

# COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio

## Missione professionalità

L'abc del mercato immobiliare nel prossimo futuro

### L'intervista. Paolo Righi

Agenti e vincenti, il presidente della Fiaip fa l'identikit della nuova professionalità

### La tecnologia. Homesnap

Una foto e una app per conoscere tutti i segreti di una casa da comprare

### L'approfondimento. L'APE

Regole, parametri e obblighi: il parere dell'avvocato e del notaio

# ECO CASA

## DIVENTA UN PUNTO ECOOCASA

ECOOCASA EASY

ECOOCASA POINT

ECOOCASA OFFICE



# PLUS

- VALORIZZAZIONE PORTAFOGLIO CLIENTI
- ACQUISIZIONE NUOVI CONTATTI QUALIFICATI
- DIFFERENZIAZIONE NEL MERCATO IMMOBILIARE
- MARCATA IDENTIFICAZIONE TERRITORIALE
- AUMENTO REDDITIVITA' DELL'AGENZIA

LEGGI  
L'ARTICOLO  
a pag. 42-43

CHIAMA IL NUMERO VERDE PER UN INCONTRO CON IL CONSULENTE ENERGETICO

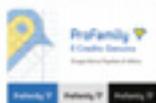


800 589 060

IN COLLABORAZIONE CON



e con il patrocinio di



# COLLABORARE

## Editoriale

**Adriana Apicella** direttore responsabile COLLABORARE

*“Se vuoi costruire una nave non radunare gli uomini per raccogliere il legno e distribuire i compiti, ma fai nascere in loro la nostalgia del mare ampio e infinito”.*

ANTOINE DE SAINT EXUPERY



Fai nascere la nostalgia del mare ampio e infinito. È stato questo il pensiero che ha attraversato la mia mente l'attimo dopo aver ascoltato l'idea del presidente Roberto Barbato: realizzare una rivista completamente dedicata agli agenti immobiliari del terzo millennio. Sì proprio voi che giorno dopo giorno, vi confrontate, vi studiate, vi collegate. Voi che siete in rete e che siete una rete dove la collaborazione è, anzi deve essere, il pane quotidiano. Un'idea stimolante, brillante, utile e soprattutto sfidante. Per l'incertezza del periodo e per me stessa. Come non entusiasmarmi? Per noi, figli di quest'epoca, che amiamo cavalcare l'onda vediamo proprio in questi momenti le opportunità infinite nascoste dietro i muri delle perplessità. Ed ecco perché ho pensato a quanto scritto dal grande Exupery nel momento in cui dentro di me iniziava a formarsi l'idea del magazine diretto per voi e realizzato da voi. Il mio compito, in questo meraviglioso viaggio, è appunto far nascere in voi la nostalgia del mare ampio e infinito dove insieme poter navigare con una meravigliosa imbarcazione chiamata “COLLABORARE”. Dove, come in tutte le barche che si rispettino, ogni elemento svolge un ruolo essenziale per portare avanti l'insieme. Sarete voi la vera linfa della rivista sia che si tratti di interventi diretti sia che si tratti di domande cui è necessario ottenere delle risposte. Tutto scritto in maniera semplice, chiara, diretta e concreta. Attributi,

questi, sottolineati dal concept del magazine: fasce colorate che richiamano gli argomenti, doppio indice, uno generale ed uno centrale per entrare subito nell'approfondimento, piccoli simboli per distinguere una firma da un'altra. E il nome della testata: avrete sicuramente capito che non sono casuali le due persone che si stringono la mano sulla L, come pure non è casuale il fatto che le lettere con gli “ospiti” siano la L, la A, la B, la O, la R. Ovvero il termine latino LABOR, di cui tutti noi conosciamo il corrispettivo italiano LAVORO. Ma continuiamo ed andiamo a guardare l'ultima parte RE ed estendiamola in Real Estate. Ora sì il discorso è completo: COLLABORARE nel LAVORO del REAL ESTATE. Questa è la nostra sfida: diventare il punto di riferimento per tutti gli Agenti Immobiliari italiani, senza distinzione di brand, ma con un unico obiettivo: crescere insieme nella professionalità, condividere le esperienze e aumentare le competenze.

In queste ultime battute ringrazio in primis il presidente Barbato che ha avuto fiducia in me affidandomi la sua idea per trasformarla in progetto editoriale. Ringrazio Giulio Azzolini che da subito mi ha affiancato con entusiasmo, Massimo Cibelli che ha saputo tradurre in grafica tutte le mie idee, l'intera redazione e tutte le firme che hanno partecipato, e che parteciperanno, a questo bellissimo viaggio.

Ringrazio tutti voi, Agenti Immobiliari, che con i vostri contributi, le vostre domande, la vostra partecipazione attiva renderete grande questa rivista, che fin da subito ha suscitato un grande interesse. COLLABORARE sarà la vostra voce. Ed insieme sarà bello programmare qualsiasi viaggio varcando, perché no, anche i confini nazionali. Basta volerlo... e sono certa che ognuno di voi ci sta già pensando! ■

# Indice

- 6 News dal Mondo Frimm
- 7 #collaborazione
- 8 Immobiliare 2.0
- 9 L'angolo del libro
  
- 11 Focus
  
- 29 Le case nel mondo
- 35 House in progress
- 40 Meno consumi, più qualità della vita
- 41 L'agente immobiliare a...
- 44 Best practice
- 46 The best of Social Network



Per la pubblicità su  
Collaborare manda la tua  
richiesta a:

[pubblicita@collaborare.eu](mailto:pubblicita@collaborare.eu)



## CollaboraRE

*agenti immobiliari del terzo millennio*

Anno I, numero 0

**gennaio/marzo 2014**

Publicazione periodica trimestrale  
in attesa di registrazione  
presso il Tribunale di Roma

Testata di proprietà di Frimm Invest srl



*Editore*  
Absolutely Free, Roma

*Direttore responsabile*  
Adriana Apicella  
[aapicella@collaborare.eu](mailto:aapicella@collaborare.eu)

*Redattore capo*  
Giulio Azzolini  
[gazzolini@collaborare.eu](mailto:gazzolini@collaborare.eu)

*Redazione*  
Ludovico Casaburi,  
Fabrizio Fidecaro, Alessandro Mosca  
[redazione@collaborare.eu](mailto:redazione@collaborare.eu)

*Progetto grafico*  
Massimo Cibelli

*Fotografia*  
Archivio fotografico Frimm Holding

*Foto di copertina*  
Ivan Siddi

*Stampa*  
Tipografia Artistica Nardini - Roma

*La foto di copertina è stata scattata  
presso il Sony Center di Potsdamer Platz,  
Berlino (Germania)*

*Hanno collaborato a questo numero*  
Daniele Azzolini, Bruno Cilio,  
Valentina Frascchetti, Corrado Manotti,  
Alessandro Mariotti, Paolo Righi,  
Luca Porzio, Francesca Romana Perrini

*Ringraziamenti*  
Alberto Bogino, Vincenzo Campo,  
Pier Paolo Caponeri, Marco Caporilli,  
Mariana D'Amico, Stefania Di Mico,  
Gianluca Fraticelli, Mirko Frigerio,  
Angela Giannicola, Luca Giglio,  
Mino Iannotta, Gaetano Mariscalco,  
Stefano Nobili, Antonello Palana,  
Luciano Rossini, Maurizio Sabino,  
Paola Silvestro, Tania Sireno,  
Cristina Valent, Giuseppe Venturiello,  
Bruno Vettore, Thomas Wallin

*Direzione*  
Via A. Brunetti, 60 - 00185 Roma  
Tel. 06.97279376  
[info@collaborare.eu](mailto:info@collaborare.eu)

*Pubblicità*  
Frimm Invest srl  
Via F. di Savoia, 3 - 00196 Roma  
Tel. 06.97279376  
[pubblicita@collaborare.eu](mailto:pubblicita@collaborare.eu)

# Collaborare, la chiave di (s)volta per gli agenti del terzo millennio

**Roberto Barbato** presidente Frimm Holding



**I**mpazzito. Ecco l'aggettivo che è balenato in testa a colleghi e amici quando gli raccontavo l'idea di una rivista per agenti immobiliari. L'hanno pensato con affetto, certo, ma in fondo non avevano tutti i torti. Realizzare nel 2013 una rivista specializzata nel settore del mattone e dedicata esclusivamente agli addetti ai lavori sembra proprio una pazzia. Eppure... Eppure ha perfettamente senso. E non lo affermo soltanto per il fatto che un magazine così concepito non esiste per il settore in cui lavoro ma anche e soprattutto per il fatto che ora più che mai è il momento degli agenti immobiliari. Meglio ancora, è il nostro momento: è giunta l'ora di aggregarsi, di fare gruppo, di crescere insieme e di divenire un gruppo organizzato di

*“Gli agenti immobiliari renderanno forti gli agenti immobiliari”*

professionisti riconosciuti. In altre parole è tempo di collaborare. E non a caso il giornale che stringete tra le mani si chiama così.

“Collaborare” significa tante cose per il real estate. Il primo pensiero che mi viene in mente è senza ombra di dubbio collegato al fatto che questo sia il concetto che ci permetterà di uscire da una crisi di mercato che non è dipesa dagli agenti immobiliari né dal mattone in sé e

per sé ma dalla finanza internazionale con riferimento ai mutui subprime. Bene, ma c'è molto di più. Si collabora per migliorare, per diventare più forti, per vincere, per crescere professionalmente, per confrontarsi, per trovare soluzioni, per evolversi, per formarsi, per vendere di più, per conquistare nuove fette di mercato e nuovi clienti. La collaborazione è la chiave di volta per il cambiamento della nostra professione: più velocemente cambieremo, più saremo sicuri di vincere. Collaborare, infine, va al di là dei brand, dei network e delle associazioni perché porta benefici alle agenzie e ai loro clienti. In questo senso non posso non citare il presidente di Fiaip Paolo Righi, che ha sempre dato supporto al cambiamento e alla collaborazione, il presidente di Fimaa, Valerio Angeletti, il dott. Oreste Pasquali, mio grande maestro nonché presidente e fondatore di Tecnocasa, con la speranza che il vento della collaborazione possa unire al progetto MLS anche la sua azienda, e altri grandi gruppi come Gabetti e RE/Max, solo per citarne un paio, con cui affrontiamo il mercato ogni giorno.

Gli agenti immobiliari, insieme, diventeranno dei professionisti riconosciuti alla stessa stregua di commercialisti e notai. Sì, “professionisti”. Ormai non è più un'evoluzione che va inseguita ma un fatto che va dato per scontato se si desidera continuare a fare il nostro lavoro. Gli ultimi anni ci hanno messo alla prova, è vero, ma ci hanno anche in-

segnato tantissimo. Ci hanno mostrato, ad esempio, che anche il mercato immobiliare, come tutti i mercati, si autoregola: se è vero che è stato registrato un calo delle compravendite complessivo che oscilla tra il 20% ed il 30%, è anche vero che è sceso il numero degli agenti immobiliari: solo chi sa adattarsi al mondo che cambia, volendo parafrasare Darwin, sopravvive. E nel



selvaggio mercato di oggi, infatti, vinceranno coloro che non soltanto saranno diventati professionisti del mattone ma che sapranno adattare le proprie strategie al mondo che muta.

Ed ecco che l'idea della rivista “Collaborare” acquista ancora più senso. Tutti gli agenti immobiliari potranno partecipare alla stesura dell'impianto di ogni singolo numero proponendo, tramite email e social network, gli argomenti che si vorrebbero vedere pubblicati e approfonditi. Collaborare, dunque, è il nostro imperativo e spero che possa diventare anche quello di tutti voi. Collaboriamo per crescere. In tutti i sensi. E non diamo nulla per scontato: gli agenti immobiliari renderanno forti gli agenti immobiliari. ■

a cura di **Giulio Azzolini**

## Il ValuCasa sfonda il tetto

Ventidue mesi di valutazioni e già uno storico risultato: superata quota un milione

**V**aluCasa 2.0, l'unico strumento di rilevazione dei prezzi al metro quadro di edifici residenziali e commerciali che offre esclusivamente le valutazioni in real-time degli agenti immobiliari per ogni via e numero civico d'Italia, ha raggiunto (e superato), in appena 22 mesi dal suo rilascio, lo storico risultato di un milione di valutazioni inserite (nel momento in cui si scrive sono 1.013.430). Un traguardo superato grazie all'impegno degli operatori del network immobiliare legato al brand Frimm (azienda che ha prima ideato e poi diffuso il software Valu-

Casa) e a MLS REplat (il sistema online che fa incontrare domanda e offerta grazie al suo vasto archivio di immobili sempre in aggiornamento) che in veste di "osservatori ufficiali" hanno prima valutato e poi inserito all'interno del sistema le stime su centinaia di migliaia di immobili.

Quotazioni che naturalmente hanno subito frequenti e raccomandati aggiornamenti, come sottolineato dallo stesso presidente Barbato: «In un mercato dai tratti così cangianti è essenziale che gli agenti immobiliari compiano un ancor più

accurato scanning degli immobili, perché il giusto prezzo è una delle principali variabili su cui si innesta la ripresa del settore».

«Il milione – prosegue Barbato – era il primo grande obiettivo del ValuCasa, un obiettivo dettato dalla consapevolezza che a quella simbolica cifra il nostro strumento avrebbe raggiunto status di vero e proprio "termometro" del mercato. Oggi il ValuCasa può dirsi accurato e indispensabile per l'agenzia immobiliare, per il cliente come pure per i periti degli istituti bancari».

## MLS REplat collega l'Italia con la Russia

**F**rimm Group S.p.A. ha dato ufficialmente il via allo sviluppo in Russia. Lo scorso mese di ottobre è stato infatti inaugurato il primo punto vendita a marchio biancoblu con sede a Mosca. Il responsabile dell'agenzia, Giorgio Agostino, italiano trapiantato in Russia è pronto per la nuova avventura. «Il brand Frimm – ha detto Agostino – mi ha convinto per la flessibilità che garantisce agli operatori, per la grande innovazione della piattaforma MLS, che propone con successo da oltre dieci anni, e per l'affidabilità che mi ha dimostrato il General Manager per l'estero dell'azienda, Marco Surleti».

Oggi la Russia rappresenta una vera e propria ventata di aria fresca per il mattone italiano e la prima agenzia moscovita potrebbe costituire un vero e proprio asso nella manica per il network della collaborazione. «Saremo il perfetto ponte tra l'Italia e gli investitori russi», ha confermato Agostino. «Tra i cantieri offerti dall'azienda e l'offerta contenuta nell'MLS lavoreremo tanto e bene su più fronti».



## Quando l'energia ti fa lo sconto

**F**rimm ed Enel Energia tornano a promuovere la fortunata iniziativa che li ha visti partner già nel 2012. A partire dallo scorso mese di ottobre, infatti, le due aziende hanno dato nuova linfa vitale alla promozione "Vendi Casa? Con Frimm ed Enel Energia hai 400 euro di sconto in bolletta" tramite campagna stampa (sul mensile del Gruppo FS "La Freccia") e presto sui 5.000.000 di bollette di luce e gas inviate ogni mese dalla più grande azienda elettrica d'Italia. Enel, dunque, invita i suoi clienti a vendere casa con Frimm.

A operazione conclusa il cliente otterrà uno sconto di €400 sulla bolletta elettrica o del gas. I dettagli sono nel regolamento scaricabile dal sito di Enel Energia.

**B.C.M.** S.R.L.

FOTOCOPIATORI - FAX - MFD  
ASSISTENZA TECNICA

**RICOH**

**NOLEGGIO FACILE**

**COPIATORE FAX - STAMPANTE LASER**

**AVRAI GRATIS IL TUO MULTIFUNZIONI B/N O COLORE  
E PAGHERAI SOLO LE COPIE EFFETTUATE**

**TUTTO COMPRESO**

**SENZA ULTERIORI SPESE**



**NO LEASING  
NO FINANZIARIA  
RAPPORTO DIRETTO  
CLIENTE - BCM**

**ROTTAMAZIONE VOSTRO COPIATORE**

la gamma completa dei prodotti **RICOH**, può essere offerta con soluzioni personalizzate (noleggio, costo copia...) e configurata a seconda delle proprie esigenze

Via S. Tommaso D' Aquino, 67/69 - Telefax 0815522810  
Via F. Imparato, 198 Cm2 - 80133 Napoli Tel.Fax 0815593273  
www.bcmnapoli.com e-mail: bcmest@bcmnapoli.com

CHIEDI LA VISITA DI UN NS. FUNZIONARIO E RICEVERAI UN GADGET IN OMAGGIO



LA CASA  
È UN LUOGO DELL'ANIMA.  
PROTEGGILA CON CURA.

Nasce ABITA, la soluzione assicurativa che ama la casa come te.

abitarsagroup.it



## Casa e famiglia sempre protette con ABITA, la soluzione assicurativa di RSA

La finalizzazione di una compravendita è sempre un bel traguardo, con il nuovo inquilino che prende possesso di un immobile che diventerà presto qualcosa di davvero prezioso. Un luogo carico di affetti da tenere al sicuro.

A proteggere la casa e chi ci vive ci pensa **ABITA**, la soluzione assicurativa ideata da **RSA**, uno dei maggiori gruppi assicurativi a livello internazionale presente in Italia dal 1917. Un prodotto flessibile che consente di costruire la protezione ideale per l'abitazione, per i beni in essa contenuti e per le persone che la vivono scegliendo tra diverse coperture.

Il punto di partenza sono infatti i bisogni di chi l'abitazione la vive ogni giorno. Con **ABITA** la casa e i beni che contiene sono sempre protetti dai danni causati da incendio, fulmine, esplosione e scoppio, fuoriuscite d'acqua ed eventi atmosferici. In presenza di danni gravi poi, grazie alla garanzia SOS Casa, si attiva un servizio di pronto intervento che comprende un sopralluogo entro sei ore dalla chiamata, la messa in sicurezza entro 24 ore e il rimborso delle spese per l'alloggio temporaneo qualora la casa fosse inagibile. Inoltre, con il servizio Assistenza è previsto l'invio di un idraulico, di un elettricista, di un fabbro e l'intervento di un tecnico per riparare gli elettrodomestici danneggiati non più in garanzia.

Importanti le coperture anche in caso di furto o rapina, sia per i beni custoditi nell'abitazione sia per i danni provocati dai ladri. Più nel dettaglio, sono incluse le spese per rifare o duplicare i documenti personali, per la sostituzione delle serrature e i danni derivanti dall'utilizzo fraudolento di carte di credito e bancomat rubati.

**ABITA** è davvero innovativa ed è stata concepita per adattarsi alla quotidianità dell'assicurato anche al di fuori delle mura domestiche. Ad esempio, in tema di responsabilità civile, la soluzione assicurativa di **RSA** prevede una copertura per danni provocati involontariamente a terzi da chi la casa (compresa quella di vacanza) la vive ogni giorno: famigliari, colf, babysitter ed eventuali animali domestici.

E se la necessità è quella di accendere un mutuo, **ABITA** può essere costruita su misura in base alle garanzie da offrire alla banca in tema di incendio e responsabilità civile.

Infine, la soluzione di **RSA** offre ampia protezione anche sul fronte della tutela legale coprendo le spese per l'intervento di avvocati e periti in caso di controversie legali.

Protezione completa ed elevata personalizzazione. Ecco perché, per una soluzione che realmente si adatti alla casa di ogni **Cliente**, è fondamentale affidarsi ad un Intermediario di fiducia e altamente professionale, come **Olivieri Assicurazioni**, Agente **RSA** con sede a Roma, in via Cardinal de Luca, 10.

Per ulteriori informazioni rivolgersi a **Laura Testarmata** (tel: 06.3611546; 06.3613198; 06.3203650; in alternativa scrivendo una mail a [laura.testarmata@agentirsa.it](mailto:laura.testarmata@agentirsa.it)



# Pluralità dei mediatori immobiliari: le regole che governano la conclusione di un affare

**Alessandro Mosca** responsabile RE Assistance amosca@replat.com



**V**i è mai capitato di vendere casa ad un cliente che in precedenza aveva già trattato quello stesso immobile, ma con un altro agente immobiliare? Come vi comportate in questo caso?

Per capire meglio quale può essere il giusto approccio ci viene in aiuto l'articolo 1758 del cod. civ. che recita "se l'affare è concluso per l'intervento di più mediatori, ciascuno di essi ha diritto ad una quota della provvigione". Il diritto alla divisione della provvigione può sorgere quando più mediatori hanno cooperato nello stesso momento e di comune intesa, oppure autonomamente, ma giovandosi ciascuno del lavoro altrui per la conclusione dell'affare. Presupposto essenziale è l'esistenza di un nesso di causa ed effetto tra i loro interventi e la conclusione della trattativa (Cass., sent. n. 3437 dell'8/03/2002). Rivolgersi in un momento successivo ad un altro mediatore non significa necessariamente porre fine al rapporto con il primo. Nell'ipotesi in cui

l'affare si conclude per l'attività svolta da entrambi i mediatori, può generarsi l'obbligo per il cliente di dover pagare una quota della provvigione a ciascuno degli intermediari interessati (Cass., sent. n. 3437/2002). Nell'ipotesi di intervento successivo di più mediatori, ciascuno può avere diritto alla provvigione in ragione del concreto apporto alla conclusione dell'affare. Non si esclude il diritto alla provvigione del primo mediatore per il semplice fatto che la sua attività, da sola, non è stata sufficiente a perfezionare l'affare. Se il secondo mediatore interviene, non riproponendo dall'inizio l'attività con il cliente, ma ripartendo dal punto raggiunto dal precedente collega (ad es. si avvantaggia dell'infruttuosa messa in relazione tra le parti), si ritiene che l'attività posta in essere da entrambi i mediatori è stata funzionale alla conclusione dell'affare. Viceversa, se un intermediario ha semplicemente segnalato un affare al collega, e questi, poi, ha cercato l'altro contraente e causato l'incontro delle parti, non si configura il caso dell'art. 1758. Ciascun mediatore ha diritto al pagamento di una quota della provvigione, proporzionata all'entità e all'importanza dell'attività svolta dai singoli. Ciascun mediatore può pretendere dal cliente solo la propria quota (Cass., sent. n. 3437/2002). La rinuncia di alcuni mediatori al compenso non autorizza gli altri a pretendere una somma superiore a quella dovuta. Se uno dei mediatori risulta non abilitato, gli altri colleghi possono ottenere anche la parte spettante al mediatore abusivo. Se il cliente paga l'intera provvigione ad uno soltanto dei mediatori, resta comunque obbligato verso gli altri. Dopo averli soddisfatti non può che agire legalmente nei confronti del mediatore a cui ha pagato per errore l'intera provvigione (Cass., sent. n. 1341 del 25/05/1960). ■



#COLLABORAZIONE

# Il mercato in una App

Una foto per scoprire i segreti di una casa



IMMOBILIARE 2.0

Daniele Azzolini



**L**Il tuo agente immobiliare? Chiamalo App, lui ti risponderà. John App, Bob App, Richard App... Ma non ancora Giovanni, Roberto o Riccardo, dato che il programmino per iPhone, iPad e iPod Touch che andrete a titillare con il vostro polpastrello è ancora, rigorosamente, in inglese.

Interessante, però, anche per un osservatorio come quello italiano, se non altro per immaginare “che futuro farà” in questo nostro mercato in via di risveglio.

La “App” in questione ha un nome, e anche un cognome. Si chiama un po’ pomposamente Homesnap Real Estate & MLS Homes for Sale, ma Homesnap basta e avanza. Realizzata dalla Sawbuck Realty Inc di Washington DC e scaricabile gratuitamente, la App offre la possibilità di rispondere in diretta a una domanda che tutti voi, chissà quante volte, vi siete posti girellando qui e là e d’improvviso imbattendovi in una casa da sogno.

Guarda che bella casa, è in vendita... Sì, però, chissà quanto costa?

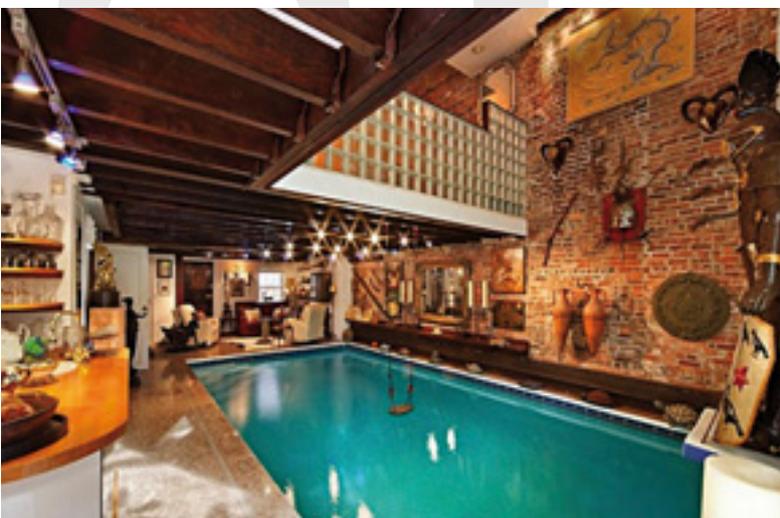
Ecco, qui interviene Homesnap, che nel frattempo avrete scaricato sul vostro “mobile phone”. Scattate una foto della casa che tanto vi sta a cuore, la servite in diretta all’applicazione Homesnap, e lei vi fornirà il costo, e le specifiche più utili: proprietari, ipoteche, nume-

ro delle stanze, dei bagni, stato delle cose, persino i servizi di cui è dotata la zona residenziale, come scuole e banche. E se il “centro” di Homesnap non avrà indicazioni precise proprio su “quella” casa, quella dei vostri sogni, vi fornirà comunque il prezzo medio delle case nella stessa zona residenziale. A quel punto, per andare sino in fondo, sarà sufficiente contattare o farsi contattare da un agente immobiliare di Homesnap.

L’archivio di Sawbuck e di Homesnap è grande, immenso per meglio dire. L’azienda tiene sotto controllo 90 milioni di case, ville e appartamenti in tutti gli Stati Uniti, da Washington a Los Angeles passando per New York, Filadelfia, Atlanta, San Francisco, tutto il Texas. Un colosso, dunque. Che la App in questione, nata nel 2012, ha reso finalmente a portata di “clic”. Un modo produttivo di andare incontro ai gusti dei clienti, in un mondo che sta imparando in fretta a servirsi della tecnologia “da asporto”, quella insomma che vale la pena portare con sé.

Inutile soffermarsi sugli apprezzamenti degli utenti a Homesnap, basti dire che il “rating” è 4+ su 5, decisamente molto alto se si tiene conto del gran numero di voti (oltre tremila) che la App ha già ricevuto.

Per gli agenti immobiliari italiani, un suggerimento interessante. Il futuro del mercato vibra sotto i polpastrelli dei vostri clienti. ▣



## DATI TECNICI

*Acquisto:* Free

*Ultima versione:* 3.10

*Lingua:* inglese

*Richiede:* IOS 7.0 o successivi

*Compatibile con:* iPhone, iPad, iPod Touch

*Da scaricare:* 31,8 MB

# L'angolo del libro

a cura di **Fabrizio Fidecaro**

## Vettore si diventa...

**L**a mattina del 27 aprile 1983 Bruno Vettore fu convocato nella nuova agenzia Senago di Tecnocasa per il suo primo colloquio di lavoro nel settore immobiliare. Da allora sono passati trent'anni e nel frattempo quello che era un giovane di belle speranze è divenuto uno dei più noti e stimati manager del real estate italiano, premiato nel 2011 con l'onorificenza di Cavaliere dell'Ordine "al merito della Repubblica italiana".

Vettore ha voluto raccontare il suo magnifico cammino in un'autobiografia, presentata alla XXVI edizione del Salone del Libro di Torino. "Trent'anni di un avvenire" è il titolo prescelto per questo debutto letterario, pubblicato da Homo Scrivens. "Una vita da leader", il sottotitolo, spiega in modo eloquente che ci troviamo di fronte ad una personalità di spicco.

Non era semplice narrare le proprie brillanti esperienze di vita senza scendere in qualche forma di autocelebrazione, ma Vettore riesce nell'intento senza difficoltà, grazie a una scrittura avvolgente, trattando tematiche che spaziano, con la medesima efficacia, dalle grandi convention aziendali alle semplici partite di calcetto tra amici. Fino ad arrivare a ricordi più intimi e personali, come quello citato in apertura, il suo debutto nel mondo professionale, che all'autore torna in mente riguardando il



film Premio Oscar "Nuovo Cinema Paradiso" di Giuseppe Tornatore. Un libro da leggere per imparare a credere in se stessi. ■

## Professione fuoriclasse

**S**ono pochi i calciatori in grado di mettere d'accordo un po' tutti sul proprio valore, umano e professionale. Specie quelli che hanno legato la loro intera carriera ad una singola maglia. Tra questi figura senza ombra di dubbio Javier Zanetti, storico capitano dell'Inter, nelle cui file milita ininterrottamente dal lontano 1995.

Il campione argentino ha affidato i ricordi della sua vita e della sua carriera al notissimo giornalista e scrittore Gianni Riotta, e ne è uscita la biografia "Giocare da uomo", edita da Mondadori nella collana "Strade Blu Saggi".

In questo libro Javier, superando la naturale timidezza, ci apre le porte del suo mondo. Si parte dall'infanzia complicata in quel di Buenos Aires, con il supporto in giovanissima età al padre muratore per irrobustire il suo fisico ancora gracile per la dieta alimentare inadeguata, e si arriva pian piano ai fasti nerazzurri, con l'apice del clamoroso "triple" (scudetto, Coppa Italia e Champions League) conquistato nel 2010 sotto la guida di Jose Mourinho.

Non si parla solo di calcio, però, perché Zanetti ci trasmette anche i profondi valori in cui crede, come la famiglia e la correttezza, consapevole del fatto che per rincorrere ragazzi che hanno la metà dei tuoi anni non basta solo il fiato, ma occorre anche una testa da fuoriclasse. Ciò che lui da tanto tempo dimostra di avere. ■



"Trent'anni di un Avvenire - Una vita da leader"

*Autore:* Bruno Vettore

*Edizioni:* Homo Scrivens srl

*Pagine:* 133 - *Prezzo:* € 14,00

Javier Zanetti - "Giocare da uomo"

*Curatori:* Gianni Riotta

*Edizioni:* Strade Blu Saggi (Mondadori)

*Pagine:* 300 - *Prezzo:* € 17,50



nesios®  
NETWORK ASSICURATIVO

NESIOS presenta a tutte le agenzie immobiliari

**PROTEGGI  
I TUOI  
AFFITTI!**

Offri ai tuoi clienti  
**SALVA**  
AFFITTO

### **COS'È SALVAFFITTO?**

Un innovativo prodotto dedicato a chi vuole affittare un immobile senza correre alcun rischio!

### **CON SALVAFFITTO SEI COPERTO PER:**

- ✓ mancato pagamento dei canoni di locazione
- ✓ danni da mancata buona conduzione dei locali
- ✓ assistenza legale nel caso di attivazione di procedura di sfratto

### **COGLI QUESTA OPPORTUNITÀ!**

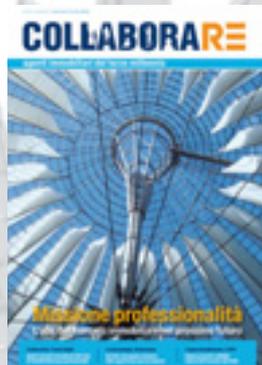
Sempre più agenzie immobiliari hanno iniziato ad usare SalvAffitto. E tu cosa stai aspettando? SalvAffitto solo affitti garantiti!



PER INFORMAZIONI E PREVENTIVI:

Nesios S.r.l. - Sede operativa: Via Roma, 18 - 34132 Trieste (TS)

Tel: 040.9828042 Fax: 040.9828041 Mail: cauzioni@nesios.com P. IVA - C.F. 04669980288 - Iscrizione RUI B000427738 - Cap. Soc. € 100.000,00 i.v.



# Focus

**COLLABORARE**

## INTERVISTA

12

**“Non è un mercato per tutti”  
Intervista a Paolo Righi**

## PRIMO PIANO

15

**Detrazioni sì e detrazioni no**

## L'ESPERTO RISPONDE

18

*il commercialista*

**Sfratti, tolleranza zero**

20

*l'avvocato*

**Sanzioni e parametri**

22

*il notaio*

**Requisiti di validità**

24

*i mutui*

**La pre-qualifica, vantaggio competitivo  
per operatori e clienti**

26

*l'architetto*

**Vendere immobili con la crisi.  
Trasformare il disagio in opportunità**

# “Non è un mercato per tutti”

Sono più del doppio il numero delle agenzie immobiliari in Italia rispetto agli altri paesi.

“Aldilà di questo dato rilevante”, spiega il presidente della Fiaip, Paolo Righi, “ciò che fa la differenza tra un’agenzia e l’altra è la professionalità e la capacità di condividere e di collaborare su quelle che sono le offerte del mercato.”

L'INTERVISTA

Adriana Apicella



**L** 79% degli Italiani è proprietario dell’abitazione principale, 1.400.000 sono i lavoratori coinvolti nella filiera immobiliare, 4.200 miliardi è il valore delle abitazioni civili e 1.000 miliardi il valore degli immobili ad uso diverso dall’abitativo. Un giorno sì e un giorno no le notizie annunciano la fine della crisi e una conseguente ripresa anche del mercato immobiliare. Come pure è annunciata la fine di un’era, quella del mattone facile, e l’inizio di un’altra, quella del ridimensionamento del mercato. Per non restare fermi ai numeri e approfondire l’argomento abbiamo incontrato Paolo Righi, il presidente della Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionali, ndr). Presidente cosa sta succedendo, realmente, in Italia?

R. Stiamo vivendo un momento di riposizionamento di tutto il mercato e non solo di quello immobiliare. Non dimentichiamo che fino al 2006 il mercato è stato drogato e questo ha provocato danni che stiamo tuttora pagando; danni ai quali si somma l’incapacità dei nostri governanti di trovare soluzioni adatte a rinnovare l’impianto economico del nostro paese. Dirò di più, considerando il legame forte che unisce gli italiani all’investimento nel mattone, è stato proprio grazie al settore immobiliare che il default, nel nostro paese, è stato evitato. Infatti, nonostante perdurino le difficoltà concrete per l’accensione di un mutuo (anche se qualche segnale positivo da parte delle banche si sta già avendo) non è diminuita la voglia degli italiani di acquistare casa anzi, paradossalmente, è aumentata grazie al forte calo dei prezzi degli immobili. In questo momento è vero che si alternano continuamente voci che dichiarano la fine della crisi e altre che sostengono la sua continuazione. Io più che di crisi, riagganciandomi a quanto detto in apertura, parlerei di riposizionamento di un’economia

molto più solida con barriere all’entrata molto forti. Sono fortemente convinto che se riparte l’immobiliare riparte l’Italia come pure sostengo che il freno maggiore è dato da una politica che, a parte qualche eccezione, non riesce a prendere una direzione chiara e precisa per il rilancio del paese come pure non si impegna in un piano strategico ventennale sull’immobiliare.

Sempre più spesso le nostre vite, professionali e personali, grazie all’uso della tecnologia, sono interconnesse con tante altre anche fisicamente lontane da noi. Questo indubbiamente favorisce lo scambio di conoscenze e d’informazioni su scala globale e in tempo reale. Quanto è importante la collaborazione e la condivisione del lavoro nel settore immobiliare?

R. Da anni ripeto a tutti gli agenti immobiliari che questo mercato per crescere e per sostenersi ha bisogno di reti locali, nazionali ed europee. Oggi non comprendere che l’investitore immobiliare va dove ci sono mercati interessanti significa non lavorare. È finita l’era in cui l’agente immobiliare era l’elemento di connessione tra la domanda e l’offerta nel perimetro della città in cui viveva; oggi l’agente immobiliare deve riuscire ad accompagnare i propri clienti in Italia come in Europa e oltre. Per fare questo ci vogliono strumenti, conoscenza, formazione e capacità di creare sinergie ed essere in rete. Sempre più, ad esempio, la ricerca degli immobili avviene sul web e quindi sempre più gli agenti immobiliari dovranno avere strumenti adeguati per lavorare sul mercato. Restare legati all’idea di un’agenzia locale e senza collaborazioni permetterà, forse, la sopravvivenza ma non certo la crescita e l’espansione della professione.

Ha parlato di collaborazione. Che cosa significa, nello specifico, collaborazione per l’agente immobiliare di oggi?



Paolo Righi

R. Significa soprattutto condivisione degli immobili. Oggi il numero delle agenzie, seppur in calo negli ultimi anni, se rapportato a quello degli altri paesi stranieri è molto alto, circa il doppio. Aldilà del fatto che la professione ha ben attecchito nel nostro paese, la differenza tra un'agenzia e l'altra, oggi, è data dall'offerta dei servizi. Mi spiego: se fino a una decina di anni fa la nostra era una professione di individualisti e l'approccio dei clienti era conoscere de visu l'agente e verificare le offerte disponibili nelle varie agenzie, oggi tutto questo sta sparendo. Il cliente avverte sempre più l'esigenza di rivolgersi a un professionista in grado di fornirgli tutte le informazioni possibili sul mercato. Il che si traduce, per l'agente immobiliare, non solo in maggiori informazioni condivise con altri colleghi di altre città o di altri paesi ma anche in un aumento stesso delle vendite. La condivisione di un protocollo di intesa di collaborazione è, in sintesi, l'unica strada per cercare di gestire al meglio le compravendite nel nostro settore.

**L'agente immobiliare al centro del mercato, al centro del paese. Che cosa è necessario mettere in atto per rendere realtà questa sua affermazione?**

R. Intanto una conoscenza approfondita. Anche se siamo inquadrati come ausiliari del commercio io chiamo i miei colleghi professionisti perché sono convinto che la nostra professione, oggi, per essere esplicitata al meglio debba essere dotata di un bagaglio di conoscenze non dico illi-

mitato ma sicuramente molto elevato. Inoltre la necessità della formazione è continua perché per stare sul mercato, oggi, e fornire ai clienti un servizio di qualità è assolutamente indispensabile mettere a disposizione le informazioni acquisite. Con un'offerta così grande d'immobili la scelta del cliente non è solo per l'appartamento più bello o per quello più conveniente (come avveniva appena qualche anno fa) ma per i valori aggiunti che il cliente acquista e cioè consulenza, tranquillità e trasparenza. Per questo è importante essere professionalmente preparati. Affermare che l'agente immobiliare è al centro della filiera, al centro del paese significa essere il valido mediatore di più esigenze. Mi spiego: la filiera immobiliare oggi ha, da una parte, i costruttori che si trovano in difficoltà, combattuti come sono tra la necessità di vendere a prezzi più alti per fare utili e l'obbligo di vendere a prezzi ribassati per sostenere le loro aziende con la liquidità necessaria. Dall'altra parte ci sono i consumatori che vogliono acquistare casa, ma sono confusi sul prezzo reale a causa del ventaglio, pressoché illimitato, di offerte: da una parte ci sono i venditori che hanno semplicemente la necessità di dismettere un immobile e fissano un prezzo su quell'immobile; da un'altra ci sono quelli obbligati a vendere perché devono rientrare con i conti in banca (magari è lo stesso immobile nello stesso palazzo ma a un altro prezzo); dall'altra ancora chi ha un mutuo e, non riuscendo a pagare la rata mensile perché l'azienda ha chiuso, oppure è stato licenziato, ha necessità di venderlo a un altro prezzo ancora. Tutte queste esigenze diverse possono essere mediate esclusivamente dalla professionalità di un agente immobiliare che guarda, come scopo ultimo, alla soddisfazione del cliente piuttosto che alla vendita. Che cosa significa questo? Che oggi bisogna ribaltare completamente il concetto di approccio al cliente. Se prima al centro dell'agenzia immobiliare c'era la compravendita oggi, c'è lui, il nostro cliente. Ed è questo l'unico modo di mettersi al suo servizio come pure è l'unico modo per ripartire. Gli affari ci sono, le banche stanno riprendendo a erogare. Secondo me gran parte del destino della categoria degli agenti immobiliari è nelle mani degli agenti immobiliari ed è premiato chi s'impegna e si mette a disposizione del cliente.

**Quanto è decisivo, oggi, per un agente immobiliare, essere professionale? E com'è stata accolta ed è stato inteso il concetto di professionalità?**

R. Bene direi. Abbiamo coniato lo slogan per Fiaip "professionisti per professione" quattro anni fa, a inizio crisi, perché lo abbiamo sempre detto e ripetuto che le crisi sono un mutamento di condizione, chi si adatta al mutamento e riesce a interpretarlo vive. Il nostro, oggi, è un mercato selettivo, impegnativo e con sempre maggiori oneri. Non è un mercato per tutti ma solo per quelli che vogliono esserci. Ed esserci significa professionalizzarsi e aggiornarsi. Chi si adatta a fare l'agente immobiliare come quindici anni fa probabilmente non riuscirà a sopravvivere.

**Quale consiglio potrebbe dare agli agenti immobiliari per il 2014?**

R. Intanto un in bocca al lupo perché ne abbiamo bisogno tutti. Poi avendo la consapevolezza che la fortuna da sola non basta, sottolineo l'importanza della condivisione tra i colleghi. Oggi per gestire nel migliore dei modi il nostro prodotto è importante avere agenzie con pochi costi fissi e con buoni servizi destinati al cliente, investire molto nell'informatica, riuscire a fare rete. Quindi ben venga l'MLS, ben vengano le reti d'impresa, ben vengano i consorzi, e tutte quelle attività che permettono la condivisione immobiliare al servizio del cliente. Il mio consiglio? Studiare, studiare, studiare e condividere, condividere, condividere. ■

Punto di riferimento per tutti i professionisti del settore immobiliare e per le famiglie italiane, la Fiaip è la principale associazione di categoria del settore riconosciuta dalla Comunità Europea, con 11mila agenti immobiliari, 500 consulenti del credito, 16.500 agenzie immobiliari, e più di 50mila operatori del settore (tra agenti immobiliari, consulenti del credito, società di mediazione creditizia).



La presenza capillare su tutto il territorio nazionale, operata attraverso venti sedi regionali e 105 collegi provinciali, rappresenta per gli associati un punto d'informazione e di consulenza professionale e di difesa sindacale degli interessi della categoria. La Federazione, da più di 37 anni, oltre ad essere fra le più grandi e dinamiche Federazioni di categoria Europee, è anche accreditata presso il Parlamento Europeo. In Italia è referente tecnica dell'O.P.M.I. Osservatorio Parlamentare del Mercato Immobiliare, che raccoglie l'adesione di numerosi tra deputati e senatori sia di maggioranza sia di opposizione. Il dialogo e le proposte, con tutti i componenti dell'OPMI, parimenti alla fattiva e concreta attività politico sindacale intrapresa dai dirigenti nazionali, ha fatto sì che alcune proposte Fiaip si trasformassero in emendamenti presentati e, in molti casi, approvati dal Parlamento e dal Governo a beneficio della categoria.

L'associazione degli agenti immobiliari professionisti è aderente a Confindustria, Confedilizia, Tecnoborsa e collabora con CEI - Confédération Européenne de L'Immobilier e con il NAR - National Association of Realtors. Molteplici sono le iniziative che la Federazione attua e sostiene con le federazioni associate o che hanno interessi convergenti con la categoria, le istituzioni e i consumatori. Contatti e tavoli di lavoro sono in essere con tutti i componenti del mondo immobiliare Italiano per sostenere i professionisti e le agenzie che operano nel Real Estate. E' anche la prima associazione del settore ad aver creato un ente con i consumatori. E' di recente la costituzione dell'ente bilaterale paritetico Mediaconsum, che nasce grazie ad un protocollo d'intesa siglato tra Fiaip e Adiconsum, le cui finalità oltre alla formazione, sono la mediazione e la conciliazione paritetica. A tal fine Fiaip ha sviluppato una modulistica condivisa, in modo che i consumatori possano entrare in un'agenzia associata Fiaip e avere la certezza della qualità del servizio offerto.

Fra le tante iniziative della Federazione vi sono anche la rilevazione e la presentazione dei dati sull'andamento del mercato immobiliare urbano e turistico italiano. Lo studio prende in esame i dati consuntivi fornendo gli orientamenti e le tendenze future del mercato nel medio periodo.

# Detrazioni sì e detrazioni no

Che cosa bolle nel pentolone della Stabilità

Fabrizio Fidecaro



Un'importante novità, da poco recepita in legge, potrebbe favorire la ripresa del mercato immobiliare, ormai da tempo alle prese con gli effetti della crisi economica globale. Ci riferiamo alla detrazione sulle ristrutturazioni, passata dal 36 al 50 per cento, valida anche per l'acquisto di immobili ristrutturati. L'agevolazione dovrebbe restare in vigore fino al 31 dicembre 2014: l'auspicio, ovviamente, è che non subisca variazioni o venga addirittura abrogata dalla legge di stabilità, che, nel momento in cui si scrive è ancora in fase di approvazione.

Intanto la detrazione del 50% è prevista anche per gli acquisti di fabbricati ristrutturati, ma

solo per quelli a uso abitativo. La norma vale in caso di interventi che riguardino interi fabbricati, eseguiti da imprese di costruzione o di ristrutturazione immobiliare e da cooperative edilizie, che provvedano alla successiva alienazione o assegnazione dell'immobile. Per essere più chiari, insomma, il presupposto fondamentale affinché l'agevolazione fiscale trovi la sua concreta applicazione è che gli interventi edilizi riguardino l'intero fabbricato e non soltanto una parte di esso, anche se rilevante.

In ogni caso, la spesa sulla quale si deve calcolare la detrazione al 50%, non può superare un importo massimo di novantaseimila euro e va necessariamente ripartita in dieci rate annuali di pari importo. Questo limite si riferisce alla singo-

PRIMO PIANO





la unità abitativa e non al numero di persone che partecipano alla spesa, fra le quali va ripartito. Il pagamento si effettua tramite bonifico bancario “tracciabile”. In esso devono essere chiaramente specificati la causale del versamento (per esempio il rifacimento degli intonaci, la sostituzione degli infissi, etc.), il codice fiscale del beneficiario della detrazione (se si tratta di più persone, vanno specificati tutti) e il numero di partita Iva o codice fiscale del soggetto a favore del quale va il bonifico stesso. In caso di errore nella compilazione si perde la possibilità di usufruire del bonus.

Esistono anche dei precisi termini temporali da rispettare per accedere alla detrazione. Nei casi di acquisto o assegnazione di un immobile ristrutturato essi sono i seguenti:

- se i lavori sono stati eseguiti tra il 1° gennaio 2008 e il 31 dicembre 2011, la compravendita o l’assegnazione dell’immobile ristrutturato dev’essere avvenuta entro il 30 giugno 2012;

- se i lavori sono stati ultimati dopo il 31 dicembre 2011, la compravendita o l’assegnazione dell’immobile ristrutturato dev’essere avvenuta entro sei mesi dalla data in cui essi si sono conclusi.

In breve, dunque, la detrazione del 50% per l’acquisto di immobili ristrutturati si applica quando:



- l’acquisto o l’assegnazione dell’unità abitativa è avvenuto entro i termini sopra ricordati;

- l’immobile acquistato o assegnato è parte di un edificio sul quale sono stati eseguiti interventi di restauro e di risanamento conservativo o di ristrutturazione edilizia riguardanti l’intero edificio;

## IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Anche l’acquisto e l’installazione degli impianti fotovoltaici rientra nel bonus fiscale fissato dal DL 63/2013, in vigore dal 6 giugno. Condizione essenziale per usufruire delle agevolazioni è rinunciare agli incentivi del Quinto Conto Energia e non produrre energia a fini commerciali, ma soltanto per i bisogni energetici dell’abitazione. È stato il Decreto Sviluppo 2012 (art. 11, D.L. 22 giugno 2012, n. 83, conv. con modif. dalla L. 7 agosto 2012, n. 134) a innalzare la detrazione dal 36% al 50%, con tetto massimo passato da 48.000 euro a 96.000 euro per unità immobiliare, da suddividere in 10 quote annuali di pari importo, che vanno calcolate a partire dall’anno in cui si è sostenuta la spesa, producendo i propri effetti fino al 30 giugno 2013. L’Agenzia delle Entrate, attraverso la R.M. 22/E/2013, ha chiarito che la detrazione IRPEF vale per le spese di realizzazione di impianti fotovoltaici, affrontate dal 26 giugno 2012 al 30 giugno 2013 (al di fuori di questo periodo vale la detrazione nella misura prevista prima del decreto sviluppo 2012), termine poi esteso appunto sino alla fine dell’anno dal nuovo Decreto Legge del Governo.



- il termine *immobile* dev'essere inteso come singola unità immobiliare e la detrazione 50% non è legata alla cessione o assegnazione delle altre unità immobiliari, costituenti l'intero fabbricato, in maniera che ogni acquirente possa beneficiare della detrazione con il proprio acquisto o assegnazione.

### Le precisazioni dell'agenzia delle entrate

Come precisato dall'Agenzia delle Entrate nella Guida Fiscale di ottobre 2013, il potenziamento della detrazione IRPEF dal 36% al 50%, disposta, con riferimento alle spese sostenute tra il 26 giugno 2012 e il 31 dicembre 2013, dall'art. 11 comma 1 del DL n. 83/2012 (conv. L. n. 134/2012) così come modificato dall'art. 16 comma 1 del DL n. 63/2013 (conv. L. n. 90/2013), riguarda anche la fattispecie in esame (in tal senso anche le istruzioni al modello UNICO PF 2013 (pagg. 42 e 57) e il Consiglio nazionale del Notariato nello Studio del 21 settembre 2012 n. 129-2012/T.

L'estensione dell'aliquota del 50% non era scontata in quanto l'art. 11, comma 1 del DL n. 83/2012 si riferisce univocamente alle spese documentate relative agli interventi di cui all'art. 16-bis, comma 1 del TUIR, mentre la fattispecie in commento è descritta dall'art. 16-bis, comma 3 del TUIR. Il citato comma 1 dispone testualmente che: per le spese documentate, sostenute dalla data di entrata in vigore del presente decreto e fino al 31 dicembre 2013, relative agli interventi di cui all'articolo 16-bis, comma 1 del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, spetta una detrazione dall'imposta lorda pari al 50 per cento, fino a un ammontare complessivo delle stesse non superiore a 96.000 euro per unità immobiliare. Restano ferme le ulteriori disposizioni contenute nel citato articolo 16-bis.

Ora l'art. 6, comma 7, lett. c), n. 1) del Ddl. di stabilità per il 2014 fa sì che il dubbio si ripresenti (almeno secondo quanto si è letto su alcuni articoli della stampa specializzata) stabilendo la sostituzione del comma 1 dell'art. 16 del DL n.

63/2013 con il seguente: ferme restando le ulteriori disposizioni contenute nell'articolo 16-bis del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, per le spese documentate, relative agli interventi indicati nel comma 1 del citato articolo 16-bis, spetta una detrazione dall'imposta lorda fino a un ammontare complessivo delle stesse non superiore a 96.000 euro per unità immobiliare.

La detrazione è pari al: a) 50 per cento, per le spese sostenute dal 26 giugno 2012 al 31 dicembre 2014; b) 40 per cento, per le spese sostenute dal 1° gennaio 2015 al 31 dicembre 2015.

Stante la pressoché identica formulazione della disposizione, si ritiene che la detrazione del 50% si possa applicare anche agli acquisti di fabbricati, a uso abitativo, ristrutturati dalle imprese avvenuti fino al 31 dicembre 2014, così come quella del 40% si applichi agli acquisti avvenuti nel corso del 2015. A meno che non venga riscritta la norma, infatti, non sussistono al momento ragioni per giungere a una diversa conclusione. ■

## INFISSI

Il Consiglio dei Ministri ha approvato la proroga dell'eco-bonus al 65% fino al 31 dicembre 2014. Il regime di detrazioni fiscali riguarda gli interventi di miglioramento dell'efficienza energetica degli edifici e comprende anche la sostituzione degli infissi. Si tratta di un'opportunità irrinunciabile per ogni contribuente intenzionato a effettuare lavori di riqualificazione energetica sul proprio immobile: la possibilità di detrarre una buona parte della somma investita dovrebbe senz'altro favorire l'ammodernamento di certi sistemi in senso ecologico.



# Sfratti, tolleranza zero

Il fondo di morosità incolpevole è finalizzato ad andare incontro alle esigenze di quei locatari che versano, temporaneamente, in situazioni di notevole difficoltà

L'ESPERTO RISPONDE

**Luca Porzio** dottore commercialista [lucaporzio@studioporzio.com](mailto:lucaporzio@studioporzio.com)



**L**Il Consiglio dei Ministri del 28 agosto 2013, su proposta del Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, ha varato un piano per la casa che prevede, tra l'altro, la creazione di un nuovo fondo istituito presso il MIT e il rifinanziamento di tre fondi già esistenti. I quattro fondi godono di un plafond di 200 milioni di euro per rendere più sostenibili gli oneri del mutuo e della locazione della prima abitazione per le famiglie e le persone più svantaggiate.

Al Fondo nazionale di sostegno per l'accesso alle abitazioni in locazione (istituito dall'articolo 11, comma 1, della legge 431/1998 "Disciplina delle locazioni e del rilascio degli immobili adibiti a uso abitativo", e che era esaurito da due anni) è stata assegnata una dotazione totale di 60 milioni di euro (30 milioni di euro per ciascuno degli anni 2014 e 2015).

Al Fondo per l'accesso al credito per l'acquisto della prima casa da parte delle giovani coppie

o dei nuclei familiari mono - genitoriali con figli minori (istituito dall'articolo 13, comma 3-bis, del decreto legge 112/2008) sono stati destinati 60 milioni di euro (30 milioni di euro per ciascuno degli anni 2014 e 2015). Inoltre, dal 2014, l'accesso a tale Fondo è consentito anche ai giovani di età inferiore ai trentacinque anni titolari di un rapporto di lavoro atipico.

Il Fondo di solidarietà per i mutui per l'acquisto della prima casa (istituito dall'art. 2, comma 475, della legge 244/2007) è stato rifinanziato con 40 milioni di euro (20 milioni di euro per ciascuno degli anni 2014 e 2015).

Mentre il nuovo Fondo di garanzia a copertura del rischio di morosità di locatari altrimenti affidabili, a sostegno dei cosiddetti inquilini morosi incolpevoli, è stato attivato con una dotazione di 40 milioni di euro da ripartire nel biennio 2014-2015. La norma di legge che istituisce tale Fondo rinvia a un provvedimento ministeriale la distribuzione delle risorse tra le Regioni e le Province autonome di Trento e di Bolzano.

Il nuovo Fondo, come si legge dal sito [governo.it](http://governo.it), ha come obiettivo quello di prevenire l'instaurarsi di procedure di sfratto. Infatti, è finalizzato a coprire il rischio di morosità da parte di quei locatari, generalmente affidabili, che versano in una situazione di difficoltà per cause come la perdita del lavoro, la messa in mobilità o in cassa integrazione, la chiusura dell'attività, la malattia, l'infortunio o il decesso di un membro della famiglia. Al Fondo hanno accesso gli inquilini residenti in Comuni ad alta tensione abitativa dove sono già stati attivati, entro la data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, bandi o altre procedure amministrative per l'erogazione di contributi in favore di inquilini morosi incolpevoli. La legge di conversione del 28 ottobre 2013 n. 124, stabilisce i criteri e le priorità da rispettare nei provvedimenti comunali che definiscono le condizioni di morosità in-





colpevole necessarie ad accedere ai contributi. Le risorse, stabilisce la norma, sono assegnate prioritariamente alle regioni che hanno emanato norme per la riduzione del disagio abitativo e che prevedono percorsi di accompagnamento sociale per i soggetti sottoposti a sfratto, anche attraverso organismi comunali. A tal fine, le prefetture-uffici territoriali del Governo adottano misure di graduazione programmata dell'intervento della forza pubblica nell'esecuzione dei provvedimenti di sfratto.

Dal tenore letterale della norma non tutti gli inquilini possono beneficiare del contributo a sostegno della morosità ma solo quegli inquilini residenti nei Comuni ammessi al Fondo. Ovvero quei comuni che, entro la data di entrata in vigore della legge, hanno emanato bandi o altre procedure amministrative per l'espressa erogazione di tale fondo, il cui accesso consentirà la temporanea sospensione dal pagamento dei canoni di affitto. C'è da dire che diversi sono i comuni che hanno istituito fondi di pari natura indicando i requisiti (come ad esempio la titolarità di un contratto di locazione valido e registrato, la residen-

za anagrafica nell'alloggio locato a titolo di abitazione principale, la cittadinanza italiana o di uno Stato dell'Unione Europea) e i tempi per presentare le domande e poter usufruire del contributo (che può essere massimo di 1500 euro). Siccome, però, ci sono differenze tra comune e comune è opportuno contattare gli uffici comunali competenti per richiedere informazioni più dettagliate sul come ottenerlo. Infine occorre precisare che ci sono anche comuni dove il contributo sarà erogato direttamente al proprietario dell'alloggio. In tal caso è necessario che il proprietario dichiari di ricevere l'importo a sanatoria delle mensilità non corrisposte e comunque in diminuzione del canone di affitto annuo. Altra condizione sine qua cui è tenuto il proprietario, è non aumentare il canone di locazione, se previsto dal contratto, dell'importo relativo all'aggiornamento annuale e non attivare procedure di rilascio almeno per i mesi corrispondenti al contributo percepito. ■



Attestato di prestazione energetica/1. Il parere dell'avvocato

# Sanzioni e parametri



L'ESPERTO RISPONDE

Luigi Parenti avvocato studioparenti@tin.it



L'acquisto e la locazione di un immobile a partire dal 5 agosto 2013 è connesso a nuovi e più stringenti adempimenti: tale è l'effetto derivato dalla conversione del c.d. Decreto Ecobonus n. 63/2013 nella Legge n. 90 del 2013 con la quale sono state introdotte nuove definizioni e nuovi obblighi per le prestazioni energetiche degli edifici e per gli impianti. Tra le novità di maggior rilievo c'è il cambio di denominazione della certificazione energetica, in precedenza nota come ACE (i.e. **attestato di certificazione energetica**) che si è trasformata in APE (i.e. **attestato di prestazione energetica**), sebbene l'ACE potrà continuare ad essere redatto ma al solo fine di semplificare il successivo rilascio dell'APE. Diversamente, per gli edifici per i quali è già stato predisposto l'ACE, l'APE non sarà obbligatorio.

L'attestato di prestazione energetica avrà una durata di 10 anni dal momento in cui sarà redatto e dovrà inoltre essere predisposto nuovamente prima dei 10 anni solo nel caso in cui interventi di qualificazione o ristrutturazione importanti vadano a modificare la classe energetica dell'edificio. In tal caso sarà la ditta che ha effettuato i lavori a dover riconsegnare l'immobile fornito di APE. L'attestato di prestazione energetica sarà altresì indispensabile nel caso di vendita o locazione dell'immobile. L'attestato, infatti, dovrà essere a disposizione del potenziale acquirente o potenziale locatario fin dall'inizio delle trattative di vendita o di locazione. Alla fine delle trattative, qualora le stesse abbiano esito positivo, l'APE dovrà essere consegnato a chi avrà a disposizione l'immobile (vale a dire al nuovo proprietario che, se deciderà di vendere nuovamente entro il decennio, dovrà produrre al proprio acquirente la stessa certificazione, salvo ulteriori modifiche della normativa ovvero salvo interventi che modifichino la classe energetica dell'edificio). Anche nel caso di vendita su progetto le trattative e la vendita stessa dovranno avere evidenza della futura prestazione energetica dell'edificio e l'attestato dovrà essere fornito insieme alla dichiarazione di fine lavori. La Legge 90/2013 ha inoltre introdotto nuove e più rigide regole per quanto concerne la predisposizione di annunci immobiliari, sia di vendita sia di locazione. Sulla base della nuova normativa, questi ultimi dovranno obbligatoriamente indicare l'indice di prestazione energetica e la classe energetica corrispondente all'edificio oggetto dell'annuncio, qualunque sia il mezzo di diffusione utilizzato. L'acquirente o il locatario, infatti, al momento della stipula del contratto di vendita, o contratto di affitto, dovranno dar atto di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'APE, sull'attestazione della prestazione energetica dell'edificio oggetto del contratto, mediante una





specifica clausola che sarà, d'ora in avanti, inserita nei contratti di vendita o di locazione.

Per quanto riguarda un'eventuale omissione dell'APE è stata dettata una disciplina molto stringente con ammende e sanzioni pecuniarie di vario taglio. Ecco in sintesi:

a) da tremila a diciottomila euro nel caso l'APE non venga redatta per gli edifici nuovi o ristrutturati ed anche per gli immobili oggetto di vendita (in tal caso, la sanzione sarà comminata al proprietario o al costruttore);

b) da trecento a milleottocento euro nel caso in cui l'immobile concesso in locazione non sia dotato di APE (in tale ultimo caso, invece, la sanzione sarà comminata al solo proprietario).

Non da ultimo è necessario segnalare la previsione di sanzioni anche con riferimento ad an-

nunci immobiliari (sia di vendita sia di locazione) ove non vengano riportati i parametri energetici dell'edificio, a prescindere dal mezzo di diffusione dell'annuncio stesso. La sanzione ammonta da un minimo di cinquecento euro ad un massimo di tremila euro e viene comminata al responsabile dell'annuncio. Anche il professionista qualificato a valutare e rilasciare l'APE che non osservi i criteri e le metodologie indicate è punito con una sanzione che va da un minimo di settecento euro ad un massimo di quattromiladuecento euro.

Da tutto si evince quanto sia necessario, oggi più di ieri, prestare attenzione sia in caso di acquisto o vendita di un immobile sia di locazione per evitare di incorrere in brutte sorprese, posto che *"ignorantia legis non excusat"*. ■



*Lo Studio Legale Parenti rappresenta una moderna realtà professionale ed ha sviluppato negli anni una competenza multidisciplinare nel diritto amministrativo, nelle varie branche del diritto civile (re-*

*sponsabilità civile, locazioni e condominio, recupero del credito nell'interesse di società commerciali ed istituti bancari, infortunistica stradale), nel diritto del lavoro, nel diritto penale e nel diritto di famiglia.*

*Si avvale di personale altamente qualificato, in grado di supportare il cliente sia in sede stragiudiziale che in sede di contenzioso. La sua sede è a Roma, in zona Prati (Viale delle Milizie 114).*



Attestato di prestazione energetica/2. Il parere del notaio

# Requisiti di validità



L'ESPERTO RISPONDE

**Francesca Romana Perrini** notaio


**D**efinita la modifica della disciplina in tema di prestazione energetica degli edifici, da cui la sostituzione dell'ACE con l'APE, si deve in primo luogo considerare che la redazione di quest'ultimo documento deve essere fatta in conformità alle prescrizioni, in tema di calcolo della prestazione energetica, contenute nella direttiva comunitaria 2010/31/UE. È da precisare che i criteri di calcolo, contenuti nella nuova direttiva, non sono ancora stati recepiti dalla nostra legislazione. Medio tempore trova pertanto applicazione la normativa transitoria dettata dall'art. 11 del D.Lgs 192/2005 ed i certificatori, fermo restando la necessità di adeguare il software utilizzato per la redazione dell'attestato, e salvo una diversa previsione normativa a livello regionale, hanno l'obbligo di rilasciare, e questo già dal **6 giugno 2013**, l'attestato di prestazione energetica.

Con durata decennale, l'attestato deve essere aggiornato non solo, come prima per l'ACE, in concomitanza di interventi di ristrutturazione che incidono sulle prestazioni energetiche dell'edificio, ma anche nel caso in cui non siano stati eseguiti i controlli della prestazione energetica degli impianti. In quest'ultimo caso l'aggiornamento deve essere effettuato entro il 31 dicembre dell'anno in cui è prevista la prima scadenza utile.

L'APE deve essere redatto per tutti i fabbricati abitativi, anche se sprovvisti di impianti di climatizzazione, mentre ne sono esclusi i ruderi, i fabbricati al grezzo (cioè gli immobili trasferiti allo stato di scheletro strutturale o al rustico), i box, le cantine, le autorimesse, i parcheggi multipiano, i depositi, le strutture stagionali, gli edifici adibiti a luoghi di culto, gli edifici agricoli non residenziali (purché sprovvisti di impianti di climatizzazione), i fabbricati isolati con una superficie utile inferiore a cinquanta metri quadrati, gli edifici industriali ed artigianali, le strutture stagionali a protezione degli impianti sportivi ed infine i cosiddetti edifici "marginali" come le tettoie e le legnaie. È da rilevare che, a differenza della normativa previgente, l'esclusione per queste categorie di immobili opera in senso oggettivo, ossia avendo a riguardo l'uso standard degli stessi, a prescindere dall'esistenza o meno di impianti.

È importante sottolineare che l'attestato deve essere allegato "al contratto di vendita, agli atti di trasferimento di immobili a titolo gratuito o ai nuovi contratti di locazione, pena la nullità degli stessi contratti". Nonostante la scarsa chiarezza del dato letterale, prevale nella prassi un'interpretazione sistematica della norma che impone l'**obbligo di dotazione e di allegazione dell'APE** non solo alla compravendita ma a tutti i contratti a titolo oneroso che determinano l'immissione nel mercato immobiliare e la successiva commercializzazione di edifici comportanti un consumo energetico, come per esempio, i contratti di per-





muta, la transazione o, secondo una interpretazione prudentiale, la divisione con conguagli. L'obbligo scatta anche per gli atti a titolo gratuito, che, pur in assenza di qualsiasi spirito donativo, hanno l'effetto di trasferire un diritto reale a favore di un soggetto non tenuto a corrispondere alcun corrispettivo in danaro o in natura, come ad esempio il trust o il patto di famiglia. L'obbligo di allegazione, inoltre, sussiste anche per i nuovi contratti di locazione o sublocazione, e quindi, in via estensiva, per i contratti di leasing e di affitto di azienda che comprendono il godimento di edifici comportanti un consumo energetico. Infine, è previsto l'obbligo di messa a disposizione dell'APE, da parte del proprietario, sin dal momento iniziale delle trattative come pure è prevista la sua consegna al termine delle stesse, presumibilmente con la conclusione del contratto preliminare. È da notare che per il contratto preliminare vi è "solo" l'obbligo di consegna ma non di allegazione. Tuttavia è consigliabile inserire nel testo del contratto preliminare un'apposita clausola dove si dia atto dell'avvenuta consegna dell'APE e dell'adempimento degli obblighi di legge.

Ai fini dell'allegazione il Notaio esperisce un **controllo puramente formale**, volto ad accertare l'esistenza del contenuto minimo di validità dell'attestato. Non è tenuto a farlo né tantomeno le sue competenze tecniche sono tali da consentire un controllo sul contenuto o sui criteri utilizza-

ti per il calcolo della prestazione energetica. Il suo accertamento, pertanto, mira a verificare la data di rilascio, i riferimenti catastali del bene, l'indicazione della classe energetica, la dichiarazione di indipendenza da parte del certificatore e la sottoscrizione del tecnico redattore.

Si ricorda che, in base a quanto previsto dall'art. 2 del DPR 16 aprile 2013, i tecnici abilitati devono dichiarare, al fine di assicurare indipendenza ed imparzialità di giudizio, l'assenza di conflitto di interessi e quindi di coinvolgimento diretto o indiretto nel processo di progettazione dell'edificio e di produzione dei materiali. Come pure devono dichiarare l'estraneità rispetto al richiedente il certificato, non potendo essere legato ad esso da un rapporto di parentela fino al quarto grado né di coniugio.

Quanto alla forma di tale dichiarazione, si ritiene che la stessa debba essere rilasciata nei termini di dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà, ai sensi del DPR 445/2000. Ciò in quanto l'art. 15 del D.Lgs 192/2005, come modificato dal D.L. 63/2013, statuisce, tra l'altro, che l'attestato di prestazione energetica e l'asseverazione di conformità sono resi in forma di dichiarazione sostitutiva di atto notorio. Tale norma mira a riconoscere all'APE il valore di dichiarazione sostitutiva di atto notorio, in modo da assoggettare i tecnici certificatori alle sanzioni amministrative in caso di dichiarazioni non veritiere. ■

# La pre-qualifica, vantaggio competitivo per operatori e clienti

L'ESPERTO RISPONDE

**Corrado Mamotti** direttore commerciale Nexus



*Gli Istituti di Credito sono giustamente attenti nel concedere finanziamenti ma anche assolutamente orientati all'erogazione di qualità. Nexus Family Financial Services, rete di mediazione creditizia, consente la pre-qualifica del cliente permettendo agli agenti immobiliari di andare a meta senza perder tempo.*

Non è un segreto, il settore della mediazione creditizia è in forte trasformazione. Sollecitato da fattori endogeni al sistema (la recente regolamentazione introdotta dal D.Lgs n. 141/2010) e da fattori esogeni, e cioè i ben noti elementi macroeconomici di una crisi che ha coinvolto l'intero mercato mondiale, il comparto si sta professionalizzando e specializzando giorno dopo giorno.

È tutto vero ma è anche vero che, attenendoci ad altri elementi evidenti, ci sono chiari segnali positivi. Prendiamo due dati incontrovertibili che il mercato sottolinea: i tassi di interesse ai minimi storici e i prezzi degli immobili ancora in calo. Quale momento più favorevole per procedere all'acquisto di un immobile? Si colgono, inoltre, i primi segnali del cambiamento: anche se si registra ancora un calo di circa il 9% (media su base annua), le domande di mutuo hanno registrato, nello scorso mese di agosto, un incoraggiante rialzo del 4% (dati Crif).

Poi c'è la BCE che ha confermato di prevedere tassi di riferimento nell'area dell'euro ai livelli attuali o più bassi per un periodo di tempo prolungato: non dimentichiamo che aveva inchiodato il tasso allo 0,5% nonostante le quotazioni immobiliari, tra il 2012 ed il 2013, avessero registrato una flessione media di oltre il 15% dopo l'arrivo della crisi economica del 2008.

Ecco perché ribadisco che il momento è propizio per acquistare casa, prima che i prezzi possano tornare lentamente a salire (secondo le stime Nomisma, probabilmente già nel 2014). In questo momento storico di mercato, caratterizzato da profondi cambiamenti ma comunque foriero di opportunità, il consiglio per gli agenti immobiliari è quello di focalizzare le proprie energie sui clienti che davvero possono concludere l'operazione di acquisto. In questo senso Nexus, una delle prime organizzazioni di mediazione creditizia operante su territorio nazionale,

## Etica e ampia gamma prodotto per puntare all'eccellenza



Punto di riferimento della mediazione creditizia da oltre 10 anni, Nexus è costituita da imprenditori e professionisti con riconosciuta esperienza nel settore che, tra i primi, hanno intuito il vantaggio competitivo del Multibrand & Multiprodotto: reale molteplicità di soluzioni di marchio e di prodotto per soddisfare le esigenze di tutti i clienti. Etica, sapere esperto e organizzazione evoluta per il Cliente e per i Partner, Banche e Professionisti del settore: ecco gli elementi che distinguono Nexus dai principali attori del mercato della consulenza creditizia.

Per i professionisti del mattone, Nexus è il partner ideale proprio per la moltitudine di soluzioni offerte all'interno di uno scenario complesso che spesso risulta respingente: la gamma di prodotti per Privati e Aziende è davvero completa e adeguata alle esigenze di tutti grazie alle migliori Fabbriche prodotto (ING Direct, Barclays, Banca Nazionale del Lavoro, Unicredit Banca, Cariparma, Friuladria, Carispezia, CheBanca!, Fides, IBL Banca, Futuro, Compass...). Senza contare l'eccellente rete di consulenti del credito e un preciso ed efficiente Back Office.

Nexus è al fianco dell'intermediario immobiliare: trasforma l'incarico di vendita da incerto, perché legato alla finanziabilità del cliente, a certo, perché garantisce l'analisi finanziaria dello stesso in modo puntuale ed affidabile. Tutto ciò si traduce in "più vendite in meno tempo"!



è davvero al fianco degli operatori immobiliari e al servizio dei clienti. Fulcro della sinergia tra Nexus e l'Agenzia Immobiliare Partner è infatti l'attività di pre-qualificazione da attuare nella fase iniziale del processo di acquisto del cliente: la corretta ed approfondita analisi del suo profilo e del suo "rating creditizio" permette di rendere coerente l'aspettativa del Cliente con la reale capacità di acquisto dello stesso. In questo modo l'Agente Immobiliare potrà concentrare le proprie risorse ed il proprio focus sui Clienti che mostreranno le caratteristiche necessarie per finaliz-

zare l'acquisto, ottimizzando in questo modo la propria attività.

Oggi, quindi, più ancora che nel passato, l'Agente Immobiliare e il Consulente Creditizio, insieme costituiscono un fondamentale supporto per guidare il Cliente nel suo processo di acquisto della propria abitazione e nell'essere una reale garanzia della scelta del migliore prodotto immobiliare e del più corretto strumento finanziario per finalizzare un acquisto consapevole, sereno e sostenibile nel tempo. 

### **Dare valore al cliente: la partnership tra Nexus e Frimm-MLS REplat**

È attiva dallo scorso maggio ed è già considerata una best practice nell'attuale scenario immobiliare: l'intesa tra Nexus e Frimm che consente alla prima di offrire i propri servizi di mediazione creditizia a tutti i clienti delle Agenzie del network immobiliare connesso a REplat. I clienti delle Agenzie legate al network nato dalla collaborazione via MLS hanno la possibilità di fruire del supporto consulenziale di Nexus nell'accesso al credito erogato dai principali Istituti Bancari in applicazione della normativa dettata dal decreto legislativo 141/10. Oggi, nel pieno rispetto del suddetto decreto, che vieta alle società di mediazione creditizia di riconoscere commissioni per la segnalazione di operazioni provenienti da agenti immobiliari, Frimm e Nexus hanno compiuto un passo verso il cliente assistendolo attraverso una consulenza etica e qualificata.

Consapevole dell'importanza dell'accordo, il presidente di Frimm Holding, Roberto Barbato sottolinea "Nexus è una delle prime realtà del settore della mediazione creditizia in Italia. Una vera e propria eccellenza. Questa Partnership riveste una fondamentale rilevanza strategica per il Network Frimm-MLS REplat e permetterà ai propri clienti di fruire di un servizio puntuale e qualificato, condizione imprescindibile per una compravendita di piena soddisfazione per tutte le parti".

La dott.ssa Angela Giannicola esprime la propria soddisfazione aggiungendo: "Sono molto contenta di questa Partnership, in primis per la stima che nutro per l'uomo e l'imprenditore Roberto Barbato e, quindi, per l'opportunità condivisa dalle nostre aziende di intraprendere un percorso comune, affiancando a Nexus un prestigioso Gruppo che, più di altri operatori del settore, interpreta il mercato in modo innovativo e strategico, scelta questa, che accomuna le nostre rispettive culture aziendali".

# Vendere immobili con la crisi. Trasformare il disagio in opportunità

L'ESPERTO RISPONDE

**Valentina Frascetti** architetto [v.frascetti@materica-architetture.it](mailto:v.frascetti@materica-architetture.it)



La crisi c'è, questo è un dato di fatto e contribuisce pesantemente a rallentare il settore immobiliare. Volendo citare dati recenti forniti da Agenzia del Territorio e Nomisma, si può riassumere che dal 2006/2008, anni in cui il numero delle compravendite era nell'ordine di circa 860mila, si è arrivati, nell'anno 2012, a circa 460mila.

A questo va aggiunta la difficoltà di accesso al credito che colpisce il possibile acquirente. Si pensi che l'erogazione dei mutui è scesa del 40%.

In questo quadro generale piuttosto negativo, si registra che le intenzioni d'acquisto in Italia sono in aumento, nonostante la stretta creditizia. Gli italiani sono storicamente un popolo di proprietari di immobili. Pensiamo alla *casa nell'accezione emotiva* del termine.

Quindi, il giusto approccio per vendere o affittare un immobile deve essere in grado di suscitare un'emozione al possibile acquirente, poiché *l'acquisto è un'emozione*.

Gli immobili trascurati e privi di *appeal* sono destinati a non essere scelti, in un momento,

come l'attuale, dove c'è moltissima offerta. La difficoltà oggettiva che l'agente immobiliare incontra quotidianamente per svolgere il proprio lavoro deve divenire un'opportunità. A tal fine, può essere interessante avvalersi, per affrontare in maniera vincente questi tempi di crisi, di una tecnica che in America e nel nord Europa è in auge da molti anni: è definita HOME STAGING e può essere considerata come il Marketing applicato al Mercato Immobiliare (letteralmente significa "messa in scena della casa"). Occorre pensare che un immobile, una volta immesso sul mercato, diviene "*prodotto commerciale*" e, come tale, entra in concorrenza con altri prodotti della stessa fascia di prezzo e con le stesse caratteristiche. Mentre l'agente immobiliare non può far nulla per influenzare il mercato o la location dell'immobile, molto può essere fatto per migliorarne la presentazione. Da qui la sinergia essenziale tra l'agente immobiliare e l'Home Stager professionista che, operando con obiettivi diversi dall'architetto interior designer (il quale interviene su commissione di un unico committente e progetta uno spazio durevole

## HOME STAGING REALE



PRIMA



DOPO

## HOME STAGING VIRTUALE



PRIMA



DOPO

nel tempo con un budget considerevole) punta a massimizzare il ritorno monetario di un capitale immobiliare.

La pratica dell'Home Staging, cioè, può essere considerata come un valore aggiunto ai fini di una vendita o di un affitto poiché permette, con l'uso di un budget limitato e con un supporto di tipo puramente estetico, di organizzare una "messa in scena" per la rappresentazione di spazi, anche temporanea. Le proprietà immobiliari, in tal modo vengono valorizzate, tutto a favore della vendita o dell'affitto, risolti in tempi più brevi e con guadagni migliori. Certo sono fondamentali la location e il giusto prezzo di vendita o di affitto ma, tra immobili con lo stesso prezzo e nella stessa zona, quelli ben presentati spiccano tra gli altri, suscitando negli acquirenti quell'emozione che li spingerà nella scelta di quell'appartamento. Ancora, grazie alla possibilità di ricercare annunci immobiliari on line, l'Home Staging può avere un ruolo chiave per le Agenzie Immobiliari poiché diventa fondamentale captare l'attenzione del compratore che scorre centinaia di opportunità. Un maggior numero di "click" sul web prodotti dalla pubblicazione di foto attraenti per i possibili acquirenti, si tradurranno in un maggior numero di visite e quindi, percentualmente, di vendite o affitti. A questo si aggiunge la difficoltà per i potenziali acquirenti di concepire l'uso di uno spazio quando viene presentato in maniera anonima e vuota. Per ovviare a tale difficoltà (che si andrebbe poi a tradurre in mancata vendita per l'agente immobiliare) ritorna molto

utile lo strumento dell'Home Staging Virtuale che, attraverso l'elaborazione virtuale dell'immagine vuota fotografata, rende arredati e comprensibili gli spazi.

Il concetto di Home Staging, inteso come "ristrutturazione leggera" (dove l'immobile viene ordinato, rinfrescato e migliorato attraverso l'uso del colore, degli accessori e soprattutto della creatività) può essere applicato anche alla ristrutturazione in senso tradizionale. Gli italiani investono ancora nella casa e considerando i tempi attuali, non ci si può permettere di aggiungere, alle spese vive di una compravendita, costi "elevati" per la ristrutturazione. Insomma, fare un restyling all'ambiente dove viviamo non significa necessariamente spendere una fortuna. Anzi, tutt'altro.

Un identico discorso di economia di scala lo si può fare per gli affitti. Considerando che l'utenza di un immobile affittato è in un continuo alternarsi, la tecnica dell'Home Staging può facilmente adattarsi anche a questo tipo di business.

Prendere spunto dalle difficoltà del momento e adattarsi alle nuove richieste del mercato, rappresenta un modo diverso di "leggere" e "vivere" la crisi, trasformandola in evoluzione della propria immagine professionale. Utilizzare qualche arma in più rispetto a chi ne subisce solo le conseguenze, diviene un modus operandi fondamentale per far sì che lavorare oggi, nel nostro settore, possa ancora essere una splendida opportunità. ■

# Residence Carla Eleganza ed esclusività



Axa - Casal Palocco (RM) via Padre Massaruti 143



Prezzi a partire da € 195.000



Bilocali e trilocali, dai 55mq ai 150mq



Appartamenti in pronta consegna

## CARATTERISTICHE

- Pannelli solari
- Riscaldamento a pavimento
- Fotovoltaico per le utenze condominiali
- Luci condominiali a LED
- Video sorveglianza
- Cortile privato attrezzato a verde
- Giardini terrazzati
- Ascensore
- Porte e infissi blindati
- Videocitofono a colori
- Climatizzatore freddo in tutte le stanze
- Box o posto auto scoperto

Edificio con classe energetica



Risparmio del 30%

Diminuzione di spesa annua dai 1.000 ai 1.600 €

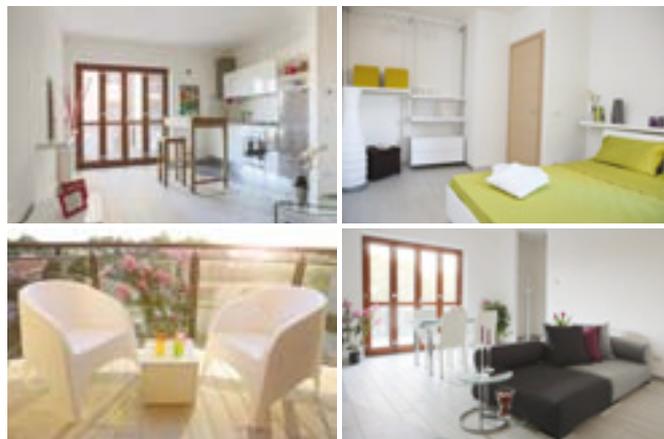
## Affitto con Riscatto: diventa proprietario in 4 anni bloccando il prezzo di vendita

Compri casa con l'affitto senza versare alcun anticipo

Non soltanto è possibile richiedere **mutui agevolati** ma con l'opzione **Affitto con Riscatto** puoi bloccare il prezzo per 4 anni e cominci a pagare con un semplice affitto mensile, senza necessità di accendere un mutuo.

I canoni di locazione verranno versati in conto prezzo per l'immobile, in percentuali variabili in base alla data d'acquisto: il prezzo di vendita scende negli anni e l'eventuale mutuo sarà di importo più basso rispetto al valore iniziale.

Esempio: il canone d'affitto per un appartamento di 55mq è di € 850 al mese (prezzo indicativo).



**Possibilità di acquistare l'appartamento già arredato con consulenza gratuita**

Per informazioni  
e appuntamenti:

**339 27 600 61**

oppure:

**residencecarla@frimm.com**

## Un posto al sole sulle rive del Tamigi. Londra promette affari d'oro per 6000 acquirenti



“Un posto al sole” non è solo un film del 1951 con Montgomery Clift, Liz Taylor e Shelley Winters o, più di recente, una fortunata soap opera tutta italiana in onda dagli anni Novanta su Raitre. Per il nostro settore “Un posto al sole”, o meglio la sua versione anglosassone “A Place in the Sun”, è anche e soprattutto la più grande e visitata fiera britannica sugli immobili all'estero.

La prossima edizione si svolgerà dal 28 al 30 marzo 2014, come di consueto al centro espositivo Olympia di Londra. La fiera rappresenta

una diramazione diretta dell'omonimo programma in onda su Channel 4 e, come in ogni occasione, già si prevede un fortissimo afflusso di visitatori, oltre le seimila unità.

Saranno centinaia gli espositori, che mostreranno le loro proprietà intorno al mondo. Presenti specialisti delle zone più richieste come la Francia, l'Italia, il Portogallo e la Florida, pronti a trovare soluzioni particolari per ogni esigenza. Non mancheranno, ovviamente, anche esperti per le altre destinazioni, dalle più “vicine” come Croazia, Grecia e Turchia a quelle più esotiche

(Capo Verde, Caraibi, Dubai, e così via).

Gli immobili offerti partono da un prezzo di ventimila sterline per arrivare ai più lussuosi, da un milione di “pound” e oltre.

L'evento si mostra come una vera opportunità da non perdere per mettere a segno gli affari migliori, per avere il quadro più completo delle offerte e per incontrare, faccia a faccia, gli agenti immobiliari protagonisti del mercato internazionale per ascoltare, dal vivo, i loro mirati suggerimenti. ■

## Property Worldwide a Mosca. Una mostra che sa essere convincente

Da sempre Mosca è teatro di una serie di manifestazioni fra le più importanti per il settore immobiliare, tra cui il “Property Worldwide” (Proprietà in tutto il mondo), l'interessantissima rassegna internazionale organizzata da “Making Brand Expo” LLC al Crocus Expo (22-24 novembre 2013).

I temi della rassegna sono principalmente l'immobiliare estero, i progetti di investimento in Russia, l'architettura, il design, i servizi legali e di consulenza ed il rapporto con gli acquirenti nei servizi post-vendita.

“Property Worldwide” raccoglie alla perfezione il target di riferimento, attirando ogni volta – due all'anno - circa tremila visitatori, realmente pronti all'acquisto. Come spiega Anna Bessonova, amministratore delegato di MB Expo, «solitamente l'accordo, o almeno una scelta definitiva della proprietà o del servizio, si realizza proprio nel corso della mostra. Le persone vengono qui proprio decise all'acquisto, e non certo per fare una passeggiata». ■

## Association Executives Institute. Una laurea per agenti immobiliari



Anche oltreoceano il mercato segna qualche difficoltà, ma c'è chi cerca di affrontarle organizzando eventi mirati. Uno su tutti, a Baltimora, nel Maryland, dove dal 21 al 25 marzo 2014, si terrà l'Association Executives Institute. Patrocinata dalla NAR (National Association of Realtors), è una manifestazione ormai classica negli States, considerata fra le più importanti per lo sviluppo professionale dell'agente immobiliare a livello locale, statale e internazionale. I corsi saranno molteplici, al fine di rendere l'esperienza completa, e soprattutto utile per il lavoro futuro. ■





# MLS, Manhattan Listing Service

I dati dell'investimento immobiliare a New York, nell'ultimo trimestre, sono estremamente positivi grazie alle condizioni di mercato e alla capacità collaborativa dei professionisti. L'importante è affidarsi sempre a un esperto

**Bruno Cilio\*** avvocato



**M**ultiple Listing Service, MLS, una sigla che negli Stati Uniti conoscono ormai più che bene, e da tempo. Si tratta di un database condiviso fra agenti im-

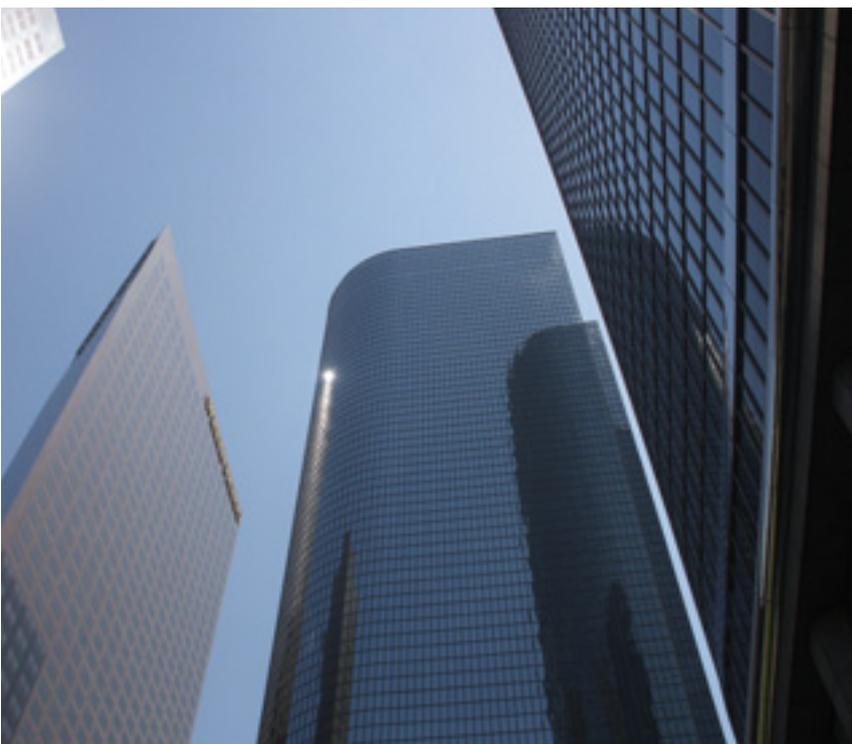
mobiliari contenente tutti gli immobili residenziali e commerciali presenti sul mercato. Ogni broker, in questo modo, può proporre ai suoi acquirenti non soltanto gli immobili di sua pertinenza ma anche quelli gestiti da altri broker nel mercato di riferimento.

Allargando in questo modo il mercato, grazie alla liaison di tutti i broker attualmente su piazza, l'MLS ha fornito nuove possibilità e convinzioni agli acquirenti americani. Su tutte, quella che se si vuole investire nel mattone a Manhattan è meglio evitare le cooperative, che rappresentano circa il 70% di tutti gli appartamenti sul mercato. Questo perché se si acquista in un condominio si è liberi di affittare o vendere l'appartamento a terzi, mentre nelle cooperative occorre il

permesso del Board, una sorta di consiglio di amministrazione del palazzo, e l'inquilino/acquirente deve essere intervistato ed approvato. Il Board, tra l'altro, ha totale discrezionalità e non ha l'obbligo di motivare le sue decisioni. Persino a Madonna è capitato di essere rifiutata più di una volta come acquirente.

Nel corso degli ultimi anni il mercato immobiliare di New York, particolarmente florido, è stato fortemente sostenuto dagli investitori esteri, in particolar modo da quelli europei, che acquistano oltre un terzo dei "condo" in vendita. I dati dell'ultimo trimestre, infatti, sono estremamente positivi, registrando oltre 4.000 immobili venduti, il numero più alto di vendite dal 2008, con un aumento del 5% rispetto al terzo trimestre 2012. Da ciò gli acquirenti europei, compresi gli italiani, hanno beneficiato di un contesto di mercato unico, con un cambio valutario favorevole e uno scenario di mercato particolarmente interessante a seguito della crisi finanziaria, che ha colpito in modo forte il mercato locale, provocando una discesa dei prezzi e una conseguente più massiccia presenza di opportunità di investimento. In questo contesto sicuramente gli investitori italiani hanno avuto un ruolo da protagonisti, sia sul fronte degli investitori istituzionali che sul fronte degli investitori privati.

Acquistare casa a New York è senz'altro un'importante opportunità d'investimento, per vari motivi. Primo fra tutti la particolare trasparenza del mercato newyorkese: grazie all'enorme mole di informazioni e di analisi attualmente disponibili (che proprio il Multiple Listing Service ha reso straordinariamente ampia), chi investe può avere una ragionevole certezza ex ante dei costi e del rendimento netto del proprio investimento. Questo si traduce naturalmente in una maggiore ampiezza del mercato e quindi in una maggiore velocità di entrata e di uscita dell'investitore dal mercato stesso.





Infine, ma non ultima per importanza, c'è un'altra caratteristica essenziale per l'investimento immobiliare a NY: la certezza del diritto. Una giustizia rapida ed efficace e un sistema fiscale semplice, rendono la Grande Mela la città ideale per investire e diversificare il patrimonio familiare.

Per tutti coloro che avessero intenzione di fare un investimento a New York consiglio di farsi assistere da professionisti del settore che sanno come consigliare l'acquirente in un mercato che è molto diverso da quello italiano. L'avvocato, attraverso una title agency, è in grado di far fare le

visure e i rilievi necessari a proteggere l'investimento e a garantirgli l'acquisto di un immobile privo di gravami.

Essere assistiti da un esperto, tra l'altro, non ha costi aggiuntivi perché la commissione è pagata in misura fissa dal venditore, sia che l'acquirente sia assistito da un broker sia che agisca in autonomia. ▣

L'avv. Bruno Cilio è *partner fondatore di Cilio & Partners Law Firm* che ha sede a New York e uffici in Italia.



# Social Town



LE CASE NEL MONDO

Fabrizio Fidecaro



*Abbandonata senza troppi rimpianti durante il secolo scorso, la “Company Town” trova nuove fondamenta grazie a Facebook. La creatura di Zuckerberg è pronta a investire 120 milioni di dollari su un villaggio-azienda a Menlo Park, California. “Rischio ghetto” da scongiurare. I lavori affidati alla St. Anton Partners*



Ricordate le company town? Denominate in italiano villaggi-fabbrica, le prime furono costruite alla fine dell'Ottocento nei sobborghi degli States da alcune grandi aziende. Si trattava di enormi complessi, all'interno dei quali i dipendenti delle società, nelle intenzioni originali, potevano abitare, lavorare e trovare, con le proprie famiglie, tutto ciò di cui avessero bisogno anche per svagarsi. L'esperienza ebbe più di un seguito nel secolo scorso. Le più evolute erano dotate di bar, piscina, negozi e teatri. L'idea poteva essere valida, ma alla lunga rivelò più di una controindicazione: in particolare, dopo il boom industriale, la company town, che doveva costituire un benefit, si trasformò in una sorta di ghetto, con i lavoratori che vivevano sempre all'interno della realtà aziendale, senza poter mai “staccare” e sentendosi costantemente nelle “grinfie” della loro società. Così, pian piano, questa realtà si dissolse. Senza troppi rimpianti, è il caso di aggiungere.

Negli ultimi anni, però, il trend, con gli ovvi aggiustamenti del caso, sta ricominciando a prendere piede. L'ultima iniziativa, come ha riportato per primo il Wall Street Journal, vede nelle vesti di protagonista niente meno che un colosso come Facebook. L'azienda di Mark Zuckerberg ha deciso di investire la bellezza di centoventi milioni di dollari in quello che, in sostanza, è un vero e proprio villaggio-azienda. La location prescelta è Menlo Park, nella contea di San Mateo, in California, giusto nel cuore della Silicon Valley. A tale scopo, Facebook ha siglato un accordo con St. Anton Partners, società del settore immobiliare residenziale. Il piano prevede la realizzazione di un ampio complesso su un territorio di 630.000 metri quadrati. Le unità abitative, situate in immobili di pregio, saranno ben 394. A curare l'ambizioso progetto sarà lo studio di architettura KTG Y Group e il nuovo centro si chiamerà Anton Menlo.

Da tempo i dipendenti di Facebook lamentavano l'assenza di un'offerta residenziale vicina al campus da lavoro che fosse a prezzi abbordabili. Trovare casa nella Silicon Valley si rivelava impresa particolarmente ardua, viste le altissime cifre richieste. Il villaggio è stato quindi pensato come soluzione al problema, in grado inoltre di offrire agli occupanti ogni comfort possibile. Come nei casi più fortunati di un secolo fa, sono stati previsti molti servizi, come la piscina, varie palestre e un centro yoga, oltre a negozi, bar, officina meccanica, lavanderia e pulitura a secco, parrucchieri, baby-sitting e persino dog-sitting. In questo modo i lavoratori, oltre a risiedere in abitazioni di lusso, dovrebbero trovare la risposta anche alle loro esigenze nel tempo libero. Il pericolo di ricadere nelle controindicazioni che emersero tanto tempo fa all'avvio di idee del genere esiste, ma, alla luce di tutto, può dirsi assai limitato. Insomma, quanto meno il rischio "ghetto" sembrerebbe scongiurato fin dal principio. Fra l'altro, se è vero che la massima parte degli alloggi sarà destinata ai dipendenti (fino a coprire all'incirca il dieci per cento degli occupati in zona), una piccola quota di essi (si parla di una quindicina) andrà invece a inquilini esterni a basso reddito.

C'è chi ha obiettato che centri benessere e pub dotati di tv satellitare per seguire in compagnia i match della NFL non rappresentino altro che specchietti per le allodole. In realtà lo scopo dell'azienda sarebbe quello di tenere sotto controllo i lavoratori in ogni momento della loro giornata, confinandoli in un'ambientazione ristretta, dove i contatti con l'esterno diventerebbero alquanto difficoltosi. Ovviamente i portavoce di Facebook negano con decisione che alla base vi sia un'intenzione del genere: «Il progetto non è stato pensato per fidelizzare i dipendenti. Certo, siamo felici di avere maggiori possibilità di alloggio e più vicine al campus. L'obiettivo, però, non è trattenere i dipendenti in ufficio. Riteniamo che chi lavora per Facebook sia gratificato da quello che fa e creda nella propria missione. E, comunque, nessuno si aspetta che lavorino qui vita natural durante».

Grande, com'è logico che sia, la soddisfazione di St. Anton Partners. L'azienda di Sacramento, fondata nel 1995 da Peter Geremia e Steve



Eggert, è cresciuta in modo esponenziale nel corso degli anni e conta oggi su un team di oltre 250 professionisti che si occupano con cura di ogni aspetto dalla pianificazione in avanti. «Sotto la guida di Facebook e dei suoi dipendenti», ha dichiarato Eggert, «abbiamo messo a punto un progetto all'avanguardia, che soddisfa i gusti e le esigenze degli affittuari sofisticati di oggi». «Al momento non c'era assolutamente nessuna offerta», ha aggiunto Geremia. «Era difficile persino trovare un garage in affitto. Siamo lieti di portare più abitazioni dov'è necessario. E poi ho un debole per questa regione, visto che sono andato alla Santa Clara University!». Per il direttore di KTGy Group, Keith Labus, è stato contemplato «tutto ciò che il giovane professionista può desiderare per integrare il proprio stile di vita».

L'iniziativa di Facebook segue di poco quella analoga, ma dalle dimensioni meno imponenti, di un'altra grandissima realtà del web, Google, che a settembre ha inaugurato un nuovissimo complesso residenziale di cinquantuno appartamenti, costato sei milioni e mezzo di dollari, a Mountain View, San Francisco. Dunque, sembra proprio che la tendenza del mercato legato alle aziende, rilanciata oltreoceano ma già pronta ad approdare dalle nostre parti, sia garantire un alloggio ai dipendenti, contribuendo, allo stesso tempo, al rilancio del settore immobiliare. Con le dovute correzioni, una sorta di ritorno al passato, al fine di proiettarsi in un futuro di serena produttività. ■



## L'IREE di marzo

Il mercato internazionale si mette in mostra nel salotto di Ginevra

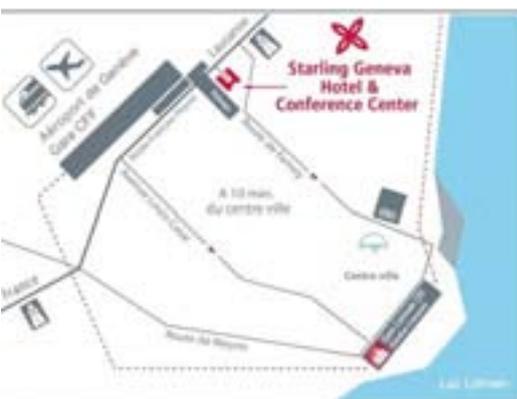
LE CASE NEL MONDO

**I**nternational Real Estate Exhibition. O, più semplicemente, in modo quasi confidenziale, IREE. L'ormai tradizionale mostra immobiliare internazionale si svolgerà allo Starling Hotel & Conference di Ginevra dal 27 al 29 marzo 2014. L'evento è organizzato da Realty Gold World, società londinese, senza dubbio tra le più innovative nel campo dei servizi per compratori stranieri. Ginevra, incantevole città svizzera, è ovunque rinomata per la sua capacità di accoglienza e senza dubbio terrà fede alla propria fama anche in quest'occasione, rivelandosi il luogo ideale per l'incontro fra i clienti del mercato immobiliare e alcuni tra i migliori professionisti del settore.

L'obiettivo è favorire una ricerca rapida ed efficiente per trovare nuovi partner commerciali o acquirenti diretti provenienti dalle più disparate parti del mondo. Per le società immobiliari, motiva-

te ad entrare in azione nel mercato globale, o lavorarci in maniera più efficace, la partecipazione a IREE rappresenta un'occasione unica per presenziare a decine di meeting produttivi nel giro di appena qualche giorno. Va evidenziato, poi, il fatto che le proprietà presentate sono davvero per ogni gusto e tasca, andando da piccole seconde residenze a ville di lusso, e contemplando anche gli immobili ancora in corso di realizzazione, nell'ottica di possibili investimenti mirati.

Fra le società partecipanti, oltre a FRIMM, si ricordano la russa Domexpo, la londinese Goddards Accountants, la nordafricana Home in Tunisia, oltre a Sunfim e Megaworld International. L'appuntamento, dunque, è in riva al lago sul quale si innalza il caratteristico getto d'acqua, per una tre giorni imperdibile. ■



# La moltiplicazione delle agenzie immobiliari... E delle vendite!



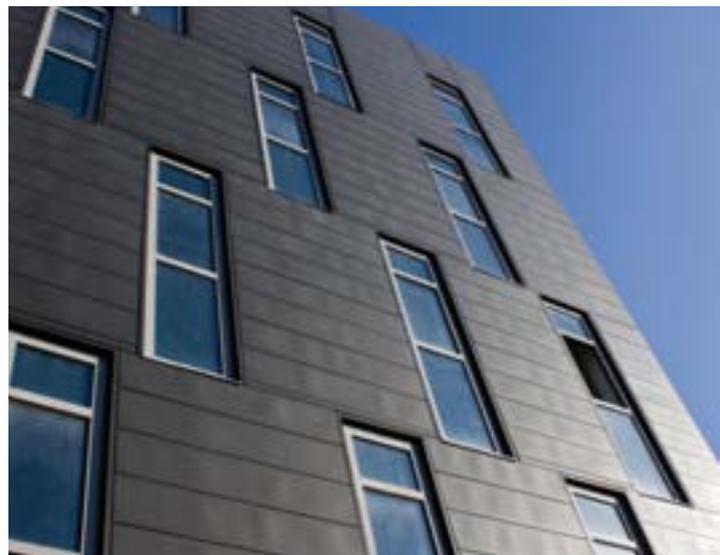
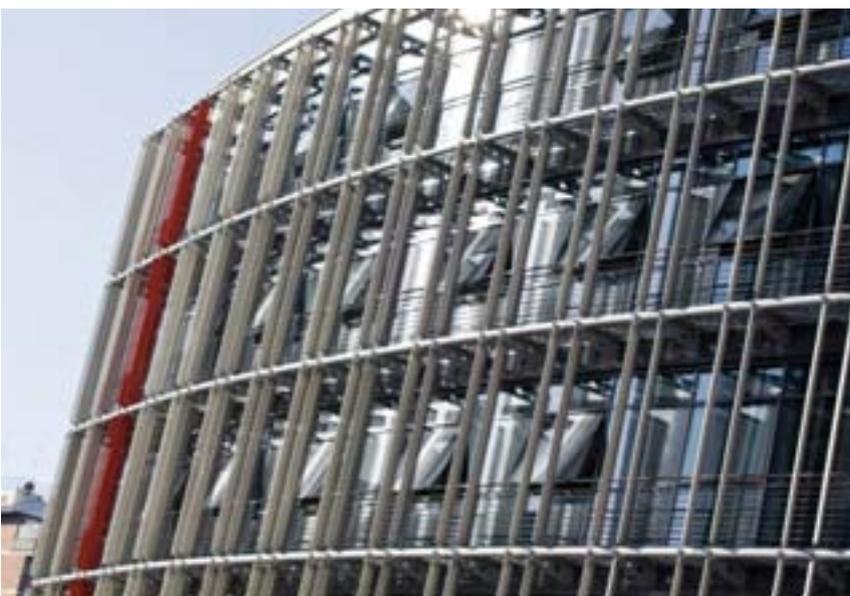
Un tempo la vendita di un immobile si svolgeva nel perimetro locale delle conoscenze dell'agente. Oggi la moltiplicazione delle forze del network permette di aumentare in maniera esponenziale le possibilità

**Adriana Apicella**



**S**embrava ieri quando un agente immobiliare s'incontrava con un costruttore e insieme si accordavano per promuovere la vendita degli appartamenti. A pensarci bene ancora oggi, in alcuni casi, avviene così ma come è difficile in un periodo già di suo complicato. "Ed allora per semplificare le cose e favorire la vendita da una parte e l'acquisto dall'altra - ha affermato Luciano Rossini, responsabile di Frimm Cantieri e Frazionamenti (il

la Fiaip e la Fimaa, ndr) che lavorano sullo stesso prodotto presentandolo a loro volta ai clienti del loro portafoglio. Da qui si comprende come una moltiplicazione di questo tipo può sicuramente facilitare le vendite. Per fare un esempio molto semplice, consideriamo quello che succede quotidianamente con l'uso della tecnologia. Quante persone sanno una notizia nello stesso momento e in maniera repentina? Tantissime, vero? Ebbene il criterio è proprio quello: diffondere la conoscenza di un cantiere chiuso e pronto alla vendita attraverso la forza del network. Forza questa che va ad abbattere anche i costi di promozione altrimenti rilevanti qualora si volesse raggiungere la



settore che si occupa della valutazione, della promozione e della vendita di complessi residenziali, ndr) abbiamo pensato di unire le forze e lavorare insieme. La nostra forza è proprio nel numero - continua Rossini - nel senso che il settore amplia la possibilità di vendita del costruttore, aumentando il più possibile la visibilità del cantiere. E questo grazie alla creazione di una rete che riunisce migliaia di agenzie, senza distinzione di brand, ma connesse alla piattaforma MLS Replat (la piattaforma online di condivisione immobili utilizzata da oltre 1200 agenzie immobiliari in Italia e da associazioni di categoria come

stessa capillarità di clienti facendo tutto da soli. Il nostro essere unici, in Italia, è dato dal fatto che il costruttore che sceglie di affidare a noi il proprio complesso residenziale non dovrà più preoccuparsi di tutto quel che serve per la commercializzazione. Va ai nostri specialisti il compito di far convergere l'attenzione di tutti gli operatori del mercato immobiliare sul cantiere. Che a loro volta lavoreranno sui loro clienti alla ricerca della casa dei loro sogni." ■

HOUSE IN PROGRESS...





Vista la particolarità del complesso residenziale, di nuova costruzione e in una delle zone più belle di Roma, il supporto costante dato dalla struttura è stato essenziale. Possiamo vantare un buon risultato perché siamo riusciti a soddisfare il sogno di un cliente che desidera vivere in quella zona offrendogli per di più un'abitazione di nuova costruzione. ■



**Antonello Palana**  
*Centro Servizi Agenti Immobiliari*

Velocità e interazione. Queste le caratteristiche che più mi hanno colpito. Essere veloci in una trattativa è estremamente importante perché a volte sono proprio i tempi morti che non fanno chiudere la vendita. Cosa che a me non è successo, anzi posso dire il contrario. C come affiliato REplat usufruisco da oltre dieci anni di questo servizio e non ho mai smesso di crederci. Qui si respira la collaborazione a pieni polmoni. ■



**Stefano Nobili**  
*Gedas*  
*vice presidente provinciale Fiaip*

La nostra esperienza di collaborazione con immobili di Frimm Cantieri e Frazionamenti è stata più che positiva tanto che oltre a questo cantiere abbiamo proseguito nella collaborazione con altri complessi residenziali. Tra le formule utilizzate per la promozione degli immobili l'affitto con riscatto sta ottenendo un buon riscontro. Al di là del fatto che siamo stati facilitati dall'esperienza avuta negli anni passati con tanti colleghi attualmente nel gruppo Frimm Cantieri, crediamo che il pacchetto immobili che la struttura mette a disposizione sia una grande opportunità di business per le agenzie aderenti. ■



**Gianluca Fraticelli**  
**Claudia Caroletta**  
*Seven RE*

La mia agenzia è proprio alle spalle del complesso residenziale e sia per quanto riguarda la disponibilità nel far visitare gli appartamenti, sia per quanto riguarda la professionalità del personale della struttura, non potevo trovarmi meglio. Il tutto, ovviamente, vissuto nel clima della più totale collaborazione. ■



**Pier Paolo Caponeri**  
*Studio Libero srl*

# Con la MADIS ROOM il terremoto non fa più paura.

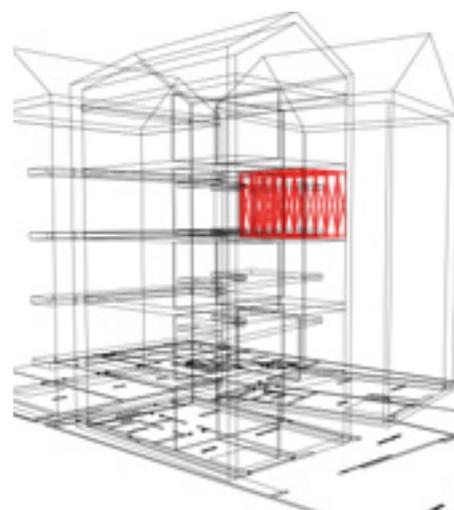
La cellula antisismica brevettata da Madis Costruzioni resiste agli eventi più catastrofici, si installa in qualsiasi stanza ed è invisibile: un'innovazione senza precedenti.

Abbiamo ancora davanti agli occhi le scene di disperazione. I tragici fatti di Emilia Romagna e L'Aquila ci ricordano tristemente **l'elevata sismicità della nostra Italia**, se poi aggiungiamo che la maggioranza del patrimonio edilizio non è idoneo a fronteggiare questi eventi il quadro della situazione è poco confortante. Conscia di queste criticità e memore dei disastri prodotti da questi eventi nella propria regione, l'Abruzzo, l'azienda Madis Costruzioni a seguito di un articolato iter progettuale e rigorosi test **ha brevettato MADIS ROOM (brevetto n° 0001400292), la cellula antisismica**. Madis da sempre punta sul fattore innovazione, come emerge dalle parole del titolare Antonio D'Intino "Siamo aperti a nuove soluzioni e pronti ad accrescere il livello di specializzazione accogliendo le richieste di un mercato dinamico. Quando realizziamo un'opera diamo il massimo e siamo costantemente

supportati da metodologie all'avanguardia."

La MADIS ROOM si rivolge in particolare al **mercato delle ristrutturazioni/riqualificazioni edilizie, al centro di un certo fermento a seguito di agevolazioni fiscali ed ecobonus** introdotti dai recenti provvedimenti governativi. Madis, infatti, ne propone l'installazione in fabbricati esistenti che, per impedimenti economici o tecnici, non è possibile rendere idonei a resistere al sisma.

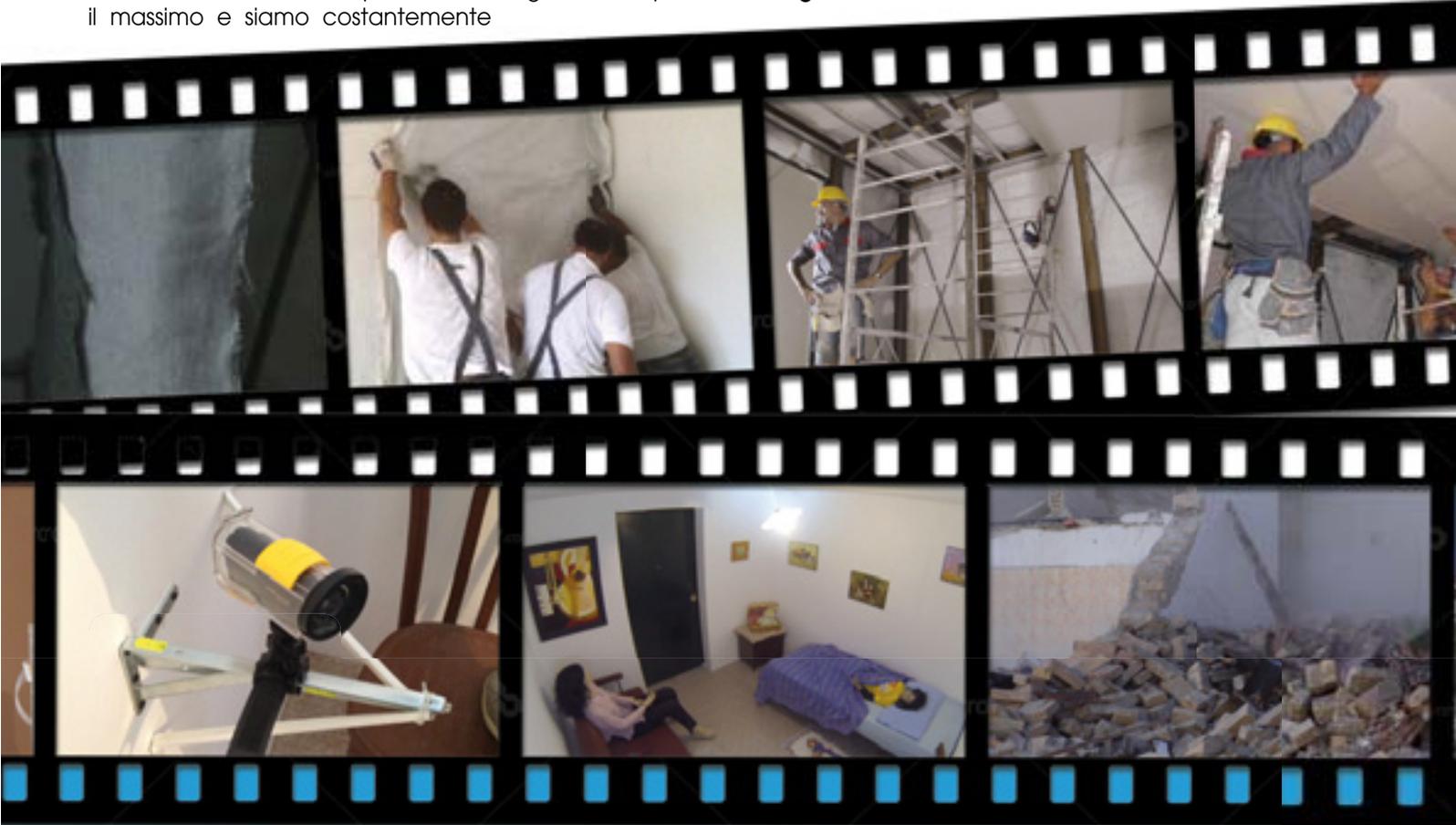
L'invenzione della Madis Costruzioni garantisce **una protezione senza pari da urti e lesioni causate da crolli, calcinacci, macerie e smottamenti**. Nella fattispecie, il team di ricerca Madis ha dato vita a una struttura modulare in acciaio, rivestita con un tessuto di fibre sintetiche ad alta tenacità antisfondamento. Un involucro impenetrabile, foderato all'interno in cartongesso, che può essere **agevolmente**



Evidenziata in rosso la MADIS ROOM, facile da installare anche ai piani alti di un condominio.

**installato in qualsiasi fabbricato.**

Oltre alla protezione in caso di eventi rovinosi, consente di proseguire l'at-



Antonio D'Intino  
Titolare Madis Costruzioni



tività quotidiana e di **usufruire della propria abitazione con sicurezza.**

Avere uno o più ambienti protetti all'interno della propria casa permette di raggiungere, in pochi secondi e in caso di necessità, **un'area sicura dove attendere che passi lo sciami sismico senza lo stress psicofisico di intere notti e giorni trascorsi fuori casa o in auto. Nel caso di crolli dopo un evento catastrofico non resta che attendere i soccorsi senza**



Rendering della struttura interna della cellula antisismica brevettata da Madis Costruzioni.

temere per l'incolumità personale e dei propri cari. In queste circostanze non si avrebbe nemmeno il tempo di arrivare in aree sicure, e scendendo in strada basterebbe la caduta di mattoni o tegole per mettere a repentaglio la propria vita. Come visto, la MADIS ROOM è una soluzione rivoluzionaria che permetterà di avere dentro casa, **e a costi contenuti, uno o più stanze come ad esempio la camera matrimoniale o quella dei figli a prova di terremoto.** La sua leggerezza, le sue dimensioni personalizzabili, l'alta versatilità della struttura e dei materiali ne permettono il **montaggio nella quasi totalità dei fabbricati esistenti**, qualunque sia lo scheletro portante. All'esterno degli ambienti non viene apportata alcuna modifica, mentre **all'interno lo spazio abitativo è salvaguardato e si può optare per qualsiasi tipo di finitura e conservare l'arredo preesistente.**

A lavoro ultimato, volendo, la 'nuova' stanza antisismica risulta praticamen-

te una fotocopia della precedente. La rivoluzionaria cellula antisismica brevettata da Madis Costruzioni garantirà la sicurezza dei suoi abitanti sopportando qualsiasi tipo di urto, smottamento e il carico di macerie. **Una straordinaria invenzione che rivoluziona le frontiere dell'antisismica**, un investimento in sicurezza e tranquillità che **cancella l'ansia da terremoto e protegge quel che abbiamo di più prezioso, la vita, la nostra e quella di chi ci sta a cuore.**



La stessa stanza prima e dopo il montaggio della MADIS ROOM, spazio utile e arredo restano invariati.

## La MADIS ROOM alla prova dei fatti: le immagini del crash-test di Pescara.

*Alcune videocamere sistemate all'interno della nostra cellula documentano un **crash-test effettuato a Pescara città.** Un prototipo della MADIS ROOM viene installato in una vecchia palazzina da demolire, al suo interno è ricostruita una stanza con arredi e manichini*

*per avvicinarsi il più possibile ad una situazione di vita quotidiana. Sullo stabile si abbatte un terremoto simulato di potenza devastante, ma la cellula resta integra e i suoi occupanti incolumi. **Sollecitazioni, urti e spostamenti provocano solo qualche crepa nel cartongesso.***

*Il fotoservizio del test eseguito a Pescara sulle performance della MADIS ROOM.*

**Guarda il video del crash-test su: [www.madiscostruzioni.it](http://www.madiscostruzioni.it)**

**MADIS**  
COSTRUZIONI SRL

Via Raffaello, 175 • Pescara  
Tel. 085.74235 • e-mail: [madis\\_pe@iol.it](mailto:madis_pe@iol.it)  
[www.madiscostruzioni.it](http://www.madiscostruzioni.it)

**Cerchiamo per esclusiva di zona**  
**✓ Imprese attive nelle ristrutturazioni**

**Anche la MADIS ROOM beneficia degli incentivi statali per le ristrutturazioni**



# Meno consumi, più qualità della vita

La casa intelligente accresce il valore degli immobili

HOUSE IN PROGRESS...

Giulio Azzolini



**M**igliorare la qualità della vita all'interno delle abitazioni tramite la tecnologia migliore, aumentando la sicurezza e riducendo i costi. Ecco in poche parole in cosa consiste la domotica

ovvero la tecnologia che si mette a disposizione della casa e dei suoi abitanti per rispondere a esigenze e gusti personali permettendo di progettare soluzioni che rendano gli spazi più belli e funzionali. Volendo essere più tecnici, la domotica è una scienza che a distanza di poco più di 20 anni ha fatto passi interessanti integrandosi sempre di più con le fasi di progettazione e realizzazione degli immobili così come in quelle dello sviluppo di software e hardware (i telecomandi, ad esempio).

Oggi la domotica fa davvero rima con “casa intelligente” e permette di gestire tutti i comandi di un’abitazione attraverso semplici dispositivi come smartphone o tablet: l’illuminazione, la climatizzazione e il riscaldamento, il sistema audio e video, gli avvolgibili e altro ancora vengono comandati a distanza con costi di installazione semplici e contenuti. Una vera e propria evoluzione del mercato che non soltanto i costruttori ma anche gli agenti immobiliari non possono non seguire e capire come poterla sfruttare a proprio vantaggio. “Grazie alla domotica è possibile conferire a un’abitazione il massimo comfort utilizzando soltanto l’energia necessaria, migliorandone così la classificazione energetica e accrescendone quindi anche il suo valore economico, senza contare l’aumento d’appeal sul mercato di un immobile, per così dire, tecnologico capace cioè di gestire illuminazione, climatizzazione, riscaldamento, antifurto, entertainment e altro ancora con un’unica app”, spiega Alessandro Mariotti, CTO di CarpeBit S.r.l., azienda italiana specializzata in soluzioni di home automation compatibili con qualsiasi tipologia di casa, di impianto elettrico, di smartphone e di tablet senza bisogno di alcuna installazione.

Insomma, la domotica sta diventando uno dei nuovi standard con cui gli agenti immobiliari valuteranno il prezzo delle abitazioni nei prossimi anni sia in Italia sia in Europa, dove la percentuale delle nuove installazioni



sta crescendo del 20 % ogni anno. “Basti pensare che si comincia a parlare di smart city, ovvero dei concetti domotici applicati al contesto urbano”, continua Mariotti. “L’Unione Europea prevede una spesa totale che si aggira tra i 10 e i 12 miliardi di euro tra oggi e il 2020 per rendere le nostre città più intelligenti, più sicure e meno inquinate”.

Ma quanto costa un impianto domotico? Dipende. “Sicuramente meno di quello che pensate”, chiosa il CTO di CarpeBit (sito web: [www.carpebit.com](http://www.carpebit.com)). “Per dare un’idea approssimativa del costo tenete presente che per un’installazione tipica (gestione dell’illuminazione, climatizzazione e un sistema audio/video composto tipicamente da amplificatore, ricevitore satellitare e smart tv, ndr) per una casa di 60 mq ci aggiriamo intorno ai 3.500 €, mentre per una casa di circa 150 mq il costo si attesta intorno ai 7.000 €. Occorre inoltre tener presente che i costi si abbattano ulteriormente se interveniamo in fase di costruzione o di ristrutturazione dell’immobile”.

*Per informazioni, delucidazioni o preventivi potete contattare:*

Alessandro Mariotti, Cell. +39 333 484 6669

Mail: [amariotti@carpebit.com](mailto:amariotti@carpebit.com)

Sito Web: [www.carpebit.com](http://www.carpebit.com)



# Phuket, case e sorrisi

From Thailand to love... l'esperienza di un agente immobiliare italiano nella terra della gentilezza

**Fabrizio Fidecaro**



**L**a Thailandia come scelta di vita. Il desiderio di calarsi in una realtà diversa, nella quale sentirsi davvero liberi, associato alla volontà di costruire qualcosa di significativo anche dal punto di vista professionale. Così, alcuni anni fa, Salvatore Parisi, catanese di nascita, ha deciso di trasferirsi nella terra del sorriso, dove, dopo qualche tempo, ha aperto un'agenzia immobiliare affiliata a Tecnocasa. Parisi vive ed opera a Phuket, località dalla grande attrattiva situata nella parte sud-orientale dell'isola omonima, nota anche per essere stata teatro, negli anni Settanta, delle riprese del film "Agente 007 - L'uomo dalla pistola d'oro" ("The man with the golden gun"), con Roger Moore nei panni del leggendario James Bond e Christopher Lee nel ruolo dell'antagonista. Qui la presenza italiana è assai radicata, tanto che esistono persino alcune zone denominate in modo informale "Little Italy", mentre a livello turistico si contano anche tanti russi, cinesi, australiani e indiani.

«Ogni Paese è diverso e bello per le caratteristiche che lo contraddistinguono, proprio come ogni essere umano, sta a noi trovare quello che più si adatta a noi per il clima, per la mentalità, per la cultura», ha detto Parisi in un'intervista pubblicata sul sito [www.voglioviverecosi.com](http://www.voglioviverecosi.com). «Per le mie caratteristiche personali, quello che più mi si addice è la Thailandia, perché qui, anche se ci sono delle leggi molto severe e restrittive per gli stranieri residenti e per chi vuole svolgere un'attività, riesci comunque a sentirti una persona libera».

Ma come si presenta il mercato immobiliare thailandese? «È il luogo giusto per aprire un'agenzia dove proporre appartamenti, ville in affitto/vendita, attività commerciali, ristoranti, bar e Guesthouse. Esiste un mercato sia interno sia esterno: quello interno riguarda i clienti thailandesi, che puoi arrivare a trattare solo sei hai dello staff del posto, e questo vale sia per una questione di fiducia tra di loro sia per una questione di lingua. Quello esterno, invece, riguarda clienti stranieri provenienti da tutto il mondo, gente che viene in vacanza da queste parti e decide di investire, affascinata dalle



bellezze di questa terra meravigliosa».

Per quanto riguarda il livello burocratico «è molto più semplice aprire un'attività in Thailandia che in Italia. È tutto molto più veloce, c'è meno burocrazia. Ci sono poche leggi, che però devono essere assolutamente rispettate. Qui le tasse si pagano, non esiste il "pagherò": paghi subito, altrimenti non apri l'attività, oppure la chiudi».

Di recente, Parisi è stato intervistato sulla sua attività niente meno che da "Il Sole 24 Ore" e ha spiegato che «il mercato di Phuket è prevalentemente di tipo turistico. È in continua crescita e le zone più richieste sono Patong Beach, Karon Beach, Kata Beach, Kamala Beach, Rawai, Chalong. Le quotazioni immobiliari sono rimaste stabili rispetto al 2012: il prezzo al metro quadro di una nuova costruzione è di duemila euro, mentre l'usato si scambia a mille euro. La richiesta di immobili in affitto arriva soprattutto da parte dei turisti».

Se a Phuket sono rimasti più o meno stabili, i prezzi del mercato immobiliare thailandese stanno vivendo attualmente una fase di impennata nella capitale Bangkok, soprattutto sul fronte residenziale di un certo livello. Secondo un rapporto del marzo 2013 di Cbre Thailandia, filiale locale della grande società di consulenza, nell'ultimo trimestre del 2012 i prezzi degli appartamenti di lusso a Bangkok hanno raggiunto i 4.829 dollari per metro quadrato, in crescita del 7,1% su base annua. Il rischio di una bolla immobiliare, paventato in estate, sembrerebbe comunque scongiurato e gli investitori, sia locali sia stranieri, stanno continuando a operare con fiducia in queste zone. Luoghi bellissimi da visitare, ma anche adatti per rimanervi in pianta stabile, come sempre più italiani stanno facendo con gioia e soddisfazione negli ultimi anni. ■

L'AGENTE IMMOBILIARE...

# Un consulente a tutta energia

Parliamo di Ecocasa con Augusto Guerrieri, Amministratore Delegato di Konsulgroup, un Gruppo di Società che presta consulenza nelle Energie Rinnovabili per i più importanti Brand Nazionali

**I**n particolare, il gruppo collabora, a marchio KonsulNet, con Granz-Enel Green Power da cinque anni, nel settore retail (impianti a uso domestico) con oltre 20.000 realizzazioni di efficientamento energetico. **Dott. Guerrieri può tracciare, in sintesi, le linee fondamentali di ECO CASA ed introdurci i suoi principali attori?**

*Si tratta di un importante Agreement nato per informare tutti i clienti delle Agenzie Immobiliari FRIMM sull'efficientamento energetico atto a migliorare la classe energetica del proprio immobile con guadagno in termini di risparmio nella bolletta, detrazione fiscale, valorizzazione della abitazione, senso etico per il non inquinamento atmosferico. Per raggiungere l'obiettivo, Ecocasa, che ha come partner ufficiale e garante ENEL GREEN POWER, mette a disposizione dell'Agente Immobiliare un Consulente Energetico qualificato in modo che lo stesso sia sempre a disposizione del cliente e affianchi l'agente nella sua Consulenza. L'agenzia stessa avrà la possibilità, attraverso una formazione continua, di ottenere la qualifica di Consulente Energetico. I cardini del progetto sono essenzialmente: FRIMM con il suo immenso patrimonio di esperienza alle spalle nel campo della consulenza immobiliare; KONSULNET società di consulenza che promuove e gestisce progetti commerciali di successo su tutto il territorio nazionale; GRANZ primo fornitore in Europa di energie rinnovabili nel mercato Retail; Enel Si-Enel Green Power la più grande azienda elettrica italiana, leader nella fornitura di energie rinnovabili; Liberi dagli Stereotipi, Onlus impegnata nella promozione e la diffusione dell'informazione e la conoscenza della cultura ecologista.*

**Quali sono i vantaggi sostanziali che trarrà l'agenzia immobiliare dall'essere punto ECO CASA?**

*Il progetto ECO CASA parte da una consapevolezza comune tra Frimm e Konsulnet: perno fondamentale del mercato è l'agenzia immobiliare, il titolare e i suoi collaboratori. Oggi più che mai emerge chi fa la differenza in termini di professionalità, costanza, presenza e servizi offerti dando veramente un valore aggiunto. Nella categoria dei servizi offerti rientra ECO CASA dalla quale emergono molteplici vantaggi tra cui la valorizzazione del porta-foglio immobiliare, l'aumento sostanziale della redditività dell'agenzia, l'acquisizione di nuovi contatti, l'identificazione territoriale e la differenziazione rispetto agli altri attori del mercato solo per citarne alcuni.*

**Quali sono i concreti vantaggi che un cliente di un'agenzia immobiliare ottiene grazie alla collaborazione FRIMM/KONSULNET?**

*Il cliente riceve gratuitamente la consulenza energetica. È impor-*

*tante comprendere che occorre alla base una classificazione energetica che, con la dotazione di tecnologia atta a sfruttare le energie rinnovabili, porti a una certificazione tendente a A+. In particolare il cliente ha condizioni privilegiate in tutte le fasi della filiera dell'efficientamento energetico.*

**Mettere in campo servizi innovativi in ambito energetico per la piccola proprietà immobiliare coinvolgendo le agenzie immobiliari, integrando di fatto la consulenza sull'immobile alla consulenza energetica per l'immobile è senz'altro un'idea vincente. Quale credete sarà la reazione del cliente?**

*Un cliente che si avvale dei servizi di un'agenzia immobiliare è un cliente soddisfatto, perché trova ciò che cerca. Un cliente che si avvale dei servizi di un'agenzia immobiliare e trova, al suo interno, un Consulente in grado di spiegargli come dare valore all'immobile risparmiando, è un cliente fidelizzato. È come fidarsi del proprio commercialista e trovare, nel suo studio, anche un ottimo avvocato: la confidenza, la fiducia, la stima, la certezza del successo dell'impresa diventano scontate!*

**Adottare fonti di energia alternative e rinnovabili è un'azione importante e qui entra in gioco il consulente energetico. Può tracciare l'identikit di questo professionista?**

*Il Consulente Energetico affianca da subito il cliente. I passaggi sono:*

- Consumo consapevole;
- Classificazione Energetica;
- Opportunità nella detrazione fiscale;
- Proposta Efficientamento;
- Certificazione Energetica;
- Assistenza: ogni singola fase è Certificata da Enel Green Power.

*Il Consulente Energetico è infatti un professionista preparato, con tessera ufficiale che attesta la partecipazione ai corsi necessari per offrire una consulenza qualificata, un esame ne attesta l'idoneità.*

**La Onlus Liberi dagli Stereotipi ha dato il suo patrocinio al progetto ECO CASA, ci spiega la natura di questa collaborazione?**

*Liberi Dagli Stereotipi promuove la diffusione dell'informazione e la conoscenza della cultura ecologista volta al cambiamento degli stili di vita in armonia con l'ambiente naturale ed un futuro eco-sostenibile. Il progetto Ecocasa va esattamente in questa direzione, una visione etica e consapevole nell'utilizzo delle energie rinnovabili. Siamo onorati di avere il sostegno della Onlus che si è dimostrato un'importante cassa di risonanza a livello nazionale e mediatico.* 



Augusto Guerrieri

# ECO CASA

Dall' AGREEMENT tra due importanti realtà nazionali, FRIMM e KONSULNET in collaborazione con GRANZ e ENEL nasce un'importante opportunità di sviluppo per la tua agenzia immobiliare che da oggi ha la possibilità di offrire ai propri clienti un nuovo modo di pensare la propria abitazione integrando la CONSULENZA IMMOBILIARE con la sempre più fondamentale CONSULENZA ENERGETICA.

I vantaggi immediati che derivano dal poter essere punto ECO CASA si concretizzano in:

**VALORIZZAZIONE PORTAFOGLIO CLIENTI**

**ACQUISIZIONE NUOVI CONTATTI QUALIFICATI**

**DIFFERENZIAZIONE MERCATO IMMOBILIARE**

**MARCATA IDENTIFICAZIONE TERRITORIALE**

**AUMENTO REDDITIVITA' DELL'AGENZIA**

Scegli se essere:

 **ECO CASA EASY:**

Potrai offrire ai tuoi clienti, comodamente a casa loro, una consulenza energetica gratuita fornita da un ENERGY MANAGER di ECO CASA in grado di fornire le analisi e tutte le soluzioni per migliorare l'efficiamento energetico dell'abitazione.

 **ECO CASA POINT:**

Dotiamo il tuo ufficio di un corner ECO CASA dal quale opererà, 2 giorni a settimana, un ENERGY MANAGER per offrire ai tuoi clienti soluzioni adatte a migliorare l'efficiamento energetico della loro abitazione e la possibilità di redigere gratuitamente la CLASSIFICAZIONE ENERGETICA.

 **ECO CASA OFFICE:**

Un punto fisso all'interno della tua agenzia immobiliare con un ENERGY MANAGER ECO CASA sempre a disposizione. Insieme a lui potrai valorizzare tutto il tuo portafoglio clienti proponendo la CERTIFICAZIONE ENERGETICA gratuita e le soluzioni più appropriate per le esigenze del tuo cliente.

ENTRA IN ECO CASA, CHIAMACI E FISSA UN APPUNTAMENTO PRESSO IL TUO UFFICIO. CHIAMA IL NUMERO VERDE

 **800 685 026**

[WWW.KONSULGROUP.IT](http://WWW.KONSULGROUP.IT)

# I migliori collaborano così: 6 agenzie, 57 compravendite

Viaggio alla scoperta delle "Best Practice" del mondo di MLS REplat, le migliori agenzie (e rispettivi titolari) presenti sulla piattaforma online per la condivisione immobiliare che ogni anno fa collaborare oltre 3.500 agenti immobiliari

a cura di **Ludovico Casaburi**

BEST PRACTICE



“Best Practice” è una tipica espressione anglosassone che sta a rappresentare la “migliore prassi” in un dato campo di competenza, e dunque, nella vita di una azienda, del metodo di lavoro che porta i migliori risultati. Ed è proprio dei migliori che si parla in questa rubrica: nel dettaglio, delle migliori agenzie immobiliari che fanno parte del network MLS REplat che hanno portato a termine il maggior numero di trattative, rigorosamente condividendo informazioni e collaborando attraverso la piattaforma di condivisione immobili creata da Frimm.

Per questo primo numero di Collaborare abbiamo scelto di presentare un collage dei migliori di sei regioni (quelle in cui la presenza del network del MLS giustifica una media statistica): non una dunque, ma tante, nel pieno rispetto di quella massima – l'unione fa la forza – che ben si coniuga con il concetto alla base della piattaforma che permette la compravendita in collaborazione.

Ecco dunque le magnifiche sei agenzie (più due, presenti per una speciale menzione) connesse a MLS REplat: insieme, nell'arco del 2013, le agenzie che vi presentiamo hanno concluso la bellezza di 57 compravendite in collaborazione, per una media di 9.5 trattative portate a termine ciascuna. 

## LOMBARDIA (Milano)

Best Practice: **Patrimoni Real Estate**

ID REplat 3586

via Lamberto De Bernardi, 1 - 20129 Milano  
info@patrimonire.it

www.patrimonire.it

La Patrimoni Real Estate S.r.l. è un'agenzia nata nel 2008 dall'iniziativa imprenditoriale di Mariana D'Amico. Dopo aver completato gli studi universitari e dopo una brevissima esperienza in un franchising durata poco più di un mese, Mariana ha scelto di virare verso l'MLS. “Ho capito che la cosa migliore per la mia attività – racconta la stessa Mariana – sarebbe stata quella di focalizzarsi sulla gestione della richiesta. Aver creduto ad un approccio innovativo alle dinamiche del merca-

to basato sulla collaborazione ha permesso alla Patrimoni RE di sposare immediatamente a pieno la filosofia di MLS REplat”, afferma. Il team di Patrimoni RE è composto anche dalle due importanti figure di Giorgia e Rubens, “abilissimi per competenze e attitudini personali nella gestione delle più disparate categorie di clienti”, spiega Mariana.

## LAZIO (Roma)

Best Practice: **Studio Cassia Immobiliare**

ID REplat 40638

via della Farnesina, 125-127 - 00136 Roma

agenziapontemilvio@frimm.com

www.frimmpontemilvio.com



Lo Studio Cassia Immobiliare, meglio conosciuto dai suoi molti e fedeli clienti come agenzia Cassia/Ponte Milvio, si è distinto nel 2013 per il gran numero di collaborazioni andate a buon fine ma anche e soprattutto per il gradimento da parte della clientela, che spesso ha sottolineato presso la casa madre (si tratta di un'agenzia a brand Frimm) l'ottimo operato del titolare Marco Caporilli e del suo staff. “Grazie all'utilizzo della piattaforma MLS – spiega Caporilli – abbiamo velocizzato esponenzialmente la nostra capacità di soddisfare tutte le esigenze di vendita, locazione e di ricerca di casa in qualsiasi zona di Roma e provincia. La nostra garanzia è la costante presenza nel settore immobiliare dal 1992, cominciata come affiliato Tecnocasa ed evolutasi con l'affiliazione a Frimm”. Lo Studio Cassia Immobiliare fa proprio della fidelizzazione del cliente il suo punto di forza: “Siamo decisamente un team dedicato a soddisfare giorno per giorno le aspettative dei nostri clienti, per i quali sappiamo essere l'agenzia immobiliare di fiducia. Tengo a tal proposito a ringraziare da parte mia e da parte di Laura Santarelli, Sara Di Ottavio, Elenia Pennacchioni, Marco Corradini, Virginia Randazzo e Michela Di Flavio tutti quei clienti che ci hanno accordato fiducia in tutti questi anni”.

## SICILIA (Palermo)

Best Practice: **Giglio Immobiliare**

ID REplat 40965

via Vittorio Emanuele, 251 - 90133 Palermo

imm.giglio@gmail.com

www.giglioimmobiliarepalermo.it



La Giglio Immobiliare del 23enne titolare, Luca Giglio, è tra le migliori del 2013, grazie al picco raggiunto nel secondo semestre dell'anno in corso. La storia di Luca rappresenta un piccolo "caso" in ambito immobiliare. Se già non bastasse la sua giovanissima età, a conferma basterebbe ripercorrere le tappe della sua carriera, rapida a dir poco: subito al lavoro appena diplomato, dopo aver ottenuto ottimi risultati come dipendente in un'altra ditta, Giglio a soli 22 anni apre la sua agenzia a Palermo. "La realizzazione di un sogno. Amo questo lavoro, vale ogni sacrificio fatto", dice. Un business nato, per di più, in piena recessione: "Personalmente non credo alla crisi del mercato immobiliare", ci risponde. "Credo invece che sia solamente cambiato il metodo. O meglio le modalità di lavoro. Una di queste, essenziale per un agente immobiliare moderno, è certamente la collaborazione via MLS tra agenzie. Sono felicissimo dei risultati sin qui ottenuti e di essere una delle Best Practice del 2013... me è inutile dire che non sono neppure a metà dell'opera!".



**LIGURIA (Arma di Taggia, Imperia)**  
**Best Practice: Agenzia Immobiliare Ibis**  
 ID REplat 4772  
 via Lungomare - 18018 Arma di Taggia (IM)  
 thomas@ibiscase.com  
 www.ibiscase.com

Di gran lunga tra le top agency della Liguria, l'agenzia Ibis di Thomas Wallin si staglia nel panorama delle più meritevoli grazie probabilmente all'efficienza svedese del suo titolare, originario proprio di Göteborg ... Battute a parte, dopo un passato di albergatore, Wallin ha aperto nel 2005 l'agenzia Ibis sul Lungomare di Arma di Taggia, diventando punto di riferimento del mercato immobiliare della riviera ligure. Dal 2012 ha aperto in società con Deborah Briguccia una filiale in viale Matteotti a Diano Marina. "REplat è fondamentale come strumento lavorativo. Qualche esempio: all'inizio del 2013 abbiamo venduto una villa a Ventimiglia con un aderente REplat di Asti. Lui aveva l'immobile ed io il cliente straniero. Oppure, ancora, grazie a REplat ho potuto vendere tre dei miei alloggi a stranieri che ho conosciuto alle fiere in Svezia".



**PIEMONTE (Torino)**  
**Best Practice: CV Immobiliare**  
 ID REplat 40285  
 via Gioberti, 29/c - 10128 Torino  
 info@cvimobiliare.it  
 www.cvimobiliare.it

Cristina Valent, classe 1978, è la titolare della CV Immobiliare, che trova sede nel cuore della Crocetta, una delle zone più prestigiose di Torino. Figlia d'arte - proviene una da una storica famiglia di immobilieri attiva fin dagli anni '70 - Cris-

tina, che definisce se stessa "semplice nella vita e inarrestabile sul lavoro", opera nel settore dal 2000. "Porto avanti l'agenzia da sola - racconta - mi occupo dei clienti, delle visite, della pubblicità, delle telefonate, dell'amministrazione, insomma di tutto dalla A alla Z. Anche per questo naturalmente, la collaborazione con i colleghi attraverso MLS REplat è stata sin da subito essenziale. Per non parlare - chiosa la Valent - dei benefici che ha portato al fatturato, si capisce!".

**CAMPANIA (Bellizzi, Salerno)**  
**Best Practice: Domus Mea**  
 ID REplat 1875  
 via Roma, 266 - 84092 Bellizzi (SA)  
 frimm1875@frimm.com  
 www.bellizzicase.com



L'agenzia immobiliare Frimm "Domus Mea" nasce nel febbraio 2007 e si fonda sulla pluriennale esperienza nel settore immobiliare di Giuseppe Venturiello, maturata dal titolare nel corso di un decennio passato a migliorare le proprie tecniche di vendita assimilando i segreti dei migliori trainer in Italia e all'estero. "Grazie alla formazione ho acquisito competenze che, unitamente alla fondamentale esperienza sul territorio, hanno permesso di circondarmi di professionisti di primo livello, che oggi fanno parte dello staff di Domus Mea", ci spiega Venturiello. "Questo consente a Domus Mea di garantire ai suoi clienti trasparenza e continua assistenza, dal primo appuntamento al rogito di ogni transazione immobiliare".

**MENZIONE SPECIALE (Milano)**  
**Best Practice: RE/Finance e Pronto House**

Un discorso a parte va fatto - ed ecco spiegata la menzione speciale - per l'eccezionale risultato messo a segno dalle agenzie RE/Finance di Mirko Frigerio e Pronto House di Maurizio Sabino, entrambe di Milano, che vantano il record di vendita in collaborazione con MLS REplat più ricca del 2013, grazie a un affare di oltre 3,1 milioni di euro.

**RE/Finance**  
 ID REplat 40808  
 corso Europa, 14 - 20122 Milano  
 vcardinale@re-finance.it  
 www.re-finance.it

**Pronto House**  
 ID REplat 4812  
 viale Andrea Doria, 48 - 20124 Milano  
 info@prontohouse.it  
 www.prontohouse.it

# The best of Social Network

a cura di **Ludovico Casaburi**



Ci sono molti modi per parlare di “casa”: in questa rubrica raccogliamo i post più curiosi che nei mesi precedenti l’uscita di questo primo numero di Collaborare si sono succeduti sul principale dei social network, Facebook. Così, dalle città che sei secoli fa fecero da scenario ai riti e persecuzioni di carattere “streggesco” alla simpatica classifica delle 20 case più strane del mondo, ecco una selezione delle notizie più insolite. ■

[Casa.it - 30 ottobre](#)

*I paesi delle streghe: dall’Italia alla Scozia ecco quanto costa vivere tra le streghe*

Da una ricerca condotta sugli annunci presenti sul portale Casa.it risultano in vendita diversi immobili in alcune città che, nei secoli, si sono guadagnate il titolo di “città delle streghe”. La più famosa è Triora (IM), la Salem d’Italia, dove nel XVI secolo ebbe luogo il processo di stregoneria più crudele del nostro Paese (prezzi dai 1.200 ai 1.700 euro al mq), ma c’è anche Benevento, dove tra il XV e il XVII secolo si verificò una serrata caccia alle streghe (prezzi sui 1.400 euro al metro quadro). All’estero troviamo Prestonpans, a est di Edimburgo, Scozia (1.500 / 1.700 euro al mq), Gassin in Francia (6.300 - 7.500 euro al mq) o Bélmez de la Moraleda, in Andalusia, Spagna, un piccolo centro rurale



DATA SERVICE S.R.L.  
SOCIO UNICO

**Vuoi conoscere le Pregiudizievoli di Conservatoria, in capo ad un Soggetto, su Scala Nazionale e negli ultimi vent’anni ivi comprese quelle Volontarie e fra Soggetti Privati?**

**Vuoi conoscere la reale proprietà Immobiliare desunta dalla consultazione dei dati di Conservatoria, in capo ad un Soggetto, su Scala Nazionale?**

Sulla nostra piattaforma WEB, senza canone prepagato, trovi tutto questo e altro a supporto delle attività degli Studi Legali, delle Agenzie Immobiliari, delle Attività Commerciali e della Business Information.

**Visita il nostro sito web e chiamaci per una consulenza gratuita**

**[www.dataserviceweb.it](http://www.dataserviceweb.it)**

che ebbe il suo momento d'oro nei primissimi anni '70 con il misterioso fenomeno de "las caras", "i volti" (1.200 al mq per uno chalet da 200 mq con piscina e giardino). ■

**Idealista.it - 7 ottobre**

*Una casa a forma di stadio per Leo Messi. Inviterà Neymar all'inaugurazione?*

L'architetto Luis Garrido starebbe progettando per Leo Messi una "casa-stadio" degno dell'attaccante del Barcellona, ma per i maligni somiglia più a un mausoleo. Appena il sito web colombiano Metro Cuadrado ha pubblicato le foto, il padre di Messi, suo manager e portavoce, ha però smentito la notizia. ■



ha avuto la pazza idea di trasformare un ex bagno pubblico – in questo caso nella zona di Crystal Palace (a sud di Londra) – in un appartamento. Un appartamento in cui lei vive. ■

**Casa 24 Plus - 30 ottobre**

*Venduta all'asta la casa dove è nato John Lennon per 480mila sterline*

Il 29 ottobre è stato il giorno della messa in asta della storica casa dell'ex Beatles John Lennon a Liverpool. L'ex casa di famiglia di Lennon è al numero 9 di Newcastle Road nel quartiere di Wavertree, a pochi passi dalla celebre zona di Penny Lane. L'asta si terrà al Cavern Club, il locale reso famoso dai Beatles. Il prezzo-guida dell'asta è tra le 150mila sterline (175mila euro) e le 250mila sterline (293mila euro), in linea con i prezzi di Liverpool che sono ben distanti da quelli di Londra, ma potrebbe salire notevolmente se ci sarà come previsto un forte interesse da parte di fan dei Beatles decisi ad accaparrarsi un "pezzo di storia". ■



**Gruppo Tecnocasa - 6 settembre**

*Vivresti in un bagno pubblico completamente ristrutturato?*

Un architetto londinese, Laura Jane Clark – specializzata in ristrutturazioni innovative,



THE BEST OF SOCIAL NETWORK

# MLS REPLAT

## Il migliore amico dell'agente immobiliare



### Il più completo sistema per triplicare il tuo fatturato collaborando.

MLS REplat è il primo MLSsystem italiano. MLS è l'acronimo di **Multiple Listing Service**, strumento che ha la finalità di raccogliere dati di immobili in vendita e locazione e di metterli a disposizione dei propri utenti insieme con le richieste dei consumatori.

Nel 2013 esce **MLS REplat 3**, la nuovissima versione del software che permette la collaborazione nella compravendita tra agenti immobiliari: **l'unico Multiple Listing Service in Italia dotato di gestionale e sincronizzatore** con i principali portali inserzionistici.

**Per maggiori informazioni scrivi a:**  
**info@replat.com**



# CASTELLO DI CORBARA

[www.castellodicorbara.it](http://www.castellodicorbara.it)



*Natale è alle porte  
omaggiate i vostri clienti e collaboratori  
con le nostre confezioni regalo  
Contatti: 0763 304035 - 347 7478618*



**Sei un Agente Immobiliare?  
Entra nel Centro Servizi Agenti Immobiliari**

**ZERO** costi al mese  
**ZERO** pensieri  
provvigioni al **50%**

**E lavori...  
LEGGERO!**



[centroservizi.frimm.com](http://centroservizi.frimm.com)

**ROMA**

Via Ferdinando di Savoia, 3  
06 955 83 911  
[apalana@frimm.com](mailto:apalana@frimm.com)

**TORINO**

Piazza Statuto, 16  
011 52 80 270  
[rderosa@frimm.com](mailto:rderosa@frimm.com)

**PALERMO**

Via della Libertà, 80  
393 95 80 103  
[davarello@frimm.com](mailto:davarello@frimm.com)



# COSTRUIAMO CON LE NOSTRE MANI.

Quando realizziamo un'opera ci mettiamo testa e cuore curando ogni sfumatura. Armonizziamo uomini e tecnologie all'avanguardia per centrare risultati importanti nell'edilizia residenziale, industriale e commerciale. Lo spirito innovativo è la nostra linfa come dimostra la Madis Room, un brevetto rivoluzionario nato dalle nostre mani.

## LE NOSTRE ULTIME OPERE...

Muoviti, è l'occasione giusta.



**RESIDENCE SOLELUNA**  
Santa Teresa di Spoltore (PE)

**MADIS ROOM, la cellula antisismica.**



Leggi all'interno di questa rivista l'articolo sull'innovativo brevetto che garantisce protezione totale in caso di terremoto.

SINERGIA ADY.

**MADIS**  
C O S T R U Z I O N I S R L