

l'agente immobiliare



FIAIP

FEDERAZIONE ITALIANA
AGENTI IMMOBILIARI
PROFESSIONALI

24 ORE
PROFESSIONALE

MAGAZINE REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON 24 ORE PROFESSIONALE

**EFFICIENZA ENERGETICA NEGLI EDIFICI:
I TRAGUARDI RAGGIUNTI
E LE PROSSIME SFIDE**



BONUS CASA

Così si evita la stretta per cedere i crediti



BUILD TO RENT

L'affitto con servizi cresce
se diventa accessibile

NUMERO 3
MARZO 2023

SOMMARIO

EDITORIALE

Decennale osservatorio FIAIP-ENEA-ICOM:
la transizione ecologica immobiliare 4

PRIMO PIANO

Efficienza energetica negli edifici:
i traguardi raggiunti e le prossime sfide 7

DAL TERRITORIO

LA SPEZIA: La Spezia scommette sulla Formazione 10

LAZIO: Nel Lazio dialogo e valorizzazione
con tutti gli agenti al centro delle attività 12

SOCIAL ERGO SUM

I nuovi social americani per gli agenti immobiliari 14

FIAIP DONNA

Certificazione della Parità di Genere: un passo fondamentale
per ridurre il 'gender gap' nei luoghi di lavoro 16

CREDITO IMMOBILIARE

Pre-qualifica e delibera reddituale all'interno
del nuovo mercato del credito: capirne la fondamentale
importanza e scoprire come sfruttarli al meglio 18

LAVORO

Commissione Certificazione. Per evitare il rischio di cause di lavoro 20

BREVI DAL MERCATO

21

NEWS E APPROFONDIMENTI

Bonus casa, così si evita la stretta per cedere i crediti 25

Il diritto alla provvigione del mediatore nel caso
di sola proposta d'acquisto 27

Bonus casa e cessioni, così cambiano le regole con lo stop del Governo	29
Crediti fiscali: il decreto legge ferma i bonus su caldaie e infissi	32
Bonus edilizi, l'aliquota resta fissata al 110% solo se la Cila risulta già presentata	34
Gabetti, via alla nuova linea business dedicata alle proprietà di lusso	39
Hospitality, costi e investimenti energetici fanno lievitare i prezzi dal 5 al 30%	41
Hotel, l'Italia fa gola a investitori e grandi catene	42
Prologis, 1,67 milioni di mq in 100 edifici Ma il settore è in frenata	44
Bonus casa e affitti: basta una lettera per revocare la cedolare, ma attenzione alla data del contratto	45
Airbnb: sempre più stanze singole in affitto	47
Immobiliare, Build to rent: l'affitto con servizi cresce se diventa accessibile	48
Affitti brevi, prima di avviare l'attività bisogna verificare i divieti nel regolamento	50
Mutui, arriva il sorpasso storico: ora il variabile è più caro del fisso. Ecco perché non va scartato	52
Sottosuolo dell'edificio bene comune anche se non ha funzione in concreto portante	54
Il contratto d'appalto tra privati non deve essere necessariamente redatto in forma scritta	55
Case green, primo sì alla direttiva europea	57
Riqualificare energeticamente il patrimonio edilizio conviene anche con i nuovi incentivi	59
L'OROSCOPO DELL'AGENTE IMMOBILIARE	62

DECENNALE OSSERVATORIO FIAIP-ENEA-ICOM: LA TRANSIZIONE ECOLOGICA IMMOBILIARE

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

Dieci anni fa, Fiaip ha avuto l'intuizione di avviare una collaborazione sinergica con Enea ed I-Com, in relazione alla realizzazione dell'Osservatorio Immobiliare Nazionale, comprendendo, in tempi non sospetti, l'importanza strategica per il sistema Paese di valorizzare e stimolare il virtuoso e necessario percorso di transizione ecologica immobiliare.



Sin da subito l'Agenzia Nazionale Energetica e l'Istituto per la Competitività hanno condiviso questo progetto accogliendo con entusiasmo e reale spirito sinergico questa sfida.

Una sfida che è stata, e continua ad essere, da una parte, quella di misurare l'impatto sul mercato immobiliare delle case, e, in generale, degli immobili efficientati energeticamente, e, dall'altra, di contribuire a "fare cultura", comunicando alla collettività i concreti vantaggi nel possedere e nel vivere un'abitazione meno energivora sia in termini di minori consumi domestici che di qualità della vita.

Sì, perché avere una casa "green" determina una serie di benefici sia individuali, su tutti quelli di natura economica in virtù di un reale abbattimento dei costi energetici che di parziale recupero fiscale della spesa, che collettivi, quali ridurre l'impatto ambientale e contribuire al decoro e alla rigenerazione urbana.

Ma soprattutto avere abitazioni più moderne, digitalizzate e meno energivore valorizza il patrimonio immobiliare del no-

stro Paese salvaguardando i risparmi delle famiglie italiane canalizzati per oltre il 60% in immobili ma, ancora di più, significa rafforzare la più potente e strategica garanzia del “nostro” debito pubblico, oggi salito a circa 2765 mld, che, appunto, è il valore della proprietà immobiliare diffusa, e ciò, si traduce in una grande responsabilità per la tenuta economica e sociale dell'intero sistema Paese.

Tutto ciò a condizione che la transizione ecologica immobiliare, trasversalmente auspicata, non sia imposta, ovvero non avvenga in maniera obbligatoria e coercitiva, approccio che, purtroppo, è pericolosamente presente, nell'attuale impostazione della Direttiva Energetica Europea approvata il 9 febbraio presso la Commissione ITRE (Industria, Ricerca ed Energia) in attesa del voto del Parlamento Ue e dei successivi negoziati, che, appunto, impone vincoli temporali stringenti entro i quali circa l'80% del patrimonio immobiliare del nostro Paese dovrebbe raggiungere standard energetici minimi obbligando milioni di cittadini italiani ad affrontare spese rilevanti in un momento economicamente molto critico e senza adeguate misure di supporto.

Ci si chiede, perché obbligare il cittadino a fare o avere una “cosa” che desidera? Avere una casa meno energivora è un'ambizione e un interesse di tutti, ma se la trasformiamo in un obbligo, si rischia fattivamente di innervosire la collettività e danneggiare i mercati con una serie di devastanti e irreparabili conseguenze economiche e sociali per l'intero Paese.

Se giustamente, si parla di grande investimento per il futuro, lo stesso, per essere definito tale, deve essere volontario ed economicamente sostenibile, caratteristiche entrambe assenti nell'attuale impostazione europea. I cittadini vanno supportati ed accompagnati, non obbligati, nel percorso di efficientamento energetico immobiliare, creando le “giuste” condizioni”.

Ed è per questo motivo che, con il consueto spirito propositivo che contraddistingue la nostra Federazione, abbiamo presentato al legislatore nazionale ed europeo un documento politico di proposta contenente tre correttivi all'attuale testo della direttiva: il primo consiste nella possibilità che ogni Stato dell'Ue possa utilizzare due strumenti incentivanti “coperti finanziariamente” da un Fondo energetico Europeo (Energy Recovery Fund), ovvero, prevedere bonus fiscali immobiliari strutturali fino al raggiungimento degli standard energetici prefissati e prevedere forme di finanziamento agevolate quali prodotti finanziari dedicati con tassi di interesse minimi e garanzie statali a sostegno di tali finanziamenti; il secondo correttivo consiste nel fornire la possibilità ad ogni Paese membro di ampliare il sistema delle deroghe e delle esenzioni in relazione alla specificità del proprio patrimonio immobiliare, e, in ultimo, la possibilità per ogni Nazione di prevedere una gradualità percorribile, attraverso l'introduzione di soglie di attenuazione nel percorso nazionale di efficientamento energetico con un allentamento dei limiti temporali attualmente previsti.

In questo modo si renderebbe raggiungibile la finalità, assolutamente virtuosa e condivisibile della direttiva, con insindacabili benefici trasversali per il mercato, per gli operati del settore e, soprattutto, per l'intera comunità.

E proprio la direttiva energetica europea, al centro del dibattito politico e mediatico di questo periodo, unitamente alle ingenti risorse del PNRR, in gran parte stanziare

per agevolare la transizione digitale ed ecologica immobiliare, rendono il decennale della collaborazione tra Fiaip, Enea ed I-com, che si terrà a Roma il 15 marzo presso il Tempio di Adriano, un'occasione ancora più strategica e importante, in quanto, oltre alla presentazione dei dati dell'Osservatorio Immobiliare a livello Nazionale, si aprirà un confronto su tali temi che vedrà la presenza del Ministro dell'ambiente e sicurezza energetica On Gilberto Pichetto Fratin, oltre a quella di numerosi rappresentanti di banche e istituti di credito.

Sì, perché, come risaputo, il sistema creditizio si regge principalmente sul valore degli immobili a garanzia dei mutui erogati alle famiglie e alle imprese. E, al riguardo, nella tavola rotonda a latere della presentazione dell'Osservatorio Immobiliare, sarà l'occasione per sottolineare la necessaria opportunità e l'importanza di produrre attestati di prestazione energetica (APE) unicamente da parte di professionisti qualificati di modo che possano tutti risultare realmente rispondenti ai consumi energetici dell'immobile. Considerando, infatti, che la classe energetica dell'immobile assume, di anno in anno, anche in considerazione degli sviluppi normativi europei e nazionali, sempre più rilevanza dal punto di vista commerciale e quindi in termini di valore dello stesso, l'intera filiera del sistema immobiliare e creditizio ha un reale interesse a favorire e creare le giuste condizioni affinché tutti gli APE, che misurano il peso energivoro degli immobili, siano eseguiti in maniera "professionalmente puntuale" evitando, in tal modo, di "falsare" il valore degli immobili con conseguente indebolimento delle garanzie bancarie e, in generale, dell'intero sistema creditizio, a discapito della fluidità dell'accesso al credito e quindi dell'accesso alla casa con inevitabili ripercussioni sociali e ed economiche a danno del mercato, degli operatori del settore e, in generale dell'intera comunità.

Di questo importante tema e tanto altro ci confronteremo insieme, pertanto, Vi aspettiamo a Roma il 15 marzo!

EFFICIENZA ENERGETICA NEGLI EDIFICI: I TRAGUARDI RAGGIUNTI E LE PROSSIME SFIDE

a cura di **Ilaria Bertini - Direttore del Dipartimento Unità per l'Efficienza Energetica Enea**
e **Franco D'Amore - Vicepresidente I-com**



Ilaria Bertini



Franco D'Amore

In Italia, il settore civile è responsabile di circa il 46% dei consumi finali di energia e del 19% delle emissioni di gas serra. Per queste ragioni al settore è attribuita la quota maggiore (60%) del risparmio energetico programmata al 2030 e fissata dal Piano Nazionale Integrato Energia e Clima (PNIEC) a 9,3 Mtep annui (3,3 Mtep per il solo comparto residenziale). Allo stesso modo, il

settore civile è posto in una posizione di rilievo anche per le prospettive di neutralità climatica tracciate dalla Strategia di Lungo Termine. Questi dati sottolineano l'importanza fondamentale delle politiche volte a sostenere sia la riqualificazione degli edifici che la diffusione di buone pratiche di consumo ispirate al risparmio energetico. Politiche su cui il Dipartimento di Efficienza Energetica dell'ENEA, nelle sue funzioni di Agenzia Nazionale per l'Efficienza Energetica, svolge un ruolo attivo di supporto al monitoraggio e all'implementazione per il Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica.

La sfida è certamente ambiziosa, visto lo stato generale del parco immobiliare del nostro paese e vista la revisione degli obiettivi che le nuove direttive europee renderanno vincolanti. La storia recente evidenzia tuttavia progressi incoraggianti sul fronte della riqualificazione degli edifici. Le misure che da oltre un decennio sono state attivate per migliorare le condizioni strutturali e impiantistiche degli immobili in Italia hanno consentito di realizzare risparmi di gran lunga superiori rispetto agli altri settori (industria e trasporti). Nel corso del ciclo di monitoraggio 2014-2020 degli impegni per la riduzione dei consumi energetici stabiliti a livello comunitario, le detrazioni fiscali per lo sviluppo dell'efficienza energetica negli edifici hanno generato un taglio dei consumi finali di 10,4 Mtep, pari al 45% dei risparmi ottenuti da tutte le misure messe in campo per ottemperare agli obblighi stabiliti dall'art. 7 della direttiva euro-

pea sull'efficienza energetica. Tra il 2011 e il 2020 il risparmio energetico totalizzato (6,3 Mtep) ha rappresentato oltre il 170% di quanto programmato dal Piano Nazionale per Efficienza Energetica per il periodo. Nel 2021, grazie al traino degli incentivi erogati dall'Ecobonus, il cui numero di pratiche è quasi raddoppiato rispetto al 2020, giungendo a superare il milione, il risparmio energetico prodotto dalle detrazioni fiscali è stato pari a 0,516 Mtep.

Questi dati sono certamente il risultato di quella che si configura come una attenta e dettagliata tabella di marcia stilata dai principali documenti di policy italiani. Nella Strategia per la Riqualificazione Energetica del Parco Immobiliare Nazionale (STREPIN) sono individuati, per diverse tipologie di edifici, i tassi annui di riqualificazione, associati a interventi di riqualificazione globale che combinano diverse tecnologie per l'efficienza energetica: un tasso di riqualificazione annuo di 1,9% per gli anni fino al 2030, che salirebbe fino a 2,7% per gli anni tra il 2030 e 2050 per il settore residenziale e di circa 2,8% per il settore terziario, formalizzando il percorso da compiere per gli obiettivi al 2030 fissati nel PNIEC. L'impostazione adottata nella STREPIN appare inoltre coerente anche con il Green Deal europeo, che tra le sue varie componenti include anche la Renovation Wave, in grado di generare benefici energetici ed economici derivanti dalla transizione e dall'efficienza energetica del settore dell'edilizia.

Questi programmi necessitano la valorizzazione di modalità di intervento efficaci dal punto di vista dei costi, sfruttando il più possibile i benefici derivanti dall'allentamen-



to delle barriere economiche, istituzionali e comportamentali. Unitariamente a una valida strategia per la mobilitazione di risorse da parte del settore private, al fine di colmare il fabbisogno finanziario necessario per realizzare gli obiettivi della transizione ecologica nel settore edilizio.

Tra le soluzioni tecniche è necessario sostenere e sviluppare ulteriormente le pratiche costruttive innovative, che combinano il miglioramento delle prestazioni energetiche degli edifici con la riduzione dell'impatto ambientale conseguente alle fasi di lavorazione. Un esempio è fornito dal sostegno alle cosiddette procedure di costruzione fuori sito (off-site construction), una metodologia integrata che garantisce velocità, semplicità di attuazione e durata nel tempo. Questa procedura di ottimizzazione lungo tutte le fasi produttive e di allestimento dei cantieri consente di contenere i relativi consumi energetici, i costi di produzione e di costruzione (occupazione di suolo pubblico, ponteggi, risorse umane), nonché i disagi per cittadini e imprese nelle aree interessate. L'esempio sopra riportato è paradigmatico di come l'innovazione giocherà un ruolo fondamentale nel raggiungimento della decarbonizzazione del settore edilizio, e dello spazio di competitività che le imprese edili potranno occupare nel mercato nazionale ed europeo, se saranno in grado di innovare le proprie strutture produttive e di offerta.

Rimane, sullo sfondo, la necessità di qualificare domanda e offerta di immobili con elevate prestazioni energetiche. ENEA, insieme I-Com e FIAIP promuovono per il decimo anno consecutivo un monitoraggio delle dinamiche del mercato immobiliare italiano rispetto alla variabile efficienza energetica. Molta la strada da fare, in un sistema delle compravendite ancora dominato da immobili di classe energetica molto scarsa. Anche se dei segnali incoraggianti provengono da alcuni segmenti di mercato quali i nuovi immobili (anche grazie all'imposizione di standard minimi prestazionali molto stringenti) e gli immobili di pregio, i dati relativi agli immobili ristrutturati risultano ancora critici per quanto riguarda la qualità energetica degli immobili compravenduti.



di **Valeria Ricci** – Presidente Fiaip La Spezia

Il Consiglio Provinciale La Spezia ha da sempre l'obiettivo primario legato alla formazione dei propri associati. Pertanto, tutto il direttivo, si prodiga nella ricerca di corsi attraenti che possano cogliere l'attenzione dei colleghi e soprattutto facilitarne il lavoro quotidiano, anche in vista dei continui cambiamenti che coinvolgono il settore immobiliare, in quanto l'obiettivo della nostra Federazione è da sempre quello di elevare la P di professionalità del nostro acronimo.

Riteniamo che i corsi di valore possano attirare l'interesse di un numero sempre maggiore di colleghi, come del resto è avvenuto nell'ultimo corso fortemente voluto dal Consiglio Provinciale nella sede di Confindustria La Spezia, dove l'avvo-

cato Caterina Carretta della società Lex Consult di Salerno, con la sua capacità coinvolgente nel corso "L'agente immobiliare nella gestione degli accordi preparatori alla conclusione dell'affare ed il diritto alla provvigione", ha attirato colleghi provenienti anche da tutta la Liguria e dalla vicina Toscana generando così un tutto esaurito che ha confermato la validità della nostra filosofia di Formazione. A prova di ciò riportiamo con soddisfazione anche i complimenti ricevuti dal Direttivo di Confindustria La Spezia consolidando e rinnovando la sinergia collaborativa con Fiaip.

In occasione del corso si è svolta anche l'Assemblea Provinciale, motivo di confronto e di condivisione tra colleghi, che

ha registrato anch' essa un'ottima partecipazione. L'ottimo risultato raggiunto ci ha permesso, in sede di tesseramento di confermare gli associati ed acquisirne di nuovi.

Pertanto, anche quest'anno il Collegio Provinciale si sta prodigando al fine di portare a La Spezia relatori di rilievo con argomenti attuali ed innovativi, anche con il supporto di Fiaip Regione Liguria. L'obiettivo di lavorare con grande professionalità e trasparenza ci ha portato già dal 2021 a confrontarci con il Collegio Provinciale dei Geometri di La Spezia e il Notariato dei Distretti Riuniti di La Spezia e Massa Carrara, al fine di collabora-

re alla relazione di una asseverazione di doppia conformità urbanistico- catastale per poter garantire la massima sicurezza nelle compravendite. Sicurezza e trasparenza di immobili controllati ed al giusto prezzo immessi sul mercato come del resto già il nostro modello di lavoro Una-Fiaip prevede.

Auspichiamo che il nostro impegno possa contribuire a fidelizzare gli associati ed accrescerne il numero e possa far sì che il cliente si renda conto che diventi indispensabile rivolgersi all'Agente Immobiliare quale figura Professionale adatta, necessaria ed indispensabile per una transazione immobiliare in sicurezza.



**NEL LAZIO DIALOGO E VALORIZZAZIONE
CON TUTTI GLI AGENTI AL CENTRO DELLE ATTIVITÀ**

LAZIO

di **Donatella Proserpi, Presidente Fiaip LAZIO**

Il Collegio regionale del Lazio: un dialogo aperto fra i collegi provinciali e le Istituzioni territoriali. Fiaip Lazio si caratterizza per la sua peculiare composizione: al collegio di Roma, che assume un ruolo guida anche a livello internazionale, si sommano i collegi di Viterbo-Rieti, Latina e Frosinone, che comprendono territori il cui patrimonio storico-artistico, paesaggistico e culturale non ha bisogno di ulteriori presentazioni, che trovano, nella prevalente vocazione turistica, un importante motivo di crescita. Ciò nondimeno il Lazio è anche una delle regioni italiane a più alto indice di industrializzazione, con poli di produzione e ricerca che costituiscono un unicum a livello nazionale e non solo (Pomezia, Latina, Cassino e

il Viterbese), che merita una specifica e competente attenzione. L'intento di questa presidenza regionale è stato improntato, sin dall'inizio del mandato, risalente al 2016, a favorire il dialogo fra realtà così diverse, ma anche con una unitarietà di intenti che è stata valorizzata ed amplificata, mediante un costante ascolto e confronto con tutti gli esponenti del Collegio Fiaip Lazio.

La linea che guida l'attività del Collegio regionale è, quindi, il servizio ed il supporto ai Collegi provinciali ed il loro coordinamento e indirizzo secondo le linee guida dettate dal Nazionale, declinate in base alle specifiche esigenze ed esperienze degli associati sul territorio. Proprio nell'ottica di collaborazione sopra-

detta, il clima delle riunioni del Collegio regionale è improntato alla condivisione delle esperienze professionali dei partecipanti e, a tal fine, ogni Collegio è aperto all'invito dei colleghi degli altri Collegi ai propri corsi di formazione; lo spirito di appartenenza, che deve sempre più caratterizzare gli Associati, si è evidenziato anche in occasione delle recenti festività natalizie, ove si è assistito ad una vera e propria gara ad invitare i rappresentanti dei diversi Collegi provinciali per condividere il clima di festa e cogliere l'occasione per un interscambio certamente sul piano umano, ma anche professionale.

La linea di dialogo costruita in consiglio regionale si manifesta nell'elaborazione comune del progetto regionale 55 euro, nel quale ciascun Collegio provinciale sceglie autonomamente i corsi di formazione da svolgere nell'ambito provinciale e collegialmente quelli regionali, così come insieme si valutano i progetti di comunicazione per il territorio, che si sono concretizzati nell'anno 2022 con la diffusione, a livello regionale, dello spot Fiaip e, al fine di sviluppare una comunicazione identitaria regionale indirizzata non solo i colleghi ma anche gli utenti finali, nella predisposizione di interviste con la trasmissione "Roma di Sera" nella rete Supernova, emittente con copertura regionale, che hanno visto la partecipazione delle figure apicali della Federazio-

ne (Baccarini, Segalerba e Grumetti) che hanno avuto modo di esporre il programma politico della federazione, l'importanza della figura dell'agente immobiliare, le linee guida di Fiaip ed il progetto anti-abusivismo, oltre alla presenza in diretta via internet del presidente regionale e dei presidenti provinciali. Si è deliberato, inoltre un contributo regionale per progetti di comunicazione provinciali al fine di raggiungere in maniera capillare il maggior numero possibile di potenziali interessati (utenti finali e agenti immobiliari associati o meno a Fiaip della regione); i contenuti delle interviste sono riportati nelle pagine Facebook e Instagram del Collegio e sono stati condivisi dai Collegi provinciali nelle proprie pagine social. Per quanto concerne le relazioni con il territorio abbiamo continuato e sviluppato l'ottima intesa con Unindustria, a cui il Collegio regionale aderisce, che si sostanzia anche in un punto di riferimento logistico, in quanto le riunioni in presenza ed i corsi di formazione sono organizzati nelle diverse sedi territoriali provinciali della stessa Unindustria, tutte dotate di sale e strutture adeguate alle esigenze della formazione. Sono iniziati, inoltre, dialoghi con Formacamera, finalizzati a diffondere la metodologia Unafiaip, e con Tecnoborsa, da cui ci attendiamo sviluppi positivi a breve ed a medio termine.

I NUOVI SOCIAL AMERICANI PER GLI AGENTI IMMOBILIARI

a cura di **Giuliano Olivati, Vicepresidente Fiaip Comunicazione e Social**

I social network sono diventati una parte importante della vita quotidiana e un'opportunità per le aziende di raggiungere un pubblico vasto e altamente mirato. Questo vale anche per gli agenti immobiliari, che possono sfruttare i social media per promuovere i loro servizi, attirare nuovi clienti e mantenere i contatti con i clienti esistenti.

Negli ultimi anni sono stati lanciati **negli Stati Uniti** diversi social network che si



concentrano specificamente sul settore immobiliare, offrendo **nuove opportunità per gli agenti immobiliari** di promuovere i loro servizi e di trovare nuovi clienti. Ecco alcuni dei più recenti e interessanti social network, o meglio piattaforme di condivisione per gli agenti immobiliari con dinamiche social.

Roofpik: offre agli agenti immobiliari la possibilità di creare un profilo professionale, condividere le loro proprietà in vendita e trovare potenziali acquirenti. Roofpik fornisce anche ai clienti la possibilità di seguire gli agenti immobiliari e di ricevere notifiche su nuove proprietà in vendita.

Propy: questa piattaforma immobiliare decentralizzata offre agli agenti immobiliari la possibilità di condividere i loro annunci immobiliari con un pubblico globale e di ottenere visibilità su scala mondiale. Propy utilizza la tecnologia blockchain per garantire la trasparenza e la sicurezza delle transazioni immobiliari.

RealBird: questo social network immobiliare offre agli agenti immobiliari la possibilità di creare un profilo personale, pubblicare annunci immobiliari e connettere con potenziali clienti. Re-

alBird fornisce anche ai clienti la possibilità di esplorare le proprietà in vendita e di contattare gli agenti immobiliari direttamente attraverso la piattaforma.

In conclusione, i social media offrono agli agenti immobiliari un'enorme opportunità per promuovere i loro servizi, trovare nuovi clienti e costruire relazioni durature con i clienti esistenti. I nuovi social americani per agenti immobiliari intendono lavorare in questa direzione, emergendo dal rumore di fondo delle piattaforme generalistiche, per creare una comunità di utenti interessati all'immobiliare e professionisti del real estate.

E in Italia? Qualche volenteroso tentativo di creare dei social per agenti immobiliari c'è, ma ci sembra ancora in stato embrionale. L'opportunità sarebbe interessante, ma per ora conviene concentrarsi con profitto sui social generalisti affermati nel Belpaese.

In generale, gli agenti immobiliari utilizzano i social media come canale di marketing per promuovere i loro servizi e le proprietà in vendita o in affitto. I social media possono aiutare gli agenti immobiliari a raggiungere un pubblico più ampio e a costruire la loro presenza online, aumentando così la visibilità

delle proprietà che mettono in vendita.

Inoltre, molti agenti immobiliari usano anche i social media per creare una community online, condividere notizie e informazioni sul mercato immobiliare e per stabilire relazioni con potenziali clienti. Ad esempio, gli agenti immobiliari usano Instagram per pubblicare foto e video delle proprietà che propongono in vendita, ma anche per parlare di casa, arredamento, stili abitativi. Gli agenti immobiliari sono anche attivi su LinkedIn per stabilire connessioni professionali e condividere informazioni sul mercato della casa, e degli immobili d'impresa e commerciali.

Su Twitter gli agenti immobiliari e gli operatori del real estate americani (sviluppatori, costruttori e investitori) hanno lanciato l'hashtag #retwit per fare sistema e scambiarsi informazioni e consigli sul mondo immobiliare. Tutto è pubblico ma il gergo è tecnico e poco comprensibile ai non addetti ai lavori. Ah, se anche gli agenti immobiliari italiani imparassero a usare Twitter...potremmo veramente fare rete sul piano comunicativo.

Perché i social, prima che strumenti commerciali, sono sinapsi della comunicazione collettiva; e per creare una rete di interscambio comunicativo Twitter è una macchina insuperabile.

CERTIFICAZIONE DELLA PARITÀ DI GENERE: UN PASSO FONDAMENTALE PER RIDURRE IL 'GENDER GAP' NEI LUOGHI DI LAVORO

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

La Legge 5 novembre 2021 - n. 162 prevede la **Certificazione della Parità di Genere**, una misura finalizzata a ridurre le disparità sul posto di lavoro che il Governo ha inserito nel PNRR – Missione 5, “Inclusione e Coesione” destinandovi 10 milioni di euro. La Certificazione mira ad attestare l’efficacia delle politiche e delle misure organizzative adottate dal datore di lavoro al fine di ridurre il divario di genere in relazione



a diversi parametri, fra i quali le opportunità di carriera; i livelli retributivi a parità di mansione; le politiche per la gestione delle differenze di genere e la tutela della maternità; al datore di lavoro provvisto di tale Certificazione sarà concesso l’esonero dal versamento dei contributi previdenziali a suo carico nel limite complessivo pari a 50 mila euro annui.

“E’ importante informare e sensibilizzare tutte le imprese italiane sull’entrata in vigore di questo nuovo sistema nazionale, che avrà certamente ricadute concrete anche in termini di affidabilità e competitività aziendale” - afferma la **coordinatrice nazionale di FIAIP Donna Sabrina Cancellieri**. “Tutte le imprese possono ottenere la Certificazione indipendentemente dalle dimensioni o dal settore di appartenenza, presentando volontariamente domanda a specifici organismi di valutazione accreditati ai sensi del regolamento (CE) 765/2008 e proprio per questo, come FIAIP Donna, auspichiamo che siano molte, anzi tutte, le attività imprenditoriali che vorranno ottenerla”.

“Superare il divario che esiste tra uomo e donna sul posto di lavoro è un target che ci prefissiamo da tempo e oggi più che mai è arrivato il momento di metterlo in pratica. Finalmente con questa certificazione si ha la conferma di un impegno concreto da parte dell’azienda di ridurre il gender gap garantendo, oltre alla parità di genere, anche un clima di lavoro ottimale e gratificante per tutti”
 – prosegue Cancellieri.

“E’ necessario costruire continuamente percorsi di crescita e sviluppo sia individuale che aziendale, che tutelino meritocrazia, parità nelle governance, conciliazione vita-lavoro e genitorialità, incoraggiando così anche e soprattutto la carriera delle donne: la certificazione risulta pertanto essenziale per incentivare quell’evoluzione culturale che implica l’inclusione di ambo i sessi a tutti i livelli della struttura organizzativa, per renderla effettivamente equa e giusta sotto tutti i profili”.

La valutazione che viene fatta per rilasciare o meno la Certificazione comprende

infatti l’adozione di un set di indicatori di performance chiamati KPI che, precisi ed oggettivi, aiutano ad identificare eventuali gender gap in azienda.

Essi sono frutto del confronto svoltosi nel “Tavolo di lavoro sulla certificazione di genere delle imprese” coordinato dal Dipartimento per le pari opportunità della Presidenza del Consiglio dei Ministri e sono suddivisi in sei aree, ognuna con un peso specifico differente rispetto alla

valutazione complessiva: cultura e strategia (15%), governance (15%), processi nell’ambito Hr (10%), opportunità di crescita e inclusione delle donne in azienda (20%), equità remunerativa per genere (20%) e tutela della genitorialità e conciliazione vita-lavoro (20%). Insomma, tutti quei settori nei quali il divario di genere dovrebbe essere da tempo inesistente, ma che al contrario è ancora fortemente radicato in moltissime imprese sparse in tutto il mondo.



PRE-QUALIFICA E DELIBERA REDDITUALE ALL'INTERNO DEL NUOVO MERCATO DEL CREDITO: CAPIRNE LA FONDAMENTALE IMPORTANZA E SCOPRIRE COME SFRUTTARLI AL MEGLIO

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



Nell'attuale scenario economico ricco di novità e variazioni che ha caratterizzato l'inizio del 2023 tra la legge di Bilancio e le novità relative alla sentenza Lexitor, alla luce del repentino aumento dei tassi annunciato dalla BCE, sempre più frequentemente si sente parlare della professionalità del consulente del credito come figura a cui rivolgersi per avere supporto in merito alla propria situazione finanziaria.

Viene infatti visto come un punto di riferimento in un contesto di mercato continuamente mutevole, avendo come capacità quella di saper informare e consigliare il cliente e, grazie a profes-

sionalità, impegno, dedizione e costante formazione, poter offrire la miglior consulenza identificando il prodotto più adatto, avendo a disposizione prodotti di molti istituti bancari su tutto il territorio nazionale.

Per partire con il piede giusto ed accompagnare le persone dal momento ancora precedente all'effettiva decisione in merito alla richiesta di accesso al credito, Auxilia Finance - grazie ai suoi professionisti del credito - offre il servizio di **pre-qualifica** che consente, attraverso una consulenza approfondita e l'analisi della documentazione reddituale, di effettuare uno screening della situazione finanziaria attuale e valutare in situazione di partenza tutte le esigenze del cliente, facendo chiarezza ed eliminando probabili e comprensibili dubbi iniziali.

I consulenti del credito di Auxilia Finance lavorano con l'utile strumento della **pre-qualifica** anche grazie alle loro conoscenze dei prodotti bancari, cercando di muoversi in anticipo rispetto ai bisogni e alle esigenze delle persone che si rivolgono a noi ed i vantaggi di tale approccio per il cliente sono notevoli, ad esempio si previene il margine di errore: facendo

le dovute ed accurate analisi prima di decidere quale strada prendere, si evita di effettuare una scelta che potrebbe in futuro risultare affrettata o non idonea. I nostri strumenti e competenze, permetteranno ai clienti non solo di non compiere una scelta affrettata e sbagliata ma soprattutto di fare la migliore possibile e con maggiore serenità, quella che più si addice alle sue esigenze come se fosse un vestito cucito su misura, sempre con l'aiuto dell'analisi reddituale fatta a monte con la **pre-qualifica**.

Oltretutto, affidandosi alla consulenza ed alle valutazioni di un professionista del credito, non è escluso che il cliente possa riscontrare anche delle piacevoli sorprese, come scoprire di avere più finanziabilità di quella immaginata ed ottenere di conseguenza un maggior potere d'acquisto nelle fasi seguenti di ricerca e trattativa dell'immobile da acquistare. Nello step successivo, un ulteriore strumento molto utile - disponibile grazie ai rapporti che abbiamo con oltre 25 banche partner su tutto il territorio nazionale - è la possibilità di ottenere in tempi molto più rapidi rispetto agli iter tradizionali, tramite l'istituto bancario selezionato, una **delibera** reddituale della durata di 6 mesi che attesti la finanziabilità del cliente in maniera ufficiale per permettergli di intraprendere la ricerca della propria casa con maggiore serenità e certezza. Grazie a tale strumento si evita al cliente di dover rincorrere soluzioni ipotetiche e non realizzabili ed agli agenti immobiliari di dover fare proposte subordinate, ga-

rantendo certezza per la parte acquirente e tempi certi per i venditori.

Questa **delibera** cosiddetta "mutuo in tasca", unitamente alla **pre-qualifica**, consente alle persone di ottenere vantaggi anche in termini di risparmio di tempo, fattore che sappiamo essere sempre più rilevante nelle vite di ciascuno, motivo per cui ci teniamo a specificare a tutti i clienti che è nostro obiettivo primario dare valore al loro tempo ed indirizzarli senza deviazioni di percorso verso la soluzione perfetta.

Questi sono gli strumenti alla base del nostro modello operativo quotidiano e che cerchiamo di demoltiplicare sul territorio tramite il nuovo roadshow Top Scorer, format itinerante creato in sinergia con FIAP, per raccontare a tutta la rete di professionisti del mondo del credito ed immobiliare i molteplici e tangibili benefici non solo per la clientela ma anche per supportare ed implementare la propria attività quotidiana. Grazie alla presenza capillare sul territorio nazionale ed ai ruoli di coordinamento di Auxilia Finance, riusciamo ad avere una visione panoramica della situazione del mercato attuale in tutta Italia ed a condividerla con il nostro pubblico, i nostri colleghi, i nostri partner: raccontiamo strumenti, soluzioni e servizi utili che mettiamo a disposizione delle persone, in risposta ai cambiamenti che stiamo vivendo ed a supporto di tutti i nuovi clienti e quelli che lo sono già stati e continuano ad affidarsi a noi dandoci fiducia.

COMMISSIONE CERTIFICAZIONE. PER EVITARE IL RISCHIO DI CAUSE DI LAVORO

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



La certificazione è una procedura di carattere volontario finalizzata ad attestare che il contratto che si vuole sottoscrivere abbia i requisiti di forma e contenuto richiesti dalla legge ed è finalizzata alla riduzione del contenzioso in materia di qualificazione di alcuni contratti di lavoro.

Gli effetti della certificazione sono validi verso i terzi (enti previdenziali compresi). Presso l'EBNAIP è attiva una Commissione di Certificazione abilitata, ai sensi del disposto dall'art. 76 del D.Lgs.

276/2003, ad effettuare l'attività di certificazione di:

1. contratti in cui sia dedotta, direttamente o indirettamente, una prestazione di lavoro le cui fattispecie siano considerate dalla contrattazione collettiva di settore;
2. rinunzie e transazioni di cui all'art. 2113 cod. civ. a conferma della volontà abdicativa o transattiva delle parti;
3. clausole compromissorie sottoscritte tra datore di lavoro e lavoratore come previsto dal vigente C.C.N.L. FIAIP.

La certificazione presenta notevoli vantaggi per i lavoratori e per le aziende in quanto la Commissione attiva all'interno dell'EBNAIP è costruita da soggetti altamente qualificati che assistono attivamente le parti nella redazione del contratto e ne verificano e convalidano la regolarità formale e sostanziale, qualunque sia il modello contrattuale sottoposto.

Con la certificazione, quindi, le parti sono sicure della "qualità" dei contratti stipulati.

Tutte le prestazioni erogate da EBNAIP sono consultabili e scaricabili sul sito: <https://www.ebnaip.it/ccnl.html>

Brevi dal mercato

a cura di Il Sole 24 ORE

Mediatori: Oam chiede controlli sulle reti per l'attività immobiliare

Le società di mediazione creditizia che svolgono l'attività di agenzia immobiliare, sia direttamente sia tramite i propri collaboratori, dovranno dotarsi, a tutela dei consumatori, di un'apposita procedura di monitoraggio e di controlli nei confronti delle reti distributive. Lo stabilisce l'Oam, l'Organismo Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi presieduto da Francesco Alfonso, in una comunicazione agli iscritti. La comunicazione dell'Oam arriva dopo che l'estate scorsa una legge ha ripristinato la compatibilità tra mediatore creditizio e agente immobiliare. L'Oam ricorda sul punto anche 'un parere del Ministero delle Imprese e del Made in Italy'. Nel dettaglio l'Organismo chiede ai mediatori dei presidi 'finalizzati a contrastare prassi elusive rispetto, tra l'altro, all'esercizio dell'attività riservata, alla trasparenza nei confronti del cliente e al corretto operato dei propri collaboratori a contatto con il pubblico'. Le società di mediazione creditizia, quindi, sono tenute a garantire, in sede di controlli di Vigilanza da parte dell'Oam, massima collaborazione 'nella messa a disposizione, anche da parte dei propri collaboratori che svolgono l'attività sia nel settore creditizio sia in quello immobiliare, della documentazione - contabile e non - riferibile ad entrambi i servizi prestati'.

Mutui: Crif, in IV trim torna interesse per tasso fisso (72% totale), accelerano surroghe

La forte evoluzione degli indici di riferimento Euribor e Irs nell'ultimo trimestre 2022, impatta sulla tipologia di tasso preferita da privati e famiglie che, nel momento della scelta, tornano a optare per i mutui a tasso fisso. È quanto emerge dalla Bussola Mutui Crif e MutuiSupermarket.it, secondo cui le richieste di mutuo a tasso fisso passano dal 58% del totale nel terzo trimestre al 72% del quarto, complice anche un indice Euribor 3 mesi che è aumentato da un valore medio dell'1,43% a ottobre a un 2,23% medio a dicembre e un indice Irs a 20 anni che sullo stesso periodo diminuisce da un valore medio di 2,96% a un 2,57%. Inoltre, l'aumento degli indici Euribor ha prodotto nel corso dei mesi un forte e significativo aumento dell'importo della rata per i privati e famiglie già sottoscrittori di mutui a tasso variabile. Per esempio, prendendo un mutuo a tasso fisso per acquisto casa di durata 20 anni (importo € 140.000 e valore immobile € 220.000) un richiedente di 35 anni può rilevare sul mercato un miglior tasso fisso finito pari al 3,12% e ottenere una rata mensile fissa di € 785. Per la stessa operazione il miglior tasso variabile permette di ottenere un tasso del 2,56% con una rata mensile di 746 euro, inferiore di 39 euro rispetto alla rata fissa ma sicuramente prevista in decisa crescita sui prossimi mesi. Questo ha comportato a partire dal terzo trimestre una forte ripresa della domanda di mutuo con finalità surroga - a tasso fisso o tasso variabile con Cap - trainata da mutuatari interessati a mettersi al riparo

da futuri e probabili ulteriori aumenti della rata. La domanda di mutui con finalità surroga sul canale online è quindi passata a spiegare dall'8% del totale richieste nel secondo trimestre all'11% nel terzo trimestre e infine al 24% nel quarto trimestre 2022. La domanda di mutuo con finalità surroga è attesa in ulteriore rafforzamento sui prossimi trimestri, date le aspettative di continuo aumento degli indici Euribor 3 mesi nel corso del 2023. Osservando infatti le quotazioni dei futures sull'Euribor 3 mesi scambiati al mercato Liffe di Londra, si può evincere l'aspettativa degli operatori di mercato che si attendono un Euribor 3 mesi in crescita sino ad un 3,5% previsto a settembre 2023.

Usa: richieste settimanali mutui case +3%, -37% in un anno

La domanda di mutui negli Stati Uniti è aumentata la scorsa settimana, grazie anche a un altro lieve calo dei tassi d'interesse. Le richieste di mutui sono aumentate del 7,4% rispetto alla settimana precedente, secondo l'indice della Mortgage Bankers Association, con il tasso d'interesse medio del mutuo trentennale a tasso fisso sceso dal 6,19% al 6,18%, il livello più basso da settembre; un anno prima, il tasso era al 3,83%. Le richieste di un mutuo per comprare casa sono aumentate del 3% rispetto alla settimana precedente, ma sono risultate in calo del 37% rispetto a un anno prima. Il numero di richieste di mutui nel 2022 è stato il più basso dal 1996.

Immobiliare: Dondi (Nomisma), con inflazione alta perdita valore e difficoltà settore

Lo scenario macroeconomico, con il rialzo dell'inflazione, l'aumento dei tassi

di interesse e un credito che diventa più oneroso per chi chiede mutui 'comporterà' nei prossimi mesi una difficoltà per il settore immobiliare, con una riduzione delle transazioni, che potrebbero essere 100.000 in meno nel 2023 a causa di una serie di fattori di carattere macroeconomico e sociale'. Lo ha detto l'amministratore delegato di Nomisma, Luca Dondi Dall'Orologio, nell'ambito del Realty Winter Forum 2023, la convention del real estate organizzata da Monitorimmobiliare a Milano. 'Si pensava che l'immobiliare fosse in grado di proteggere dall'inflazione, ma in questa fase non si ha questa capacità di copertura e l'idea che l'immobiliare non teme l'inflazione perché garantisce un aumento dei prezzi almeno analogo a quello dell'inflazione in questa fase di mercato non si realizza', ha detto Dondi. Questo, ha spiegato, è dovuto principalmente a due fattori: 'A fronte di un'inflazione significativa non c'è stata e non ci sarà un'indicizzazione dei salari per difendere il potere d'acquisto, quindi si perde capacità reddituale. Un altro elemento importante è la produzione di nuovo, visto che in passato si aveva molta nuova edilizia mentre negli ultimi cinque anni il fenomeno è molto più contenuto'. Anche i prezzi 'potranno salire in termini nominali, ma caleranno in termini reali per via dell'inflazione' e 'non ci potrà essere una dinamica che salvaguarda il valore, con conseguente perdita di ricchezza delle famiglie italiane', ha spiegato il numero uno di Nomisma, sottolineando che 'questa dinamica durerà almeno nella prima parte dell'anno'. Questo trend 'sul residenziale è evidente, mentre sugli altri settori c'è attendismo', perché 'sul mercato corporate c'è maggiore presenza di investitori stranieri', che preferiscono la

cautela in una fase in cui 'c'è la percezione di una maggiore fragilità e rischiosità del Paese'. Detto questo, anche gli investimenti sono legati a ripresa economica e 'se non ci dovesse essere una recessione o se fosse contenuta, si potrà avere una ripresa degli investimenti nella seconda metà dell'anno.

Dea Capital Real Estate: finanziamento green da 139 mln con Credit Agricole Cib

DeA Capital Real Estate Sgr, società di gestione del risparmio specializzata in fondi di investimento alternativi (Fia) immobiliari, ha sottoscritto un contratto di finanziamento green da 139 milioni di euro con Credit Agricole Cib per conto del Fondo Go Italia VI, interamente sottoscritto da BentallGreenOak. Il finanziamento, della durata di tre anni (con possibilità di estensione per un ulteriore anno), ha l'obiettivo di capitalizzare le recenti edificazioni e relative locazioni logistiche in varie città italiane e di finanziare l'ultimazione di un cantiere a Reggio Emilia, lo sviluppo di un cantiere a Dovera (Cremona) e la realizzazione di impianti fotovoltaici. Il portafoglio è composto in parte da 'big box' e in parte da magazzini 'last mile', nei principali poli logistici italiani. Una volta stabilizzato, rappresenterà un prodotto unico, composto per la maggior parte da immobili di nuova costruzione. Il finanziamento prevede la rendicontazione periodica di indicatori di performance Esg da parte di DeA Capital Real Estate, che continua il suo impegno verso investimenti e prodotti responsabili e attenti all'ambiente.

Illimity: nuovo closing per fondo iRec, raccolta sale a 270 milioni

Illimity Sgr ha finalizzato un nuovo closing di 'Illimity Real Estate Credit' (iRec), 'fondo

ad apporto dedicato agli investimenti in crediti deteriorati, principalmente Utp, garantiti da beni immobili, sia sotto forma di crediti ipotecari che sotto forma di crediti leasing'. Grazie al nuovo closing sono stati apportati al fondo crediti per circa 95 milioni di valore nominale, che fanno salire la raccolta a circa 270 milioni. 'Il fondo iRec rappresenta una soluzione ideale per tutte quelle banche che vogliono deconsolidare i crediti non-performing con sottostante asset immobiliari fortemente diversificati e, allo stesso tempo, partecipare alla creazione di valore che può generare una gestione professionale degli stessi - ha commentato Paola Tondelli, head of Utp & turnaround funds di Illimity Sgr -. Infatti, grazie alle competenze trasversali del team di Illimity Sgr, già gestore del fondo iCct (UTP corporate) e al supporto specialistico di ARECneprix, che ci consentono di coprire l'intera catena del valore nell'ambito della gestione di crediti deteriorati garantiti da beni immobiliari, il fondo ha assunto un ruolo attivo ed efficace nei tavoli negoziali.

Nuova riunione del Tavolo per favorire la riqualificazione degli immobili

La riqualificazione degli edifici, pubblici e privati, è una grande opportunità per favorire la qualità del patrimonio immobiliare degli italiani e supportare la crescita economica dell'Italia. Per accompagnare questo processo occorrono tuttavia misure specifiche - anche in termini di meccanismi incentivanti e agevolativi - e tenuto conto delle previsioni contenute nella Direttiva sulla riqualificazione energetica degli immobili". È quanto emerso dal nuovo incontro del 23 febbraio, a Roma, del "Tavolo tecnico per favorire la riqualificazione degli immobili", pro-

mosso dall'ABI e i rappresentanti del progetto "Greenroad - Growing Energy Efficiency Through National Roundtables Addresses", finanziato dalla Commissione Europea. Tra i molteplici temi al centro del dibattito si segnalano: 1. il processo di revisione della Direttiva sulla prestazione energetica nell'edilizia; 2. favorire la crescita del mercato dei cosiddetti mutui verdi - ossia, finanziamenti per l'acquisto di immobili ad alta performance energetica o finalizzati alla riqualificazione energetica degli edifici che ancora consumano troppo. Si tratta di un segmento del mercato in crescente aumento; secondo gli ultimi dati disponibili, nel primo trimestre 2022 questa tipologia di finanziamenti sono cresciuti di oltre 38 volte rispetto al terzo

trimestre 2020; 3. ampliare le possibilità operative del Fondo prima casa anche in relazione agli interventi di riqualificazione energetica degli immobili; 4. La possibilità di accesso ai database sulle classi energetiche degli immobili (quali i certificati APE, ad oggi inaccessibili). All'incontro hanno partecipato, tra gli altri, oltre ad ABI, rappresentanti dell'Ocse, della Commissione Europea, della Presidenza del Consiglio dei Ministri, dei Ministeri competenti, della Banca d'Italia, dell'Ania, di Arera e delle Associazioni dei consumatori e dei principali operatori immobiliari (Confedilizia, Ance, Fiaip, Confindustria-Assoimmobiliare e Cdp Immobiliare), Invitalia, Enea, ABI Lab, Gse, Ambiente Italia, I-Comm, Sinloc.



Illustrazione Giorgio De Marinis/Il Sole 24 Ore

Bonus casa, così si evita la stretta per cedere i crediti

Il decreto approvato dal Governo fissa una data spartiacque al 16 febbraio 2023 ma la documentazione da conservare cambia in base all'agevolazione

di **Giuseppe Latour** e **Giovanni Parente**

Cercasi via d'uscita dalla stretta sulle cessioni dei bonus e sullo sconto in fattura. Nel testo del decreto legge (D.L. 11/2023) approvato dal Governo giovedì 16 febbraio e in vigore da venerdì 17 febbraio, si ridefinisce il calendario di chi potrà ancora "vendere" i bonus fiscali. La data chiave intorno alla quale ruoteranno tutti i ragionamenti è il 16 febbraio anche se gli effetti cambieranno a seconda del bonus interessato. Le distinzioni vanno

fatte soprattutto tra superbonus e agevolazioni minori per i lavori edilizi, come ad esempio l'ecobonus e il bonus 50% per la ristrutturazione.

Superbonus

A una prima lettura dell'articolo 2 del decreto, per il superbonus il divieto di cessione non si applica alle unifamiliari (ville e case autonome) qualora sia stata presentata la Cilas entro il 16 febbraio

(ossia il giorno precedente all'entrata in vigore del DL 11/2023). Per i lavori in condominio, invece, il requisito è doppio:

1. la presentazione della Cilas sempre entro il 16 febbraio 2023;
2. la delibera assembleare per i lavori eseguire deve essere stata adottata entro il 16 febbraio 2023.

I bonus edilizi minori

Un secondo macrogruppo riguarda i bonus edilizi diversi dal superbonus: ecobonus, sismabonus, bonus ristrutturazioni, bonus facciate. Per questi nel caso sia necessario fa fede la data di richiesta del titolo abilitativo (ad esempio la Cila o la Scia), che però dovrà essere avvenuta entro il 16 febbraio 2023. Per gli interventi per cui non è prevista comunicazione o autorizzazione degli uffici comunali si dovrà guardare, invece, alla

data di inizio dei lavori. Molto probabile che per provare questo requisito e quindi poter cedere il credito servirà fornire una dichiarazione di atto notarico.

Gli altri casi

Il decreto affronta anche altri due casi più particolari. Il primo riguarda gli interventi di superbonus che comportano la demolizione con ricostruzione dell'edificio. Per questi si guarda alla presentazione dell'istanza per acquisire il titolo abilitativo: è il caso del permesso di costruire.

La seconda ipotesi particolare riguarda le agevolazioni per l'acquisto di immobili come il sismabonus acquisti. Per queste si dovrà far riferimento alla registrazione del preliminare o alla stipula del rogito. Se sono avvenute entro il 16 febbraio 2023, sarà possibile ancora cedere i bonus relativi.

PROFESSIONE

Il diritto alla provvigione del mediatore nel caso di sola proposta d'acquisto

Martina Epis – Centro studi Unioncasa

Con la recentissima sentenza 2385, del 26 gennaio 2023, la Cassazione si è pronunciata in merito al diritto alla

provvigione del mediatore e, in particolare, al momento in cui esso sorge. Posto che, ai sensi dell'articolo 1755 Codice civile, affinché maturi il diritto alla provvigione è necessario che l'affare sia stato concluso, ci si è chiesti se la semplice proposta di acquisto **fosse idonea a integrare** detto requisito. Secondo gli ermellini la risposta non può che essere negativa, essendo tale atto costitutivo del semplice vincolo a dare impulso alla successiva conclusione dell'affare, la quale - di contro - richiede perlomeno la stipula di un contratto preliminare o del definitivo.

Il perfezionamento dell'affare

La Corte, in tal modo, ha inteso dare continuità all'orientamento dominante secondo cui l'affare può ritenersi perfezionato soltanto quando tra le parti poste in relazione dal mediatore si sia costituito un vincolo giuridico che sia tale da abilitare ciascuna di esse ad agire per l'esecuzione in forma specifica del negozio, di cui all'articolo 2932 Codice civile, ovvero per il risarcimento del **danno derivante dal mancato conseguimento** del risultato utile del negozio programmato (in tal senso vedasi anche Cassazione 39377/21, Cassa-

Quest'ultima non può intendersi quale vincolo giuridico, come specificato dalla Cassazione e, pertanto, esclude il diritto al compenso

zione 32066/21, Cassazione 30083/2019). La proposta di acquisto certamente non può intendersi quale vin-

colo giuridico, così come specificato dalla Suprema corte e, pertanto, esclude il diritto alla provvigione.

La determinazione della provvigione

Trattasi di una precisazione importante poiché incide non solo sull'esistenza del diritto al compenso del mediatore, ma anche sulla sua misura, che è generalmente determinata proprio sulla base del volume dell'affare concluso. Per comprendere tale concetto è sufficiente guardare al caso deciso dalla sentenza in commento, in cui un immobiliare lamentava l'errore della Corte d'appello nel calcolo della provvigione. Il mediatore, infatti, avrebbe dovuto ricevere un corrispettivo pari ad una percentuale prefissata del valore dell'affare, ma, **in sede di liquidazione del compenso**, sorgeva il problema di stabilire quale fosse effettivamente la cifra a cui fare riferimento.

Secondo il giudice di seconde cure, la percentuale si sarebbe dovuta calcolare sulla base del prezzo indicato nella proposta di acquisto. Ciò sarebbe conseguenza diretta dell'orientamento della Corte d'appello, che coglieva nella sottoscrizione della proposta quella conclusione dell'affare, alla quale l'articolo

1755 Codice civile collega il sorgere del diritto alla provvigione.

La Suprema corte, però, per i motivi di cui sopra, ha ritenuto di non aderire a tale impostazione. Pertanto, ha accolto il ricorso dell'immobiliare e, di conse-

guenza, ha stabilito che il valore della provvigione deve essere calcolato sulla base del prezzo fissato al momento della conclusione dell'affare, ovvero di quello contenuto nel contratto preliminare o nel definitivo.

IMMOBILI E FISCO

Bonus casa e cessioni, così cambiano le regole con lo stop del Governo

Dario Aquaro e Cristiano Dell'Oste

Con il decreto legge 11 del 16 febbraio 2023 cambia il panorama della cessione e dello sconto in fattura dei bonus casa. Vediamo in otto punti la situazione per il superbonus e le detrazioni ordinarie dopo le nuove norme.

1. Stop immediato a cessioni e sconti

Da venerdì 17 febbraio 2023 è vietato l'esercizio delle opzioni di cessione del credito d'imposta e di sconto in fattura dei bonus casa. Evita la stretta solo chi ha già avviato gli interventi edilizi agevolati prima dell'entrata in vigore delle nuove norme, cioè entro il 16 febbraio compreso (si veda il punto 2).

Il divieto di cessione e sconto in fattura riguarda il superbonus e tutti gli altri bonus casa ordinari cedibili (in pratica, quelli elencati dal comma 2 dell'articolo 121 del DL 34/2020):

- bonus ristrutturazioni del 50% su una spesa fino a 96mila euro (per i lavori indicati alle lettere a), b) e d) dell'articolo 16-bis del Tuir, cioè gli interventi edilizi e la costruzione o l'acquisto del box auto pertinenziale);
- ecobonus del 50-65% per miglioramento energetico, anche nelle versioni potenziate al 70-75% nei condomini e nella versione dell'eco-sismabonus dell'80-85%;
- sismabonus ordinario, in tutte le sue declinazioni (dal 50% fino all'85%);
- bonus facciate del 90%, per le spese 2020 e 2021, o del 60%, per quelle del

2022 (ricordiamo che questa detrazione non è stata rinnovata nel 2023, ma – senza il blocco – sarebbe stato ancora possibile cedere i crediti riferiti alle spese degli anni scorsi);

- detrazione per l'installazione degli impianti fotovoltaici;
- detrazione per l'installazione delle colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici (anch'essa scaduta, ma teoricamente ancora cedibile);
- bonus del 75% per l'abbattimento delle barriere architettoniche.

Con il nuovo decreto viene cancellata anche la possibilità di cessione riservata ai contribuenti incipienti che era stata introdotta nel 2016.

Il divieto non riguarda invece la cessione dei bonus diversi da quelli edilizi (tra i quali rientrano il credito d'imposta SuperAce, i crediti energia e gas per la seconda metà del 2022 e il cosiddetto bonus chef).

2. Chi può ancora cedere il superbonus

Per le spese ammesse al superbonus (sia per lavori trainanti che per lavori trainati) è ancora possibile fare la cessione del credito o lo sconto in fattura, se entro giovedì scorso – 16 febbraio – si è verificata una di queste tre condizioni:

- per gli interventi effettuati dai condomini deve essere stata adottata la delibera assembleare che ha approvato l'esecuzione dei lavori e deve essere stata presentata la Cilas (cioè comunicazione di inizio lavori asseve-

rata tipica del superbonus, regolata dal comma 13-ter dell'articolo 119 del DL 34/2020). Da notare che il decreto Aiuti-quater chiedeva all'amministratore di condominio di autocertificare la data della delibera per prenotare il 110% nel 2023, requisito che qui invece non è richiesto espressamente;

- per gli interventi diversi da quelli effettuati dai condomini deve essere stata presentata la Cilas;
- per gli interventi che comportano la demolizione e la ricostruzione degli edifici deve invece essere stata presentata l'istanza per l'acquisizione del titolo abilitativo.

3. Quali bonus ordinari restano cedibili

Anche per i bonus ordinari diversi dal superbonus, in certi casi, è ancora possibile fare la cessione del credito o lo sconto in fattura. È necessario, però, che entro il 16 febbraio:

- sia stata presentata la richiesta del titolo abilitativo, per gli interventi edilizi che lo richiedono (ad esempio, la Cila per la ristrutturazione di un appartamento);
- siano già iniziati i lavori, per le opere che ricadono nell'attività edilizia libera e non richiedono la presentazione di un titolo abilitativo (ad esempio, la sostituzione delle finestre o il cambio della caldaia);
- sia stato registrato il contratto preliminare d'acquisto o sia stato stipulato il rogito per le agevolazioni concesse a chi compra una casa ristrutturata: il 50% sull'acquisto di un'abitazione in un edificio integralmente ristrutturato da un'impresa; oppure il sismabonus acquisti del 75% o 85% sulle case de-

molite e ricostruite da imprese in chiave antisismica.

4. Come fare la cessione (se è ancora ammessa)

Quando è ancora possibile cedere il credito d'imposta o fare lo sconto in fattura – sia per il superbonus, sia per i bonus ordinari – restano validi i tempi e le procedure previsti prima del decreto 11/2023. Perciò, entro il 31 marzo 2023 sarà possibile comunicare le opzioni relative alle spese sostenute nel 2022 o alle rate residue delle spese del 2020 e 2021 (il termine ordinario del 16 marzo viene prorogato dal Mil-leproroghe ora all'esame del Parlamento). Seguendo le regole definite con la conversione del decreto Aiuti-quater per questi crediti sono possibili fino a cinque cessioni:

- la cessione jolly, che può avvenire nei confronti di qualsiasi «soggetto privato»;
- tre cessioni in "ambiente controllato" (cioè verso banche, società dei gruppi bancari e imprese di assicurazione);
- una cessione verso i correntisti delle banche che siano imprese o titolari di partita Iva (non consumatori). Questa cessione non deve per forza essere la quinta, ma è sempre l'ultima della catena, perché il correntista non potrà più cedere il credito, ma dovrà usarlo in compensazione nel modello F24.

Ad esempio, per un intervento di tinteggiatura agevolato dal bonus facciate del 60% – spese sostenute nel 2022 – si potrà comunicare la cessione entro il prossimo 31 marzo e serviranno l'asseverazione di congruità della spesa e il visto di conformità, già richiesti dal decreto Antifrodi (DL 157/2021).

Ancora: immaginiamo un intervento di ri-

strutturazione – spese sostenute nel 2022 – per il quale l'impresa ha applicato lo sconto in fattura e ha poi ceduto il credito a una società privata. Sempre entro il 31 marzo la società potrà cederlo a un soggetto "vigilato" (banche, società dei gruppi bancari o assicurazioni).

5. Cosa succede a chi è fuori dal regime transitorio

Il blocco delle cessioni deciso con il DL 11/2023 coglierà molti proprietari e molte imprese a metà del guado: pensiamo a chi non ha ancora deliberato i lavori in condominio, ma ha già pagato gli studi di fattibilità e magari ha raccolto i fondi per saldare i primi stati avanzamento lavori. Idem per il proprietario di una bifamiliare che stava per presentare la Cilas, ma non l'ha ancora fatto. In questi casi, la cessione del credito e lo sconto in fattura non sono più possibili: si potrà beneficiare del bonus, ma bisognerà utilizzarlo come detrazione in dichiarazione dei redditi. Una soluzione, quest'ultima, che per molti contribuenti non sarà percorribile, per problemi di incapienza (il bonus supera l'Irpef) o perché non si ha il denaro da anticipare per pagare i lavori.

Se non si procede con le opere, le spese preliminari – ad esempio quelle dello studio di fattibilità – non sono detraibili.

6. Il dilemma d'inizio lavori per i bonus ordinari

Molte opere agevolate dai bonus ordinari non richiedono alcun titolo abilitativo. In questi casi, la cessione è possibile solo se entro il 16 febbraio sono iniziati i lavori. Ma come documentare l'apertura del cantiere? La prassi delle Entrate dice che il contribuente deve autocertificare (articolo 47 del Dpr 445/2000) che i lavori sono

agevolabili e ricadono nell'attività edilizia libera.

La cessione o lo sconto sono impossibili, perciò, per tutti i lavori già concordati con l'impresa, e magari già pagati in parte, che però non sono ancora partiti. È il caso di tanti piccoli interventi come la sostituzione della caldaia o delle finestre (che spesso si risolve in uno-due giorni e prevede il pagamento di acconti all'ordine). In queste situazioni, resta senz'altro la possibilità di usare la detrazione. Ma ci sono casi in cui il contribuente non può scaricare il bonus dall'Irpef, magari perché applica il regime forfettario: in queste ipotesi, se viene meno la possibilità di fare lo sconto in fattura, cade tutta la spinta agevolativa e gli acconti o le spese preliminari vanno di fatto sprecati.

7. Nulla cambia per mobili e giardini

Il bonus mobili (50% su una spesa massima di 8mila euro) e il bonus giardini (36% su 5mila euro) non sono mai stati utilizzabili tramite cessione del credito e sconto in fattura. Per loro, quindi, non cambia nulla: sono confermati fino alla fine del 2024 e continueranno a poter essere recuperati in dieci rate annuali in dichiarazione dei redditi.

8. Regioni e province subito fuori dai giochi

Il decreto 11/2023 ferma sul nascere tutte le iniziative di acquisto dei bonus avviate o ipotizzate nei giorni scorsi da alcune regioni e province (dalla provincia di Treviso alla Sardegna, dalla Basilicata al Piemonte). Per tutte le amministrazioni pubbliche scatta il divieto di diventare «cessionari» (cioè acquirenti) di crediti d'imposta derivanti da cessioni o sconti in fattura relativi ai bonus edilizi.

IMMOBILI E FISCO

Crediti fiscali: il decreto legge ferma i bonus su caldaie e infissi

Giuseppe Latour e Giovanni Parente

Un big bang che spaventa. La stretta del Governo su sconti in fattura e cessione dei bonus edilizi, motivata dall'esigenza di mettere in sicurezza

i conti pubblici, incassa un coro di no. Le imprese del mondo dell'edilizia lanciano l'allarme sui cantieri già aperti e sulle ricadute pesanti, chiedendo un intervento immediato per sbloccare i 15 miliardi di crediti incagliati, secondo le stime Ance. Malcontento e timori anche da parte dei sindacati. Gli amministratori di condominio segnalano i rischi senza fondi in cassa. E la politica fa eco alle preoccupazioni con tensioni che attraversano già la maggioranza pronta a chiedere modifiche all'esecutivo. A questo, però, fa da contraltare l'elenco dei documenti salva banche che, come sottolineato anche da Abi, può dare più certezze ai crediti già sul mercato e riattivare le compravendite. Tutti temi che sono al centro dell'incontro con il Governo in agenda lunedì 20 febbraio, già anticipato nel comunicato al termine del Consiglio dei ministri. L'effetto del big bang, che risparmia i bonus non edilizi come la super Ace e quelli per le bollette alle imprese, rischia di andare ben oltre il 110%.

Per capire la portata delle nuove regole introdotte con il DL 11/2023 - entrate in vigore già venerdì 17 febbraio - bisogna considerare che la stretta sulle cessioni dei crediti e gli sconti in fattura non travol-

Il provvedimento pubblicato lo scorso 16 febbraio mette un freno non solo al superbondus ma a tutto il sistema delle agevolazioni casa, a partire dai piccoli lavori

ge solo il superbondus ma tutto l'universo dei bonus edilizi. Quindi, bonus ristrutturazioni al 50%, ecobonus, sismabonus, bonus facciate (ormai non più disponibile nel 2023), bonus per gli impianti fotovoltaici, bonus barriere architettoniche. E proprio su queste agevolazioni lo stop assestato dall'esecutivo nella notte tra giovedì e venerdì è destinato a picchiare con durezza particolare, mettendo fuorigioco migliaia di imprese che hanno applicato lo sconto in fattura per lavori di piccole dimensioni. Tanto per capirci, riguarda lavori molto diffusi, come la sostituzione degli infissi o della caldaia. Il provvedimento lascia spazio a diverse eccezioni: in qualche caso, cioè, contribuenti e imprese potranno salvarsi dalla brusca frenata assestata dal Governo. La data chiave è il 16 febbraio, cioè la data antecedente all'entrata in vigore del provvedimento.

Per i lavori relativi al superbondus, la stop non opera per le unifamiliari per le quali sia stata presentata la Cilas entro il 16 febbraio; per i condomini si guarda, invece, sia alla Cilas che all'adozione della delibera assembleare che approva l'esecuzione dei lavori. Per mantenere il diritto ad utilizzare le cessioni, è necessario avere tra le mani questi documenti. In caso di demolizione e ricostruzione dell'immobile, si guarda alla presentazione dell'istanza per ottene-

re il titolo abilitativo (come il permesso di costruire). Per gli sconti diversi dal superbonus il discorso cambia, soprattutto perché in molti casi non c'è una Cila o un'autorizzazione del Comune a dare certezza sui tempi. Quindi, entro il 16 febbraio sarà necessario avere presentato la richiesta di titolo abilitativo, se questa è prevista. Se però si ricade in edilizia libera e non servono autorizzazioni o comunicazioni particolari, il riferimento è l'inizio dei lavori. Solo gli interventi avviati entro il 16 febbraio salvano, quindi, cessioni e sconti in fattura. Nel caso di molti bonus minori, però, questo assetto rischia di mandare in fuorigioco migliaia di interventi e di imprese.

Pensiamo alle caldaie o agli infissi, per i quali di solito si sottoscrive un contratto, magari accompagnato da sconto in fattura, e si ordinano i materiali. L'avvio dei lavori arriva solo in coda al processo, quan-

do il fornitore è pronto per installare il prodotto e, di solito, lo fa in una giornata. Con questa formulazione, chi ha ordinato i materiali ma non ha ancora eseguito nessuna opera rischia di restare senza cessione e sconto. Un problema rilevantissimo, dal momento che proprio per l'installazione di infissi e caldaie lo strumento dello sconto in fattura è stato utilizzato in grandi quantità. A chiudere l'elenco di chi si salverà dalla stretta, poi, ci sono alcune situazioni legate alle agevolazioni per gli acquisti: il bonus per la compravendita di immobili ristrutturati al 50% e il sismabonus acquisti, per gli immobili demoliti e poi ricostruiti. In questi casi, la data del 16 febbraio è il termine per la registrazione del contratto preliminare o per la stipula del rogito. Solo rientrando in questi termini potranno essere salvate cessioni e sconti in fattura.

IMMOBILI E FISCO

Bonus edilizi, l'aliquota resta fissata al 110% solo se la Cila risulta già presentata

Alessandro Borgoglio

L'ennesimo cambio di rotta sulla disciplina del Superbonus è arrivato con la Legge di Bilancio 2023, che ha riaperto alla possibilità di fruire

del Superbonus ancora per quest'anno con aliquota di detrazione piena del 110% per taluni interventi, rispetto alla misura ridotta del 90% introdotta in via generalizzata per il 2023 dal Decreto Aiuti-quater del novembre scorso. Quest'ultimo, con la riformulazione della disciplina di riferimento (comma 8-bis dell'articolo 119 del DL 34/2020), ha infatti previsto che:

- per gli interventi effettuati dai condomini, nonché dalle persone fisiche su edifici composti da due a quattro unità immobiliari distintamente accatastate, anche se posseduti da un unico proprietario o in comproprietà da più persone fisiche, compresi quelli effettuati dalle persone fisiche sugli alloggi all'interno dello stesso condominio o edificio, la detrazione spetta anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2025, nella misura del 110% per quelle sostenute entro il 31 dicembre 2022, del 90% per quelle del 2023, del 70% per quelle del 2024 e del 65% per quelle del 2025;
- per gli interventi effettuati su unità immobiliari dalle persone fisiche (per esempio, su edifici unifamiliari

Condomini: da quest'anno parte il décalage con detrazione del 90% se non sono state approvate le delibere entro i termini previsti

e villette a schiera), la detrazione del 110% spetta anche per le spese sostenute entro il 31 marzo 2023, a condizione che alla data del 30

settembre 2022 siano stati effettuati lavori per almeno il 30% dell'intervento complessivo;

- per gli interventi avviati a partire dal 1° gennaio 2023 su unità immobiliari dalle persone fisiche (per esempio, su edifici unifamiliari e villette a schiera), la detrazione spetta nella misura del 90% anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2023, a condizione che il contribuente sia titolare di diritto di proprietà o di diritto reale di godimento sull'unità immobiliare, che la stessa unità immobiliare sia adibita ad abitazione principale e che il contribuente abbia un reddito di riferimento non superiore a 15.000 euro (si veda ultimo pezzo a pagina 3). Con la legge 197/2022, però, il legislatore è nuovamente intervenuto sulla materia, individuando una serie di interventi a cui non viene applicata la diminuzione dal 110 al 90% della detrazione prevista a partire dal 2023: infatti, il comma 894 conferma l'applicazione della detrazione fiscale nella misura del 110% anche nel 2023 per alcuni specifici interventi in presenza di determinati requisiti temporali. In par-

- titolare, tale riduzione non si applica:
- agli interventi diversi da quelli effettuati dai condomini (per esempio, quelli delle persone fisiche su edifici unifamiliari e villette a schiera) per i quali, alla data del 25 novembre, risulta effettuata la Cila;
 - agli interventi effettuati dai condomini per i quali la delibera assembleare che ha approvato l'esecuzione dei lavori risulta adottata in data antecedente al 18 novembre 2022, sempre che tale data sia attestata, con apposita dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà dall'amministratore del condominio (o dal condomino che ha presieduto l'assemblea, nel caso in cui non vi sia l'obbligo di nominare l'amministratore) e a condizione che per tali interventi, alla data del 31 dicembre 2022, risulti effettuata la Cila;
 - agli interventi effettuati dai condomini per i quali la delibera assembleare che ha approvato l'esecuzione dei lavori risulta adottata in una data compresa tra il 18 e il 24 novembre 2022, sempre che tale data sia attestata, con apposita dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà dall'amministratore del condominio (o dal condomino che ha presieduto l'assemblea, nel caso in cui non vi sia l'obbligo di nominare l'amministratore) e a condizione che per tali interventi, alla data del 25 novembre 2022, risulti effettuata la Cila;
 - agli interventi comportanti la demolizione e la ricostruzione degli edifici per i quali alla data del 31 dicembre 2022 risulta presentata l'istanza per l'acquisizione del titolo abilitativo. Con il decreto Aiuti-quater dell'an-

no scorso è stato riattivato il Superbonus per le case indipendenti e le villette a schiera, a partire dagli interventi effettuati dal 2023, ma in misura ridotta e con regole piuttosto stringenti, che, di fatto, ne limiteranno parecchio l'utilizzo. Per gli interventi effettuati dal 1° gennaio 2023 su unità immobiliari da parte delle persone fisiche, infatti, la detrazione spetta nella misura del 90% anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2023, a condizione che: il contribuente sia titolare di diritto di proprietà o di diritto reale di godimento sull'unità immobiliare; la stessa unità immobiliare sia adibita ad abitazione principale; il contribuente abbia un reddito di riferimento non superiore a 15.000 euro (comma 8-bis dell'articolo 119 del Dl 34/2020).

Per le barriere architettoniche sconto del 75% fino al 2025

L'anno scorso è stato introdotto il Bonus Barriere del 75%, che la legge di Bilancio 2023 ha prorogato fino al 2025. In particolare, il vigente articolo 119-ter del Dl 34/2020 riconosce ai contribuenti una detrazione dall'imposta lorda, fino a concorrenza del suo ammontare, per le spese documentate sostenute per la realizzazione di interventi direttamente finalizzati al superamento e all'eliminazione di barriere architettoniche in edifici già esistenti.

La detrazione deve essere ripartita tra gli aventi diritto in 5 quote annuali di pari importo, spetta nella misura del 75% delle spese sostenute ed è calcolata su un ammontare complessivo non superiore a 50.000 euro per gli edifici unifamiliari o per le unità immobiliari situate all'interno

di edifici plurifamiliari che siano funzionalmente indipendenti e dispongano di uno o più accessi autonomi dall'esterno, mentre, se si tratta di interventi su parti comuni condominiali, occorre considerare: 40.000 euro moltiplicati per il numero delle unità immobiliari degli edifici composti da 2 a 8 unità immobiliari; 30.000 a euro moltiplicati per il numero delle unità immobiliari de gli edifici composti da più di 8 unità immobiliari. Sono agevolabili gli interventi che rispettano i requisiti previsti dal Dm 236/1989, ovvero lo stesso decreto già richiamato dalla circolare 28/E/2022 per gli analoghi interventi finalizzati all'eliminazione delle barriere architettoniche con il Bonus casa (detrazione del 50 per cento di cui all'articolo 16-bis, comma 1, lettera e), del Tuir).

Partendo, quindi, dalle indicazioni della circolare è possibile fornire la seguente esemplificazione - non esaustiva - di interventi che possono fruire della nuova detrazione del 75%: si tratta di diverse categorie di lavori quali, tra gli altri, la sostituzione di finiture (pavimenti, porte, infissi esterni, terminali degli impianti), il rifacimento o l'adeguamento di impianti tecnologici (servizi igienici, impianti elettrici, citofonici, impianti di ascensori), il rifacimento di scale e ascensori, l'inserimento di rampe interne ed esterne agli edifici e di servoscala o di piattaforme elevatrici; la detrazione spetta anche se l'intervento è effettuato in assenza di disabili nell'unità immobiliare o nell'edificio oggetto di lavori. Secondo le Entrate, peraltro, il Bonus Barriere del 75% si aggiunge al Superbonus di cui all'articolo 119 del DL 34/2020 e, a differenza di quest'ultimo, non è vincolato all'effettuazione degli interventi "trainanti": quindi, la detrazione del 75% può essere fruita,

per esempio, nel caso in cui gli interventi di efficienza energetica realizzati sulle parti comuni di un edificio non assicurino il doppio salto di classe energetica richiesto per il Superbonus (risposte 291 e 292 del 2022 e circolare 23/E/2022, paragrafo, 3.5).

Con gli ultimi documenti di prassi è stato anche chiarito che la detrazione del 75% spetta altresì ai titolari di reddito d'impresa che effettuano gli interventi su immobili da essi posseduti o detenuti, a prescindere dalla qualificazione di detti immobili come strumentali, beni merce o patrimoniali (risposta a interpello 444/2022). Possono beneficiare del Bonus Barriere, infine, anche negozi, uffici e capannoni, che costituiscono unica unità immobiliare dell'edificio già esistente, con una spesa massima agevolabile di 50.000 euro (risposte a interpello 455 e 456 del 2022), limite che quindi vale tanto per questi edifici commerciali quanto per quelli unifamiliari, nonché per le unità immobiliari situate all'interno di edifici plurifamiliari che siano funzionalmente indipendenti e dispongano di uno o più accessi autonomi dall'esterno.

A favore di edifici unifamiliari bonus al 90% per il 2023

Con il decreto Aiuti-quater dell'anno scorso è stato riattivato il Superbonus per le case indipendenti e le villette a schiera, a partire dagli interventi effettuati dal 2023, ma in misura ridotta e con regole piuttosto stringenti, che, di fatto, ne limiteranno parecchio l'utilizzo. Per gli interventi effettuati dal 1° gennaio 2023 su unità immobiliari da parte delle persone fisiche, infatti, la detrazione spetta nella misura del 90% anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2023, a

condizione che: il contribuente sia titolare di diritto di proprietà o di diritto reale di godimento sull'unità immobiliare; la stessa unità immobiliare sia adibita ad abitazione principale; il contribuente abbia un reddito di riferimento non superiore a 15.000 euro (comma 8-bis dell'articolo 119 del DL 34/2020).

Con la modifica normativa decorrente da quest'anno, quindi, è stato introdotto uno specifico requisito riguardante la titolarità del diritto di proprietà o di diritto reale di godimento, applicabile soltanto agli interventi su edifici unifamiliari o sulle unità immobiliari situate all'interno di edifici plurifamiliari funzionalmente indipendenti avviati a partire dal 1° gennaio 2023. Sono perciò escluse dall'ambito operativo del nuovo Superbonus, per esempio, le case indipendenti e le villette a schiera detenute in comodato o in locazione, che invece in passato ne hanno sempre potuto fruire. Relativamente al secondo requisito - unità immobiliare adibita ad abitazione principale - sebbene la norma non rechi alcuna puntuale indicazione al riguardo, è plausibile che per abitazione principale debba intendersi quella richiamata nel Tuir, secondo cui per abitazione principale si intende quella nella quale la persona fisica, che la possiede a titolo di proprietà o altro diritto reale, o i suoi familiari, dimorano abitualmente.

Devono quindi considerarsi escluse le seconde case che invece sino a oggi hanno potuto tranquillamente fruire del Superbonus. La più restrittiva delle condizioni per poter accedere alla detrazione del 90% per le case indipendenti è, però, sicuramente la terza, per cui il contribuente deve avere un reddito di riferimento non superiore a 15.000 euro (comma

8-bis.1 dell'articolo 119 del DL 34/2020). Per la nuova norma, il reddito di riferimento del contribuente è pari al risultato della divisione del reddito complessivo familiare per un coefficiente denominato «numero di parti» determinato come segue: il reddito complessivo familiare è costituito dalla somma dei redditi complessivi posseduti, nell'anno precedente quello di sostenimento della spesa, dal contribuente, dall'eventuale coniuge del contribuente o dal soggetto legato al contribuente da unione civile o dal convivente, se presente nel suo nucleo familiare, e dagli altri familiari fiscalmente a carico (quindi con reddito complessivo non superiore a 2.840,51 euro, al lordo degli oneri deducibili, ovvero, per i figli di età non superiore ai 24 anni, con un reddito complessivo non superiore a 4.000 euro, al lordo degli oneri deducibili); il numero di parti è quantificato tenendo conto della composizione del nucleo familiare e, in particolare, è pari a 1 nel caso di un nucleo familiare composto da una sola persona ed è incrementato di 1 se nel nucleo è presente un coniuge o il soggetto legato al contribuente da unione civile o un convivente nonché di 0,5 se è presente un familiare a carico, di 1 se sono presenti due familiari a carico e di 2 se sono presenti tre o più familiari a carico.

Pertanto, la presenza nel nucleo familiare del coniuge o del convivente incide sul numero di parti, a prescindere dalla circostanza che il medesimo, nell'anno precedente quello di sostenimento della spesa, sia stato o meno a carico fiscale del contribuente che beneficia dell'agevolazione. Per esempio, un contribuente con un reddito complessivo dell'anno precedente pari a 25.000 euro, nel cui nucleo

sia presente un coniuge con un reddito pari a 11.000 euro e un figlio che non possiede redditi, che quindi è a carico fiscalmente, ha un reddito di riferimento pari a 14.400 euro: $(25.000 + 11.000) / (1 + 1 + 0,5)$. Invece, un contribuente con un reddito pari a 50.000 euro, avente un coniuge e quattro figli a carico, tutti senza redditi, ha un reddito di riferimento pari a 12.500 euro: $50.000 / (1 + 1 + 2)$. In queste ipotesi, essendo il reddito di riferimento non superiore a euro 15.000,

al ricorrere degli altri requisiti richiesti dalla norma, il contribuente potrà fruire del Superbonus del 90% per le case indipendenti, a patire dagli interventi effettuati dal 2023.

Diversamente, un contribuente che ha un reddito di 25.000 euro, mentre il coniuge ne ha uno di 30.000 euro, non potrà accedere al Superbonus del 90%, conseguendo un reddito di riferimento di 27.500 euro: $(25.000 + 30.000) / (1 + 1)$.

REAL ESTATE

Gabetti, via alla nuova linea business dedicata alle proprietà di lusso

Laura Cavestri

Affittare una villa, un castello o un attico con rooftop panoramico per una settimana, per poi acquistarlo. Integrare il mercato della locazione di lusso con la compravendita di pregio e tutti i servizi annessi (da quel-

li legati al benessere degli ospiti a quelli più tecnico-professionali, dalla consulenza alla due diligence, sino alla campagna di marketing e a una contrattualistica chiavi in mano). Gruppo Gabetti ha dato vita a Santandrea Luxury Houses & Top Properties, la nuova divisione che guarda al mercato del luxury andando ad ampliare l'offerta che era già del brand Santandrea Luxury Houses.

La nuova riorganizzazione

Non solo. A completamento dell'attività di intermediazione immobiliare (la sinergia è anche con le altre società del Gruppo come Abaco Team e Patrigest) si affiancherà, in partnership, la gestione in short rent della società partecipata dal Gruppo Gabetti G Rent Spa, attraverso il nuovo marchio, che sarà Santandrea Top Rent. Santandrea Top Rent è specializzata nella gestione degli affitti a breve nei segmenti corporate e lusso, occupandosi di fornire servizi dedicati a investitori, sviluppatori e clientela privata per la gestione in *full outsourcing* di unità immobiliari di altissimo pregio destinate allo short rent.

Si chiamerà «Santandrea Luxury Houses & Top Properties» e punta ad ampliare l'offerta che era già del precedente brand Santandrea Luxury Houses e a creare una partnership con la gestione in short rent delle residenze di lusso, attraverso il nuovo marchio Santandrea Top Rent

Oggi, con la nuova organizzazione il valore complessivo del portafoglio gestito è di 1,1 miliardo di euro con oltre 500 immobili luxury, più di 100 Top Properties e 380 Top Rent. Con oltre 60 consulenti e 12

sedi nelle principali e più esclusive città – Roma, Milano, Napoli, Torino, Firenze, Genova, Santa Margherita Ligure, Venezia, Padova, Bologna, Como, Bari – presidia il territorio nazionale e le località di maggiore interesse per gli High Net Worth Individuals italiani e stranieri. Fabio Guglielmi avrà la responsabilità della divisione Santandrea Luxury Houses, mentre Leone Rignon avrà la responsabilità della divisione Santandrea Top Properties.

«Da circa 50 anni il settore luxury è uno dei focus principali del Gruppo – ha sottolineato dichiara Roberto Busso, amministratore delegato di Gabetti – e grazie a una nuova politica di riorganizzazione e investimenti, la rinnovata divisione punta a diventare leader dell'intero segmento immobiliare del lusso. Negli ultimi tre anni Santandrea ha raddoppiato il fatturato da 3,6 milioni di euro a oltre 6 milioni, con questa nuova struttura puntiamo a raggiungere 25 milioni di euro di fatturato a medio termine, ad aumentare il portafoglio gestito fino a circa 6 miliardi e ad ampliare il team con più di 130 ad-

visor specializzati, a cui è dedicato anche un percorso formativo della nostra Academy di Gruppo».

Mercato del lusso

A partire dal 2020, il mercato residenziale di pregio sta registrando una continua crescita, nonostante la pandemia, il rallentamento dell'economia e il conflitto russo-ucraino. Questo è dovuto al fatto che i super-ricchi (gli *high net worth individuals*, ovvero coloro che hanno un patrimonio netto pari o superiore a 1 milione di dollari, esclusi residenza primaria, beni da collezione, beni di consumo e beni durevoli) sono in aumento.

Dal 2020 al 2021 sono cresciuti del +7,8% e sono arrivati a detenere l'8% della ricchezza globale, per un totale di circa 86mila miliardi di dollari. I paesi che tra il 2020 e il 2021 hanno visto maggiormente crescere i patrimoni dei super-ricchi sono distribuiti nel Nord America (+13,8%), in

Europa (+7,5%) e nel Medio Oriente (+6,3 per cento). Nello stesso periodo, in Italia, questa popolazione è cresciuta del +7%, arrivando a comprendere circa 322mila persone.

«Vogliamo aprire e allargare il raggio di azione del brand Santandrea – ha detto Fabrizio Prete, presidente di Gabetti –.

La nostra vision è diventare leader di tutto il segmento immobiliare di lusso, dalla locazione alla vendita e alla gestione».

«L'obiettivo – ha spiegato Fabio Guglielmi, consigliere delegato di Santandrea Luxury Houses – è offrire ai clienti un servizio *"tailor made"* a clienti non cercano solo un'abitazione, ma un'esperienza abitativa e hanno esigenze molto diverse che vanno comprese e talvolta anticipate. Non solo in base a nazionalità, cultura e fascia di età, ma anche differenziando le esigenze di uno sportivo, da quelle di un imprenditore, un artista o un top manager».

MERCATO IMMOBILIARE

Hospitality, costi e investimenti energetici fanno lievitare i prezzi dal 5 al 30%

Redazione Real Estate

Quasi la metà degli albergatori è pronta a investire nell'efficienza energetica della struttura. Ma anche ad aumentare i prezzi dal 5 al 30%. Sono alcuni dei risultati dell'indagine Hospitality - Previsioni 2023,

a cura di World Capital, in collaborazione con Nomisma, sulle "Intenzioni di investimento e strategie immobiliari di operatori alberghieri ed extralberghieri italiani". Con il 55% degli operatori alberghieri ed extra-alberghieri intervistati, che afferma che, nel 2022, il tasso di occupazione delle camere della struttura alberghiera è stato dal 60% a oltre l'80%, si conferma la ripresa del settore turistico. Per il 77% degli operatori il prezzo medio delle camere ha registrato, per lo più, valori compresi tra i 50 e i 150 euro. Tuttavia, il 63% di questi ha intenzione di aumentare il prezzo medio delle camere da un +5% a un oltre 30% come conseguenza dell'aumento del costo di gestione registrato nell'ultimo semestre dell'anno appena trascorso. Se il 45% dice che investirà per rendere più efficiente la struttura dal punto di vista energetico, il 39% la vuole più digitale.

Secondo l'indagine condotta da World Capital e Nomisma su un campione rappresentativo di operatori, quasi il 50% degli intervistati intende investire in efficienza energetica e digitalizzazione. Ma questo ha effetti sull'aumento dei costi dei soggiorni

Infine, nel solco di una tendenza che vede sempre una maggiore specializzazione e una tensione alla separazione tra proprietà e gestione delle strutture, il 32% aspira a prendere in gestione esercizi ricettivi

aggiuntivi e l'8% a vendere l'immobile che possiede ma a mantenerne la gestione.

«La ricerca – ha spiegato Cristina Gentile, responsabile del dipartimento Hospitality di World Capital – mostra che l'aumento dei prezzi è legata alle difficoltà, da un lato l'uscita dalla pandemia, dall'altro l'aumento dei costi energetici e degli investimenti necessari. Ma anche che cresce l'esigenza di restare competitivi investendo sia nell'efficientamento energetico che nella digitalizzazione dei servizi. Infine – ha concluso Gentile – cresce la tendenza alla specializzazione delle funzioni e alla suddivisione delle competenze tra *property* e *management*, con un numero crescente di hotel medio-piccoli e familiari che opta per un'alienazione dell'asset e l'investimento dei capitali acquisiti nei servizi di gestione, nel loro ampliamento o nell'acquisizione di servizi aggiuntivi».

MERCATO IMMOBILIARE

Hotel, l'Italia fa gola a investitori e grandi catene

Paola Dezza

L'Italia fa gola alle catene alberghiere. E agli investitori, anche se il boom di acquisizioni realizzate pre-Covid non si

replicherà nemmeno quest'anno, complice una situazione economia e geopolitica complessa che induce alla cautela. Quei 3,2 miliardi di euro di volumi del 2019 richiederanno tempo prima di essere di nuovo raggiunti. Le grandi catene continuano a credere nel nostro Paese e nelle sue potenzialità nel settore turistico tanto che, come rilevato da Thrends nel suo decimo report sul settore, negli ultimi dieci anni (dal 2013 al 2022) le catene alberghiere in Italia hanno incrementato la loro presenza.

La crescita ha visto un incremento da 1.324 hotel di fine 2013 a 2.105 a chiusura del 2022, per la prima volta superando la soglia delle 2.000 strutture, per un totale di 210mila camere. «Il censimento ha restituito una immagine dell'ospitalità italiana molto dinamica: nell'ultimo decennio il comparto ha intrapreso una decisa evoluzione nei modelli di sviluppo e crescita, più decisa di quanto direttamente visibile a livello immobiliare, con un consolidamento sempre più marcato e vicino a dinamiche europee e dei mercati anglosassoni - recita il report -. In massima sintesi, nel decennio, gli hotel sono passati da poco oltre 1.300 a 2.100 (+59%), mentre le camere da 146mila ad oltre 210mila (+44 per cento)».

Secondo la ricerca Thrends si è passati da 1.324 alberghi ai fine 2013 a 2.105 a chiusura del 2022

Il tasso di penetrazione delle catene alberghiere (in termini di hotel) è quindi passato dal 4% del 2013, valore molto

modesto a confronto con le dinamiche di altri player mondiali del turismo, al 6,6% di oggi. Ma in termini di camere, la crescita è molto più marcata, perché le catene hanno iniziato ad accettare, nella loro espansione, anche dimensioni più ridotte, caratteristiche del panorama immobiliare italiano: le camere di catena erano il 13,4% del totale nel 2013 e sono oggi quasi il 20% (19,7 per cento).

«La dimensione media delle strutture di catena passa da 110 camere del 2013 alle 100 di oggi: un notevole abbassamento della soglia minima dovuto al proliferare dei brand lifestyle, meno rigidi in termini dimensionali e anche quindi più adatti al tessuto immobiliare e ricettivo italiano» spiega Giorgio Ribaud, ideatore della ricerca -. La pressione dei player globali sull'Italia non è mai stata così evidente e sono impressionanti i numeri relativi ai brand presenti: alla chiusura del censimento si contano 152 brand internazionali presenti in Italia, erano "solo" 75 appena dieci anni fa, una crescita del 100 per cento».

Per citare gli ultimi arrivi Cipriani a Milano, che ha aperto un club con stanze di albergo e ristoranti, Rosewood che aprirà sempre a Milano in via Borgonuovo 2, in un palazzo del gruppo Statuto, e anco-

ra Rocco Forte che prepara la sua prima struttura milanese in via Statuto. Non solo. L'arrivo recente di Portrait Milano della famiglia Ferragamo ha rivitalizzato il capoluogo lombardo, mentre a Roma si susseguono aperture e ristrutturazioni importanti. Nella capitale diventerà hotel Rosewood l'ex sede di Bnl in zona via Veneto, ma si vocifera anche dell'arrivo di Mandarin Orientale negli ex villini Unicredit. Prima dell'estate è stato invece inaugurato il W di Marriott in viale Liguria in un edificio acquistato da Kingstreet.

Anche il numero dei resort continua a crescere complice il trend inaugurato con la pandemia della ricerca di vacanze nella natura.

I gruppi alberghieri presenti sul suolo italiano sono passati da 138 a 264. Il 2022 ha dimostrato una grande accelerazione sul normale passo di crescita del consolidamento in Italia, frutto della chiusura di molte operazioni che nel biennio Covid erano rimaste in stand-by: nell'ultimo anno gli hotel di catena sono cresciuti del 9% e le camere del 6%.

MERCATO IMMOBILIARE

Prologis, 1,67 milioni di mq in 100 edifici Ma il settore è in frenata

Laura Cavestri

La logistica tira il freno a mano.

«Un mercato a due velocità quello dell'immobiliare per la logistica nel 2022 – ha dichiarato Sandro Innocenti, senior vice president e country manager, Prologis Italia commentando i risultati conseguiti lo scorso anno dalla società in Italia –.

Attivo ed ottimista nei primi sette mesi dell'anno, più cauto e conservatore nell'ultimo trimestre. In questo contesto assai mutevole abbiamo registrato da un lato la continua ricerca di spazi logistici di qualità in zone strategiche e in ambito urbano da parte dei conduttori, e dall'altro un clima più riflessivo da parte degli sviluppatori ed investitori immobiliari». Prologis Italia ha concluso il 2022 con un tasso di occupazione in crescita degli immobili nel nostro Paese al 99,2%, rispetto a una media globale Prologis che si è attestata al 96,5 per cento.

Come spiega la stessa società, al 31 dicembre, a seguito anche dell'acquisizione del portafoglio immobiliare *Urban Spaces* nel settembre 2022, in Italia Prologis era proprietaria e gestiva circa 1,67 milioni di mq di strutture di distribuzione

A fine anno, la società deteneva in portafoglio in Italia 70 ettari di terreni edificabili e nel corso del 2022 ha ultimato e consegnato 58mila mq di edifici *build-to-suit* e speculativi

dislocate in 100 edifici.

A fine anno Prologis deteneva in portafoglio in Italia 70 ettari di terreni edificabili e nel corso del 2022 ha ultimato e consegnato 58mila mq

di edifici *build-to-suit* e speculativi.

Nel 2022, la società ha ceduto in Italia 50mila mq non adatti a sviluppi logistici. Sul fronte delle acquisizioni, l'operazione principale ha riguardato 32 immobili facenti parte del portafoglio *Urban Spaces*, per un totale di 259mila mq di superficie locati al 100 per cento. Prologis ha inoltre acquistato 25mila mq di terreno a Castelmaggiore (Bologna) e 90mila mq a Castelnuovo di Porto (Roma).

L'aumento dei costi di costruzione e la difficoltà sulla filiera della *supply chain* hanno pesato sul settore – ammette Innocenti – che sottolinea come la società, per ammortizzare i costi e limitare i ritardi, abbia proceduto disintermediare alcuni rapporti. Overo, se prima tutte le fasi di sviluppo erano affidate a un unico general contractor che poi consegnava "chiavi in mano" il prodotto finito, da mesi è la stessa società a relazionarsi con i singoli fornitori per cercare di velocizzare i passaggi.

LOCAZIONI

Bonus casa e affitti: basta una lettera per revocare la cedolare, ma attenzione alla data del contratto

Cristiano Dell'Oste

Per sfruttare al meglio i bonus casa o per aggiornare il canone all'inflazione, può capitare che il proprietario di un'abitazione affittata voglia abbandonare cedolare secca. Tecnicamente, si parla di revoca. Ma come si può fare?

Il termine per la revoca

L'opzione per la tassa piatta sugli affitti e può essere revocata «in ciascuna annualità contrattuale successiva a quella in cui è stata esercitata l'opzione entro il termine previsto per il pagamento dell'imposta di registro relativa all'annualità di riferimento» (circolare 26/E/2011).

Ad esempio, se un contratto è stato stipulato e ha decorrenza dal 1° aprile 2021, il locatore può uscire dalla cedolare a partire dal 1° aprile 2022, manifestando tale volontà entro il 30 aprile 2022 (termine per il pagamento dell'imposta di registro annuale), oppure dal 1° aprile 2023, manifestando la volontà entro il 30 aprile 2023 e così via per le annualità seguenti.

Come comunicare la revoca

Quando diciamo "manifestare la volontà" di revocare la cedolare, intendiamo inviare una comunicazione con una lettera in carta libera all'inquilino. Le istruzioni delle Entrate non richiedono l'invio di una raccomandata, ma non è vietato utilizzarla per avere una data certa (oppure

Non serve la raccomandata, ma la comunicazione deve avvenire entro il termine per il pagamento dell'imposta di registro. Rebus aggiornamento del canone

ricorrere a una Pec, se il conduttore e il locatore ne sono dotati).

Imposta di registro e tassazione

La revoca della cedolare fa scattare l'obbligo di pagamento dell'imposta di registro a partire dall'annualità contrattuale fuori cedolare. Il locatore vi è tenuto in solido con l'inquilino. A partire dal momento in cui esce dalla cedolare, il locatore deve tassare con l'Irpef e le relative addizionali (comunale e regionale) il reddito che ricava dalla locazione. Ciò fa sì che i canoni maturati in un certo anno d'imposta saranno in parte soggetti alla cedolare e in parte soggetti alla tassazione ordinaria, tranne il caso dei contratti con decorrenza dal 1° gennaio. Ad esempio, se si esce dalla cedolare il 1° aprile 2023, i canoni maturati fino a marzo saranno tassati con il 21% (nell'ipotesi di contratto a canone di mercato) e quelli maturati da aprile a dicembre subiranno l'aliquota Irpef marginale (applicata sul 95% del canone in virtù della deduzione forfettaria del 5%).

Come si aggiorna il canone

Per legge, finché il locatore applica la cedolare secca, non può aggiornare il canone. Quando esce dalla tassa piatta, può aggiornare il canone e i commentatori ritengono che possa adeguare il canone dovuto sulla base dell'inflazione stratificatasi nel tempo.

Ad esempio, nel caso del nostro contratto, se il locatore lascia la cedolare il 1° aprile 2023 dovrebbe poter recuperare l'inflazione accumulatasi dal 1° aprile 2021 al 31 marzo 2023 (al momento l'ultimo dato disponibile è quello di dicembre 2022 e implica di moltiplicare il canone per 1,14 con un adeguamento del 14%). La prassi delle Entrate, però, sembra lasciare intendere che l'aggiornamento possa partire – nel nostro esempio – dal 1° aprile 2024 tenendo conto dell'inflazione che si sarà accumulata dal 1° aprile 2023 al 31 marzo 2024.

Altro aspetto importante: potrà aggiornare il canone solo chi si è riservato la facoltà di farlo all'interno del contratto. Inoltre, per legge, nei contratti a canone concordato l'adeguamento all'inflazione può essere al massimo pari al 75% dell'indice Istat.

Rientrare nella cedolare

Al di là dell'aggiornamento dell'inflazione, può capitare che il locatore esca dalla cedolare secca per sfruttare una rata annuale di un bonus casa per il quale non ha capienza fiscale. Se in uno degli anni successivi riesce a cedere il credito d'imposta (o ritrova capienza fiscale ad esempio perché il suo reddito aumenta) potrebbe voler tornare in cedolare secca. Per farlo dovrà nuovamente esercitare l'opzione per la tassa piatta con le regole ordinarie, presentando il modello RLI alle Entrate e inviando una nuova raccomandata all'inquilino, sempre in corrispondenza del termine per il pagamento dell'imposta annuale di registro. Nel nostro esempio, chi esce dalla cedolare dal 1° aprile 2023 potrà rientrarvi dal 1° aprile 2024, presentando il modello RLI entro il 30 aprile di quell'anno.

LOCAZIONI

Airbnb: sempre più stanze singole in affitto

Paola Dezza

Prima era l'appartamento comprato per investimento, monolocale o bilocale, o ereditato dai nonni o da genitori, oggi è la singola stanza.

Il trend dell'affitto breve prende una nuova piega, indotta dal caro vita al quale le famiglie ormai da mesi si trovano a dover fare fronte.

La tendenza emerge da una ricerca effettuata da Airbnb.

«Il costo della vita in Italia è in aumento da quasi due anni, con il tasso di inflazione spesso oltre la doppia cifra» recita un report.

Da qui la necessità di sfruttare spazi liberi a disposizione per metterli a reddito.

Mettere a disposizione saltuariamente una stanza in più della propria casa può quindi essere un modo per attutire il problema dell'esplosione del costo della vita, senza necessariamente darsi all'ospitalità a tempo pieno. Il vecchio studio riarredato, la stanza del figlio all'università, o ancora la camera un tempo pensata per gli ospiti possono essere affittate in base alle proprie disponibilità di ospitare.

Il vantaggio per il proprietario è ottenere un piccolo reddito senza elevate incombenze di gestione come avverrebbe invece per un secondo appartamento.

Per chi viaggia un'opzione conveniente ed economica perché certamente la singola

Il nuovo trend nasce dalla necessità di arginare il caro vita e ricavare un reddito da spazi inutilizzati

stanza costa meno di una casa intera.

Nel 2022 sono stati oltre 110 milioni di euro i ricavi degli host italiani per

l'affitto di stanze singole.

«Airbnb, che oggi conta oltre quattro milioni di host, è stata fondata negli Stati Uniti durante la Grande Recessione nel 2008 da persone che usavano uno spazio nelle loro case per avere un guadagno extra – afferma Giacomo Trovato, Country Manager di Airbnb Italia –. Circa 15 anni dopo, diverse persone in tutta Italia stanno facendo la stessa cosa per far fronte al caro vita, alle rate del mutuo e a un'altra recessione economica».

Se da un lato le grandi città ricevono più prenotazioni in corrispondenza dei grandi eventi, dall'altro possono rivelarsi interessanti anche le città più piccole - Pisa, ad esempio, rientra nella top 10 delle città per prenotazione di stanze.

Al decimo posto. La classifica vede infatti prima Roma, seguita da Milano, Firenze, Venezia, Napoli, Bologna, Palermo, Torino e Genova.

Osservando invece le destinazioni più di tendenza in base al numero di notti prenotate per soggiornare in stanze private, rientrano nella top 5: Seriate, Lombardia, Mira, Veneto, Albignasego, Veneto, Praiano, Campagna e Vico Equense, sempre in Campania.

LOCAZIONI

Immobiliare, Build to rent: l'affitto con servizi cresce se diventa accessibile

Laura Cavestri

Comprare casa? Potendo scegliere, ma anche no. «Tra gli italiani che vivono in affitto – spiega Andrea Tozzi, senior research manager di Casadoca – il 42% dei Gen Z

(18-26 anni) preferisce il canone per aver la flessibilità di cambiare lavoro e città.

Il 44% dei millennials (27-42 anni) per potersi permettere una casa migliore che, altrimenti, non potrebbe comprare.

Il 60% dei boomers (58-76 anni) perché acquistare costa troppo».

L'affitto per scelta e non per doloroso ripiego si fa strada – con fatica ma con tenacia – nell'Italia della piccola e frammentata proprietà immobiliare.

Una crescita galoppante

Nel 2022, infatti, si sono avvicinati al miliardo (oltre 850 milioni di euro, che erano appena 50 milioni nel 2018) gli investimenti, in Italia, nel build to rent. Ovvero, l'evoluzione dell'affitto. Non da piccolo locatore a singolo locatario, ma costruttori e sviluppatori che realizzano edifici da zero, o mettono in campo profonde ristrutturazioni dell'esistente, con lo scopo preciso di ricavare un ampio numero di appartamenti, tutti destinati unicamente alla locazione. Lo stock immobiliare viene, quindi, acquistato in blocco da investitori istituzionali e gli affitti sono gestiti centralmente da un unico soggetto. Che poi li gestisce sempre più tramite app e

Gli asset realizzati per la locazione hanno superato gli 850 milioni di euro di investimenti.

Sale l'interesse per lo strumento, ma l'assenza di stock rende i canoni poco sostenibili per i giovani

servizi digitali. Ne hanno fatto il punto gli operatori del settore nel corso del convegno online organizzato da Cdv Management. «In Germania, dove il sistema abita-

tivo si fonda principalmente sul settore privato ed è gestito da player specializzati, spesso quotati – ha spiegato Andrea Mancini, head of living investment properties di Cbre – gli investimenti, in questa asset class, hanno toccato, l'anno scorso, i 50 miliardi (su un complessivo di 110 miliardi). Cinque volte quelli italiani in tutto il commercial real estate. In Emea è la seconda asset class immobiliare per volume di investimenti (dopo gli uffici). In Italia, siamo stabili al 7-8% da un paio d'anni, essendoci state transazioni principalmente value add».

E i rendimenti? «A Monaco – prosegue Mancini – i rendimenti sono al 2,5%, molto sotto al 3,5% degli uffici prime. In Italia, sinora abbiamo volumi ridotti, poche operazioni, principalmente di sviluppo e riposizionamento. Al quarto trimestre 2022, la previsione di Cbre per il Multifamily, in Italia, stima rendimenti core al 4 per cento». In un Paese di piccoli proprietari e di immobili vetusti, malgestiti ed eccessivamente frazionati, il build to rent sembra per ora, un fenomeno limitato alla città di Milano (anche se sono nate singole esperienze sia a Torino sia a Genova) e a una nicchia di clienti abbienti.

Il nodo dell'accessibilità

Una gestione moderna e centralizzata è basata sui servizi che offre. Concierge, manutenzione, palestra, spazi per coworking, babysitting, feste.

Gestione dei servizi, degli affitti e riparazioni via app. Un modello che, a differenza di quello tedesco dove i canoni sono calmierati a livello statale – sembra rivolgersi solo ai managers e alla fascia alta di mercato, dimenticando quei Gen Z e millennials colti, global, flessibili ma con retribuzioni basse.

«L'accessibilità del build to rent anche a una fascia media di mercato è un obiettivo – ha detto Emiliano Di Bartolo, amministratore delegato G Rent – che si persegue aumentando lo stock di offerta a

disposizione. Maggiori saranno le unità affittabili e maggiore la possibilità di rendere accessibili servizi a canoni minori». «- Delle 66 unità immobiliare di Flat Tower Parco Vittoria affittate in build to rent da due anni e mezzo – ha spiegato Maurizio Monteverdi, amministratore delegato di Morning Capital – abbiamo maturato 1,75 milioni di euro di ricavi.

I servizi: palestra, coworking, spazio feste e una complessa ed integrata digitalizzazione dell'ecosistema».

Per Monteverdi «si può fare build to rent anche per fascia media e medio-bassa senza eliminare i servizi. Ma calibrandoli su livelli diversi.

Per farlo, però, è essenziale costruire quello stock che oggi non c'è».

LOCAZIONI

Affitti brevi, prima di avviare l'attività bisogna verificare i divieti nel regolamento

Annarita D'Ambrosio

Il banco di prova più difficile è stata la pandemia. Nei condomini, la presenza di più abitazioni locate per brevi periodi, con relativo via vai di estranei, è stata frequente oggetto di lite, alla ripresa delle attività avvenuta quando le restrizioni agli spostamenti sono state allentate. Ma sono attività che si possono vietare? Il nodo è, quasi sempre, l'interpretazione del regolamento condominiale: in alcuni casi può contenere una specifica clausola che imponga il divieto «all'attività di affittacamere, pensione, casa vacanza o alberghiera».

Va premesso che tali divieti sono più stringenti se contenuti in un regolamento condominiale contrattuale, cioè predisposto dal costruttore dello stabile e riportato nei singoli rogiti di compravendita dei vari immobili, anziché assembleare, votato a maggioranza.

Quindi è fondamentale, per chi decida di sfruttare il suo immobile o di comprarne uno da mettere a reddito, una lettura attenta del regolamento condominiale. Tenendo conto che la clausola di divieto può non riguardare gli affitti brevi, fenomeno recente, distinto dall'attività di affittacamere o alberghiera. L'amministratore in ogni caso va informato dell'intenzione di avviare l'attività, anche se non

Occhio alla clausola che, in alcuni casi, può imporre il divieto all'attività di affittacamere e case vacanza

sempre può impedir-la. Varie le pronunce giurisprudenziali in materia. Ecco le più

significative.

La sentenza 18494/2018 del Tribunale di Roma è una delle prime, quando l'attività non era così diffusa come oggi. I giudici nella pronuncia hanno definito l'affitto breve ontologicamente alberghiero e sovrapponibile all'attività ad uso pensione o camere d'affitto. Quindi l'eventuale divieto del regolamento condominiale sarebbe applicabile.

In modo opposto, però, le pronunce successive a partire dalla 14559/2019 dello stesso Tribunale di Roma concludono che le differenze tra l'attività di B&B e quella di affittacamere impediscono una generale equiparazione. Si segnala anche la sentenza 11784/2018 del Tribunale di Milano. In questo caso sono state riconosciute le ragioni del condominio che aveva agito contro una condolina che aveva destinato il proprio appartamento ad attività di B&B, in violazione del regolamento condominiale. Quest'ultimo stabiliva che gli appartamenti dello stabile si intendevano destinati ad uso abitazione civile e ad uffici ed ogni diversa destinazione avrebbe dovuto essere preventivamente autorizzata dall'assemblea dei condòmini, che, nel caso specifico, era contraria.

Secondo il Tribunale, l'attività di B&B, in considerazione dell'evoluzione del costume sociale, è del tutto sovrapponibile a quella di destinazione delle unità abitative ad affittacamere e la ha quindi vietata. Questo, anche se la legge regionale della Lombardia (come quelle di altre Regioni) ha riconosciuto che questa attività non comporta un mutamento di destinazione d'uso dell'immobile, che quindi rimane abitativo e non alberghiero.

Un punto a favore dei B&B lo ha segnato la Cassazione con la sentenza 6769/2018, ponendo un paletto im-

portante. La clausola del regolamento condominiale che limita l'uso della proprietà privata vietando lo svolgimento dell'attività di affittacamere rientra nella tipologia delle servitù atipiche. Trattandosi di una servitù, per essere fatta valere verso i terzi va trascritta con una nota distinta da quella dell'atto d'acquisto. Quindi, per vietare l'attività di B&B, secondo la Cassazione, non basterebbe la trascrizione del regolamento condominiale che contiene la clausola che lo vieta, ma occorrerebbe la trascrizione della specifica clausola.

MUTUI

Mutui, arriva il sorpasso storico: ora il variabile è più caro del fisso. Ecco perché non va scartato

Vito Lops

Il 2022 è stato un anno molto complicato per i mutuatari, il 2023 non sembra da meno.

Questo perché la Banca centrale europea ha mantenuto il polso duro alzando i tassi di 50 punti base nel meeting di febbraio, annunciando una pari stretta in quello di marzo. A conti fatti, fra qualche settimana gli Euribor 3 mesi, che oggi viaggiano al 2,57%, dovrebbero raggiungere la soglia del 3% allineandosi alla soglia a cui dovrebbe approdare il tasso sui depositi della Bce dopo il meeting di marzo.

Quattro “buone notizie”

La “buona notizia” è che gli Euribor, che i mutuatari a tasso variabile ben conoscono perché è sulla base di questi indici che viene calcolato la loro rata, sono agganciati al tasso sui depositi, che è più basso di 50 punti base rispetto all’altro tasso manovrato dalla Bce, quello di rifinanziamento principale, proiettato al 3,5%.

L’altra “buona notizia” arriva in un certo senso dalle parole della Bce che ha dichiarato che da marzo in poi attenderà di valutare l’evoluzione dell’inflazione (in fase calante) prima di optare per altre strette.

La “terza buona” notizia arriva dal mercato dei future che ad oggi ipotizza un picco degli Euribor al 3,4% per fine anno e poi una discesa nel 2024-2025 sotto il 2,5%.

La “quarta buona” notizia riguarda la re-

Con l’Euribor salito al 2,57% (e proiettato verso il 3%) e il tasso Eurirs a 30 anni al 2,37%, il mutuo variabile a parità di spread costa di più: non accadeva dal 2008

lazione con gli Usa. Anche da quelle parti la Fed ha abbassato i toni delle strette e va tenuto conto che è ragionevole supporre che tra Usa ed

Eurozona ci sia un differenziale di tasso intorno a 150-200 punti base.

Di conseguenza è macroeconomicamente poco attendibile uno scenario in cui, se per ipotesi la Fed si dovesse fermare al 5-5,5%, la Bce la agganci.

Ai livelli di 14 anni fa

Dal punto di vista statistico un Euribor al 3% non lo si vedeva da 14 anni. E dire che lo scorso anno di questi tempi viaggiava ancora a tassi negativi, quel -0,5% che andava quindi sottratto, anziché sommato, allo spread della banca. Quegli anni di tassi ultra-bassi e vacche grasse sul fronte mutui rappresentano ormai un lontano ricordo. L’economia è ciclica, lo scenario è mutato e bisogna prenderne atto. Per certi versi l’orologio del ciclo economico sembra aver riportato il quadro al 2008. La confluenza con quel periodo riguarda il sorpasso degli Euribor nei confronti degli Eurirs (i parametri utilizzati per bloccare in sede di stipula il tasso fisso).

Da qualche settimana l’Euribor a 3 mesi è più in alto rispetto all’Eurirs 30 anni (2,37%). Di conseguenza, a parità di spread applicato dalle banche, il variabile ha le carte in tavola per costare in più del

fisso in partenza. L'ultima volta in cui è successo è stato proprio nel 2008.

Posto che la storia mai si ripete ma spesso fa rima, i mutuatari potrebbero trarre qualche spunto rispetto a quanto visto nel 2008 andando eventualmente a sfruttare l'anomalia che oggi, come allora, si è ripresentata: perché i tassi a breve (Euribor) superano quelli a lunga (Eurirs) quando il mercato dei futures e delle obbligazioni anticipa l'arrivo della recessione. E se (quando) arriva la recessione i tassi a breve vengono poi tagliati dalle banche centrali proprio per andare nuovamente a sostenere un'economia in difficoltà.

Il bivio

Chi ha sposato questo ragionamento nel 2008 scegliendo allora un variabile che costava più del fisso ha avuto ragione. Perché di lì a qualche trimestre i tassi sono scesi e con essi le rate del loro mutuo. Per questo motivo c'è chi inizia a pensare che anche nel 2023 qualche aspirante mutuatario (o qualche mutuatario che sta valutando una surroga) possa optare per la scelta, sulla carta più aggressiva e rischiosa, di sposare il tasso variabile. Sposando la logica mean reverting che governa gli ambienti finanziari, quella che prima o poi i prezzi (e anche i tassi) fanno ritorno alla media.

Di conseguenza quando si allontanano troppo dalla media, a tal punto che il variabile costa più del fisso sfidando le leggi del rapporto rischio/rendimento, il mercato inizia a popolarsi di quei coraggiosi che vanno contro la massa. Quei coraggiosi oggi sarebbero coloro che, mentre tutti scappano e si rifugiano su un fisso al 4%, scelgono di sposare la vo-

latilità degli Euribor anziché bloccare un Eurirs comunque plafonato sui massimi degli ultimi 9 anni.

«L'impennata dei tassi e la convergenza tra fisso e variabile ha compresso nel 2023 le richieste di mutui a tasso variabile che a gennaio rappresentavano solo il 13% del totale, un crollo rispetto al 60-70% del totale che vedevamo l'estate scorsa, sommando variabile puro e variabile con cap - spiega Alessio Santarelli, amministratore delegato MutuiOnline -. Alcuni clienti tuttavia continuano a preferire il variabile, una scelta che a prima vista è più coraggiosa, ma che dal punto di vista finanziario nel lungo periodo può essere la più vincente, soprattutto se si guarda ai forward sull'euribor, alla curva dei tassi, alla retorica più morbida della Bce che potrebbe sembra segnalare la voglia di tornare al più presto ad essere più colomba che falco. Ovviamente i mutuatari variabili devono essere consapevoli della sostenibilità dei mutui che sottoscrivono e quindi ai rischi a cui si espongono se i tassi andassero a convergere verso i livelli americani rispetto alla certezza dello sposare un tasso fisso».

La terza via (prudente)

C'è anche un'altra via, più prudente.

Partire col fisso (e proteggersi nel frattempo dal cigno nero rappresentato da una seconda più violenta ondata di inflazione in stile anni '70) e poi, nel caso il quadro migliori (lato mutui) e peggiori (lato macro, con economia in recessione) effettuare una surroga a tasso variabile. Confidando però che nel frattempo le banche non aumentino gli spread sull'opzione che a quel punto diventerebbe la più gettonata.

CONDOMINIO

Sottosuolo dell'edificio bene comune anche se non ha funzione in concreto portante

Annarita D'Ambrosio

Proprietà del sottosuolo al centro dell'interessante ordinanza della Cassazione 2786/2023 depositata il 31 gennaio.

A rivolgersi ai supremi giudici una Srl proprietaria di alcuni locali al piano seminterrato che aveva citato il condominio per ottenere il risarcimento dei danni derivanti da infiltrazioni d'acqua provenienti dal sovrastante cortile condominiale. Il condominio nel respingere la richiesta **aveva in via riconvenzionale** chiesto la condanna della società in relazione ai lavori di ristrutturazione e demolizione eseguiti, che avevano reso inservibili per gli altri condòmini parti comuni dell'edificio, e in particolare il sottosuolo, e determinato l'illegittima modificazione della facciata dell'edificio medesimo.

I motivi del ricorso in Cassazione

Soccombente in primo e secondo grado la società si rivolgeva alla Suprema corte rilevando il difetto di legittimazione dell'amministratore in assenza di una valida delibera assembleare che gli conferisse il mandato e contestando la condominalità del sottosuolo in considerazione del fatto che l'edificio si sviluppava su muri, pilastri e altri manufatti d'appoggio, sicché il suolo avrebbe potuto essere considerato proprietà comune solo per la parte necessaria al suo sostentamento.

Amministratore sempre legittimato a difendere i beni comuni

Per i giudici di legittimità i motivi sono entrambi da respingere. Quanto all'amministra-

Il condomino non può effettuare dunque escavazioni senza il consenso dell'assemblea

tore perché ricadono nell'ambito degli atti conservativi che l'amministratore può compiere, ai sensi dell'articolo 1130,

numero 4, Codice civile, senza la previa delibera autorizzativa dell'assemblea (o la successiva ratifica), anche le iniziative non connotate dal requisito dell'urgenza, purché volte a salvaguardare l'integrità di un bene comune.

Condominialità del sottosuolo

E qui veniamo al sottosuolo: la zona esistente in profondità, al di sotto dell'area superficiale che è alla base dell'edificio, in mancanza di un titolo che attribuisca ad alcuno la proprietà esclusiva, rientra per presunzione in quella comune tra i condòmini, anche ai sensi del disposto dell'articolo 1117 Codice civile. Nessuno dei condòmini, pertanto, può, senza il consenso degli altri, procedere **all'escavazione del sottosuolo** per ricavarne nuovi locali o per ingrandire quelli preesistenti, in quanto, attraendo la cosa comune nell'orbita della sua disponibilità esclusiva, limiterebbe l'altrui uso e godimento ad essa pertinenti (Cassazione 33163/2019; Cassazione 29925/2019; Cassazione 6154/2016; Cassazione 15383/2011).

E ciò a prescindere - si legge nell'ordinanza - dalla funzione portante in concreto dell'edificio esercitata dal suolo. In conclusione la società era tenuta a ripristinare lo stato dei luoghi modificato dai lavori di ristrutturazione, il condominio invece era tenuto ad accollarsi le spese per eliminare le infiltrazioni d'acqua dei locali dovute all'incuria.

CONDOMINIO

Il contratto d'appalto tra privati non deve essere necessariamente redatto in forma scritta

Ivan Meo e Roberto Rizzo

L'appalto in condominio, inteso come negozio giuridico attraverso il quale un soggetto privato rappresentato dall'ammini-

stratore/committente affida all'impresa appaltatrice l'esecuzione di determinate opere, non deve necessariamente essere redatto **per iscritto** e, nel caso di contenzioso giudiziario insorto tra le parti in ordine all'eventuale inadempimento di una delle due, il giudice può ricorrere per la decisione della controversia sia alle **prove per testi** che a **presunzioni** gravi, precise e concordanti. Questi principi sono stati, di recente, ribaditi dalla Cassazione nell'ordinanza 2386/2023.

I fatti di causa

La vicenda trae origine dall'opposizione proposta dal committente, davanti al Tribunale di Catania, contro il **decreto ingiuntivo** ottenuto dall'appaltatore per il **saldo** del compenso pattuito, e non integralmente corrisposto, per l'esecuzione di lavori di manutenzione (ordinaria e straordinaria) sulla copertura dell'immobile di proprietà dell'attore. In particolare, l'opponente chiedeva la **revoca** del decreto ingiuntivo e proponeva contestuale domanda riconvenzionale nei confronti del creditore, per ottenerne la condanna al **risarcimento dei danni** riportati dall'immobile, a causa delle **infiltrazioni** d'acqua derivanti dall'esecuzione non a regola d'arte dei lavori appaltati. Il Tri-

Il contenuto dell'obbligazione dell'appaltatore può essere desunto anche tramite elementi presuntivi concordanti

bunale ha dichiarato improcedibile l'opposizione ed espletata la consulenza tecnica d'ufficio, ha accolto la domanda riconvenzionale

formulata dal committente, condannando il titolare della ditta esecutrice dei lavori al richiesto risarcimento dei danni cagionati all'immobile della controparte. Senza contratto, appaltatore responsabile per la cattiva esecuzione delle opere. Contro la sentenza sfavorevole ha proposto appello il soccombente, davanti alla Corte distrettuale di Catania, deducendo che il primo giudice avesse erroneamente presupposto che gli interventi eseguiti non a regola d'arte fossero stati tutti di **ristrutturazione** del tetto dell'immobile.

Al contrario, si era limitato, per un parte dello stesso, a una semplice **manutenzione** e, per questo, gli altri danni accertati non potevano essergli attribuiti. La Corte d'appello, invece, pur riducendo l'importo del risarcimento liquidato, confermava la sentenza di primo grado in ordine alle responsabilità per la cattiva esecuzione delle opere, sul presupposto che, in mancanza di un **contratto** stipulato e sottoscritto tra le parti, l'appaltatore, la cui difesa era risultata carente sul piano probatorio, doveva ritenersi responsabile per l'intera, presupposta, cattiva esecuzione.

Secondo il giudice d'appello, in assenza di un documento dal quale desumere

con precisione il contenuto delle obbligazioni contrattuali, l'appaltatore, per essere liberato da responsabilità, avrebbe dovuto dimostrare di aver agito solo secondo le indicazioni ricevute dal committente e, comunque, quale *nudus minister*. Contro questa pronuncia, dunque, il soccombente proponeva ricorso, chiedendone la cassazione.

Il contratto d'appalto non richiede forma scritta

L'orientamento della giurisprudenza di legittimità è pacifico nel senso di ritenere che la stipula del contratto d'appalto tra privati (quale deve ritenersi a tutti gli effetti un condominio) non richiede la **forma scritta**, ben potendo lo stesso essere concluso (e provato) anche per fatti concludenti (Cassazione civile, sentenza 2303/2017). Ne consegue, ad avviso della Cassazione, che la prova del contratto (e del suo contenuto) possa essere fornita per testimoni e presunzioni che siano gravi, precise e concordanti, laddove la precisione va riferita al **fatto storico** noto che deve costituire il **punto di partenza** del ragionamento induttivo da seguire. La gravità va ricollegata al grado di probabilità che sussista effettivamente il fatto ignoto, desumibile da quello noto, e la concordanza va intesa come pluralità di indizi gravi e precisi,

tutti univocamente convergenti nel senso della dimostrazione dell'esistenza del fatto non conosciuto.

L'errore dei giudici di merito secondo gli ermellini

Nel caso di specie, la Corte di merito ha, invece, fatto errata applicazione del **ragionamento presuntivo**, in quanto ha desunto l'inadempimento del titolare della ditta (fatto ignoto) da un elemento (la mancanza della prova del contenuto del contratto) che non poteva costituire, per sua stessa natura, il fatto storico integrante gli estremi (e la prova) dell'altro **negligenza**. Il giudice avrebbe, piuttosto, dovuto considerare a fini probatori ulteriori elementi, come le voci indicate nel conto finale dei lavori e l'elenco prezzi da cui risultava una spesa di soli 900 euro. Da questi elementi, gravi, precisi e concordanti, avrebbe effettivamente potuto desumere che il contratto, di modesta entità, non poteva riguardare opere straordinarie da effettuarsi **per l'intera estensione del tetto**, come sostenuto in primo e in secondo grado dall'esecutore. Sulla scorta di queste considerazioni, dunque, la Suprema corte ha cassato la sentenza impugnata in relazione alle censure accolte e rinviato il giudizio, anche per le spese del giudizio di legittimità, alla Corte di appello di Catania in diversa composizione.

EFFICIENZA ENERGETICA

Case green, primo sì alla direttiva europea

Giuseppe Latour

Classe energetica E entro il 2030 e classe energetica D entro il 2033. Il target di riqualificazione indicato per gli edifici residenziali nei prossimi anni è l'elemento più caratterizzante della

proposta di revisione della direttiva europea sulle performance energetiche degli edifici (Epbid), approvata ieri dalla commissione Industria, ricerca ed energia (Itre) del Parlamento europeo con 49 voti favorevoli, 18 contrari e 6 astenuti. Le nuove norme puntano a contribuire, in modo importante, alla riduzione delle emissioni e del consumo di energia in Europa. E, sebbene non siano ancora definitive, hanno compiuto un passo in avanti decisivo: dopo l'approvazione in commissione, si andrà alla plenaria del Parlamento europeo, in calendario dal 13 al 16 marzo. Poi, sarà il turno del Trilogo, il negoziato tra Parlamento, Commissione e Consiglio Ue dal quale ci si aspettano ancora novità importanti. Prima del momento, anch'esso decisivo, del recepimento dei paesi membri.

Nel testo non si parla solo di edifici residenziali.

Quelli non residenziali e di proprietà pubblica dovranno raggiungere la classe E dal 2027 e la classe D dal 2030.

Viene anticipato l'obbligo di realizzare edifici nuovi a zero emissioni: scatterà dal primo gennaio del 2028.

La commissione Industria del Parlamento europeo approva la sua proposta di revisione della direttiva Epbid. Rispetto alle precedenti versioni target più ambiziosi: gli edifici residenziali dovranno essere in classe D entro il 2033

Viene indicato un calendario molto stringente per l'installazione di impianti a energia solare sugli edifici: per quelli nuovi il termine è il 31 dicembre del 2028. Ancora, dal momento di

recepimento della direttiva, scatta il divieto di utilizzare sistemi di riscaldamento alimentati a combustibili fossili (come le caldaie a gas), sia per il nuovo che in caso di ristrutturazione. I sistemi di riscaldamento ibridi e le caldaie certificate per funzionare con fonti rinnovabili non ricadono in questo divieto.

Tutte queste misure dovranno essere attuate attraverso piani dei paesi membri, che terranno ovviamente conto delle peculiarità del patrimonio edilizio.

L'indicazione è di agire prioritariamente sul 15% degli edifici più energivori, che andranno così collocati nella classe energetica più bassa, la G. In Italia si tratta di circa 1,8 milioni di edifici residenziali (sul totale di 12 milioni).

Con uno sforzo che, secondo le stime dell'Ance, dovrà essere addirittura superiore a quello messo in campo con il superbonus tra il 2021 e il 2022.

Una sfida che, per la presidente Ance Federica Brancaccio, «non si può non accogliere. Al di là della direttiva, però, la riqualificazione del nostro patrimonio edilizio è un tema di politica industriale e deve avere un respiro ampio, devono

esserci dei programmi di lunga durata. Bisognerà trovare una politica di sostegno rispetto a questi obiettivi; ora la direttiva sembra dare una grande apertura alla questione dei fondi». Un lungo passaggio del testo approvato ieri, infatti, sollecita una struttura di sostegno finanziario efficace per questi interventi che, altrimenti, rischiano di restare solo sulla carta.

Una struttura che potrebbe anche «includere la creazione di un Energy performance renovation fund», mettendo così al centro ancora una volta i fondi europei. Guardando al fronte italiano, il Governo è

molto critico sul compromesso del Parlamento e punta tutto sulla flessibilità che dovrà essere garantita ai paesi membri e su possibili modifiche a questa versione della direttiva. «La realtà italiana - spiega il ministro dell'Ambiente e della sicurezza energetica, Gilberto Pichetto - ha una caratteristica che la differenzia rispetto a tutta Europa dove non c'è la microproprietà italiana e il risparmio delle famiglie sull'immobile». Adesso, «vediamo come va il Parlamento Ue poi ci sarà il trilogio». Qui ci sarà «una trattativa dove il ruolo degli Stati torna molto forte». L'obiettivo è aumentare la gradualità.

EFFICIENZA ENERGETICA

Riqualificare energeticamente il patrimonio edilizio conviene anche con i nuovi incentivi

Redazione

Con il taglio delle agevolazioni sulle riqualificazioni energetiche introdotto dal decreto Aiuti Quater conviene ancora

ristrutturare gli edifici? La domanda sorge spontanea e trova una risposta qualificata nell'analisi svolta da MCE Lab, coordinato dal professor Giuliano Dall'O': il risultato è che in un periodo variabile fra i 7 e i 12 anni si ammortizza l'investimento, da quel momento si risparmia e da subito si aumenta il valore dell'immobile. Al di là della convenienza, si tratta di un processo non arrestabile, in quanto per raggiungere la completa decarbonizzazione al 2050 prevista dal Green Deal dell'Unione europea con la bozza della Direttiva Ecbd IV, al 2030 tutti gli edifici residenziali dovrebbero essere portati alla classe E a partire dal 2033 tutti gli edifici residenziali dovrebbero essere portati alla classe D; questo significa che in Italia gli edifici interessati sono all'incirca 9 milioni, praticamente tre su quattro. Vi sono due aspetti di criticità con i quali dobbiamo fare i conti giornalmente: l'inquinamento atmosferico e il costo delle fonti energetiche. Gli edifici sono al centro di entrambi perché sono uno dei principali responsabili del potenziale di riscaldamento globale (Global potential warming - Gwp), **in quanto utilizzano il 40% dell'energia dell'Ue** e producono il 36% delle emissioni di gas serra, perché rappresentano il 50% dell'estrazione

Emerge da una analisi svolta da Mce Lab, l'osservatorio sul vivere sostenibile

di materie prime, il 40% del consumo energetico, il 36% delle emissioni di CO2 e il 21% del consumo di acqua. Per

quanto concerne il secondo aspetto basta nominare le bollette di gas e luce.

Quindi al di là della convenienza saremo costretti ad intervenire pesantemente sugli edifici. Come? «Il primo parametro che ci viene in aiuto è la classificazione energetica – afferma il professor Giuliano Dall'O', coordinatore di MCE Lab e ordinario di Fisica tecnica ambientale presso il Dipartimento Abc (Architecture, built environment and construction engineering) del Politecnico di Milano. «Premesso che ogni edificio ha una sua storia, possiamo dire che mediamente la riduzione dei consumi passando da una classe G ad una classe E è del 26% e del 43% per il passaggio dalla E alla D».

La convenienza di investire in efficienza energetica

La convenienza di un investimento in efficienza energetica dipende da due elementi: il costo dell'intervento al netto degli eventuali incentivi e il costo dell'energia risparmiata. Ed è proprio l'incremento di quest'ultimo che rende conveniente oggi più che mai un investimento in efficienza energetica, perché ogni kWh risparmiato è risparmiato per sempre e riduce l'effetto negativo degli aumenti del costo dell'energia. Sul fronte degli

incentivi, il decreto Aiuti Quater ha introdotto un taglio delle agevolazioni sulle riqualificazioni energetiche, il Super Bonus passa dal 110 al 90% per tutto il 2023; l'aliquota poi scenderà ulteriormente negli anni successivi: al 70% nel 2024, per arrivare al 65% nel 2025.

I diversi tipi di interventi e gli esempi pratici

Il recepimento della Direttiva Epc IV comporterà però la definizione di un incentivo che rimarrà costante negli anni a venire. Per quanto riguarda gli investimenti, il passaggio dalla classe G alla classe E non è particolarmente oneroso: infatti può essere sufficiente sostituire il generatore di calore, inserire una regolazione smart che consenta di controllare la temperatura in tutti i locali e sostituire i serramenti. L'investimento necessario per questo tipo di intervento potrebbe essere compreso tra 12.000 e 18.000 € per appartamento, che considerando un incentivo del 70% previsto nel 2024 sarebbe compreso tra 3.600 € e 5.400 €. Passando ad un esempio concreto, **per un appartamento di 100 m²** in condominio il costo medio annuale del riscaldamento alle attuali tariffe dell'energia è intorno ai 2.000 €, pertanto il risparmio annuo sarà di circa 500 €, grazie al quale l'investimento si ammortizza in un periodo compreso tra i 7 e i 10 anni, ammesso che il costo dell'energia non cresca ancora. I tempi di ritorno degli investimenti si accorcerebbero se si trattasse di una casa isolata perché avendo più superficie disperdente a parità di volume ha un consumo maggiore.

Il passaggio dalla classe G alla classe D può richiedere anche degli interventi di isolamento termico dell'involucro. Sen-

za arrivare al cappotto, ma limitando gli interventi all'isolamento del sottotetto e/o delle pareti esterne applicando l'isolamento dall'interno, i costi potrebbero essere compresi tra 30.000 e 40.000 €, che con l'incentivo del 70% (previsto fino al 2024) sarebbe compreso tra 9.000 € e 12.000 €. Riferendoci sempre all'appartamento di 100 m², il risparmio annuo sarà pari a circa 1.000 €, che consente di ammortizzare l'investimento in un periodo compreso tra i 10 e i 12 anni, sempre considerando che il costo dell'energia non cresca ancora. Anche in questo caso i tempi di ritorno degli investimenti si accorcerebbero se si trattasse di una casa isolata.

Lo status quo degli interventi realizzati con il Super Ecobonus del 110% in Italia

I dati pubblicati da Enea che fanno il punto della situazione al 31 dicembre 2022 riportano che le asseverazioni presentate sono state 359.440, con un totale di investimenti ammessi in detrazione di poco meno di 62 miliardi e mezzo di €.

Il 74,6% dei lavori sono stati effettivamente realizzati e il restante è in fase di completamento. Il valore medio degli investimenti per intervento di riqualificazione energetica per i condomini è di 598.813 €, 113.758 € per gli edifici unifamiliari e 97.010 € per le unità immobiliari indipendenti. «Queste ultime cifre sono significative perché esprimono quale sia il valore di un investimento per **incrementare in modo sensibile** (almeno due classi energetiche) l'efficienza energetica di un edificio – spiega Dall'O' –.

Gli edifici che hanno beneficiato di questa grande opportunità sembrano tanti, ma rappresentano una quota piccola se

confrontati con quelli dell'intero patrimonio edilizio bisognoso di ristrutturazione energetica, una percentuale compresa tra l'1 e il 2%, e le persone che vivono in questi edifici hanno già potuto risparmiare malgrado l'incremento del costo dell'energia».

Da uno studio recentemente commissionato a Nomisma da Angaisa, l'associazione dei distributori idrotermosanitari, emerge che negli ultimi 12 mesi circa 4 italiani su 10 hanno effettuato interventi di ristrutturazione o miglioramento della propria abitazione.

Il 61% di questi interventi hanno proprio riguardato l'efficientamento energetico, in parte strutturali (ad esempio isolamenti termici e sostituzione serramenti) ed in parte impiantistici (sostituzione impianti di climatizzazione invernale, sostituzione impianti di climatizzazione estiva).

È interessante osservare che il 50% del campione è stata motivata dalla volontà di migliorare approfittando anche degli

incentivi, ma ben il 48% sia stato spinto dalla riduzione dei consumi. La spesa media sostenuta per gli interventi di efficientamento energetico degli impianti è di 5.500 €, che sale a 13.800 € quando ha riguardato anche all'involucro.

L'effetto "doping" dei bonus fiscali è evidente in quanto il 51% di coloro che hanno fatto degli interventi affermano che senza bonus non avrebbero fatto nulla. Ma sono ancora disposti gli italiani, passata l'euforia del 110% a spendere soldi per la riqualificazione della casa nella quale vivono? Rallentata l'euforia del bonus, dall'indagine emerge che solo l'11% degli intervistati ha dichiarato che con certezza effettuerà gli interventi di miglioramento e/o di ristrutturazione, il 38% afferma che è probabile che li faccia, il restante 52% è negativo.

E chi ha deciso di effettuare degli interventi ha già in testa un budget: circa 15.000 € per gli interventi strutturali e 8.000 € per quelli impiantistici.

MARZO 2023

**Ariete**

Per il segno zodiacale dell'Ariete questo mese sarà di molta fortuna. Siete pronti a fare grandi cose, sia a livello professionale che personale. Con determinazione e forza di volontà riuscirete a superare le difficoltà, ma sarà importante mantenere una buona rete di contatti.

**Toro**

per i nati in Toro il periodo sarà molto intenso e di grande successo. Ci sarà una buona dose di soddisfazione professionale, e, se vi impegnerete, potrete fare grandi progressi. Sarà anche un buon momento per intraprendere nuovi progetti.

**Gemelli**

Non è un periodo particolarmente positivo per i Gemelli in termini di lavoro. La vostra energia è altalenante e non siete in grado di concentrarvi come al solito. Ci potrebbero essere alcuni ostacoli che si frappongono tra voi e il vostro obiettivo, ma non arrendetevi, la perseveranza vi farà cogliere un'opportunità per realizzare un profitto significativo.

**Cancro**

Sarà un mese positivo nel lavoro per i nati Cancro. Dovrete impegnarvi e lavorare duramente, ma ci saranno sicuramente dei risultati positivi. Possibilità di fare nuove conoscenze professionali e rendere più visibile il vostro lavoro.

**Leone**

Le cose più importanti per il segno zodiacale del Leone in questo mese di marzo, saranno la professione e il denaro. Avrete la possibilità di raggiungere gli obiettivi con passione e determinazione. Periodo particolarmente favorevole per prendere decisioni importanti come accettare nuovo ruolo nell'ambito lavorativo.

**Vergine**

Mese intenso e ricco di soddisfazioni per il segno zodiacale della Vergine. Questo mese sarà anche il momento giusto per prendere decisioni importanti e cercare di migliorare la situazione finanziaria. Sarete più energici e motivati del solito. La collaborazione con i colleghi potrebbe rivelarsi molto utile per poter concludere alcuni progetti con successo.

**Bilancia**

Dal punto di vista del denaro, per i nati Bilancia, sarà un mese positivo. Sarete in grado di gestire le finanze in modo efficiente. Mese di grandi cambiamenti e opportunità. Il vostro istinto vi guiderà verso nuove iniziative che vi aiuteranno a raggiungere i vostri obiettivi professionali.

**Scorpione**

Per i nati Scorpione marzo prevede tanta positività. Dopo un periodo di instabilità, ritroverete una forte energia. Nel lavoro, l'intuito e la creatività saranno preziosi. C'è una bella energia di denaro, ottimo momento per sfruttare abilità finanziarie e fare investimenti, assicurandovi però di avere un piano sicuro per massimizzare i profitti.

**Sagittario**

Mese di grandi cambiamenti per i nativi del Sagittario. È tempo di guardare al futuro con speranza ed entusiasmo. La vostra vita lavorativa sta per intraprendere un percorso tutto nuovo con possibilità di un cambiamento di carriera. Siate aperti a nuove idee e nuovi modi di fare le cose, ne otterrete grande soddisfazione e ottimi risultati

**Capricorno**

Per i nati Capricorno questo mese sarà un mese ricco di opportunità. Avrete la possibilità di raggiungere traguardi lavorativi a lungo desiderati, soprattutto grazie alla vostra tenacia e determinazione, ma dovrete prestare attenzione ai dettagli, pianificando le attività. Periodo di guadagni extra.

**Acquario**

Sarà un mese molto fortunato per i nati Acquario. Le vostre finanze saranno in aumento e avrete molte opportunità per investire in qualcosa di nuovo. Avrete un buon flusso di entrate e, nonostante le spese saranno elevate, la vostra situazione finanziaria migliorerà.



Pesci

Per i nati Pesci, sarà importante che stare attenti a non spendere troppo e a gestire bene il vostro budget. Se aveste dei debiti, potrebbe essere il momento giusto per iniziare a pianificare come pagarli. Non fissatevi su obiettivi troppo grandi ma concentratevi su quelli più piccoli e raggiungibili. Non perdetevi d'animo se i progressi sono lenti.



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: 28 Febbraio 2023