzione per sconto in fattura o per la cessione del credito, «l'adempimento va effettuato prima della comunicazione di tale opzione».

Su alcuni aspetti di questa forma di sanatoria, però, ora le Entrate danno chiarimenti ulteriori. E spiegano, anzitutto, su chi ricade la sanzione da 250 euro, da accompagnare alla remissione. «In assenza di una responsabilità solidale, non espressamente prevista dal legislatore nel caso di specie - dice l'interpello -, la sanzione risulta a carico del soggetto su cui ricadeva l'obbligo di presentarla tempestivamente o al quale lo stesso è riconducibile (oltre che materialmente possibile)». Quindi, in questa situazione, ricade sull'impresa di costruzioni e non sugli acquirenti degli appartamenti.

Ma l'indicazione più importante dell'interpello arriva quando l'Agenzia specifica che, per questo tipo di remissione in bonis, non c'è un effetto di moltiplicazione delle sanzioni simile a quello prodotto nel caso della remissione legata alla cessione dei crediti (come spiegato dalla circolare n. 27/E). «L'asseverazione - dice

ancora la risposta delle Entrate - non riguarda un singolo appartamento o cespite da alienare, ma l'intero complesso realizzato, risultando dunque unica per tutti gli immobili compravenduti. A fronte di un unico adempimento omesso da sanare, unica è la relativa sanzione da versare». Basterà, allora, un pagamento unico da 250 euro. Infine, sui tempi nei quali versare la sanzione, si spiega che «il termine per l'adempimento costituisce dunque anche quello per il versamento della sanzione». È comunque corretto e conforme a buona prassi anticipare il versamento della

sanzione, provvedendovi entro la data del contratto definitivo di compravendita o, «qualora vi fosse una pluralità di immobili da alienare, antecedentemente alla stipula del primo rogito notarile di compravendita avente ad oggetto una delle unità immobiliari del realizzando complesso immobiliare».

Per maggiore sicurezza delle parti, al promissario acquirente andrà consegnata, oltre alla copia dell'asseverazione, anche quella della quietanza di pagamento del modello F24 di versamento della sanzione per la remissione in bonis.

BONUS CASA E SUPERBONUS

Bonus casa, via al censimento sui crediti non più utilizzabili

Giuseppe Latour

L'operazione verità sullo stock dei crediti fiscali che lo Stato dovrà liquidare si mette in moto. Da venerdì primo dicembre l'agenzia delle Entrate aprirà i canali per l'invio delle comunicazioni di mancato utilizzo delle agevolazioni per le quali siano state esercitate le opzioni di cessione del credito e sconto in fattura. Un debutto sancito dal provvedimento firmato dal direttore delle Entrate, Ernesto Maria Ruffini e da una Faq di accompagnamento che chiarisce l'esclusione dei crediti sequestrati dall'obbligo di comunicazione (l'«informazione è già in possesso» dell'Agenzia). Facciamo un passo indietro. La raccolta di dati - prevista dal decreto Asset (DL 104/2023) della scorsa estate - consentirà di sapere quale quota dei circa 135 miliardi di crediti fiscali in attesa di liquidazione sia andata persa, per volontà delle parti coinvolte, e non sarà mai monetizzata e quale parte, invece, verrà portata all'incasso. Attraverso queste nuove informazioni, poi, sarà possibile pesare in maniera più precisa l'entità dell'emergenza che sta colpendo migliaia di imprese in tutta Italia: sono ancora moltissime le aziende in attesa di monetizzare bonus che hanno acquisito sotto forma di sconti in fattura. Per loro la legge di Bilancio, e il decreto fiscale collegato, non hanno previsto al momento nessuna forma di aiuto.

Da venerdì 1° dicembre scatta la comunicazione obbligatoria alle Entrate per non rischiare la sanzione di 100 euro. Esclusi dall'invio gli importi attualmente sotto sequestro

Fuori dal perimetro delle comunicazioni, come anticipato, saranno posti i crediti fiscali sottoposti a sequestro dell'autorità giudiziaria:

attualmente, infatti, dei 12 miliardi finiti sotto osservazione dell'amministrazione finanziaria, a causa di irregolarità di varia natura, poco meno di 9 miliardi sono stati congelati da un provvedimento dell'autorità giudiziaria. Su queste agevolazioni, in sostanza, c'è ancora un procedimento penale pendente. Solo all'esito di questa fase, sarà possibile valutare la loro effettiva utilizzabilità. E, comunque, si tratta di crediti collegati a situazione conosciute all'agenzia delle Entrate. Quindi, su questi bonus, non sarà necessario effettuare comunicazioni.

Dovranno, invece, essere oggetto di comunicazione a partire dal primo dicembre i crediti fiscali, derivati da opzioni di cessione e sconto in fattura, non utilizzabili per cause diverse dal decorso del termine per la compensazione. L'ultimo cessionario è tenuto a comunicare «tale circostanza all'agenzia delle Entrate» entro 30 giorni dall'avvenuta conoscenza. Scatterà così una fase transitoria, perché in tutti i casi nei quali l'evento che ha portato alla non utilizzabilità sia diventato noto prima di dicembre, i contribuenti avranno una finestra cuscinetto per effettuare la trasmissione dei dati alle Entrate fino al 2 gennaio 2024. La messa a

punto della nuova procedura ha impegnato l'amministrazione finanziaria e il partner tecnologico Sogei per garantire il funzionamento del meccanismo e avere un polso quasi in tempo reale sui crediti che gli stessi contribuenti riterranno ormai fuori gioco.

L'operazione di pulizia servirà anche a capire quanti di questi crediti saranno effettivamente spendibili nel corso dei prossimi anni. Non bisogna, infatti, dimenticare che il faro di Eurostat su queste operazioni è ancora acceso e la misura di quanti crediti siano ancora effettivamente utilizzabili in compensazione potrà determinarne la nuova classificazione, con impatto a cascata sul bilancio dello Stato.

In base alle indicazioni fornite pochi giorni fa proprio dal ministero dell'Economia in risposta a un question time in commissione Finanze alla Camera, il totale di cessioni e sconto in fattura comunicati dal 2020 a metà novembre è pari a 160,7 miliardi; di questi, sono stati oggetto di compensazione 25,5 miliardi. Le comunicazioni andranno ad arricchire le informazioni a disposizione sui 135 miliardi di crediti residui. Non potranno, però, intercettare quelli che secondo l'agenzia delle Entrate sono i veri crediti incagliati: quelli, cioè,

che non hanno ancora neppure trovato un compratore e che, quindi, non sono transitati da opzioni di cessione e sconto. Per questi ci sarebbe ancora a disposizione, almeno in teoria, la chance della remissione in bonis entro il prossimo 30 novembre. Sul punto bisogna ricordare che, nella modalità ordinaria, è necessario avere firmato un accordo di cessione entro marzo (data di scadenza ordinaria delle cessioni relative a spese 2022) per sfruttare la remissione. In alternativa, solo per le cessioni verso banche e assicurazioni, è possibile procedere anche senza accordo. In entrambi i casi bisognerà versare la sanzione da 250 euro. In alternativa alla remissione, l'unica altra strada sarà quella della detrazione in dichiarazione dei redditi. Anche se, in questo caso, ci sarà da superare l'ostacolo della capienza fiscale. La mancata comunicazione entro il termine di 30 giorni comporterà l'applicazione di una sanzione, già contestatissima. Nel corso delle audizioni sul decreto Asset, infatti, le associazioni di categoria delle imprese ne avevano ripetutamente chiesto la cancellazione. Richiesta respinta, così chi non rispetterà gli obblighi di legge potrebbe essere costretto a pagare una multa da 100 euro.

CONDOMINIO

Cappotto termico con superbonus e riduzione dei balconi di proprietà esclusiva: delibera nulla

Fabrizio Plagenza

Il Tribunale di Roma, con la recente sentenza 11708 pubblicata il 25 Luglio 2023, affronta e risolve una controversia il cui thema decidendum, se non particolarmente complesso, risulta certamente attuale e di concreto interesse.

La vicenda processuale

La “delibera della discordia”, infatti, veniva impugnata dagli attori, nella loro qualità di condòmini, ritenendo che la stessa fosse viziata da nullità (e non da mera annullabilità, come sovente accade). In particolare, la delibera assembleare approvava «l’offerta economica di massima relativa agli interventi da effettuare sul condominio», come predisposta dalla società incaricata, «ai fini della detrazione fiscale del 110% ex DL 34/2020». In sostanza, gli attori assumevano che la delibera fosse illegittima in quanto i lavori approvati a maggioranza comportavano la realizzazione del «cappotto termico» che, tuttavia, sarebbe stato «da installare su tutta la superficie dello stabile – con la conseguente riduzione delle aree dei balconi di proprietà esclusiva dei condòmini». Per tale motivo (unitamente ad altri), gli attori chiedevano che il Tribunale di Roma accertasse la nullità della delibera impugnata o, in subordine, l’annullabilità della stessa.

Determinava una lesione del diritto di proprietà del condomino andando ad incidere sulla riduzione della superficie utile

Quando la delibera è nulla e quando annullabile

L’accertamento del vizio (nullità o annullabilità) è oramai da ricercarsi

sulla base degli insegnamenti della Suprema corte che, in tema di condominio negli edifici, ha chiarito che mentre debbono qualificarsi nulle le delibere dell’assemblea condominiale prive degli elementi essenziali, le delibere con oggetto impossibile o illecito (contrario all’ordine pubblico, alla morale o al buon costume), le delibere con oggetto che non rientra nella competenza dell’assemblea, le delibere che incidono sui diritti individuali sulle cose o servizi comuni o sulla proprietà esclusiva di ognuno dei condomini, le delibere comunque invalide in relazione all’oggetto, debbono, invece, qualificarsi “annullabili” le delibere con vizi relativi alla regolare costituzione dell’assemblea, quelle adottate con maggioranza inferiore a quella prescritta dalla legge o dal regolamento condominiale, quelle affette da vizi formali, in violazione di prescrizioni legali, convenzionali, regolamentari, attinenti al procedimento di convocazione o di informazione dell’assemblea, quelle genericamente affette da irregolarità nel procedimento di convocazione (Cassazione, Sezioni unite n. 4806/2005; Cassazione n. 17014/2010 e Cassazione n. 27016/2011).

La successiva delibera «riparatrice»

Orbene, nel caso trattato dal Tribunale romano, era stata accertata e non contestata la circostanza che i lavori originariamente approvati a maggioranza avessero ad oggetto la realizzazione di un "cappotto termico" «tale da comportare una riduzione delle aree dei balconi di proprietà esclusiva dei condòmini e fosse dunque illegittima» (Tribunale di Roma 16 dicembre 2020, n. 17997). A dimostrazione dell'illegittimità (nullità) della delibera impugnata, l'assemblea stessa, successivamente, aveva provveduto a riunirsi al fine di emanare una nuova delibera che precisasse e chiarisse che il cappotto termico avrebbe riguardato solo ed esclusivamente le parti condominiali con esplicita esclusione delle parti private ovvero balconi che non avrebbero dovuto avere in ogni caso nessuna di-

minuzione di superficie calpestabile.

Deve essere confermato il principio secondo cui, pertanto, ove la realizzazione del cappotto termico come approvato dall'assemblea (di cui il giudice non può sindacarne il profilo dell'opportunità essendo chiamato a risolvere solo questioni attinenti alla legittimità del deliberato - Cassazione n. 10199/2012 e Cassazione n. 5889/2001 - incida sul diritto individuale del titolare del diritto reale sul bene di proprietà esclusiva, attraverso un mutamento della proprietà individuale, la delibera è da ritenersi affetta da nullità per i motivi sopra esposti. Nel caso specifico, infatti, la delibera impugnata, approvando "tout court" la realizzazione del cappotto termico come deliberato, determinava una lesione del diritto di proprietà del condomino andando ad incidere sulla riduzione della superficie utile.

CONDOMINIO

La sopraelevazione è consentita solo se avviene nel rispetto della normativa antisismica

Ivan Meo e Roberto Rizzo

Con la recente ordinanza n. 32281 del 21 novembre 2023, la Cassazione ha sancito il principio fondamentale per il quale, affinché

possa ritenersi legittima la sopraelevazione dell'immobile per come disciplinata dall'articolo 1127 del Codice civile, non è sufficiente che sia preservata la staticità del fabbricato, ma occorre provare documentalmente prima dell'intervento, e dunque all'esito di un controllo compiuto ex ante, che la nuova costruzione, per come nel suo complesso risultante a seguito dell'incremento dell'altezza dell'edificio, sia in grado di sopportare, per effetto del rigoroso rispetto della normativa di settore, eventuali successive sollecitazioni di natura sismica.

La vicenda processuale

Con la pronuncia in commento, viene accolto il ricorso presentato dal proprietario di un immobile avverso la sentenza numero 2641/2019 della Corte d'appello di Bari, la quale, aderendo alla decisione di primo grado del locale Tribunale, ne aveva respinto la domanda volta ad ottenere la demolizione della sopraelevazione, realizzata illegittimamente dal convenuto, unitamente alla richiesta di risarcimento dei danni cagionati per effetto della nuova costruzione, edificata, a dire dell'attore, in violazione della normativa regolante il diritto di proprietà e

Determinava una lesione del diritto di proprietà del condomino andando ad incidere sulla riduzione della superficie utile

di quella urbanistica.

In particolare, la corte distrettuale, nell'esaminare la valutazione operata dal Tribunale sulla consulenza tecnica

d'ufficio espletata in primo grado, aveva sottolineato come la nuova costruzione, pur non essendo conforme alla normativa urbanistica, determinava solo delle semplici criticità su alcuni elementi strutturali che, ove opportunamente rinforzati, avrebbero comunque potuto assolvere alla loro funzione statica, non evidenziandosi, ad avviso del giudice di secondo grado, indici evidenti di imminenti cedimenti dell'edificio nel suo complesso considerato.

L'interpretazione della Cassazione

Il giudice di legittimità, censurando entrambe le precedenti pronunce, e richiamando il proprio costante orientamento giurisprudenziale, ha chiarito la corretta interpretazione da rendersi della norma che disciplina la fattispecie, ossia l'articolo 1127 del Codice civile.

Il divieto di sopraelevazione per inidoneità delle condizioni statiche dell'edificio, previsto dall'articolo 1127, secondo comma del Codice civile, va interpretato non nel senso che la sopraelevazione è vietata soltanto se le strutture dell'edificio non consentono di sopportarne il peso, ma piuttosto, nel senso che il divieto sussiste anche nel caso in cui le strutture si-

ano tali che, una volta elevata la nuova fabbrica, non possano reggere la tensione di forze in movimento, quali le sollecitazioni di origine sismica.

Pertanto, ove le norme antisismiche (per loro natura inderogabili) prescrivano particolari cautele tecniche da adottarsi nella sopraelevazione degli edifici, in base alle caratteristiche del territorio, esse sono da considerarsi integrative dell'articolo 1127, secondo comma del Codice civile e la loro inosservanza determina una presunzione di pericolosità della sopraelevazione, che può essere vinta esclusivamente mediante la prova, gravante sull'autore della nuova fabbrica, che non solo la sopraelevazione, ma anche la struttura sottostante che ne risulta, siano idonee a fronteggiare il rischio sismico (Cassazione, n. 2000/2020).

L'importanza della normativa antisismica

La Suprema corte conclude il suo ragionamento evidenziando, altresì, come laddove la sopraelevazione risulti ese-

guita in violazione della normativa antisismica, così da pregiudicare la staticità del fabbricato come sopra definita, il conseguimento dell'eventuale concessione in sanatoria, quanto ai corpi di fabbrica elevati sul terrazzo dell'edificio, non può avere alcuna valenza sanante rispetto alla presunzione di pericolosità dell'opera (Cassazione, n. 2115/2018).

Ne deriva ulteriormente che, nel caso di sopraelevazione, l'assenza di ogni pericolo statico, derivante dal rigoroso rispetto della normativa antisismica, quale presupposto del divieto contenuto nel secondo comma dell'articolo 1127 del Codice civile, deve essere verificata (e provata) già prima dell'intervento che si intende realizzare, e non può essere affidata alla mera diligenza della parte interessata, essendo elemento integrante l'essenza stessa del diritto di sopraelevare.

Ricorso accolto, dunque, sentenza cassata e rinvio alla Corte d'appello di Bari in diversa composizione, anche per il regolamento delle spese del giudizio di legittimità.

EFFICIENZA ENERGETICA

Rinnovabili, da Bruxelles via libera al decreto Comunità energetiche: aiuti per 5,7 miliardi

Redazione

La Commissione europea ha dato il via libera al decreto del Ministero dell'Ambiente e della sicurezza energetica sulle comunità energetiche

rinnovabili (Cer). Lo rende noto il ministero dell'Ambiente con un comunicato. Una decisione che era attesa da mesi: il decreto era pronto già prima dell'estate e a giugno il ministero aveva mandato le integrazioni di informazioni chieste da Bruxelles. La misura prevede incentivi per 5,7 miliardi, dei quali 2,2 finanziati con il Pnrr.

Tariffe incentivare

Il decreto italiano è incentrato su due misure: una tariffa incentivante sull'energia rinnovabile prodotta e condivisa e un contributo a fondo perduto. I beneficiari sono piccoli progetti, con una capacità fino a 1 MW e possono accedere al programma in base al principio "primo arrivato, primo servito". Il regime prevede una tariffa incentivante sulla quantità di elettricità consumata dai clienti

La decisione attesa da mesi. Previsti una tariffa incentivante e contributi a fondo perduto per i comuni con meno di 5mila abitanti (finanziati dal Pnrr)

finali e dalle comunità di energia rinnovabile pagato in un periodo di 20 anni. Questa misura, con una dotazione complessiva di 3,5 mi-

liardi di euro, sarà finanziata attraverso un prelievo sulla bolletta elettrica di tutti i consumatori.

Pichetto Fratin: svolta storica

«Siamo di fronte a una svolta, a una nuova fase storica nel rapporto tra cittadini ed energia», commenta il Ministro dell'ambiente e della sicurezza energetica, Gilberto Pichetto l'ok Ue agli aiuti per le rinnovabili. «Ora le Comunità energetiche rinnovabili - spiega - potranno diventare una realtà diffusa nel Paese, sviluppando le fonti rinnovabili e rendendo finalmente il territorio protagonista del futuro energetico nazionale. Grazie alle Comunità energetiche, infatti, ciascun cittadino potrà contribuire alla produzione di energia rinnovabile, e averne i benefici economici derivanti dall'autoconsumo».

EFFICIENZA ENERGETICA

Case green, c'è l'accordo: passa la linea della flessibilità

Giuseppe Latour

Accordo sulla direttiva case green. Esattamente come da programmi, poco prima delle 19 del 6 dicembre il trilatero che a Bruxelles lavorava

alla revisione della Energy performance of buildings directive ha chiuso un incontro durato poco più di due ore e ha licenziato, dopo sei mesi di trattative, un compromesso provvisorio, che ora dovrà essere confermato dal Consiglio e dal Parlamento europeo (probabilmente nella plenaria di febbraio). L'attuazione partirà nel 2026. «Abbiamo raggiunto un risultato rilevante questa sera - spiega il relatore al Parlamento europeo della direttiva, l'irlandese Ciaran Cuffe (Verdi) -: abbiamo creato un piano per la decarbonizzazione del patrimonio edilizio mondiale. Con questo piano, aggiungiamo un pilastro essenziale ai programmi europei di decarbonizzazione e iniziamo il lungo viaggio verso la riduzione del 36% delle emissioni europee di CO2». Gli edifici europei, infatti, sono responsabili di questa quota di emissioni. Diverso il punto di vista di Isabella Tovaglieri (Lega), relatrice ombra della direttiva al Parlamento europeo: «L'ultimo trilatero si è chiuso con un accordo al ribasso per i promotori, sono stati cancellati gli obblighi più divisivi e sono state riviste e posposte alcune scadenze. È una vittoria del buon senso e del realismo sull'ideologia». Così, Tovaglieri parla di «un successo su tutta la li-

Parlamento e Consiglio raggiungono un compromesso sulla direttiva. Saltano gli obblighi legati alle classi energetiche e aumenta l'autonomia dei paesi membri

nea che accogliamo con grande soddisfazione». La notizia politica più importante, comunque, è che l'assetto che si è definito nel corso del

precedente trilatero, il 12 ottobre, ha retto. Cambiando completamente la rotta del passaggio più rilevante della direttiva, l'articolo 9. Se fino a quel momento l'ipotesi era stata di indicare dei requisiti stringenti per i singoli edifici, non lasciando spazio ai paesi membri, in quell'incontro questo passaggio è stato rivisto, in nome di una maggiore flessibilità. 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 l'anno nel quale, a completamento del percorso, bisognerà avere un patrimonio edilizio a zero emissioni. In mezzo, gli Stati dovranno assicurare un miglioramento progressivo della situazione, ragionando però sulle medie di consumo e non più sulla classe di efficienza dei singoli edifici. Gli obiettivi intermedi di riduzione dei consumi per il parco edilizio degli Stati Membri - fissati nel corso dell'incontro di ieri - saranno del 16% al 2030 e del 20-22% al 2035. Si tratta di obiettivi realistici, che si collocano nella parte bassa della forbice ipotizzata nei giorni scorsi. Saranno i paesi membri a fissare, con i loro piani, le modalità per raggiungerli. La direttiva pone, soprattutto, un vin-

colo: la maggior parte delle ristrutturazioni dovranno riguardare il 43% meno performante del patrimonio edilizio. In questo modo, gli obiettivi non potranno essere raggiunti solo grazie agli immobili nuovi: in Italia sarà data priorità ai lavori su cinque milioni di edifici.

In questo quadro, non saranno uniformati gli attestati di prestazione energetica degli edifici, come era stato proposto dal Parlamento europeo. L'altro grande tema in discussione ieri ha riguardato l'obbligo di abbandonare i combustibili fossili, a partire dalle caldaie a gas metano, nelle abitazioni. La data entro la quale arrivare al bando completo è stata spostata in avanti, al 2040; il ter-

mine precedente era il 2035. Non solo. Se gli incentivi fiscali per questi apparecchi saranno cancellati a partire dal 2025, è stato esplicitamente stabilito che sarà possibile dare incentivi ai sistemi di riscaldamento ibridi, come quelli che combinano caldaie e pompe di calore. Ancora, è stato trovato un accordo anche sull'obbligo di installare pannelli solari sugli edifici. Vengono, così, totalmente esclusi gli edifici residenziali esistenti; questo onere sarà limitato agli edifici pubblici e non residenziali di grandi dimensioni, con un'entrata in vigore progressiva. Dal 2030, infine, tutti gli edifici residenziali nuovi dovranno essere a zero emissioni.

DICEMBRE 2023

**Ariete:**

Questo dicembre sarà per voi il fautore di una fortuna davvero speciale. Le sorprese potrebbero essere all'ordine del giorno e le energie cariche come non mai. La vostra autostima potrebbe farvi fare dei passi da gigante, specialmente nel corso della seconda parte del mese. Non avrete rivali nell'affrontare qualche piccola sfida.

**Toro:**

Stimoli nuovi per la carriera. Questo mese di dicembre si aprirà con un entusiasmo da vendere all'interno della vostra squadra di lavoro. Gli affari potrebbero non solo darvi uno slancio nella carriera, ma anche produrre nuovi stimoli per dei progetti molto importanti. Potreste dedicarvi all'inizio di nuovi investimenti.

**Gemelli:**

Il calo degli affari sarà direttamente proporzionale al livello di stress che affronterete nel periodo dicembrino. Perdere dei soldi in questo periodo sarà praticamente normale, se non fosse per quegli acquisti che potreste evitare. Nella seconda metà del mese potrete avvertire un rialzo delle energie e della determinazione.

**Cancro:**

Le emozioni nostalgiche potrebbero essere molto pesanti da affrontare, e potrebbero anche compromettere le prestazioni sul lavoro. Riflettere sulla vostra situazione attuale sul piano finanziario potrebbe farvi venire qualche idea utile in mente. Ma nel periodo di dicembre ci saranno pochissimi desideri di questo tipo che si esaudiranno. Sarà saggio agire successivamente.

**Leone:**

Si risveglieranno delle occasioni d'oro per la vostra carriera, perché arriveranno incarichi decisamente interessanti dal punto di vista economico. Acquisterete sempre più prestigio e allo stesso tempo crescerà anche la vostra voglia di mettervi in gioco sul lavoro. Potreste fare delle esperienze professionali molto appaganti.

**Vergine:**

Non ci saranno ostacoli nel mese di dicembre. Saprete gestire alla perfezione gli impegni e far salire la vostra concentrazione. La determinazione non cederà nemmeno per un momento, e costituirà anche la base

per nuove esperienze lavorative. Per molti di voi sarà l'inizio di nuovi lavori che i regaleranno una forte autonomia personale.

**Bilancia:**

La fiducia che avrete nei confronti delle vostre energie ora sarà irrimediabilmente in calo. Non ci sarà molta efficienza sul posto di lavoro, e l'interazione con i colleghi nei momenti più cruciali del lavoro si farà sempre più conflittuale. Le questioni burocratiche potrebbero essere rimandate a data a destinarsi, dal momento che l'ansia e lo stress saranno in rialzo nella seconda metà del mese.

**Scorpione:**

Non ci saranno ostacoli troppo grandi da superare. Avrete alcuni vantaggi molto interessanti che potrebbero essere ottimi per la vostra carriera, ma evitare spese troppo costose sarà una buona mossa per il vostro portafoglio. La 'coperta' della fortuna ora potrebbe essere quasi assente, ma lo sconforto ora non sarà affatto contemplato.

**Sagittario:**

Scoprirete che ci saranno degli affari eccellenti e alcuni che invece potrebbero essere controproducenti per le vostre finanze. Prestare cautela a queste cose sarà salvifico per il vostro denaro. Potrete contare su collaborazioni molto efficienti sul posto di lavoro. Sarete in grado di sbaragliare la concorrenza con la vostra intraprendenza incrollabile.

**Capricorno:**

Farete faville sul lavoro. Le vostre idee saranno apprezzate e condivise per il raggiungimento di traguardi comuni a quelli dei colleghi. Non vi risparmierete se ci sarà necessità di dare una mano a qualcuno, e avrete anche un senso di responsabilità molto importante rispetto alla norma.

**Acquario:**

Darvi del tempo per riposare di tanto in tanto potrebbe salvarvi dallo stress che altrimenti potrebbe essere un problema; potrebbe anche farvi dimenticare per un po' le situazioni non esattamente rosee con la squadra di lavoro.

**Pesci:**

Questo mese di dicembre vi darà delle soddisfazioni che vi daranno una discreta ricompensa di stampo pecuniario. I progetti riusciranno a rinvigorire la vostra determinazione, mentre non ci saranno momenti idilliaci con i colleghi.



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

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

Redazione: 24 Ore Professionale

© 2023 Il Sole 24 ORE S.p.a.

Tutti i diritti riservati.

È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento.

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

Chiusa in redazione: 13 Dicembre 2023