anno I, numero 3 - **ottobre/dicembre 2014**

COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio

Focus. Il futuro del Real Estate

Qualcosa è cambiato

Il mercato immobiliare tra affitti, mutui e acquisizioni

L'intervista. Samuele Lupidii
Come muoversi per soddisfare le esigenze del cliente e portare a casa la vendita

I predatori dell'affitto perduto
L'MLS inaugura la stagione della locazione in collaborazione

Consigli per vendere meglio
Bioedilizia: l'importanza di essere al passo con il mercato

Il numero 1 sei tu.

Entra nel Centro Servizi Agenti Immobiliari

Zero costi di gestione

Commissioni fino al 50%

ROMA | Via Ferdinando di Savoia, 3
Telefono: **06 955 83 911**
Email: **apalana@frimm.com**

ROMA | Largo Brindisi, 2
Telefono: **06 7720 1856**
Email: **red@frimm.com**

FRIMM
Centro servizi agenti immobiliari

centroservizi.frimm.com

Editoriale

Adriana Apicella direttore responsabile COLLABORARE

"Nessuno può tornare indietro e creare un nuovo inizio, ma tutti possono cominciare oggi e scrivere un finale nuovo".

frase zen letta su Facebook

C'era una volta un anno fa… Sì perché nelle stesse ore di 365 giorni fa si viveva il fermento di un inizio… Tutti noi della redazione stavamo lavorando al primo numero di COLLABORARE. Da allora la rivista ha preso una sua identità e un suo posizionamento nel panorama editoriale di settore registrando, giorno dopo giorno, un numero sempre più corposo di lettori. Cosa che non solo ci gratifica ma ci stimola a scavare e individuare la notizia più trend, ci spinge costantemente a chiederci, nel momento in cui selezioniamo un argomento, "questa informazione può migliorare la vita professionale, e perché no, anche quella privata, dell'agente immobiliare?".

E così, pronti a trattare le tematiche che il quotidiano ci offre, anche in questo numero non ci siamo risparmiati e abbiamo coinvolto, as usual, numerosi esperti in materia. Senza tralasciare un dettaglio, ormai davanti agli occhi di tutti. E cioè di quanto stia cambiando (e sia già fortemente cambiata) la professione immobiliare sotto ogni punto di vista. In questa evoluzione, infatti niente e nessuno è escluso: il mercato, l'agente, i suoi strumenti di lavoro. Avere la consapevolezza di tutto questo e di quanto sia importante accogliere il cambiamento e farlo proprio è un elemento fondamentale cui tener conto. La chiave di lettura è tutta qui! Vivendo come viviamo, in un mondo dove tutto è in rapida espansione, e dove, costantemente, si va avanti (l'alternativa, non valida, è andare indietro) si può solo "cominciare oggi e scrivere un finale nuovo" come recita la citazione in apertura. Un happy end che ha l'anima della collaborazione e che si nutre di sana competizione. Con un'unica first lady, della quale - dal primo numero a oggi - non abbiamo mai smesso di parlare: lady MLS con tutti i suoi pregi e tutte le sue virtù (avrà anche qualche difetto?). C'è da dire (e questo lo sanno bene i suoi fan) che non ha avuto vita facile qui in Italia, all'inizio ignorata, poi bistrattata, a volte mal compresa. Ma come disse il grande Galileo, una manciata di tempo fa… "eppur si muove…" si può affermare, oggi, che la piattaforma MLS, nata negli USA a fine '800, si sta muovendo anche nel nostro Bel Paese e sta trovando, la sua giusta, e degna, collocazione. Nei salotti degli agenti immobiliari del terzo millennio è sulla bocca di tutti, ovviamente in maniera positiva. Ricorrenti sono le frasi: "Se non collabori ti estingui", "È un modo di pensare trasversale", "È questa magia di pensiero che triplica il database clienti". Insomma la consapevolezza che accelera le compravendite piuttosto che far diminuire gli incassi diventa sempre più forte a beneficio di tutti quei professionisti del settore che l'hanno accolta a piene mani nelle loro ore di lavoro. Gli stessi, poi, che considerano importante il confronto tra colleghi senza fare alcuna distinzione tra l'agorà reale e quella virtuale. Anzi è proprio sulle piattaforme dei social (guarda caso anche qui siamo alle prese con una piattaforma) che si scambiano idee, soluzioni, proposte. A testimonianza del valore portante di lady MLS e di sir Social Network, le cronache italiane di questi giorni mettono in prima linea la full day che ha visto insieme presidenti di categoria, agenti immobiliari, banche e portali. Come pure, sempre tra i titoli in prima pagina del panorama mondiale, le acquisizioni di grossi gruppi che mettono la condivisione e l'uso della tecnologia al primo posto. Mi fermo qui perché di questo e altro se ne parla all'interno di questo numero. A tutti voi auguro buona lettura!

È questa magia di pensiero che triplica il database clienti

Indice

5 L'angolo del libro
6 News dal mondo
8 New trend
10 Immobiliare 2.0
12 La tempesta imperfetta
16 I soldi ci sono... Basta chiederli?

19 **Focus**. Il futuro prossimo venturo dell'immobiliare tra mutui, affitti e grandi acquisizioni
20 E se lavorassi a fianco di un consulente creditizio?
23 Il Ghibli avanza
24 La responsabilità dell'agente immobiliare
26 I predatori dell'affitto perduto
28 Confronto tra vendite e affitti: la locazione e le sue insidie nascoste
30 Chiedere un mutuo: condizioni di concedibilità e oneri accessori
32 Affittare casa è più trendy, lo dice il mercato

34 L'importanza di essere al passo con il mercato
37 Trecentosessantacinque giorni insieme
38 L'evoluzione di una specie
40 Miami/Sarasota: andata e ritorno
42 Domavitalii.com: un passepartout per la Russia
45 L'agente immobiliare a…
52 Primo piano
54 Sette messaggi per volare alto
56 The best of News
59 The best of Social Network
61 Compravendita immobiliare e fatturare con costanza? Si può!
62 Modifiche edilizie interne dei fabbricati per l'esercizio d'impresa

COLLABORARE
Agenti immobiliari del terzo millennio
Pubblicazione periodica trimestrale

Testata registrata al Tribunale di Roma con n. 267/2013 del 22/11/2013

Anno I, numero 3
ottobre/dicembre 2014

Testata di proprietà di Frimm Invest srl

Per la pubblicità su COLLABORARE manda la tua richiesta a:
pubblicita@collaborare.eu

Editore
Absolutely Free sas, Roma

Direttore responsabile
Adriana Apicella
aapicella@collaborare.eu

Redattore capo
Giulio Azzolini
gazzolini@collaborare.eu

Redazione
Ludovico Casaburi,
Fabrizio Fidecaro,
Alessandro Mosca, Ivan Siddi
redazione@collaborare.eu

Progetto grafico
Massimo Cibelli

Fotografia
Eugenio Caputo

Stampa
Stilgrafica srl
Via Ignazio Pettinengo, 31/33
00159 Roma

Hanno collaborato a questo numero
Daniele Azzolini, Domenico Borla, Stefano Cardarelli, Gianluca Cerutti, Valentina Fraschetti, Luigi Parenti, Raffaele Racioppi, Francesca Romana Perrini, Gianluca Santacatterina, Vincenzo Vivo

Ringraziamenti
Roberto Barbato, Gilda Gioia Bellei, Diego Caponigro, Ornella De Angeli, Antonio De Robertis, Sabina Di Mario, Daniela Esposito, Eutekne, Il Quotidiano del Commercialista, Guerrieri Associati, Fabio Isaia, Patrizia Loiudice, Samuele Lupidii, Stefano Macii, Giuseppe Manzo, Antonello Palana, Giorgia Perbellini

Direzione
Via A. Brunetti, 60 - 00185 Roma
Tel. 06.97279376
info@collaborare.eu

Pubblicità
Frimm Invest srl
Via F. di Savoia, 3 - 00196 Roma
Tel. 06.97279376
pubblicita@collaborare.eu

Un miliardo di dollari per 900 MLS

La News Corp del magnate Rupert Murdoch acquista Move Inc. per 950 milioni di dollari mettendosi in casa anche Realtor.com, portale che raccoglie le informazioni di 900 MLS statunitensi. E così si alza il vento della collaborazione

Roberto Barbato presidente Frimm

Segnatevi questa data: 30 settembre 2014. Tra qualche anno, noi del settore immobiliare, la ricorderemo come il giorno in cui sono cambiate – in meglio – le regole del gioco. Sì, perché in quel secondo martedì d'autunno *News Corporation*, il Gruppo dell'australiano Rupert Murdoch, uno dei quattro principali conglomerati mediatici del mondo, ha acquistato *Move Inc.* per quasi un miliardo di dollari – 950 milioni per essere precisi, circa 754 milioni di euro per capirci.

Perchè è importante - Raccontata così, la notizia potrebbe anche passare inosservata. Eppure era una di quelle novità che aspettavo trepidante da ben 14 anni. Il perché è presto detto: Murdoch ha speso una fortuna per comprare i 900 MLS raccolti sotto l'egida di *Realtor.com*, portale di proprietà di *Move*, dichiarando al mondo, soprattutto a quello del mattone, che il futuro del mercato immobiliare risiede nelle piattaforme Multiple Listing Service che consentono la collaborazione tutelata nella compravendita tra agenti immobiliari. Strumenti moderni che portano vantaggi tanto a chi compra e vende casa, quanto agli operatori. Senza contare che gli MLS hanno il potere di trasformare gli agenti immobiliari in una categoria professionale apprezzata e di alto livello, unendoli grazie a un obiettivo comune, quello di aumentare vendite e fatturati migliorando, al contempo, il servizio offerto alla clientela.

Cosa significa – "Intendiamo utilizzare le nostre attraenti piattaforme mediatiche e il nostro robusto contenuto per alimentare il traffico online e dar vita al sito immobiliare di maggior successo negli Stati Uniti", ha dichiarato l'amministratore delegato di *News Corp* dopo l'acquisizione. Significa che il Gruppo Murdoch vede i 900 MLS di Realtor.com come la principale fonte di informazione immobiliare di oggi e del futuro. Significa che è arrivato il tempo dei Multiple Listing Service in paesi ancora non proprio maturi da questo punto di vista. Come l'Italia, dove – lo ammetto con gioia – finalmente si parla sempre più di piattaforme di collaborazione e di condivisione tra operatori, con cognizione di causa e voglia di metterle alla prova.

Il prossimo futuro – Il segnale che arriva dall'estero è forte e chiaro, dunque. L'MLS è la strada da seguire per crescere professionalmente, diventare più forti e riconosciuti e dare il meglio ai clienti. Nel nostro Paese c'è tanto da fare in proposito: concedere una chance vera alla collaborazione, cambiare mentalità, diventare dei professionisti migliori e dar vita a un insieme di regole unico e valido per tutti gli MLS che nasceranno. Ma è proprio tutto ciò a far diventare elettrizzante il periodo e il mercato immobiliare che stiamo vivendo. Buona collaborazione a tutti.

OGNI GIUNGLA HA IL SUO RE.

Specialista degli affitti e Re del mercato

Grazie alla partnership tra Solo Affitti e MLS REplat, il n. 1 degli affitti in Italia e la prima piattaforma italiana per la collaborazione immobiliare, gli agenti immobiliari hanno una nuova grande opportunità: diventare i re della giungla nel mercato!

Rivolgiti a MLS REplat per allestire uno spazio Solo Affitti nella tua agenzia e nella tua vetrina. Potrai così affiancare al tuo marchio quello nazionale Solo Affitti e avere tutti i vantaggi dell'MLS.

Partner SOLO AFFITTI® Franchising Immobiliare

MLS REPLAT

Tel. 06 97 27 93 01 **soloaffitti@replat.com** soloaffitti.replat.com

I segreti del venditore

Potete ottenere tutto dalla vita purché siate capaci di aiutare gli altri a ottenere ciò che vogliono

Hilary Hinton Ziglar, universalmente noto come Zig Ziglar, è stato uno fra i più importanti e ascoltati scrittori e conferenzieri motivazionali americani. Nato nel 1926 a Coffee County, in Alabama, all'interno di una famiglia numerosissima (era il decimo di dodici figli), perse il padre e una sorella minore ancora bambino. Dopo aver servito la Marina statunitense durante la seconda guerra mondiale, si sposò giovanissimo e cominciò a lavorare in qualità di commesso in molte imprese. Pian piano, grazie all'enorme forza di volontà e all'innata capacità di comprendere al volo le esigenze altrui, Zig fece carriera, e nel 1968 divenne vice-presidente e responsabile della formazione per Performance Automotive. Trasferitosi in Texas, vide pubblicato il primo dei suoi libri sull'automotivazione, "See you at the top" nel 1975. A esso ne seguirono parecchi altri, tutti di grande successo e tradotti in oltre venti lingue.

Ziglar, che nel frattempo aveva fondato un'importantissima società multinazionale di formazione professionale (la Zig Ziglar Corporation), è morto nel 2012 all'età di ottantasei anni, ma ci ha lasciato in eredità un patrimonio considerevole, fatto di parole, consigli, metodologie per riuscire a ottenere dalla vita e dal lavoro ciò che maggiormente si desidera. "I segreti del venditore" rappresenta senza dubbio uno dei suoi testi cardine ed è considerato da molti il miglior libro in assoluto mai edito sulle tecniche di vendita.

Qui l'autore non si limita a enumerare i propri suggerimenti in linea teorica, ma ci racconta storie pratiche di vita vissuta, il cui sviluppo a volte è più eloquente e significativo di qualsiasi "massima". Ne viene fuori, così, un testo interessante e scorrevole, che costituisce un manuale imperdibile per raggiungere il successo nella carriera professionale, ma va persino oltre, elargendo consigli che possono rivelarsi quanto mai utili anche nel corso della vita quotidiana. Tutto è spiegato tramite un linguaggio diretto, semplice ed efficace, immediatamente comprensibile e dal contenuto adattabile a qualunque percorso esistenziale. Ziglar ci guida passo dopo passo, indicando con maestria i mille segreti dell'arte della persuasione: da quali sono gli atteggiamenti che è preferibile correggere o smussare a come fronteggiare qualsiasi tipo di obiezione. Insomma, lo scrittore americano ci aiuta a migliorare l'immagine che abbiamo di noi stessi, il che è essenziale per riuscire poi a proporci agli altri nel modo più idoneo e vincente. Conosciute e assimilate per bene le diverse modalità per concludere un affare, sarà naturale vendere di più e, allo stesso tempo, trarre maggiore soddisfazione e divertimento dalla professione. D'altronde, come soleva dire lo scrittore statunitense, «se puoi sognarlo, allora puoi realizzarlo».

Autore: Zig Ziglar
Gribaudi Editore
(collana Motivazionale, self-help)
Pagine: 336
Copertina flessibile
Prezzo di copertina: € 19,00

Casa negli States? Il momento è favorevole

Comprare casa negli Stati Uniti? Oggi è più conveniente che mai. È questo, almeno, il risultato di un'inchiesta condotta da TIAA Henderson Real Estate, una delle maggiori società internazionali di gestione degli investimenti, specializzata nel mondo immobiliare. Secondo i dati relativi al 2013, gli States hanno strappato il primato di Paese più vantaggioso dove investire in questo campo a Hong Kong, scivolato al terzo posto, avendo incassato anche il sorpasso della Svizzera, che, da appena dodicesima che era nel 1997, si è appropriata ora di un clamoroso secondo gradino. A ridosso del podio figurano, nell'ordine, la Svezia (anch'essa in forte ascesa), Singapore e Canada (più o meno stabili rispetto ai precedenti rilievi).

L'anno scorso negli Stati Uniti il fatturato immobiliare è salito dell'1,6 per cento, una cifra leggermente più bassa rispetto alla crescita del prodotto interno lordo. Negli ultimi mesi, però, è stata segnalata una vistosa accelerazione, che lascia intendere come la leadership internazionale dovrebbe senz'altro restare invariata per il 2014. In particolare, la ripresa beneficia del traino del settore residenziale, in evidente trend positivo, avendo visto crescere ogni singolo parametro: domanda, assorbimento, attività edilizia e quotazioni. L'attività edilizia, grazie soprattutto al boom delle richieste, è cresciuta addirittura del 15 per cento rispetto al 2012 e a breve si attendono ulteriori miglioramenti. Allo stesso modo anche i prezzi sono in ascesa, del 9% su scala nazionale, ma con punte del 30% in alcune piccole località californiane. Al top degli investimenti dall'estero si confermano New York e Miami, con Los Angeles e San Francisco a inseguire. Il sogno americano, insomma, non appare più così distante.

Un ufficio in autobus

Un incredibile esempio dell'arte del riciclo, ovvero come trasformare un autobus abbandonato nel più originale e modaiolo degli uffici. Accade a Lisbona, dove lo scorso mese di aprile è stata inaugurata una nuova zona, chiamata "Village Underground Lisboa", ispirata a un'analoga iniziativa che fin dal 2007 riscuote grande successo a Londra.

Qui, al costo di centocinquanta euro al mese (duecento qualora si desiderasse beneficiare della vista sul fiume Tago, in entrambi i casi pulizie incluse), è possibile prendere in affitto uno spazio dove condurre i propri affari, il tutto persino all'interno di un vecchio pullman originariamente destinato alla demolizione. Il noleggio della postazione, comunque, può essere effettuato anche per singole settimane o giornate e anche di ora in ora, garantendo così anche a chi non ha modo di fermarsi a lungo nella capitale portoghese la possibilità di beneficiarne comodamente e respirare in pieno la particolare atmosfera.

Questa suggestiva area di coworking è costituita da quattordici container marittimi trasformati in laboratori, affiancati da due autobus e da due appartamenti ormai datati. In totale le postazioni lavorative a disposizione sono sessanta, tutte dotate di tavoli con prese elettriche e connessione wi-fi. Sono presenti inoltre due sale riunioni e una caffetteria dove ristorarsi nei minuti di pausa tra un impegno e l'altro.

Il "Village Underground Lisboa" si propone di diventare un nuovo punto di riferimento tra i centri culturali portoghesi, fungendo da spazio ufficio per l'industria creativa e garantendo anche lo spazio necessario per allestire eventi di vario genere, come concerti, mostre, conferenze e spettacoli teatrali. E i primi mesi di esistenza lasciano decisamente ben sperare per l'avvenire.

Il boom della nuda proprietà

Il risparmio sul prezzo di mercato arriva a toccare il 35%

Nuda proprietà, è boom! La crisi economica sta costringendo un po' tutti a fare i conti con nuove esigenze, e ciò che magari fino a qualche tempo fa veniva dato per scontato adesso non lo è più. Anche molte persone anziane, che ritenevano, a giusta ragione, di aver messo da parte un piccolo gruzzoletto, che unito alla pensione fosse loro sufficiente per trascorrere serenamente la terza età, incontrano difficoltà che parevano impensabili, e alle quale non erano affatto preparate. Ecco così che negli ultimi anni sta registrandosi una clamorosa impennata della vendita della nuda proprietà immobiliare. In tal modo i non più giovani abitanti della casa mantengono comunque il diritto di risiedervi vita natural durante e in più incassano una cifra consistente, con la quale riescono a fare fronte con maggiore tranquillità alle loro esigenze. Al contempo l'acquirente, pur non avendo immediatamente a disposizione la villa o l'appartamento, se lo assicura a un prezzo assai

Il fenomeno sta cominciando a interessare anche le fasce più "verdi" della popolazione

minore rispetto a quello di mercato, ovviamente calcolato in base all'età dell'usufruttuario, mettendo a segno un investimento solido e incisivo.

Va precisato, in verità, che, in quest'epoca di ristrettezze, il fenomeno sta cominciando a interessare anche le fasce più "verdi" della popolazione, tanto che ormai costituisce una fetta piuttosto consistente dell'intero mercato immobiliare. Essa è stata valutata nel 2013 come circa lo 0,7 per cento dell'offerta complessiva nelle grandi città.

Nel giro di trentasei mesi la crescita degli annunci relativi alla nuda proprietà si è attestata addirittura al 21,9%. Torino è il capoluogo di regione in cui il trend è risultato più marcato, ma anche a Roma, Milano, Firenze e Genova si sono registrati aumenti decisamente significativi. Il fenomeno è meno radicato nel sud della penisola, dove la cultura della casa di proprietà resta più radicata e quindi l'opzione viene presa meno in considerazione. A Napoli, per esempio, la crescita c'è stata, sì, ma è rimasta limitata a un 11,1%, ossia poco più della metà della media nazionale.

In generale un immobile di cui viene messa in vendita la nuda proprietà è situato in zone semicentrali o di prima periferia, all'interno di uno stabile abbastanza economico. Il suo valore oscilla tra i 142mila euro di Napoli e i 228mila della capitale. In media nel capoluogo campano il risparmio sul prezzo di mercato arriva a toccare il 35%. Fra i principali centri urbani seguono Firenze (31,1%), Torino (26,6%), Genova (25,6%), Roma (24,7%) e Milano (24%). Ben il 97 per cento della domanda si concentra nelle grandi città.

Nel giro di trentasei mesi la crescita degli annunci relativi alla nuda proprietà si è attestata addirittura al 21,9%

Oltrepassando gli italici confini, è curioso notare come il mercato più florido in questo campo si riveli la splendida Costa Azzurra. Qui, a parità di offerta, la domanda è aumentata dell'11 per cento in tre anni, ma soprattutto la quota di mercato corrispondente è arrivata al 3,5%, corrispondente a ben cinque volte quella, già rilevante, del Bel Paese. È evidente come la maggior parte dei potenziali usufruttuari di questa zona assai rinomata della Francia non sia più giovanissima, e la bellezza dei luoghi, unita alla verosimile possibilità di non dover attendere in fondo troppo tempo prima di entrare pienamente in possesso dell'immobile, contribuisce alla creazione di questo boom. Ma attenzione a non farsi eccessive illusioni di imminenti esistenze da Vip nelle vicinanze del Principato di Monaco: chissà, magari risiedere beati dinanzi al mare cristallino potrebbe costituire il più efficace degli elisir di lunga vita…

GoConnect, una piccola APP per una grande agenda immobiliare

La presentazione, nel mondo pazzo di internet, la conduce un certo Zack, e a me è stato subito sulle scatole. Vero o falso che sia – Internet è meravigliosa: concede anche di inveire contro qualcuno che non esiste – questo tipo finge di rimanere sorpreso. Seriously? Another App? What now? Già, un'altra App, – dice Zack, che si presenta come venditore immobiliare – di quelle nate per essere inutili, un nuovo programmino luccicante sul telefonino, e via blaterando. Il fatto è che quando avete finito di leggere queste sue smanie, e deciso in cuor vostro che sarebbe ora di mollare un calcione nel fondo schiena al petulante Zack, avete perso tanto di quel tempo che sinceramente vi dispiace smettere con la lettura, senza essere giunto a capire che cosa proponga questa App così vilipesa. E allora andate avanti, e insieme a Zack riuscirete persino a ricredervi. Seriously? Sì, ma sulla App. Non su Zack.

Si chiama GoConnect ed è sostanzialmente un'agenda. Fatta bene, però. Utile. Si ripromette di aiutare l'agente immobiliare e mettere definitivamente da parte liste di controllo e fogli di calcolo. «La nostra applicazione è progettata per aiutarvi. Non sostituirvi», dice ancora la presentazione, con tono ammiccante.

Al momento è stata progettata solo per iPhone, presto sarà possibile scaricarla anche per Android e iPad. È gratuita, il che non guasta. Il supporto tecnico è su Facebook.

Nasce da un Focus di gruppo, con 4000 agenti che si sono lasciate intervistare, e punta alla semplificazione. I modelli che propone è possibile personalizzarli in 20 minuti, e dopo (giurano i produttori, e lo prendiamo per buono) sarà possibile inserire una nuova transazione in venti secondi. Potete farlo anche mentre aspettate che il semaforo diventi verde, dicono, come se fosse normale stare in macchina a scrivere transazioni mentre siamo fermi nel traffico. C'è comunque un video di otto minuti che vi facilita nel metterla a punto e in linea con il vostro lavoro. Anche quello evitate di guardarlo mentre siete in macchina.

In buona sintesi, GoConnect è stata progettata per aiutare a concentrarsi e dare le giuste priorità alle giornate. Inserirvi le cose da fare, con ordine e semplicità, è davvero facile. Le schermate che si susseguono sono sufficientemente intuitive per trovare da soli la strada. E le note inserite vi compaiono sul frontale del vostro iPhone, come promemoria.

Alla fine, Zack ricompare per dirci che tutto questo è opera sua. Ma a quel punto, ve ne potete anche fregare. La presentazione è finita.

La tempesta imperfetta

Luglio 2014: l'Antitrust indaga sui contratti standard che le agenzie immobiliari sottopongono ai clienti, ritenuti per certi versi "vessatori". Risultato? Alcune aziende erano già in regola, altre sono corse ai ripari

Ludovico Casaburi

Lo scorso luglio una piccola bufera si è abbattuta su otto importanti operatori del settore dell'intermediazione immobiliare, allorché l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, meglio nota come *Antitrust* ha notificato - a seguito di alcune segnalazioni giunte da parte di alcune associazioni di consumatori, alle citate società del real estate italiano l'apertura di istruttorie nei confronti di ognuna, al fine di controllare i moduli contrattuali standard usati dalle agenzie immobiliari affiliate. E così, Building Case, Frimm, Gabetti, Iri Divisione Immobili, Prelios, Re/Max, Stima Gest e Toscano hanno dovuto tirar fuori dal cassetto i contratti che solitamente le agenzie sulle cui insegne campeggiano i brand più blasonati dell'immobiliare di casa nostra sottopongono ai propri clienti. Ma qual era l'oggetto del contendere? Quali i punti su cui le associazioni dei consumatori hanno pressato l'Antitrust perché intervenisse?

Alla base dell'istruttoria dell'Antitrust c'era la cosiddetta "vessatorietà" di alcune delle clausole nei contratti standard usati dalle agenzie immobiliari con i clienti per l'incarico di mediazione per vendita o locazione, e per la formulazione e raccolta della proposta irrevocabile d'acquisto o di locazione di immobili

Alla base dell'indagine c'era la cosiddetta "vessatorietà" di alcune delle clausole nei contratti standard usati dalle agenzie immobiliari con i clienti per l'incarico di mediazione per vendita o locazione, e per la formulazione e raccolta della proposta irrevocabile d'acquisto o di locazione di immobili.

Nello specifico, ed è stato in questi casi che le aziende oggetto dell'indagine conoscitiva sono intervenute a correggere i format contrattuali, sono state ritenute vessatorie nei confronti dei clienti:

- le clausole aventi per oggetto o per effetto quello di non rendere chiari e comprensibili gli obblighi conseguenti al patto di esclusiva;
- le clausole aventi per oggetto o per effetto quello di limitare la libertà contrattuale del consumatore in ragione del rinnovo tacito dell'incarico in esclusiva;
- le clausole aventi per oggetto o per effetto quello di stabilire un termine eccessivamente anticipato rispetto alla scadenza del contratto per comunicare la disdetta al fine di evitare il rinnovo tacito dell'incarico di mediazione;
- le clausole aventi per oggetto o per effetto quello di applicare al consumatore una penale per inadempimento manifestamente eccessiva in caso di violazione del patto di esclusiva, rinuncia o rifiuto a contrarre, mancato perfezionamento della vendita, indisponibilità a far visitare l'immobile e revoca dell'incarico.

>>> **continua**

>>> continua

Oltre a quanto appena detto, l'istruttoria dell'Antitrust mirava anche quelle clausole limitanti la capacità di azione del consumatore che si fosse trovato di fronte al mediatore inadempiente rispetto agli obblighi di custodia delle chiavi; o del consumatore impossibilitato a stabilire come sede del foro competente in caso di controversia una località diversa da quella della sua residenza o domicilio; oppure ancora riguardanti la libertà contrattuale del consumatore che formula una proposta di acquisto o locazione irrevocabile, senza che sia indicato il termine entro cui il mediatore è tenuto a comunicare detta proposta al venditore/locatore.

Insomma, proprio prima dell'inizio delle vacanze estive, alcune delle principali aziende immobiliari italiane hanno dovuto "mettere a dieta" i propri contratti perché fossero pronti per la prova costume. Alcune, non tutte però. Frimm, ad esempio, si è distinta per velocità di risposta e soprattutto, data la delicatezza della faccenda, per serietà e assennatezza nei riguardi certamente dell'istituzione giudicante e ancor di più della clientela: già dal maggio 2014 infatti, il brand blu aveva provveduto ad aggiornare le clausole oggetto di contestazione facendone opportuna comunicazione attraverso i proprio canali.

Frimm si è distinta per assennatezza nei riguardi dell'istituzione giudicante e della clientela: già dal maggio 2014 infatti, il brand blu aveva provveduto ad aggiornare le clausole oggetto di contestazione facendone opportuna comunicazione attraverso i propri canali

Tra le più tempestive a rassicurare il pubblico anche Re/Max e Gabetti, le uniche oltre a Frimm che attraverso i rispettivi uffici stampa hanno prontamente dato segnali rassicuranti all'Antitrust e all'opinione pubblica.

In ogni caso, chi prima chi dopo, per le società di mediazione immobiliare - come spiegato da Frimm e da Re/Max nella propria nota stampa diffusa - si è trattato di modificare le clausole contestate nella sintassi, rendendole immediatamente comprensibili anche a consumatori non abituati al linguaggio giuridico, senza che ne venisse snaturato o alterato il contenuto. In effetti, l'Autorità aveva soltanto manifestato la necessità di rendere maggiormente *comprensibili* le clausole in oggetto di discussione. Come risultato dell'istruttoria, l'Antitrust ha quindi avallato le modifiche fatte ai contratti, "valutando positivamente" gli interventi delle aziende, nel rispetto dei diritti dei consumatori.

training broker One

Orientati nel mondo della formazione

Grande Evento!

Roma 11 marzo 2015

Business People Forum

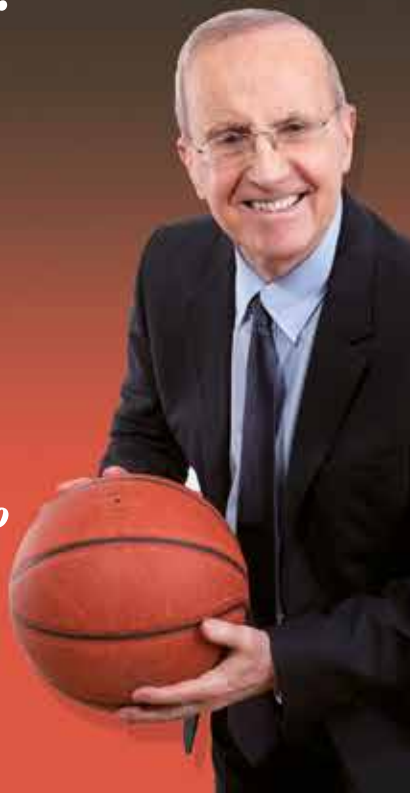
Business People Forum nasce dall'idea di consentire alle persone di affari di incontrarsi e di confrontarsi non solo fra loro ma anche con relatori di un certo calibro, ossia persone che nella vita hanno sempre un sogno, un obiettivo da realizzare.

Qualunque sia il Tuo ruolo in azienda, sia che Tu sia un capo d'azienda, un collaboratore, un venditore, se contribuisci a raggiungere gli obiettivi sei una persona di affari e di successo.
In comune le persone di affari e di successo hanno determinate caratteristiche e fra queste: i sogni, l'ambizione, sono preparate, lavorano con determinazione, fanno di tutto affinché un no diventi si e infine manifestano entusiasmo in ciò che fanno, tanto da essere di ispirazione per gli altri.

Se anche Tu hai queste caratteristiche, se anche Tu sei una persona di affari partecipa all'evento "Business People Forum" dove incontrerai GRANDI RELATORI come

Sergio Borra, Emanuele Maria Sacchi

e lo straordinario **Dan Peterson.**



Chi si iscrive attraverso
Collaborare riceverà un corso in omaggio

training broker One

www.trainingbroker1.com

Info: Dott.ssa Patrizia Loiudice tel. 366. 411.79.25

I soldi ci sono… Basta chiederli?

I T.L.T.R.O, Targeted Longer-Term Refinancing Operations, il nuovo strumento di politica monetaria espansiva del Presidente Mario Draghi per dare la scossa all'economia reale

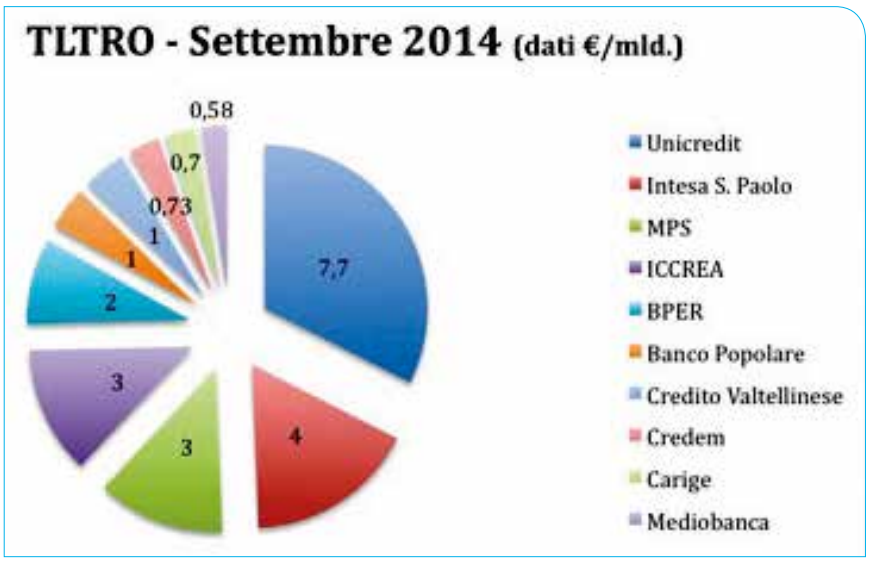
Stefano Cardarelli dottore commercialista

Giovedì 18 settembre 2014 è stato scritto il primo capitolo del libro sulla nuova politica monetaria espansiva della BCE targata Mario Draghi, che si concluderà nel mese giugno del 2016, con la possibile (ma quanto probabile?) stimata immissione nell'economia reale di c.ca € 1.000 miliardi. A settembre, in particolare, si è tenuta la prima "aggiudicazione" del 2014 dei TLTRO da parte delle banche dell'Eurozona. Ma cosa sono i TLTRO della BCE e, soprattutto, che differenza c'è con gli LTRO del 2011-2012, erogati alle banche senza che vi sia stata alcuna ricaduta positiva sull'economia reale?

I **TLTRO**, ovvero i **Targeted Long Term Refinancing Operation**, che rispetto al 2011 hanno una **"T"** in più, sono finanziamenti erogati dalla BCE, prestiti a lungo termine (hanno una durata di quattro anni) che gli istituti di credito dei singoli Paesi europei potranno contrarre, ***al fine di incentivare il credito ad aziende e privati!*** Questo è il senso della "**T**" voluta dal Presidente Mario Draghi, "targeted" nel senso precipuo di *mirato*, *finalizzato* a finanziare quell'economia reale che oggi è messa un po' maluccio.

In estrema sintesi, i TLTRO dovrebbero avere certamente una ricaduta positiva sul sistema economico del Paese, si tratterà solo di capire di che entità. La BCE, infatti, ha posto regole del gioco più ferree che nel passato, "imponendo" alle Banche sottoscrittrici dei prestiti TLTRO di iniettare nell'economia reale - ergo imprese e famiglie - l'imponente liquidità che sarà immessa nell'anno 2014 e ancora a marzo 2015 e giugno 2016. Qualora gli Istituti di credito non dovessero rispettare l'impegno sottoscritto, non canalizzando a favore di imprese e privati i finanziamenti TLTRO entro il termine di 24 mesi, dovranno entro la stessa scadenza restituire i finanziamenti ricevuti, maggiorati di una penale.

A tal ultimo riguardo, con un po' di malizia, mi verrebbe di pensare: "quante banche sottoscriveranno i TLTRO dando già per scontata la penale prevista dalla BCE come contropartita dell'utilizzo, per ben 24 mesi, di una liquidità significativa ad un tasso dello 0,15% ? E quante delle banche italiane che il 18 settembre hanno sottoscritto i 23,7 miliardi di Euro di questa prima aggiudicazione per il 2014, realmente immetteranno nell'economia reale queste risorse anziché utilizzarle



Fonte: BCE

Gli effetti attesi dai TLTRO

- incentivazione del sistema bancario ad aumentare l'erogazione di credito ad imprese e privati; le banche si finanziano a tassi bassi, impegnandosi ad impiegarli nell'economia reale; le banche aumentano la loro redditività per effetto del miglioramento del margine di interesse;
- le imprese, spinte anche dalla riapertura del credito bancario, aumentano la produzione, investimenti e occupazione;
- le imprese, anche grazie al minor costo del danaro, sono incentivate ad investire;
- le famiglie ed i privati, grazie ad una riapertura del credito, possono tornare a consumare in beni di consumo e/o a comprare l'abitazione;
- riflessi significativi sull'aumento del gettito fiscale, sia in termini di imposte indirette che dirette sul reddito.

per il rimborso dei finanziamenti in scadenza a febbraio 2015 proprio di quei LTRO del 2011/2012?

Non bisogna perdere questa occasione! Se pensiamo che nei primi tre trimestri del 2014, quindi prima dell'asta di settembre dei TLTRO, è stato registrato un sensibile rallentamento della flessione dell'offerta di credito alle imprese e ai privati e che l'ammontare dei prestiti alla clientela erogati dalle banche operanti in Italia, € 1.818 miliardi, è stato nettamente superiore all'ammontare complessivo della raccolta da clientela, € 1.708 miliardi, non possiamo non essere ottimisti sugli ulteriori riflessi positivi che i TLTRO avranno sull'economia reale ! E un segnale importantissimo viene proprio dal settore immobiliare: dalla rilevazione ABI effettuata su 84 banche, che rappresenta circa l'80% della totalità del mercato bancario italiano, è emerso che tra gennaio e agosto 2014 l'ammontare delle erogazioni di nuovi mutui alle famiglie per l'acquisto delle abitazioni è stato pari a € 15,5 miliardi, registrando pertanto un incremento su base annua, con riferimento allo stesso mese del 2013, del 28,5% !

Tornando ai TLTRO, nella seduta del 18 settembre le Banche dell'Eurozona hanno sottoscritto i finanziamenti con la BCE per un totale di € 82,6 miliardi, di cui € 23,7 miliardi finiti nelle casse delle banche italiane, tra cui spiccano Unicredit, Intesa S. Paolo e MPS.

Secondo le stime della BCE, si prevede che la sottoscrizione dei TLTRO fissata per il prossimo 11 dicembre, porterà nelle casse delle banche dell'Eurozona ulteriori € 250 miliardi, di cui c.ca € 25 miliardi dovrebbero essere appannaggio delle banche italiane.

Da sottolineare che per le aste dei TLTRO successive al 2014 (quindi marzo 2015 e giugno 2016), la BCE ha previsto un meccanismo di forte incentivo per le banche, in termini di nuovi fondi che si possono chiedere alla Banca Centrale fino al triplo di un parametro legato alle erogazioni di prestiti effettivamente avvenute; lo strumento di politica monetaria, pertanto, è significativamente finalizzato a sollecitare le banche, con una sorta di *do ut des*, ad aprire finalmente i rubinetti del credito. In altri termini, alla fine del 2016 l'importo che sarà erogato dalla BCE con le varie aste dipenderà realmente da quanto le banche immetteranno sul mercato dell'economia reale, alle imprese e alle famiglie. Secondo le simulazioni fatte su più fronti, il bilancio complessivo dei TLTRO andrà da un'immissione minima di liquidità di c.ca € 440 miliardi (c.ca € 690 miliardi erogati fino a giugno 2016, meno c.ca € 250 miliardi restituiti) ad un massimo, nell'ipotesi più virtuosa delle banche, di € 895 miliardi.

Per quanto riguarda più specificamente le banche italiane, le stime vanno da un'ipotesi intermedia e prudenziale di € 75 miliardi per l'intero biennio, a quella più positiva, in cui le banche gestirebbero al meglio i TLTRO immettendoli nell'economia reale; in tal caso la liquidità immessa nell'economia reale potrebbe raggiungere l'importo stimato di c.ca € 200 miliardi entro il 2016.

Come professionista che quotidianamente è al fianco degli imprenditori e delle loro aziende, auspico di cuore che il sistema bancario italiano sappia cogliere l'opportunità dei TLTRO … CARPE DIEM !!

HealtH
BROKER

PRESENTA

"PROTEZIONE AFFITTO"

Protegge dal pericolo di perdere il canone mensile di locazione.

In cosa consiste?
E' una combinazione di prodotti assicurativi che comprendono una polizza di tutela legale ed una fideiussione assicurativa a garanzia dei canoni insoluti.

Il massimale di garanzia per le spese legali è di 2.500 euro.
La fideiussione assicurativa, invece, garantisce al proprietario la copertura di un importo pari a sei o dodici mensilità, a seconda della formula scelta.

Il contratto sarà sottoscritto e pagato dal conduttore.
Beneficiario delle garanzie è il proprietario.

"RC PROFESSIONALE"

RC Professionale Agenti Immobiliari a partire da € 140,00.
*Assicura il rischio professionale, **obbligo fissato dal D.P.R. 137/2012**, alle migliori condizioni di mercato.*

Web: www.healthbroker.it – E.mail: info@healthbroker.it
Telefono: +39.06.90405348
RUI: B000460035

Health Broker S.r.l.
Indirizzo: Via di Santa Cornelia, 9 – 00060 Formello (RM)
Partita IVA: 12475531005

Focus

Il futuro prossimo venturo dell'immobiliare tra mutui, affitti e grandi acquisizioni

E se lavorassi a fianco di un consulente creditizio?

Ormai è un dato di fatto: le banche vogliono riprendere a fare mutui.
È importante sapersi muovere per soddisfare le esigenze del cliente e portare a casa la vendita.
Ne abbiamo parlato con Samuele Lupidii, consigliere delegato e general manager di Auxilia Finance

Adriana Apicella

Mio caro mutuo oppure mio mutuo caro? È la domanda che ha stuzzicato il mio desiderio di approfondire lo stato generale dei mutui in Italia, all'indomani dell'ulteriore sforbiciata dei tassi di interesse fatta da Mario Draghi. Ad essere agevolati da tale operazione sono stati coloro che hanno acceso un mutuo a tasso variabile anni fa mentre non è andata molto giù a tutti gli appassionati (per necessità, tranquillità, comodità) del tasso fisso. Tanto che, si legge un giorno sì e un giorno pure, del notevole aumento della percentuale di richieste di mutui per sostituzione e surroga. E così tra mille risposte da dare agli agenti immobiliari che con i mutui hanno un rapporto "particolarmente" stretto, COLLABORARE ha intervistato un esperto del settore, **Samuele Lupidii**, consigliere delegato e general manager di Auxilia Finance, la società di mediazione creditizia di proprietà della Fiaip (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali). "I tassi sui mutui sono in discesa decisa e, sembra, inarrestabile - dichiara Lupidii -. Non è un dato che si rileva esclusivamente dall'abbassamento del tasso BCE. Il dato più rilevante è l'abbassamento degli spread che le banche applicano. Significa che vogliono, le banche, riprendere a fare mutui; in modo diverso, con altre basi, ma vogliono dare credito al mercato immobiliare.

Samuele Lupidii, consigliere delegato e general manager di Auxilia Finance

Certo occorre distinguere tra chi fa SOLO annunci e chi, invece, poi da' corso e corpo agli annunci.

Sul fronte dei mutui il report urbano Fiaip rileva, inoltre, come si sia registrata una ripresa delle richieste di mutui da parte delle famiglie di circa il 12% e ciò fa ben sperare per la quota di mercato sostenuta dal credito immobiliare, già nei prossimi mesi. Nei primi sei mesi dell'anno, poi, si è assistito ad un lento, ma costante recupero verso i volumi pre-crisi. Oggi i tassi di interesse applicati dalle banche ai prestiti per la casa sono scesi e questo dovrebbe incoraggiare il mercato immobiliare nel secondo semestre 2014, traducendosi con una diminuzione dei tassi effettivamente applicati dalle banche a famiglie e imprese.

Tra gennaio e luglio l'ammontare delle erogazioni di nuovi mutui è stato pari a 14,6 miliardi di euro rispetto agli 11,4 miliardi dello stesso periodo del 2013. L'Abi spiega che l'incremento, su base annua è quindi del 29,2%. Se si considera l'intero mercato, sulla base dei dati Banca d'Italia, il tasso annuo di crescita sfiora il 16%.

Per concludere con i numeri, dunque, i dati relativi ai primi sette mesi del 2014 confermano la ripresa del mercato dei finanziamenti per l'acquisto delle abitazioni. L'ammontare delle nuove erogazioni di mutui nel 2014 è superiore anche al dato del 2012, quando si attestarono sui 13 miliardi di euro."

Il Decreto legislativo 141/2010 e il mercato immobiliare. Mi può dire sinteticamente qual è il cambiamento sostanziale che si è venuto a determinare? E quindi il valore aggiunto che ha l'agente immobiliare nel rivolgersi a un consulente creditizio?

"L'ormai "famoso" Dlgs. 141 ha portato un cambiamento epocale nel settore dei finanziamento e, soprattutto, nella consulenza creditizia. Oggi per poter essere consulenti creditizi bisogna essere collaboratori di una società di mediazione creditizia ed essere iscritti, quindi, all'Organismo di Vigilanza OAM. Chiunque esercita la professione di consulente creditizio non avendone i requisiti commette un reato penale. Ecco quale è

>>> continua

>>> continua

stato il cambio legislativo. Nella sostanza oggi il consulente creditizio deve avere titoli e qualifiche ben precise, deve fare formazione continua e la società deve avere una polizza di responsabilità civile.

L'agente immobiliare se collabora con un consulente creditizio "regolare" ha a disposizione, presso i suoi uffici, una vasta offerta di prodotti finanziari che occorrono al suo cliente per acquistare l'immobile. Qualche agente immobiliare ancora oggi pensa di poter andare in banca col proprio cliente (cosa vietata dalla legge) oppure manda il cliente da solo in banca … ecco io questa cosa la sconsiglierei visto che ormai tutte le più grandi banche hanno la loro sezione Immobiliare … e quindi potrebbero "distrattamente" proporre immobili che hanno loro in vendita con buona pace dell'agente immobiliare che attende il ritorno del cliente con il mutuo deliberato."

Il sistema statunitense sta vagliando delle ipotesi per definire anche i mutui dedicati all'acquisto degli immobili efficienti. Considera fattibile una cosa del genere in Italia?

Gli Stati Uniti hanno sempre qualche tempo di vantaggio rispetto al vecchio continente sia sull'andamento macroeconomico che sulla innovazione di prodotti. Comunque anche in Italia le banche stanno rivolgendo la loro attenzione a questo importante segmento.

È di qualche mese la partnership stretta con MLSREplat. Quali gli obiettivi comuni?

"Il nostro obiettivo è fornire "ausilio", supporto e prodotti agli agenti immobiliari ed ai loro clienti per farli giungere alla conclusione di un affare immobiliare. È su questo obiettivo che si formano e si aggiornano i nostri Consulenti".

Cosa consiglia all'agente immobiliare del terzo millennio?

"Di non perder tempo con i clienti che non hanno merito creditizio. Prima di "portare a spasso" un cliente si accertino che sia finanziabile. Chiamando un Consulente del Credito Auxilia hanno la possibilità di andare a colpo sicuro. Cliente soddisfatto e vendita conclusa!"

Il Ghibli avanza

Adriana Apicella

Le cronache lo hanno affermato fin dallo scorso anno. I cambiamenti con il segno + nel settore immobiliare si sarebbero visti dalla seconda metà del 2014. Ora a prescindere dalla ripresa, più o meno lenta delle vendite di beni immobili (questo lo lascio decidere a voi), non c'è dubbio che siamo stati "spettinati", dall'estate in poi, dal vento del cambiamento. Partiamo dalla prima acquisizione che ha fatto rumore. Tutto ha inizio il 28 luglio 2014: i due portali immobiliari big nella terra a stelle e strisce, e cioè Zillow e Trulia, si uniscono (per precisione di informazione Zillow acquista per 3.5 miliardi di dollari il portale Trulia) attraendo uniti più di 130 milioni di visitatori al mese. E pensare che per la maggior parte degli ultimi 9 anni sono stati competitor l'uno dell'altro…

Andiamo avanti. 26 settembre 2014. Warren Buffett amplia la sua attività nell'area immobiliare. La storia è questa. L'Oracolo di Omaha (definito così soprattutto per il suo grande fiuto negli affari – in sintesi diventa oro tutto quel che tocca -) ha deciso di trasformare in brand immobiliare la sua Berkshire Hathaway. E lo vuole fare puntando non solo al Middlle West, ma anche all'Europa Continentale, alla Gran Bretagna e all'Asia. Ricordiamo che Buffett non è un novello nel settore, anzi! Basti dire che la sua divisione del Real Estate nei primi sei mesi dell'anno ha visto crescere il fatturato del + 26%. Vuole "semplicemente" implementare la sua presenza a marchio Berkshire Hathaway HomeServices (la gestione sarà affidata alla Hsf Affiliates, la joint venture tra Berkshire e Brookfield Asset Management) per portare a millequattrocento la quota delle agenzie da aprire entro la primavera 2015. E come farlo se non stringendo alleanze con grandi gruppi?

Finisce qui? No, anzi! Riprendiamo la notizia già trattata in apertura dal presidente della Frimm, Roberto Barbato. È il 30 settembre 2014. Un altro competitor, Move Inc. balza in prima pagina perché il magnate australiano Rupert Murdoch ha strizzato l'occhiolino al settore immobiliare. E così a seguito della separazione

della sua News Corp (la società che gestisce anche il Wall Street Journal) dalla 21centuryfox, Murdoch acquisisce per 950 milioni di dollari il re del Real Estate online (l'anno scorso ha avuto profitti per 600.000 dollari e entrate per 227milioni) "mettendosi in casa – e qui cito le testuali parole dell'editoriale di Barbato - anche Realtor.com, l'altro portale che raccoglie le informazioni di 900 MLS statunitensi".

È solo l'inizio, il Ghibli avanza sempre più…

La responsabilità dell'agente immobiliare

"Il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso". Art. 1759, I comma, C.C.

Luigi Parenti avvocato

Nella realtà odierna la mediazione immobiliare rappresenta un fenomeno in continua evoluzione che sta assumendo sempre maggiore rilevanza nella vita di imprese e privati. Al giorno d'oggi, come noto, la compravendita e la locazione di immobili sono affidate, sempre più sovente, all'attività del c.d. "mediatore", comunemente definito anche "agente immobiliare".

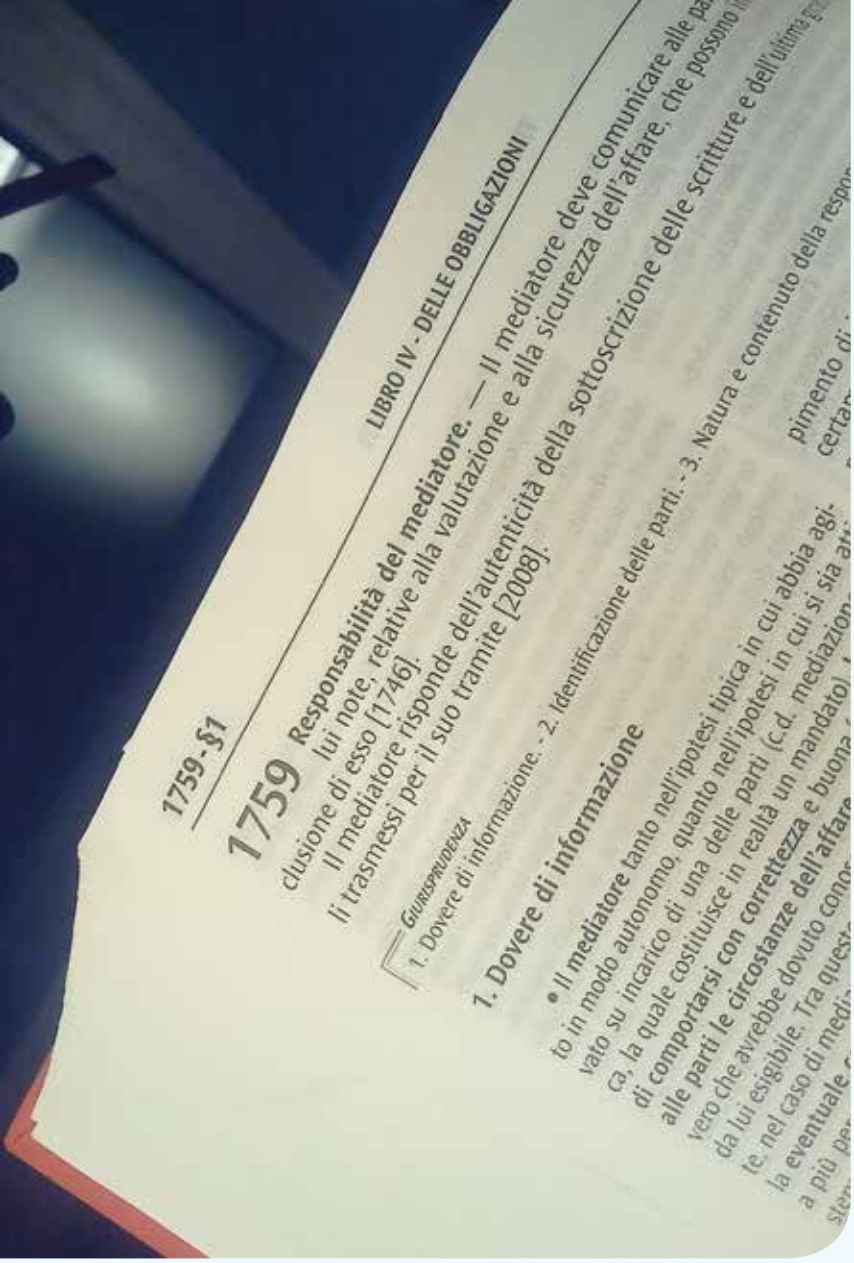
Occorre tuttavia sapere che in capo a tale soggetto gravano precisi obblighi e responsabilità.

A tal riguardo, fondamentale importanza riveste l'obbligo di comunicazione e di informazione imposto dal primo comma dell'art. 1759 del Codice Civile. La norma in esame dispone espressamente che "*Il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso*".

L'ambito di operatività di tale obbligo comprende tutte le circostanze relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare che siano idonee ad incidere sulla conclusione del contratto. Deve trattarsi, in sostanza, di fattori conoscendo i quali le parti non avrebbero prestato il proprio consenso alla conclusione dell'affare o lo avrebbero prestato a condizioni diverse ovvero non lo avrebbero prestato affatto. Tali possono ritenersi le circostanze relative all'identità e alla qualità delle parti contraenti o quelle relative alla solvibilità e solidità finanziaria delle stesse o, ancora, quelle riguardanti i vizi della cosa venduta che ne diminuiscano il libero godimento o il valore.

La *ratio* della norma in esame è quella di evitare che il mediatore svolga la propria attività al solo fine di maturare il diritto ad una provvigione, pur essendo a conoscenza del fatto che l'affare concluso per il suo tramite si rivelerà privo di alcuna convenienza per una o entrambe le parti.

Lo Studio Legale Parenti ha sviluppato negli anni una vasta ed approfondita competenza nell'ambito del diritto amministrativo, del diritto penale e delle varie branche del diritto civile. In particolare, lo Studio vanta un'esperienza pluriennale nella materia del diritto immobiliare con speciale attenzione alla tutela della proprietà e dei diritti reali, alla compravendita e circolazione degli immobili, sia dal punto di vista statico dei diritti che insistono sugli immobili, sia dal punto di vista dinamico delle contrattazioni e transazioni che li riguardano. La sua sede è a Roma, in zona Prati (Viale delle Milizie 114).



La giurisprudenza ormai consolidata ritiene che l'obbligo di informazione di cui all'art. 1759 del Codice Civile abbia sia un **contenuto positivo**, consistente nel dovere di comunicare alle parti le circostanze note al mediatore o comunque conoscibili con la comune diligenza, sia un **contenuto negativo**, consistente nel divieto di fornire alle parti non soltanto informazioni non veritiere ma anche quelle di cui il professionista non abbia conoscenza o che comunque non abbia controllato e vagliato con la necessaria prudenza. Ciò in quanto, in tali casi, il dovere di correttezza imporrebbe al mediatore di astenersi dal fornire informazioni di cui non abbia piena cognizione.

Il mediatore ha dunque l'obbligo di comunicare alle parti non soltanto le circostanze concretamente note, ossia quelle di cui lo stesso abbia avuto notizia o che abbia passivamente recepito, ma anche tutte quelle circostanze che siano per lui "conoscibili" con l'uso della comune diligenza professionale.

Il grado di diligenza richiesto all'agente immobiliare deve essere commisurato alle particolari caratteristiche-difficoltà del singolo affare ed al livello di organizzazione del mediatore. Quanto maggiore e complessa è la strutturazione ed organizzazione del mediatore, tanto maggiore sarà il grado di diligenza richiesto.

La **"media diligenza professionale"** è richiesta al mediatore in quanto **figura professionale** disciplinata dal codice civile nonché dalle disposizioni specifiche della materia (dalla L. 39/1989 al più recente D. Lgs. 59/2010) le quali – giova precisarlo – subordinano l'iscrizione al ruolo di agente immobiliare al possesso ed all'accertamento di specifiche conoscenze e competenze.

L'agente immobiliare è considerato dunque un "operatore specializzato" e, in quanto tale, nello svolgimento della sua attività è tenuto ad osservare la diligenza richiesta ad un professionista del settore.

Alla luce di ciò, deve dunque concludersi che il mediatore incorre nella responsabilità di cui all'art. 1759, comma 1, c.c. sia quando ometta di comunicare alle parti circostanze rilevanti a lui note, sia quando non le informi di circostanze che di fatto gli siano rimaste sconosciute, ma che avrebbe potuto o dovuto conoscere se, nell'esercizio della propria attività, avesse impiegato la diligenza e la perizia proprie di un mediatore professionale di quel determinato ramo d'affari.

In quest'ottica, numerose pronunce giurisprudenziali hanno ritenuto responsabile, ad esempio, l'agente immobiliare che non aveva comunicato ad uno dei contraenti lo stato di insolvenza - a lui noto - in cui versava l'altra parte.

In questo, come in altri casi, l'agente immobiliare incorrerà nella **responsabilità contrattuale** *ex* art. 1218 c.c. con conseguente obbligo di risarcire i danni cagionati al contraente non informato.

Studio Legale Parenti
Viale delle Milizie, 114 - Roma
06.3720108 - studioparenti@tin.it

RISPONDE

I predatori dell'affitto perduto

Prima di qualche tempo fa, parlare di locazione equivaleva a farsi guardare storto. Troppo complicato star dietro alle "cose degli affitti", troppo lavoro e poco ritorno economico. Oggi invece, tutto è cambiato, e con la partnership tra Replat e Solo Affitti, l'MLS inaugura la stagione della locazione in collaborazione

Ludovico Casaburi

C'era una volta una professione. Un mestiere complesso e affascinante che aveva a che fare con un'attività piuttosto elementare eppure di grande rilevanza: vendere. Quelli che intraprendevano questa professione, gli agenti immobiliari, avevano un punto di vista chiaro – il loro – e un obiettivo ancor più cristallino, vale a dire trovare un immobile, trovare un cliente, fare l'affare e passare al prossimo immobile. Poi venne la crisi. E tutto cambiò.

La crisi: una questione d'evoluzione

Soprattutto, cambiò proprio il punto di vista dell'agente immobiliare. Non si trattava più di vendere e basta; si trattava di farlo con intelligenza, con lungimiranza, elevando le proprie competenze e addirittura *evolvendosi* in un altro tipo di professionista. Alcuni, i più temerari, intrapresero un viaggio fino a quel punto ritenuto "senza ritorno"... quello della collaborazione con i colleghi, a cavallo di uno strumento di matrice americana, il Multiple Listing Service, che assicurava, se usato con saggezza, la terra promessa del real estate.

Quando il principale degli MLS italiani, REplat, muovendosi in largo anticipo rispetto al mercato strinse nell'estate 2014 un accordo con la società leader nel campo degli affitti, Solo Affitti, al fine di dotarsi di innumerevoli nuove possibilità per aumentare il fatturato dei propri aderenti, gli agenti immobiliari si divisero. E fu lo scisma.

Io non affitto proprio niente

La divisione creò due correnti di pensiero: i più illuminati, quelli più sensibili al concetto di trasformazione, ne volevano sapere di più, perché avevano immediatamente compreso il potenziale della collaborazione unito ai numeri generati dai contratti d'affitto – che negli ultimi tempi sono valsi, per molti, un'alternativa alla morte professionale.

Gli altri, quelli che anche prima della recessione di affitti e MLS non volevano proprio sentir parlare reagivano con scarsissimo entusiasmo, e giù a lamentarsi: «Con gli affitti si guadagna poco, e di contro ci sono un sacco di scartoffie da tenere sotto controllo e da mettere in ordine. E poi in Italia un contratto di affitto in media dura un paio d'anni. E ti pare che dopo due anni quegli stessi immobili mi ritornano sulla scrivania? No, no, io non affitto proprio niente».

Il mercato non mente: chi oltre a vendere affitta, lavora di più di chi vende e basta. Un po' come chi qualche anno fa passò alla professione 2.0, sbarcando online, aggiornando i propri strumenti e convincendosi che giocare d'anticipo alla lunga paga

Tradizionalmente la gestione degli affitti è materia indigesta agli agenti immobiliari: con gli affitti si guadagna poco – dicono – e di contro ci sono un sacco di scartoffie da tenere sotto controllo. In Italia un contratto di affitto in media dura un paio d'anni, e gli agenti non tornano di buon grado sullo stesso immobile a breve distanza di tempo

Mentre i professionisti fanno gli schizzinosi, i privati si rimboccano le maniche, scavalcano la mediazione e generano fenomeni planetari come Airbnb. Un sito che da semplice "affittacamere" per turisti squattrinati è diventato leader mondiale dell'affitto turistico

Già, perché la gestione dei patrimoni immobiliari non è storicamente il punto forte degli agenti immobiliari: c'è bisogno di una forte professionalizzazione in merito, è quasi "un altro lavoro", e non è detto che si abbiano le risorse per venirne a capo.

Eppur si loca

Nonostante ciò, il mercato non mente. E dice che chi oltre a vendere affitta, lavora di più di chi vende e basta. E un po' come chi qualche anno fa passò alla professione 2.0, sbarcando pesantemente online, aggiornando i propri strumenti e convincendosi che #CondividereÈMeglioCheCurare, ebbe la capacità di guardare oltre, oggi il mercato stesso chiede ai propri player di giocare d'anticipo inaugurando la stagione della locazione in collaborazione, sfruttando una partnership rivoluzionaria per il settore, che mette a disposizione dei broker immobiliari italiani i due "prodotti" che tutti gli operatori vogliono anche se nessuno dice di volere: il Multiple Listing Service e la possibilità di trattare contratti d'affitto.

Anche perché mentre i professionisti fanno gli schizzinosi, i privati si rimboccano le maniche, scavalcano la mediazione, e generano fenomeni planetari con ad esempio Airbnb. Un sito che da semplice "affittacamere" per turisti squattrinati è diventato leader mondiale dell'affitto turistico. Numeri, quelli di Airbnb, che dovrebbero invece produrre le agenzie immobiliari.

All'orizzonte, uno spauracchio: un futuro senza più agenti immobiliari. La soluzione? Trasformarsi in professionisti totali del real estate. Come? Attraverso l'MLS. Attraverso l'apertura alle locazioni. Perché? Perché solo un agente immobiliare che lavora all'interno del Multiple Listing Service detiene tutte le informazioni riguardanti utili alla compravendita di immobile. E che si parli di affitto o vendita, chi ha l'informazione sull'immobile ha il potere di gestirlo. Come accade negli Stati Uniti da cento anni e più anni. Che guarda caso, è la terra promessa dell'agente immobiliare.

Confronto tra vendite e affitti: la locazione e le sue insidie nascoste

I mutamenti e le innovazioni del mercato immobiliare hanno imposto un radicale cambiamento nella figura del suo massimo protagonista, l'agente immobiliare il quale, anche a causa della contrazione delle compravendite mostra sempre maggiore interesse al business degli affitti

Alessandro Mosca responsabile RE Assistance

Gli agenti immobiliari da sempre sono consapevoli che gestire una trattativa di affitto può risultare quasi un altro lavoro rispetto alla gestione della "classica" vendita. Evitando di soffermarsi sulla marcata e pacifica diseguaglianza in termini di ritorno economico delle due attività, è opportuno un cenno alla disciplina degli affitti, una materia oggetto di continui cambiamenti. Si pensi ad esempio al nuovo modello RLI per la registrazione dei contratti, oppure alla disciplina TASI in presenza di immobili locati con la quota TASI a carico degli inquilini. Altre significative novità hanno avuto a oggetto il regime sostitutivo della cosiddetta cedolare secca e l'ulteriore riduzione per il solo quadriennio 2014-2017. Sempre ponendo l'accento su aspetti di natura fiscale si può citare il 10% dell'aliquota dell'imposta sostitutiva per le locazioni a canone concordato ai sensi dell'art. 9, Decreto Legge 28.3.2014, n. 47, convertito con modifica dalla Legge 23.5.2014, n. 80. Il tutto solo per citare alcuni dei casi che dimostrano come la locazione immobiliare nell'ultimo decennio sia divenuta una materia complessa al pari della compravendita.

L'agente immobiliare nelle locazioni può diventare il parafulmine su cui locatore e conduttore scaricano qualsiasi lamentela o rimostranza che abbia una seppur minima affinità con la cosa locata

Il consulente immobiliare, un professionista in grado di gestire un ampio portafoglio clienti e dotato delle capacità e delle conoscenze necessarie per soddisfare qualsiasi esigenza abitativa della propria clientela

Altro aspetto di interesse nella comparazione tra affitti e vendita è il cumulo di ore lavorative mediamente richieste all'agente immobiliare. In una compravendita, salvo ipotesi eccezionali, con la stipula del rogito notarile il lavoro del mediatore è praticamente terminato. Al riguardo si può quasi parlare di **termine definitivo**, un momento ben preciso in cui l'agente può ritenersi svincolato dalla trattativa in via appunto definitiva.

Nel labirinto della locazione

Nel contratto di locazione una simile perentorietà non è riscontrabile. All'opposto può ingenerarsi un meccanismo di ***dilatazione temporale***, un periodo dalla durata indefinita la cui indeterminatezza può essere causata da una molteplicità di fattori legati a elementi quali la natura e lo stato della "*cosa locata*" piuttosto che le parti del contratto. Può accadere che con la firma del contratto di locazione il compito dell'agente non si esaurisca, ma al contrario, nel periodo immediatamente successivo alle firme la dilatazione temporale può **trasformare** l'oggetto della me-

La locazione immobiliare nell'ultimo decennio è diventata una materia complessa al pari della compravendita

diazione dell'agente immobiliare che da codifica civilista corrisponde al "*mettere in relazione due o più parti per la conclusione di un affare*" (art. 1754 codice civile) nel *gestire le relazioni tra due o più parti per una pacifica esecuzione del contratto*. Locatore e conduttore, *incolpando* l'agente di essere la *causa* della loro reciproca conoscenza, lo additano a capro espiatorio, un parafulmine su cui scaricare qualsiasi lamentela o rimostranza che abbia una seppur minima affinità con la cosa locata e le parti. Insomma, il mediatore è tirato in ballo per qualsiasi cosa, anche per un semplice ritardo nel pagamento del canone d'affitto!

L'agente, d'altro canto, pur di fidelizzare i clienti, magari con la malcelata speranza di ottenere successivamente un riconoscimento al suo impegno e alla sua disponibilità con un incarico in esclusiva di vendita, accetta di buon grado il suo nuovo ruolo di negoziatore.

Se è pur vero che esiste una palese difformità nell'approccio tra compravendite e affitti, è altrettanto vero che è solo tramite una conoscenza di entrambe che l'agente immobiliare può essere ritenuto consulente immobiliare, un professionista in grado di gestire un ampio portafoglio clienti e dotato delle capacità e delle conoscenze necessarie per soddisfare qualsiasi esigenza abitativa della propria clientela, sia essa rivolta all'acquisto, alla vendita, o all'affitto.

Chiedere un mutuo: condizioni di concedibilità e oneri accessori

Breve vademecum su tutto quel che si deve sapere e fare per acquistare la casa dei propri sogni

Francesca Romana Perrini notaio

Solitamente per acquistare, ristrutturare o costruire un immobile, è necessario ricorrere a un finanziamento. Lo strumento più utilizzato nella prassi è il mutuo fondiario, ossia un finanziamento a medio/lungo termine, e comunque di durata non inferiore a diciotto mesi, con il quale ci si impegna a restituire la somma in più rate mensili, trimestrali o semestrali, prestando, di converso, una garanzia ipotecaria a favore dell'istituto mutuante.

Una volta ricevuta la richiesta di mutuo, la banca valuta alcuni elementi fondamentali. In primo luogo, attraverso l'interrogazione di apposite banche dati, l'istituto bancario valuta l'affidabilità del cliente, attraverso un controllo dei protesti di assegni o cambiali; la fallibilità del soggetto, ossia se fa parte o è stato parte di società a rischio di fallimento; uno storico dei prestiti e la puntualità dei pagamenti del cliente.

In secondo luogo, la banca valuta l'età del cliente, poiché l'estinzione del debito non deve avvenire oltre il 75simo/80simo anno di età del mutuatario. In terzo luogo è valutata la congruità dell'importo del mutuo con il reddito del cliente: la rata normalmente non deve superare 1/3 del reddito familiare mensile netto. Infine, è verificata la compatibilità tra l'importo del mutuo e il valore dell'immobile. In generale l'intermediario concede un importo che non supera l'80% del valore dell'immobile, valore risultante da apposita perizia effettuata da un tecnico di fiducia della banca. Qualora vengano concessi mutui di importo superiore a tale limite, la banca richiede maggiori garanzie e impone condizioni meno favorevoli.

I tassi e le condizioni offerte dai diversi intermediari possono variare anche di molto. Al di là del tasso di interesse (che può essere scelto tra fisso, variabile, misto o doppio), l'elemento di confronto tra le condizioni applicate tra le varie banche è dato dal TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale), ossia l'indice che sintetizza in termini di tasso di interesse, tutte le voci di spesa, per esempio di istruttoria, di perizia, di riscossione della rata e di assicurazione.

In ogni caso, il Codice del Consumo prevede il diritto dei clienti di ricevere dall'intermediario un'informazione chiara ed esauriente delle condizioni applicate, attraverso la predisposizione di un foglio informativo tenuto a disposizione della clientela nei locali della banca, e del documento di sintesi che diviene, pertanto, un allegato obbligatorio del contratto di mutuo.

È bene inoltre informarsi delle imposte che gravano il mutuo, regolate, ormai su espressa opzione delle parti, dal D.P.R. 601/73. In luogo delle imposte ordinarie, e purché la durata del mutuo non sia inferiore ai diciotto mesi, si applicano le imposte sostitutive dello 0,25%, nel caso di mutuo per acquisto/costruzione/ristrutturazione della cd. "prima casa", del 2%, nel caso di mutuo finalizzato all'acquisto della seconda casa, o dello 0,25% per mutuo finalizzato a procurare liquidità finanziaria al mutuatario. L'imposta è applicata sul valore del capitale concesso a mutuo e viene trattenuta dalla banca in sede di erogazione. Pertanto l'importo delle somme effettivamente messe a disposizione del cliente è sempre più basso rispetto al valore del mutuo concesso.

A garanzia dell'esatta restituzione del mutuo, la banca richiede ipoteca su l'immobile da acqui-

stare o comunque di proprietà del mutuatario o di un terzo (cd. terzo datore di ipoteca) che le riconosce il diritto di vendere il bene se il cliente diviene insolvente, e soddisfarsi, con il ricavato, delle proprie ragioni di credito. Può richiedere inoltre altre garanzie, per es. la fideiussione da parte di un terzo, che risponderà pertanto con tutto il suo patrimonio, per la restituzione dell'intero finanziamento.

Per la concessione e l'iscrizione dell'ipoteca nei Pubblici Registri Immobiliari, è necessaria la presenza del Notaio, pubblico Ufficiale a ciò autorizzato, il quale provvederà all'iscrizione della formalità ipotecaria nel più breve tempo possibile. Infatti, la messa a disposizione del denaro da parte della banca, segue normalmente una quindicina di giorni dalla stipula dell'atto di mutuo, poiché, per legge, l'ipoteca diventa più solida con il cd. consolidamento, ossia con il trascorrere di dieci giorni dall'iscrizione ipotecaria. I tempi per l'erogazione possono essere abbreviati se il cliente chiede un prefinanziamento alla banca, sopportandone i relativi costi.

Durante la vita del rapporto di mutuo, il cliente potrà inoltre:

- chiedere, a determinate condizioni, la sospensione del pagamento delle rate, per non più di due volte e per un periodo massimo complessivo non superiore a diciotto mesi;

- chiedere la rinegoziazione del mutuo, normalmente riferita al tasso o alla durata del mutuo. La ricontrattazione delle condizioni è solo una facoltà della banca;

- chiedere la surroga del mutuo con altro istituto di credito, il quale estinguerà il debito preesistente, subentrando nelle medesime garanzie e nell'ipoteca concessa con il primo finanziamento. La portabilità del mutuo è imposta alla banca originaria creditrice, che non può opporsi. Non possono inoltre essere imposti oneri economici di alcun tipo a carico del debitore, il quale non sarà tenuto neppure al pagamento dell'imposta sostitutiva. Ogni onere e costo sarà sopportato dalla banca subentrante;

- estinguere anticipatamente, in tutto o in parte, il mutuo.

La cd. Legge Bersani (legge 40/2007) ha sancito la nullità delle pattuizioni volte a imporre penali o commissioni per il caso di estinzione anticipata dei mutui stipulati o accollati per l'acquisto/ristrutturazione/costruzione della prima casa di abitazione o di abitazione dirette allo svolgimento della propria attività economica o professionale da parte di persone fisiche.

Infine è da ricordare che le spese sostenute per la concessione del mutuo finalizzato all'acquisto dell'abitazione principale, così come il 19% degli interessi passivi fino al limite massimo (di oneri e interessi) di 4mila euro, potranno essere portati dal mutuatario in detrazione nella propria dichiarazione dei redditi.

Francesca Romana Perrini
Via Giuseppe Pisanelli, 4 - Roma
06.3235155 - fperrini@notariato.it

RISPONDE

Affittare casa è più trendy, lo dice il mercato

Comprare casa rappresenta il più grande investimento della vita. Ma spesso la scelta del bene da acquistare è condizionata da valutazioni non sempre rispondenti all'effettivo status quo. In quei casi, e sono sempre di più in Italia, in soccorso del cliente arriva la locazione

Alessandro Mosca responsabile RE Assistance

Certamente l'acquisto di una casa meriterebbe dei ragionamenti più approfonditi, specialmente riguardo agli aspetti finanziari dell'operazione, ma spesso non è così. Da acquirente, spesso risulta più facile, o più comodo, uniformarsi al *mood* generale. Il grande economista *John Kennet Galbraith* diceva: "In economia, la maggioranza sbaglia sempre". Questo perché la mancanza di informazioni sensibili fa tendere il pubblico a ragionare per luoghi comuni. Clientela, nel caso di una compravendita immobiliare, che ha una bassa percezione del rischio e prende le decisioni su basi principalmente emozionali. Certo, questa superficialità nella scelta potrebbe essere contenuta rivolgendosi a professionisti esperti del settore, ma la realtà dei fatti non è questa. In Italia, ancora oggi, quasi l'80% delle compravendite sono concluse tra privati. Ed è spesso proprio la superficialità, il pregiudizio nei confronti dell'affitto, che fa propendere un cliente – seppur di scarsa disponibilità economica – per l'acquisto di casa piuttosto che, appunto, per una più conveniente locazione. Si parlava di pregiudizio: bene, è arrivato il momento di far cambiare idea a chi pensa che l'affittuario sia meno "virtuoso" di chi invece compra casa. Perché nella maggioranza dei casi, oggi, chi compra lo fa con un mutuo trentennale del 100% dell'importo

Spesso proprio la superficialità fa propendere un cliente per l'acquisto di casa piuttosto che per una più conveniente locazione

A proposito di pregiudizio: è arrivato il momento di far cambiare idea a chi pensa che l'affittuario sia meno "virtuoso" di chi invece compra casa

con il rischio e le responsabilità che ne conseguono, tra cui la possibilità di ritrovarsi nel giro di qualche anno con un pignoramento. Stiamo drammatizzando lo scenario al massimo, si capisce, ma non sarà un caso se tra il 2012 e il 2013 si è passati da 22.895 a 38.814 immobili messi all'asta. In realtà, la domanda "è meglio acquistare o andare in affitto?" non presenta una risposta certa, né in un senso né nell'altro. I fattori da tenere in considerazione sono molteplici, di natura soggettiva ma anche oggettiva. È vero, gli italiani amano investire nel mattone. Hanno come primo sogno essere i proprietari della loro casa. Ma questo modello tutto italico, in decisa controtendenza con il resto del mondo, non è più al passo con i tempi. La globalizzazione, internet e in genere i progressi tecnologici impongono, soprattutto nel mondo del lavoro, una spiccata propensione alla dinamicità e alla mobilità. Spesso pur senza dover cambiare lavoro, si rende necessario cambiare casa e chi ha comprato deve scegliere tra il vendere o l'affittare l'immobile per ridurre i costi della nuova sistemazione abitativa e "mettere a reddito" il suo bene.

Gli italiani hanno come primo sogno essere i proprietari della propria casa. Ma questo modello, in decisa controtendenza con il resto del mondo, non è più al passo con i tempi

Bioedilizia: l'importanza di essere al passo con il mercato

Proviamo a immaginare che la crisi non ci sia. Proviamo a pensare di avere vinto e affrontiamo le cose da un altro punto di vista. Proviamo a usare come parola chiave "innovazione"

Valentina Fraschetti architetto

Che cosa significa innovazione? Citando Wikipedia, per innovazione si intende "...un processo o un prodotto che garantisce risultati o benefici maggiori apportando quindi un progresso sociale...".

Un progresso, dunque. Conquistare, cioè, un beneficio. Ciò consente di bypassare questo periodo di stasi, uscendone addirittura rafforzati. Applicando questi concetti a una dimensione operativa, nell'ambito che più ci interessa, vale a dire quello del mondo immobiliare e dell'edilizia, tale scelta può aprire un aspetto interessante del lavoro, ancora in larga parte inesplorato e soprattutto innovativo. Parliamo di un ambito che riguarda sì l'economia del mercato e quindi del nostro business, ma contempla soprattutto una scelta etica.

È ormai noto, anche in Italia seppur in ritardo rispetto all'estero, che costruire in modo sostenibile può essere un'opportunità. La legislazione attuale recepisce un indirizzo della Comunità europea, e oggi, anche le amministrazioni pubbliche di livello comunale sono intervenute con deliberazioni volte al risparmio energetico e al rispetto dell'ambiente.

In particolare, citando ad esempio il Comune di Roma, questi, con la delibera n.48/2006, ha ben chiarito quali sono i parametri con cui è possibile realizzare nuove edificazioni all'interno dell'ambito comunale dal punto di vista energetico. Infatti, tali norme impongono tra l'altro di rispettare i limiti del 30% del fabbisogno energetico dell'edificio da realizzare mediante l'utilizzo di sistemi di contenimento (sistemi passivi) e un altro 30% del fabbisogno medesimo mediante l'utilizzo di fonti rinnovabili di energia, fermo restando il 50% del fabbisogno di energia primaria per acqua calda sanitaria assicurata mediante utilizzo di fonti di energia alternative.

Un esempio reale di utilizzo in termini di marketing applicato al mercato immobiliare può essere la competente spiegazione al proprio cliente del perché spendere qualcosa in più per l'acquisto di un immobile di innovativa concezione

È indubbio che tali novità rappresentano un nuovo stimolo dal punto di vista progettuale e una nuova opportunità dal punto di vista economico. Può essere quindi argomentazione utile per l'agente immobiliare il saper esporre alla clientela le differenze tra un immobile nuovo e uno più datato: in tal senso le innovazioni tecnologiche, se "vendute" sapientemente e con competenza, possono rappresentare una probabilità di successo in più rispetto a un concorrente.

Un esempio reale di utilizzo in termini di marketing applicato al mercato immobiliare può essere la competente spiegazione al proprio cliente del perché spendere qualcosa in più per l'acquisto di un immobile di innovativa concezione. La spiegazione dovrà considerare proprio l'aspetto tecnologico dell'immobile, citando, ad esempio, la classe energetica dell'edificio. Probabilmente la costruzione in questione sarà classificata come "A"

Costruire in bioedilizia significa limitare il consumo di risorse non rinnovabili attraverso materiali non nocivi ed ecologici. Un consulente immobiliare aggiornato è l'ultimo anello della catena che porta al fruitore finale dell'immobile

e l'operatore saprà spiegarne i motivi. Alcuni possono essere citati brevemente:

- isolamento "a cappotto" termico dell'edificio, che consiste in un rivestimento esterno di facciate, allo scopo di ottimizzare la prestazione termica di un edificio, eliminando dispersioni di calore;

- infissi a taglio termico, che, a differenza degli infissi classici permettono di ovviare alla dispersione termica basandosi sul principio dell'interruzione della continuità metallica, inserendo dei particolari materiali con una conducibilità termica più bassa nella prossimità della camera interna degli infissi. Tali infissi, inoltre, consentono un considerevole miglioramento dell'isolamento acustico;

- utilizzo di gronde per la raccolta delle acque piovane, con una cisterna interrata per la raccolta delle acque meteoriche. Tale acqua potrà essere utilizzata, ad esempio, per l'irrigazione dei giardini e per le cassette di scarico dei water;

- utilizzo di pannelli solari per la produzione di acqua calda sanitaria;

- utilizzo di pannelli fotovoltaici per la produzione di energia elettrica. Possono essere impiegati per produrre energia in zone non servite dalla rete (impianti isolati) o per ridurre la propria bolletta energetica (impianti connessi alla rete);

- utilizzo di un sistema di riscaldamento a pavimento: maggior comfort e una maggiore libertà abitativa (non esisteranno più, ad esempio, delle pareti inibite all'arredamento dalla presenza di ingombranti termosifoni); un notevole risparmio energetico grazie alla bassa temperatura di mandata; una scarsa presenza di polveri; la possibilità di utilizzarlo come raffreddamento in estate.

Costruire in bioedilizia significa limitare il consumo di risorse non rinnovabili, utilizzando, quindi, materiali non nocivi ed ecologici. Un imprenditore lungimirante è un committente che investe in questi soggetti, e che li rende economicamente appetibili; un progettista contemporaneo utilizza nelle proprie architetture gli stimoli e le sfide che la progettazione in bioedilizia comporta; un consulente immobiliare aggiornato e al passo con i tempi e le argomentazioni imposte dal mercato è l'ultimo anello della catena che porta al fruitore finale dell'immobile.

Valentina Fraschetti
Via Raffaele Battistini, 9 - 00151 Roma
06.5373217 - 06.53275562
338.3060000
v.fraschetti@materica-architetture.it
www.materica-architetture.it

TUTTO IL MONDO IN UN CLIC.

È online **Immobilpost.it,** Il nuovo portale immobiliare che collega le agenzie al network internazionale primo in assoluto al mondo.

Registrati gratis.

Potrai provare **Immobilpost.it** per sei mesi.

Attiva il servizio di internazionalizzazione.

Potrai distinguerti nello scenario immobiliare e pubblicare, con un solo clic, i tuoi annunci in **cento portali di cinquantasei paesi** dei **cinque continenti:** di 140milioni di visitatori unici, raggiunti attraverso i siti leader nei quali essi ripongono fiducia. Un mercato totalmente nuovo e vastissimo, un'immensa platea alla quale parlare nella lingua del luogo grazie a un sistema di traduzione intelligente che restituisce le espressioni sintattiche della lingua di inserimento, tradotte secondo le corrispondenti, e corrette, espressioni sintattiche della lingua di pubblicazione.

IMMOBILPOST.it
IL PORTALE INTELLIGENTE

Oltre il portale immobiliare.

Trecentosessantacinque giorni insieme

Adriana Apicella

COLLABORARE con questo numero compie un anno. Mi è piaciuto aprire l'editoriale raccontando dell'adrenalina che sale ad ogni chiusura della rivista e ad ogni discesa sul campo. E mi piace riprendere il discorso qui, qualche pagina dopo, per omaggiare chi è parte dell'anima di questa rivista. Perché in questo grande puzzle variopinto e sfaccettato ci siamo non solo noi della redazione, ma tutti voi, che fin dall'inizio avete creduto e sostenuto questo progetto.

E per voi intendo tutti i master del network che con il vostro bel da fare avete trovato il tempo per coinvolgere ieri, oggi e domani (ne sono più che certa)i vari professionisti del settore pronti ad offrire prodotti ad hoc o a spiegare nei minimi dettagli, quali sono le azioni del futuro prossimo venturo che renderanno grande la professione dell'agente immobiliare. Insieme a voi, alle vostre voci, alle vostre proposte, alla vostra forza commerciale COLLABORARE diventerà grande! Noi della redazione siamo pronti per un 2015 all'insegna della collaborazione e siamo sicuri di essere in ottima compagnia, fortemente supportati da tutti voi sempre così attivi, propositivi e protagonisti sul mercato.

Dulcis in fundo ringrazio tutti gli sponsor e i professionisti che in questo anno sono stati con noi: American Express, Mercedes, Corseria, Fiaip, Mike Ferry Italia, REbasilico, Centro Servizi Frimm, Centro Servizi Torino, RSA Group, Laura Testarmata, MLS REplat, AVI (Associazione Visuristi Italiani), CONFIPI, CONFASSOCIAZIONI, Prontacasa.it, Health Broker Salus Life, Luigi Parenti, Valentina Fraschetti, Francesca Romana Perrini, Residence Carla, Guerrieri Associati, Madis Costruzioni, B.C.M., Nesios Network Assicurativo, Carpebit, Data Service, Castello di Corbara, Auxilia Finance, D'Angeli Assicurazioni, Immobil Post, Training Broker One, Luca Porzio, Costa Group, Solo Affitti, Pietro Margiotta, Gianluca Cerutti, Domenico Borla.

L'evoluzione di una specie

Come sta cambiando il ruolo dell'agenzia immobiliare all'estero e in Italia

Gianluca Santacatterina

Negli ultimi dieci anni le agenzie estere hanno portato a compimento un processo di evoluzione notevolmente più consistente rispetto alle colleghe italiane, ancora sin troppo statiche da questo punto di vista.

Se si prende ad esempio un Paese come gli Stati Uniti, ci si rende facilmente conto che la condivisione degli immobili da parte delle agenzie non è solo la prassi comune, ma viene considerata una filosofia vincente per riuscire a vendere la proprietà in poco tempo e con un buon ritorno economico. La collaborazione in questo settore è vitale tanto per l'agenzia, che non ha a disposizione solo la propria vetrina di immobili ma un bacino enorme a cui attingere, quanto per il cliente, che riuscirà sicuramente a soddisfare le proprie esigenze avendo a disposizione più scelte.

Negli Stati Uniti la condivisione degli immobili da parte delle agenzie non è solo la prassi comune, ma viene considerata una filosofia vincente per vendere la proprietà in poco tempo e con un buon ritorno economico

In Italia l'agenzia custodisce gelosamente il proprio pacchetto immobili conquistato con fatica

La volontà di lavorare in maniera trasparente, seria e a servizio dell'acquirente, ha portato alla nascita negli Stati Uniti del sistema operativo MLS, Multiple Listing Service: una piattaforma che prevede la condivisione e la pubblicizzazione delle liste di proprietà disponibili da parte di agenti e broker immobiliari. Essere fuori da questo metodo lavorativo significa poter contare solo sulle case della propria vetrina, con poca probabilità che uno degli immobili corrisponda perfettamente alle attese del cliente.

La collaborazione tra agenti del settore arrivata dagli Stati Uniti ha preso piede anche in Europa soprattutto in Inghilterra e Germania, dove si trovano le città più cosmopolite e ricche di cittadini stranieri in cerca di un alloggio.

In Italia, nonostante questo servizio sia arrivato già negli anni Novanta, ancora si fatica a voler condividere i propri immobili sui quali si ha l'esclusiva della vendita. L'agenzia custodisce gelosamente il proprio pacchetto immobili conquistato con fatica e diffida degli altri agenti, visti più come avversari che come potenziali col-

Il futuro delle agenzie è la specializzazione. Specializzarsi, collaborare e unire le forze: questo salverà le agenzie immobiliari dal periodo di crisi che stiamo vivendo

leghi. Negli ultimi tempi qualcosa si sta muovendo, forse a causa della crisi che ha colpito il mattone e che sta spingendo gli operatori del settore a riconsiderare tutte le opzioni disponibili. Col tempo, l'agenzia della porta accanto dovrà essere vista come un'opportunità per sé e per il cliente, invece che come un ostacolo.

Ma la condivisione di informazioni vitali per la compravendita immobiliare è la chiave della professione per l'immediato futuro e oltre. Un aspetto che ho imparato a conoscere bene con il lavoro svolto con *Luxury & Tourism*, società che pur operando con clienti italiani si occupa esclusivamente di immobili fuori dal Belpaese. Collaborare con le agenzie in cerca di clienti interessati all'estero è stato fondamentale fin dall'inizio, e non ha destato malumori nel settore perché le agenzie tradizionali non potevano offrire quel tipo di servizio. Fondamentale è stato assimilare il metodo di lavoro statunitense della collaborazione in maniera moderna e trasparente. A testimonianza di ciò, basti pensare che una parte consistente della clientela proviene dalle agenzie tradizionali con le quali la società ha un rapporto di partnership.

Nel mercato italiano, con calma e con i tempi necessari, il futuro delle agenzie si chiamerà specializzazione. Gli agenti e i professionisti decideranno in quale settore specializzarsi avendo a disposizione tutto il vasto mondo dell'immobiliare e collaborando poi con colleghi esperti in altri ambiti qualora si presentasse l'occasione. Esistono già gruppi di lavoro o strutture associate che comprendono più realtà, ma sono ancora poche rispetto all'estero e a quelle che nasceranno nel nostro Paese nei prossimi anni. Specializzarsi, collaborare e unire le forze: questo salverà le agenzie immobiliari dal periodo di crisi che stiamo vivendo.

Miami/Sarasota: andata e ritorno

Storia di un'estate di lavoro e di piacere, o meglio di un piacevole lavoro: un mercato immobiliare in netta crescita sia per le vendite sia per il numero di unità vendute

Gianluca Cerutti agente immobiliare

Le nostre vacanze, quest'anno, sono state all'insegna dello svago e del relax, ma anche dello sviluppo e della crescita della nostra società americana, la FLORIDA CAPITAL INVESTMENTS GROUP LLC. Indubbiamente il valore aggiunto di una tale operazione è che in Florida si può fare business in costume da bagno ed infradito, altro che giacca e cravatta!

Qui, il mercato immobiliare è in netta crescita sia dal punto di vista dei prezzi di vendita sia dal punto di vista del numero delle unità vendute. A Sarasota, ad esempio, abbiamo margini di crescita ancora ampi, le operazioni non mancano ed i tempi di rivendita sono ancora ottimi, soprattutto se rapportati a quelli del mercato immobiliare italiano.

Ciò che mi ha stupito e non poco è la crescita incredibile del mercato immobiliare a Miami. Infatti qui grazie alla proficua collaborazione di Manuela Butcher, broker italiano molto presente ed attivo sul mercato, abbiamo potuto sviluppare un lavoro di "acquisizione" di diversi cantieri nell'area di Miami Dade ed abbiamo partecipato al "Miami New Construction Show", un salone molto importante che si svolge al Convention Center di Miami Beach, a fine agosto.

I dati distribuiti dalla Contea che fanno riferimento a progetti immobiliari fino al 2020, danno una percentuale di vendita degli immobili del 60 %, percentuale già di per se' importante ma che lo diventa ancora più se si pensa che vengono presi in considerazione anche operazioni in fase progettuale, come ad esempio l'Armani Tower di Sunny Isle.

Se, invece, andiamo a considerare solo i building in costruzione, le percentuali arrivano fino all'ottanta per cento di venduto, con 12/18 mesi alla consegna.

I motivi dell'esplosione del mercato immobiliare a Miami sono numerosi e spaziano dai pesanti investimenti messi in atto dalla Contea che vuole far crescere la città e renderla sempre più appetibile (un esempio su tutti la costruzione di una torre panoramica di 300 metri che diventerà il simbolo della città) al massiccio afflusso di investitori che arrivano dall'Eurozona (il dollaro da' garanzie maggiori di stabilità), dalla Russia e dal Sud America. Una dimostrazione certa del fatto che migliaia di persone in tutto il mondo considerano non solo Miami, ma tutta la Florida un investimento sicuro.

Florida Capital Investments Group LLC
2700 South Tamiami Trail Suite 14
Sarasota FL 34239
Cell usa +1(786) 554.0602
Cell. Ita +39335211589
http://www.floridacapitalinvestments.com/
info@floridacapitalinvestments.com
Facebook: floridacapitalinvestments
https://www.facebook.com/floridacapitalinvestments?ref=bookmarks

I nostri servizi: investimenti immobiliari, Real Estate, consulenza legale tramite studio legale in loco, startup di attività commerciali

Scopri le nostre agenzie all'estero

RUSSIA | INGHILTERRA | FRANCIA | STATI UNITI | SVEZIA
BRASILE | REPUBBLICA DOMINICANA | SVIZZERA

MOSCA (Russia)
ООО Фримм-Москва
Kalanchevskaya Ulitsa, 16 - Mosca
Tel: +74 952499033
gagostino@frimm.com

Agente Zagorodnaya Zhizn
Gogolevskiy Bulvar, 8 - Mosca
Tel: +74 994093505
zagorodlive@mail.ru

LONDRA (Inghilterra)
Habitat Investments Ltd
Hammersmith Road, 72 - London
Tel: +44 (0) 20 75336539
www.habitatinvestments.co.uk

SARASOTA (Florida - USA)
Florida Capital Investments Group LLC
South Tamiami Trail, 2700 - Sarasota FL
Tel: +39 335 221589
www.floridacapitalinvestments.com

POGGIO-MEZZANA (Francia)
Vk-Mediterranee
Res U Casandrinu, 8 - Poggio-Mezzana
Tel: +33622453575
www.vkmediterranee.com

HJÄRUP - MALMÖ (Svezia)
City & Country Homes Real Estate Agency
Pers väg 3 SE-245 63 - Hjärup
Tel: +46(0)40-692 87 28
www.cchomes.se

NATAL (Brasile)
Atlantica Invest
Rua Comandante José Humberto de Farias 181 - Natal
Tel: 005584 9617 4433
www.atlanticainvest.com

SANTO DOMINGO (Rep. Dominicana)
H4S
Santo Domingo Este calle 4 Ä Ambar Marina 7 n.3
Tel: +39 333 732 1548
www.blogrepubblicadominicana.it

LUGANO (Svizzera)
Stabinvest Sagl
via Boschina 17 - Lugano
Tel: +41 787351818
tranchini@stabinvest.com

MLS REPLAT INTERNATIONAL
masterinternational@replat.com

Domavitalii.com: un passepartout per la Russia

Se la vostra agenzia è in piena "guerra fredda" con il mercato degli acquirenti russi, il portale Domavitalii.com è la risposta ai vostri problemi

Domenico Borla agente immobiliare

In questo momento di recessione nel mercato immobiliare, le agenzie immobiliari che trattano in particolare seconde case e immobili di pregio hanno difficoltà a far conoscere ai propri facoltosi clienti le loro offerte, nonostante sempre più si stia sviluppando l'interesse proprio per questo tipo di immobili, principalmente da parte di clienti provenienti dalle economie dell'Est e in particolare dalle ex repubbliche sovietiche. Il portale immobiliare www.domavitalii.com (dal russo, "casa d'Italia") nasce dalla volontà di offrire un servizio alle agenzie immobiliari italiane volto alla ricerca di acquirenti provenienti dall'area russa interessati ad immobili italiani, senza l'intermediazione di agenzie immobiliari russe, che, oltre alle ovvie difficoltà dettate dalle differenze culturali, obbligherebbe a una ripartizione dei proventi della mediazione.

Domavitalii permette infatti alle agenzie immobiliari italiane, previa autenticazione, di inserire in forma gratuita i loro immobili e di promuoverli alla ricerca del cliente interessato. Il portale è ben indicizzato sui motori di ricerca, in particolare in Russia su Yandex, il primo e più utilizzato in Russia, e ovviamente anche su Google.ru. A tutti gli annunci pubblicati, in caso di interesse risponderà per voi un call center di madre lingua russa fornendo ogni informazione al cliente interessato, sempre interfacciandosi con l'agenzia che ha inserito l'immobile e sino al raggiungimento di una data per la visita.

Il russo, questo sconosciuto

L' inserimento viene effettuato su un form in lingua italiana, che dà la possibilità, tra le altre cose, di inserire un numero illimitato di fotografie. Il form è realizzato in modo comprensibile e accessibile (grazie alla traduzione automatica di ogni campo compilato). Solo in caso di descrizioni dettagliate, il testo potrà essere inserito in lingua russa o in inglese. In ogni caso un servizio di addetti alla traduzione di madrelingua russa è sempre a disposizione online, via mail o via skype per risolvere qualunque necessità.

Prezzi & privacy

Come già detto, l'inserimento degli immobili, ove fatto direttamente, non ha alcun costo. Solo in caso di vendita effettuata tramite clienti procurati dal nostro portale, al momento della definizione contrattuale della vendita, dovrà essere riconosciuto un rimborso spese del 1% del valore transato. Nel caso alle agenzie occorrano traduzioni di testi o interventi in loco di interpreti presso la sede per incontri con clienti di madre lingua russa, le stesse potranno richiedere preventivi direttamente alla società, che è in grado di fornire personale addetto alla traduzione indistintamente in tutta Italia.

Domavitalii riserva una sezione speciale del portale agli immobili che non vogliono essere resi visibili per richiesta del cliente. Ciò in particolar modo riguardo a proprietà riconoscibili, immobili famosi di prestigio, alberghi, villaggi turistici, e proprietà e/o attività e aziende con marchi conosciuti.

Gli altri servizi di Domavitalii

Oltre al rendere visibili gli annunci delle agenzie immobiliari italiane sul mercato russo, la nostra società propone:

- convenzioni e svolgimento pratiche per concessione di mutui a cittadini russi con redditi esteri;

- realizzazione di siti web in lingua russa personalizzati per le agenzie italiane;

- inserimento a richiesta di uno o più immobili sui portali immobiliari russi, sia a pagamento sia gratuiti, senza dover stipulare contratti ma utilizzando le nostre convenzioni, con prezzi a partire da €3 ad annuncio;

- servizi in tutta Italia per pratiche burocratiche per ottenimento visti, possibilità di residenze e certificazioni per cittadini russi;

- rilascio di fidejussioni bancarie a garanzia di acconti versati per l'acquisto da parte di persone o società russe a venditori italiani;

- servizio di promozione dei propri immobili all'interno delle più grandi fiere immobiliari russe, con possibilità di partecipazione diretta sia presso i nostri stand sia con stand indipendenti, fornendo ove necessario stand e hostess di madre lingua.

Borla Domenico
347.2628618 oppure 393.26 66 666
info.italia@domavitalii.com
www.domavitalii.com

Un incaricato di Domavitalii vi contatterà per fornire ogni dettaglio ed eventualmente fissare un incontro presso i vostri uffici

DM ASSICURAZIONI

La polizza su misura per te!

Rc Professionale, assicurazione ufficio e assicurazione personale.

Per te che sei un agente immobiliare proponiamo pacchetti assicurativi a tutela degli imprevisti del tuo lavoro.
Per garantirti la totale serenità lavorativa abbiamo confezionato, per i tuoi clienti, polizze mutuo-casa e polizze personali a garanzia del pagamento del mutuo oltre ogni inconveniente.

Vieni a trovarci… siamo pronti a rispondere a tutte le tue domande e a risolvere qualsiasi tua perplessità!

DM ASSICURAZIONI

Via A.G. Bragaglia, 18 - 00123 Roma
06.30.889.556
assdangeli@gmail.com

P.le Amm.glio Bergamini, 12 - 00136 Roma
06.39.720.942 / 944
dangeliass.ni@libero.it

Referente: Anna Rita D'Angeli

Da Santo Domingo al Canton Ticino per collaborare

Due delle località più diverse e più distanti sono protagoniste della rubrica "L'agente immobiliare a..." di questo numero. Dalle bianche spiagge caraibiche alle rive più austere del lago di Lugano, scopriamo come il Multiple Listing Service più diffuso in Italia, MLS Replat, abbia unito le esigenze lavorative di due mediatori immobiliari così diversi, eppure così simili

Ludovico Casaburi

A differenza delle scorse puntate, per questo numero di COLLABORARE abbiamo scelto di utilizzare la rubrica che ci porta in giro per il globo a scoprire come cambia il ruolo dell'agente immobiliare per un confronto tra due contesti e per rispondere a un quesito: dall'esotica Repubblica Dominicana alla vicina Svizzera, il mestiere del mediatore è poi davvero così diverso? Tre sono i protagonisti del nostro intreccio: il primo, Eduardo Cirincio, è un broker italiano trapiantato a Santo Domingo e che lì ha costruito la sua "idea immobiliare"; il secondo, Rosario Tranchini, è un esperto mediatore e formatore che dopo una vita in Tecnocasa ha scelto il Canton Ticino nel 2012 per reinventare il suo business.

A supportare il sogno commerciale dei due agenti, il più forte degli alleati, uno strumento che consente di unire anche a grandi distanze le aspettative di due professionisti differenti: MLS REplat, la piattaforma online creata da Frimm che fa collaborare ogni giorno migliaia di agenti immobiliari in Italia e... in tutto il mondo, è proprio il caso di dirlo.

>>> continua

Il nostro viaggio ideale parte dal Mar dei Caraibi, in quella Santo Domingo in cui opera la Houses for Sale in The World (o se volete "H4S") del già citato Cirincio, «una società per investimenti nel campo immobiliare costituita dai migliori professionisti del settore - spiega lo stesso imprenditore - uomini e donne che dal settembre 2012 hanno creduto al mio progetto di diventare leader qui nella Repubblica Dominicana. Una terra fantastica, da anni meta tra le preferite degli italiani».

La scelta di stabilire il proprio business sull'isola caraibica è giunta per dare risposta alla grande richiesta di immobili ad alta redditività. Scartate destinazioni quali New York, Miami, Londra, gli Emirati Arabi o il Brasile, tutti mercati che già godevano di ampia rappresentanza in Italia, la scelta di Cirincio è quindi caduta su un territorio che in Italia «non aveva rappresentanza nonostante l'enorme incremento di vendite dell'ultimo decennio».

Un ambiente, quello del real estate dominicano, «certamente fertile, che rende mediamente dal 6% al 12% grazie ad una stagione turistica che dura 10 mesi pieni. È un mercato in crescita - sottolinea ancora Cirincio - ma mai soggetto a bolle immobiliari, trainato invece in maniera intelligente da politiche mirate ad aumentare ancora il flusso, con una politica fiscale che incentiva gli investimenti esteri, soprattutto quelli immobiliari, tutela la proprietà e il rientro dei capitali nei paesi di origine, costi di manodopera bassi, grande attenzione ai materiali e un sistema bancario autonomo propenso all'investitore estero».

A Santo Domingo la Houses for Sale punta a soddisfare le richieste "caraibiche" di oltre 1.000 agenzie italiane per un mercato che rende tra il 6% al 12% grazie alla stagione turistica di 10 mesi

Eduardo Cirincio, è un broker italiano trapiantato a Santo Domingo dove ha costruito la sua "idea immobiliare"

«E poi - aggiunge - è un Paese che offre un lifestyle degno di Hollywood, ma a prezzi molto più accessibili, per non parlare della popolazione, adorabile, un alto livello di sicurezza, e una sanità efficiente e a costi relativamente contenuti. Del resto, se 65.000 italiani risie-

dono oggi in Repubblica Dominicana e 42.000 la visitano ogni anno come turisti, un motivo ci sarà. Prima d'ora, il cliente italiano che voleva opzionare un immobile in Repubblica Dominicana non aveva altra scelta se non quella di rivolgersi alle agenzia locali. H4S è nata con l'obiettivo di colmare questo gap, e con MLS REplat intendiamo portare questo mercato direttamente alle agenzie immobiliari italiane connesse. H4S è in grado di accogliere e gestire il flusso di clienti provenienti dall'Italia, organizzandone il viaggio e il soggiorno; ha le competenze immobiliari per selezionare, proporre e condurre le trattative nella maniera più sicura e competente per il cliente italiano: quindi la lingua, la conoscenza della fiscalità e della legislazione italiana e dominicana, la competenza nella acquisizione e nella gestione degli immobili. E offre comodità - sottolinea il nuovo aderente al sistema MLS REplat - quali la possibilità di eseguire gli atti di vendita direttamente nei consolati Dominicani in Italia, con le visure effettuate dai relativi uffici legali e i documenti spediti direttamente in Italia. H4S in sostanza incorpora tutta una serie di servizi che coinvolgono decine di persone, qui e in Italia, che permettono a un'agenzia immobiliare italiana di poter proporre ai propri clienti un mercato a 8.500 km di distanza in assoluta sicurezza e senza costi aggiuntivi».

La Repubblica Dominicana offre un lifestyle degno di Hollywood ma a prezzi accessibili, un alto livello di sicurezza, e una sanità efficiente e a costi contenuti. Ogni anno 42mila sono i turisti visitatori, mentre sono 65mila gli italiani che vi risiedono in modo permanente

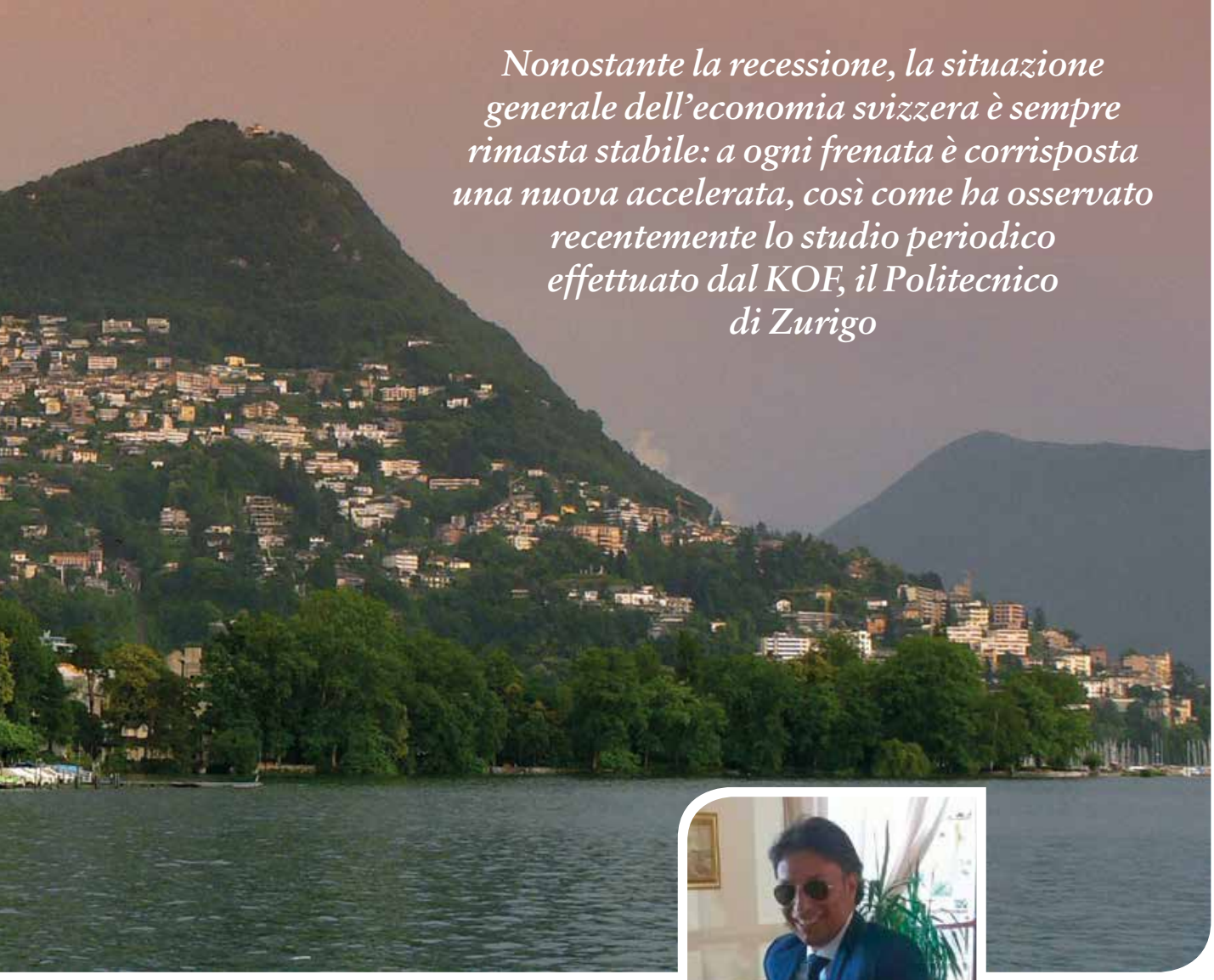
STABINVEST

Precisione svizzera, intraprendenza italiana

Dall'altra parte dell'oceano Atlantico, nella vecchia Europa, un altro professionista della compravendita immobiliare ha deciso di intraprendere un viaggio del tutto simile a quello del suo collega "caraibico", eppure diverso, se non altro per coordinate geografiche.

Siamo in Svizzera, nel Canton Ticino, nella vicinissima Lugano, luogo scelto dal 47enne Rosario Tranchini, nel settore immobiliare dal 1991, che dopo una vita passata a sviluppare la rete in franchising di Tecnocasa nella provincia di Alessandria, quindi successivamente con un'esperienza da area manager e formatore sia per il brand verde sia per la Camera di Commercio di Alessandria, e ancora presidente provinciale per l'Anama e membro della Giunta Confesercenti di Alessandria, nel 2012 ha dato una decisa svolta alla propria carriera nel settore del real estate, trasferendosi nella vicina Svizzera con l'obiettivo di avviare nuove attività imprenditoriali soprattutto nel settore immobiliare. Ma perché la scelta è caduta sulla Svizzera? È lo stesso Tranchini a rispondere alla domanda: «Al di là della vicinanza con l'Italia, al momento di scegliere in quale realtà socioeconomica muovere gli interessi miei e dei miei clienti mi sono diretto sicuro verso il Canton Ticino. Il mercato immobiliare e delle costruzioni, in Svizzera in generale e nella parte

Il mercato immobiliare e delle costruzioni, in Svizzera in generale e nella parte italiana in particolare è in piena espansione e in controtendenza rispetto a quello italiano



Nonostante la recessione, la situazione generale dell'economia svizzera è sempre rimasta stabile: a ogni frenata è corrisposta una nuova accelerata, così come ha osservato recentemente lo studio periodico effettuato dal KOF, il Politecnico di Zurigo

italiana in particolare, è in piena espansione e in controtendenza rispetto a quello italiano. Proprio in relazione a questa tendenza – spiega Tranchini – non potendo ignorare un tale rapido sviluppo del settore ho ritenuto interessante inserirmi nella piattaforma MLS REplat, per acquisire tutta quella clientela che trova nel mercato svizzero una maggiore solidità e sicurezza».

Rosario Tranchini, è un esperto mediatore e formatore che dopo una vita in Tecnocasa ha scelto il Canton Ticino nel 2012 per reinventare il suo business

Una sicurezza non solo legata a una certa "tradizione". Nonostante la recessione, la situazione generale dell'economia svizzera è sempre rimasta stabile: a ogni frenata è corrisposta una nuova accelerata, così come ha osservato recentemente lo studio periodico effettuato dal KOF, il Politecnico di Zurigo. In un 2014 sin qui tutto sommato tranquillo, tra i settori che più di altri hanno contribuito a tenere alto il ritmo nei momenti di appannamento economico c'è stato certamente quello edilizio e immobiliare.

Inoltre, grazie alle naturalizzazioni, la Svizzera si è resa protagonista di un fenomeno di regolare "acquisizione" di nuovi abitanti negli ultimi anni: parliamo di una crescita annuale costante di circa l'uno per cento – ad esempio, tra il 2012 e il 2013 si è passati da 8 milioni 139 mila 600 abitanti a 100 mila e 600 in più, vale a dire +1,3% (Fonte: UST).

Senza considerare il fatto che in Svizzera il numero dei miliardari in un anno è aumentato da 61 a 86, così come l'ammontare della ricchezza, passata da 128 a 200 miliardi di dollari. Dal 2013 ad oggi la confederazione ha guadagnato tre posizioni in classifica, occupando il settimo rango mondiale (fonte: Wealth-X Institute).

REAL ESTATE AWARDS 2014

MILANO • 11 DICEMBRE 2014

Partecipa all'EVENTO più IMPORTANTE dell'anno

VOTA SUL SITO
WWW.REALESTATEAWARDS.IT

MIGLIORE

- PORTALE DI ANNUNCI
- GESTIONALE - MLS
- FORMATORE IMMOBILIARE
- PROGETTO SOCIAL
- AGENTE IMMOBILIARE
- PREMIO ALLA CARRIERA
- GRUPPO IMMOBILIARE
- BLOG

"Il Real Estate Awards è una grande opportunità per tutti ad ogni livello. È un'occasione unica per gli Agenti Immobiliari che per la prima volta nella storia hanno la possibilità di esprimere le loro preferenze su persone, servizi e prodotti del settore."

DIEGO CAPONIGRO
Presidente giuria e ideatore
Real Estate Awards

Milano - 11 Dicembre 2014
ATA HOTEL EXECUTIVE
zona stazione Garibaldi.
Tanti ospiti d'eccezione,
lunch time a buffet offerto
e una divertente sorpresa!

WWW.REALESTATEAWARDS.IT

10.000 AGENTI IMMOBILIARI
sono pronti a conoscerti!

TU PORTI
il messaggio e il prodotto

NOI TI OFFRIAMO
lo strumento e il canale…

INSIEME
troveremo la soluzione promozionale
più adatta alle tue esigenze!

pubblicita@collaborare.eu 06.9727.9376

Da Macao alla conquista del mondo

Nuove frontiere dell'imprenditoria: la storia di Cheng Yu-Tung, giovane commesso divenuto negli anni multimiliardario

Un classico self made man. Cheng Yu-Tung ha sempre tenuto a sottolineare questo fatto, e a ragione. Il multimiliardario di Hong Kong si è costruito da solo il proprio patrimonio, tirandolo su dalle fondamenta e ampliandolo via via grazie al lavoro e ad alcune azzeccate intuizioni. Forbes lo ha collocato quest'anno all'ottantaquattresimo posto fra le persone più ricche del mondo, stimando i suoi averi in circa 13,1 miliardi di dollari. Davvero niente male per quest'uomo nato il 26 agosto 1925 nel sottodistretto di Lunjiao, a Shunde, nel Guangdong. E dire che **tutto cominciò da una ritirata precipitosa e rocambolesca, all'epoca dello scoppio della seconda guerra mondiale**, e poi da un singolo negozio.

Cheng era in fuga dalla Cina meridionale, occupata dai giapponesi, e si stabilì a Macao, distante circa settanta miglia, considerato territorio neutrale in quanto colonia portoghese. A quanto riporta una sua biografia pubblicata nel 2003, il 15enne Yu-Tung rubò una bicicletta ai soldati nipponici e con essa si mise in marcia, scampando inoltre a un attacco da parte di alcuni temibili banditi. Percorso anche un lungo tratto a piedi, raggiunse Zhuhai, una località al confine con la sua destinazione, dove si imbarcò su un traghetto per l'ultima tappa del suo estenuante viaggio di salvezza.

A Macao fu accolto da Chow Chi-Yuen, un facoltoso amico di famiglia che gestiva una gioielleria chiamata Chow Tai Fook, traducibile dal cantonese come "Buona Fortuna". Qui Yu-Tung fu assunto come giovane e volenteroso commesso, e con il suo operato impressionò assai favorevolmente il proprietario, che nel 1942 gli consentì di prendere in moglie sua figlia. Quattro anni più tardi, terminato il conflitto, la coppia si trasferì a Hong Kong per aprire un suo negozio nella colonia britannica, e da lì partì tutto.

Cheng ora aveva a disposizione una certa quantità di denaro da mettere a frutto. Fra le sue mosse - rischiose ma, alla luce dei fatti, vincenti – si ricordano l'acquisizione di una quota partecipativa nel monopolio del gioco d'azzardo a Macao e, più tardi, fra la seconda parte degli anni Cinquanta e gli interi Sessanta, l'acquisto di numerose proprietà immobiliari a Hong Kong a prezzi favorevoli. Quest'ultima idea gli fu suggerita da un amico e collega, che gli consigliò di diversificare i suoi investimenti, segnalandogli il settore delle case come tra quelli in fase di più intenso sviluppo.

Nel 1970 Cheng fondò così la **New World Development**, un'azienda con interessi diversificati, che spaziano dagli hotel ai casinò, dalle telecomunicazioni al real estate, che nel corso del tempo ha vantato diramazioni negli Stati Uniti e partnership con Donald Trump. Fu edificato il New World Centre, un magnifico complesso residenziale e commerciale, nel quale venivano ospitati appartamenti, uffici e negozi di ogni tipo. A esso venne affiancato il New World Hotel, e da lì in poi l'ascesa di Cheng nel mondo dell'imprenditoria fu vertiginosa, tanto da garantirgli anche la stima, l'amicizia e il sostegno di potenti uomini politici del suo Paese.

Cheng Yu-Tung non dimenticò mai l'origine della sua fortuna, tanto da dare vita, conservando il nome del vecchio negozio di proprietà del suocero, alla Chow Tai Fook Enterprises Ltd, azienda che figura come maggiore azionista della New World Development. Fra le tante diramazioni di questa blasonata compagnia spicca, non a caso, **Chow Tai Fook Jewellery Group Limited, la catena di gioiellerie più importante della Cina**, che conta oltre duemilacento punti vendita sparsi in tutta l'Asia. Si tratta di un brand del lusso quanto mai rinomato, che propone collezioni di estremo pregio, il cui costo è spesso logicamente proibitivo. Basti ricordare che nel 2010 Chow Tai Fook si assicurò un diamante di 507 carati per la cifra record di 35,3 milioni di dollari, il prezzo più alto mai pagato fino ad allora per un elemento ancora allo stato grezzo. A fronte dei suoi enormi guadagni, comunque, Cheng è sempre stato impegnato in prima linea sul fronte della beneficenza, elargendo donazioni a sette zeri, specie nel campo della ricerca scientifica e tecnologica.

Ora il maggiore dei quattro figli di Cheng Yu-Tung, l'ormai 66enne Henry, è in rampa di lancio per succedere al padre nella gestione e nell'amministrazione del patrimonio familiare. Già nel 2012, anno in cui Yu-Tung è stato colpito da un ictus, si è verificato l'avvicendamento con Henry alla presidenza della New World Development, e anche i membri di terza generazione Adrian e Sonia, nipoti del patriarca poco più che trentenni, sono giunti a detenere grandi responsabilità operative. Saranno loro a dover traghettare le aziende fondate dal nonno oltre lo stagno della crisi economica globale, che inevitabilmente le ha coinvolte negli anni più recenti, non intaccandone, però, il prestigio e il buon nome.

新世界發展有限公司
New World Development Company Limited

Sette messaggi per volare alto

La professione dell'agente immobiliare si ritrova anche su Piazza Facebook. E così succede che un gruppo nato quasi per gioco sul social più in voga tra gli italiani realizza uno degli eventi più cool del settore

Raffaele Racioppi

Anno Domini 2014. 4 ottobre. Era un sabato accarezzato dal dolce sole ottobrino, ma la grinta dentro era infinita... Un'adrenalina che correva nelle vene da giorni e giorni perché finalmente era arrivato il Dday: qualche manciata di minuti e sarebbe partita la reunion della tribù di "Sei un Agente Immobiliare se...", il gruppo Facebook che partito per gioco, nell'arco di pochi mesi, si era trasformato in una vera e propria community di settore.

In effetti, a dirla tutta, l'ho definita tribù per la prima volta proprio quella mattina del 4 ottobre perché in questo modo, riuscivo a esprimere in pieno il concetto di libertà e spontaneità all'interno di una comunità organizzata, guidata da alcuni "saggi" e con un ordine gerarchico definito sul vissuto.

Questo evento è stato una scommessa prima di tutto perché quasi mai i numeri dei social network riescono a trasformarsi in incontri "reali"... Posso confermarlo perché, avendo provato varie volte, ho collezionato diversi flop.

Questa volta però sentivo che sarebbe stato diverso, e sapete perché? Semplice! Questa tribù è sempre stata viva, oltre alla bocca (ovvero la tastiera) patrimonio indiscutibile di tutti i gruppi social, ha anche la pancia.

E così, il vero "evento" non è stato solo quel giorno, nel teatro in cui erano raccolte oltre 300 persone e dove erano stati chiamati sul palco a confrontarsi tutti i massimi rappresentanti del settore immobiliare, ma quello nato dalla lunga coda del post (amo chiamarlo così), cioè il consumo quotidiano del day after vissuto sulle pagine del gruppo, sull'on line e sui media.

Ed è proprio grazie a questi giorni intensi e collaborativi e a questi confronti che sono riuscito a cogliere sette importanti messaggi che voglio condividere con voi.

Primo messaggio: la conversazione è l'evento!

Oggi immaginare un evento fine a se stesso limitato alla partecipazione in aula è un modello obsoleto, i Social Network sono parte integrante di un megafono mediatico comunicativo.

Secondo messaggio: il dialogo è possibile!

Pubblico e Ospiti hanno dialogato costruttivamente, senza risparmiarsi. Per molti il format che ricercava il dialogo tra istituzioni, fornitori di servizi e agenti immobiliari è stato considerato impossibile. Invece dialogo c'è stato, è stato civile e soprattutto è stato utile per comprendere, per valutare alternative e per costruire "insieme".

Terzo messaggio: la convergenza associativa può esserci!

Il tavolo con le Associazioni ha certamente evidenziato contrasti netti, ma ha messo in luce anche una visione d'insieme su temi comuni come l'MLS e la centralità dell'Agente Immobiliare. Anche, e soprattutto, considerando il potenziale ingresso di nuovi players.

Hanno partecipato a "Sei un agente immobiliare se…" Paolo Righi (Fiaip), Valerio Angeletti (Fimaa), Paolo Bellini (Anama), Roberto Barbato (Frimm/Replat), Massimo Macchitella (SubitoCasa UniCredit spa), Antonio Rainò (Boraso.com), Carlo Giordano (Immobiliare.it), Mirko Frigerio (NPLs), Giggi Benedetti (DesiderataDomus), Barbara Carfagna (Rai) e… Luca Gramaccioni, Massimiliano Russo, Salvatore Coddetta, Marco Franceschini, Raffaele Racioppi (ovviamente!)

Quarto messaggio: la collaborazione è il nuovo standard!

La collaborazione non è più un tema di nicchia, ma una necessità riconosciuta quasi all'unanimità. La mia personale considerazione è che ancora manca una cultura e una regolamentazione legislativo/deontologica, ma la strada è aperta e questa è una grande opportunità per tutti.

Quinto messaggio: dobbiamo recuperare nei confronti dell'evoluzione imposta da web e tecnologia!

Stiamo subendo gli effetti disintermedianti del web, quando ne dovremmo, invece, cavalcare i vantaggi. I portali inserzionistici ad esempio si sono sviluppati e sono cresciuti perché da parte del "sistema" c'è stata mancanza di attenzione o di competenza. Ora il recupero non è semplice e non sarà indolore. L'inversione di tendenza deve essere molto veloce, ma non improvvisata, il cambiamento deve essere di "sistema".

Sesto messaggio: la creazione del Big Data Immobiliare creerà il modello evolutivo della professione!

Una conseguenza del ritardo tecnologico (manifestato nel quinto messaggio) è una carenza ancora più grave: l'assoluta mancanza di organizzazione e di gestione delle informazioni, patrimonio assoluto del professionista immobiliare. Negli Usa, sotto la tutela dell'organo associativo e a fronte di un costo di circa un miliardo di dollari, è stata perfezionata un'operazione di acquisizione dei dati in collaborazione. Su questo si deve immediatamente fare una riflessione perché sarà il tema più importante su cui ricostruire una qualificazione professionale dei prossimi anni. È fondamentale aggregare e coordinare la gestione e la diffusione dei dati professionali.

Settimo messaggio: gli Agenti Immobiliari si compattano!

Gli agenti immobiliari si riscoprono in uno spirito di identità e appartenenza professionale, proprio in uno dei momenti più difficili della professione. Reclamano ascolto e innovazioni concrete, sono pronti a confrontarsi su progetti concreti e, a mio parere, anche a lottare per contrastare la naturale resistenza al cambiamento. È questo, secondo me, il messaggio più importante!

Sfida a colpi di lusso

La sua costruzione è ancora in una fase di lavori in corso, ma la torre al 520 di Park Avenue ha già guadagnato un singolare record. Si tratta, infatti, dell'appartamento più costoso in assoluto di New York City. Il suo prezzo è stato fissato nella bellezza di centotrenta milioni di dollari, undici e mezzo in più rispetto al Ritz Carlton, fermo a "soli" 118,5.

Il palazzo, a quanto ha garantito a Forbes Arthur Zeckendorf della Zeckendorf Development, verrà completato nel febbraio 2015, per la gioia dei fortunati multimilionari che riusciranno ad assicurarsene gli immobili. La torre si troverà a soli due isolati da Central Park ed è stata ideata per dare battaglia a un altro impianto di enorme successo, il prestigioso condominio sito al numero 15 di Central Park West. Esso, progettato da Robert A. M. Stern e costruito fra il 2005 e il 2008, è divenuto in breve tempo luogo di ritrovo per alcune tra le personalità più ricche degli States e non solo. L'obiettivo di 520 Park Avenue è, in un certo qual modo, riuscire a spostare dal suo lato parte di questo ingente flusso di denari, o comunque poter attingere a esso tramite una nuova location di lusso, la cui frequentazione diventi presto irrinunciabile per il target di riferimento.

Una vacanza presidenziale

Vivere una vacanza degna del presidente degli Stati Uniti. Anzi, risiedere esattamente dov'è stato lui in ferie con la propria famiglia, in un luogo da sogno, isolato dal tempo e dallo spazio ma con ogni comfort che si possa immaginare. Ora tutto ciò è possibile: basta avere da parte un discreto gruzzoletto, all'incirca 8,1 milioni di euro… Questa, infatti, è la cifra che l'agenzia "Luxury Estate" richiede per l'acquisto della meravigliosa villa alle Hawaii in cui Barack Obama ha trascorso di recente un periodo di relax.

L'immobile è stato costruito nel 1998 e si estende per circa mille metri quadrati su due piani nel verde, per un totale di tredici stanze. All'esterno è situata una grande piscina con vista diretta sull'oceano, limpido e incontaminato.

Attenzione, però. Non dovete avere paura se vi manca la liquidità necessaria per concludere subito l'affare, in quanto esiste anche una seconda opzione per usufruire di tanto ben di Dio, almeno per qualche tempo. Si può, infatti, affittare la villa a un "modico" prezzo che, in base alla stagione, oscilla tra i 6.200 e i 7.500 dollari. Al mese? No. Alla settimana? Nemmeno. Al giorno…

Il trasloco in Germania? Per amore

Il motivo più importante per mettersi con pazienza a riempire scatoloni con le proprie cose in vista di un trasloco? L'amore, ovvio. È stata questa la risposta più gettonata in un'inchiesta condotta dal principale portale immobiliare della Germania. Quasi la metà esatta degli interpellati ha dichiarato di avere cambiato casa nel corso della vita affidandosi senza indugio all'onda del sentimento per il proprio partner.

Dunque i tedeschi, che nell'immaginario popolare vengono spesso dipinti come freddi, pratici e poco inclini al romanticismo, si sono rivelati ben più legati alle passioni di quanto potrebbe sembrare a un'occhiata superficiale o dando retta ai classici stereotipi.

L'amore ha quasi doppiato la seconda ragione classificata, ossia il lavoro, per il quale circa il 26 per cento ha deciso di spostarsi. Al terzo posto, con il 19%, si è piazzata la necessità di disporre di uno spazio maggiore nell'appartamento.

Le differenze di propensione tra i sessi esistono, ma in fondo non sono poi così marcate. L'amore è venuto prima di tutto per il 55% delle donne e per il 43% degli uomini, mentre la tendenza si inverte per quanto riguarda il lavoro, con le intervistate al 21% contro il 31% della controparte maschile.

Interessante anche il dato statistico sui luoghi prescelti per andare a vivere: il 50% decide di restare all'interno della propria città d'origine e un altro 36%, comunque, nella stessa regione. A tentare l'avventura all'estero è soltanto il 4%, di cui un terzo per motivi accademici. D'altronde, in Germania l'economia è certamente più solida che in altre nazioni ed è logico che la stragrande maggioranza degli abitanti prediliga la sicurezza e la tranquillità fornite dal rimanere entro i confini.

Settore commerciale in crescita

Trecentodue miliardi di euro. È questo il valore stimato del settore immobiliare commerciale europeo, a quanto risulta da "Real estate in the real economy", uno studio condotto dall'European Public Real Estate Association (EPRA), che ha preso in considerazione i dati relativi al 2013. Due anni prima, nel 2011, tale cifra era di 285 miliardi, dunque ben diciassette in meno.

Il settore, che offre e gestisce le infrastrutture necessarie affinché l'imprenditoria fiorisca, è una fonte basilare di occupazione, nonché di crescita economica. La notizia positiva è che la sua tendenza allo sviluppo, al momento attuale, appare più veloce rispetto a quello delle auto e delle banche.

Con l'MLS compri e vendi casa. Prima di tutti, meglio di tutti.

MLS REplat è la più grande piattaforma online di condivisione immobili in Italia: migliaia di agenti immobiliari, selezionati fra i principali network, contemporaneamente al tuo servizio.

E per le agenzie immobiliari

Collabora quanto vuoi.

Scopri i nuovi abbonamenti a consumo.

MLS REPLAT 0 25 50

Info su MLS REplat:
Tel. 06 97279301 | www.replat.com

Trova agenzie:
agenzie.replat.com

Scopri la APP
m.replat.com

Disco Music dentro casa

«Hai un sacco di soldi, compra una casa con una discoteca!»: così parlò Miley Cyrus, celebre stellina della musica internazionale, nota più per le provocazioni che per il talento. Il destinatario del consiglio, l'altro cantante pop Justin Bieber, non se l'è fatto ripetere due volte. A dire la verità, il giovane canadese non ha acquistato l'immobile in questione, ma si è accontentato di prenderlo in affitto, per la "modica" cifra di ventinovemila dollari al mese.

La villa in questione si trova a Hollywood e si estende per la bellezza di 1.486 metri quadrati. Dispone, fra l'altro, di dieci camere da letto, salotti enormi e due cucine, ma anche e soprattutto di due sale giochi, palestra, piscina, sala cinema, toilette degne di una spa a cinque stelle e, ovviamente, per non deludere la collega Miley, una discoteca. Justin, di certo, sarà più che soddisfatto della spesa, e così i suoi tanti amici…

Cinque consigli per affittare

Attico.it ha pubblicato i cinque consigli per aumentare il valore del proprio appartamento, se si ha intenzione di affittarlo. Si tratta di modi per rendere più appetibile l'immobile, il che va a giovare non solo al padrone di casa, ma anche allo stesso inquilino.

1) Imbianca le pareti di casa e metti tutto in ordine.

2) Rinfresca gli ambienti con mobili nuovi o restaurati.

3) Scatta foto accattivanti come biglietto da visita.

4) Non esagerare con la richiesta del canone.

5) Affidati all'agenzia immobiliare più giusta per te.

Seguendo con attenzione tali suggerimenti, la casa dovrebbe attirare maggiore attenzione da parte dei visitatori, con la conseguente soddisfazione di tutte le parti in causa.

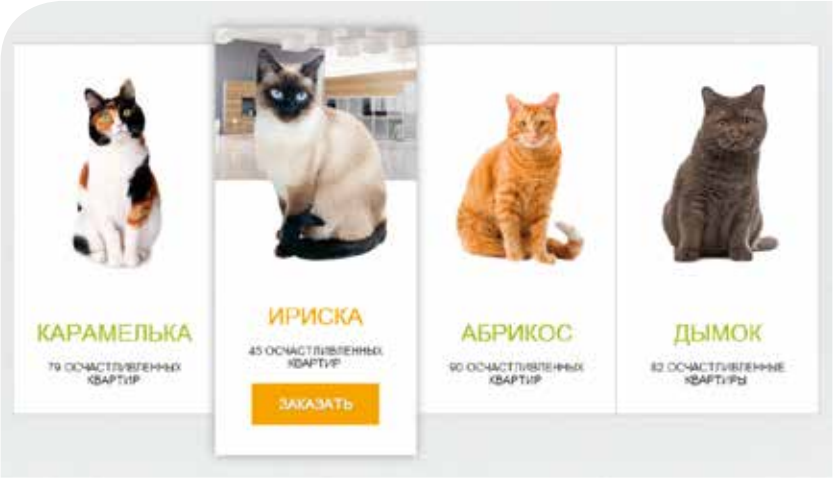
Vivere a strapiombo sull'oceano

Splendido, ma decisamente poco adatto a chi soffre di vertigini… Parliamo del progetto "Cliff House", il nuovo immobile pensato dalla studio di architettura Modscape, in Australia, aggrappato alla scogliera sulla costa di Victoria e direttamente a picco sull'oceano.

L'innovazione è stata quella di una casa modulare, che, invece di posizionarsi sopra la scogliera, ci si aggrappa, come in un estremo tentativo di salvezza. Così l'abitazione, i cui moduli sovrapposti sono ancorati alla roccia mediante perni d'acciaio, rappresenta una naturale estensione della scogliera stessa. L'ingresso è reso possibile dal posto auto coperto situato al piano superiore, dove un ascensore collega i diversi ambienti.

La vista panoramica è a dir poco spettacolare, con le acque sconfinate a fare non solo da sfondo, ma che divengono quasi parte integrante della casa stessa. Da lasciare senza fiato, per l'emozione o per i brividi.

Un gatto per il mutuo



L'incentivo ad accendere un mutuo nella propria banca? Un gatto in prestito, ma solo per un paio d'ore. È quanto accade nella Sberbank, il principale istituto di credito della Russia. A ogni cliente che sottoscriverà un mutuo presso le sue filiali, la banca concederà la simpatica compagnia di un felino, da scegliere tra i dieci proposti in un sito Internet appositamente realizzato.

L'iniziativa fa leva su un'antica tradizione russa, secondo la quale porterebbe fortuna il fatto che il primo essere vivente a entrare in una nuova casa sia, appunto, un micio. E così ecco che la Sberbank fornirà in prestito uno dei suoi gatti, ma giusto per il lasso di tempo necessario a compiere questa sorta di rito propiziatorio, partecipando alla festa d'inaugurazione della dimora.

A tutela dei mici, gli intestatari del mutuo dovranno firmare un contratto in cui si assumeranno la responsabilità degli eventuali incidenti derivati dalla presenza degli animali nel party e, soprattutto, assicureranno di trattarli nel modo migliore, siglando la clausola del "divieto di crudeltà".

Un tuffo in balcone

L'ultima frontiera delle case di lusso? La piscina in balcone. È questa la tendenza più recente dei costruttori americani per attirare la clientela più facoltosa. Dotare gli appartamenti di piscina all'aperto è ormai diventato un must in questo campo e, dato che nella grandissima maggioranza dei casi si tratta di condomini, il luogo dove trascorrere ore immersi deliziosamente nell'acqua viene costruito direttamente sul terrazzo.

Promotore di questo nuovo trend è stato l'architetto Soo Chan dello studio SCDA Architects, che già era specializzato nella costruzione di case dotate di piscina in Asia: famosi, per esempio, gli appartamenti da lui progettati nel pregiatissimo complesso Le Raffiné di Bangkok.

A fare scuola è stata anche la Bandra Ohm Tower di Mumbai, torre residenziale alta 140 metri progettata da James Law. Qui ogni appartamento dispone di una vera e propria piscina che occupa gran parte del balcone, con un suggestivo effetto ottico.

Ora la moda sta diffondendosi anche negli Stati Uniti, dove nessun plurimilionario vuole restare senza la sua personalissima "swimming pool".

Compravendita immobiliare e fatturare con costanza? Si può!

I mercati si autoregolano. Questo semplice concetto di economia fa ben sperare per il prossimo futuro ma intanto qualcosa si muove: il mattone italiano sta meglio di quanto si percepisca e la collaborazione tra agenti immobiliari è sempre più una delle principali vie d'uscita dalla difficile congiuntura

Vincenzo Vivo vice presidente Frimm

Questa mattina, dopo aver partecipato a un'interessante riunione coi responsabili di quattro agenzie immobiliari, ho voluto buttare giù qualche riga per condividere alcuni pensieri e informazioni con i lettori di "COLLABORARE" e, più in generale, col mercato.

La percezione del mercato – Dunque, stamattina riflettevo sul fatto che la percezione che il pubblico ha del mercato immobiliare italiano in questo momento è in qualche modo distante da quella che è in realtà. In particolare ritengo che l'impressione che i clienti hanno del nostro comparto sia più negativa della situazione reale. E lo dico con cognizione di causa, nonostante gli strascichi della crisi siano ancora lontani dall'essere esauriti: secondo l'Agenzia delle Entrate, ad esempio, i dati del primo trimestre 2014 sull'andamento complessivo del mercato immobiliare hanno finalmente registrato un segno positivo, crescendo dell'1,6% rispetto al primo trimestre dell'anno precedente. E il settore residenziale ha segnato addirittura un +4,1% sulle vendite e una diminuzione dei prezzi.

Ma non finisce qui. Le agenzie che utilizzano l'MLS hanno fatturato bene anche nel mese di agosto! Una notizia che davvero mi ha fatto felice e che rappresenta una bella eccezione nel panorama italiano. Lo dico sempre e non mi stanco di ribadirlo: il segreto per incrementare il fatturato è la collaborazione tramite Multiple Listing Service, tutelata e senza sorprese.

A questo proposito mi fa piacere sottolineare l'importanza della gestione dei rapporti con i colleghi, vera e propria base per una proficua attività collaborativa: l'agente immobiliare è il nostro primo e miglior cliente! Solo con i colleghi potremo fare business in maniera proficua e continuativa nel corso dello stesso anno o addirittura della stesso mese. Se gestiamo bene le relazioni con i colleghi – e vedo tantissimi operatori che si stanno muovendo in questo senso quando mi ritrovo a

eventi di settore e corsi di formazione – avremo un flusso di clienti e di immobili costante e di livello.

L'utilizzo dello storno – Certo, la cultura della collaborazione via MLS ha ancora dei fondamentali passi da compiere per essere completa. Uno di essi è certamente l'eliminazione della richiesta di storno: oggi chi non lo chiede, fattura di più. Non potrei dirlo in maniera più semplice di questa. Senza storno gli altri colleghi sono più invogliati a collaborare con noi e questo ci consentirà di ampliare il nostro giro di affari.

La richiesta di storno: oggi chi non la chiede fattura di più

Basta negatività, quindi. Abbiamo gli strumenti e la forza per riprendere a fatturare come si deve. Insieme possiamo raggiungere risultati eccezionali!

Una nota a margine: ritengo che i social network siano ottimi strumenti per favorire la collaborazione. Un buon modo per conoscere colleghi e tenersi in contatto con loro è il nostro gruppo #MaiLavorareSoli su Facebook.

Modifiche edilizie interne dei fabbricati per l'esercizio d'impresa

Fonte Eutekne - www.eutekne.info - Il Quotidiano del Commercialista

L'**art. 17 del DL 12 settembre 2014 n. 133**, meglio conosciuto come "Sblocca Italia", porta in dote alcune misure di semplificazione in materia di edilizia, tra cui si segnala la possibilità di procedere al frazionamento oppure all'accorpamento delle unità immobiliari effettuando una comunicazione di inizio lavori (CIL) al posto della segnalazione di inizio attività (SCIA). Le novità, tuttavia, sono ben più numerose e, soprattutto, hanno anche un impatto in campo fiscale in quanto, soprattutto ai fini IVA, la natura di determinate operazioni, quale l'imponibilità oppure l'esenzione, dipendono dal titolo abilitativo sottostante l'intervento stesso. Innanzitutto, **a partire dal 13 settembre 2014**, data di entrata in vigore del DL 133/2014, rientrano nelle manutenzioni ordinarie gli interventi che non alterano la volumetria complessiva degli edifici anche se vengono modificate le superfici.

Nell'ambito degli interventi di manutenzione straordinaria sono poi ricompresi anche quelli relativi al frazionamento o accorpamento delle unità immobiliari con esecuzione di opere prima rientranti tra gli interventi di ristrutturazione edilizia e per la loro attuazione è sufficiente la comunicazione di inizio lavori (CIL) in luogo della segnalazione di inizio attività (SCIA). A tale riguardo è ininfluente la variazione delle superfici delle singole unità immobiliari nonché del carico urbanistico, purché non sia modificata la volumetria complessiva degli edifici e si mantenga l'originaria destinazione d'uso dell'edificio stesso. **La comunicazione di inizio lavori è valida anche ai fini dell'aggiornamento catastale e l'amministrazione comunale dovrà tempestivamente inoltrarla all'Agenzia delle Entrate.** Inoltre, gli interventi di manutenzione straordinaria, compresa l'apertura di porte o lo spostamento di pareti interne, possono essere eseguiti senza alcun titolo abilitativo. A tal fine occorre però una comunicazione, all'amministrazione comunale, dell'inizio dei lavori da parte dell'interessato. La semplificazione non riguarda tuttavia gli interventi relativi alle parti strutturali dell'edificio.

Sempre nell'ottica delle semplificazioni, in riferimento ai fabbricati per l'esercizio dell'impresa, dal 13 settembre le modifiche interne di carattere edilizio sulla superficie coperta, purché non riferite a parti strutturali, possono essere considerate interventi di manutenzione ordinaria e quindi soggette a mera comunicazione. Limitatamente a tali interventi, l'interessato deve trasmettere all'amministrazione comunale la comunicazione di inizio dei lavori asseverata da un tecnico abilitato, il quale attesta, sotto la propria responsabilità, che i lavori sono conformi agli strumenti urbanistici approvati e ai regolamenti edilizi vigenti, nonché che non vi è interessamento delle parti strutturali dell'edificio. La comunicazione dovrà contenere, altresì, i dati identificativi dell'impresa alla quale si intende affidare la realizzazione dei lavori.

Le semplificazioni riguardano anche gli interventi di ristrutturazione edilizia e di ristrutturazione urbanistica, attuati anche in aree industriali dismesse. In tal caso è ammessa la richiesta di permesso di costruire anche in deroga alle destinazioni d'uso, previa deliberazione del Consiglio comunale che ne attesta l'interesse pubblico. Per quanto riguarda i permessi di costruire, viene previsto che la proroga possa essere concessa anche in considerazione della mole dell'opera da realizzare o delle sue particolari caratteristiche tecnico-costruttive, ovvero quando si tratti di opere pubbliche il cui finanziamento sia previsto in più esercizi finanziari. Prima di questo intervento la proroga poteva essere concessa esclusivamente in riferimento a tali ultime ipotesi. Inoltre, la proroga dei termini per l'inizio e l'ultimazione dei lavori è comunque accordata qualora i lavori non possano essere iniziati o conclusi per iniziative dell'amministrazione o dell'autorità giudiziaria rivelatesi poi infondate.

Sempre in tema di permessi di costruire i termini per il loro rilascio sono raddoppiati nei soli casi di progetti particolarmente complessi secondo la motivata risoluzione del responsabile del procedimento.

Inoltre, a partire dal 13 settembre 2014, sono realizzabili mediante segnalazione certificata d'inizio attività (SCIA) e comunicate a fine lavori con attestazione del professionista, le varianti a permessi di costruire che non configurano una variazione essenziale, a condizione che siano conformi alle prescrizioni urbanistico-edilizie e siano attuate dopo l'acquisizione degli eventuali atti di assenso prescritti dalla normativa sui vincoli paesaggistici, idrogeologici, ambientali, di tutela del patrimonio storico, artistico e archeologico e dalle altre normative di settore.

Infine, **il mutamento di destinazione d'uso non sarà più rilevante ai fini edilizi**, e quindi sempre consentito, se effettuato all'interno di una delle quattro macro-categorie così individuate: residenziale e turistico-ricettiva, produttiva e direzionale, commerciale e rurale.

ECOCASA

Per i tuoi Clienti l'Attestato di Prestazione Energetica (APE) in un Click!

Attestato di Prestazione Energetica (APE)

Frimm e Guerrieri Associati offrono un **servizio esclusivo** per i Clienti delle agenzie Frimm e Replat: l'**Attestato di Prestazione Energetica (APE)** in un Click.

Il servizio permette **gratuitamente** alle Agenzie Frimm e Replat di gestire con facilità le richieste dei Clienti che, ottenendo una certificazione energetica e usufruendo delle detrazioni fiscali dedicate, vogliono aumentare il valore dell'immobile.

Un'**imperdibile opportunità** per trovare nuovi Clienti mettendo a disposizione uno strumento che si dimostrerà da subito indispensabile.

Che cos'è l'APE?

È un certificato rilasciato esclusivamente da **esperti qualificati** che riassume le caratteristiche energetiche di uno stabile.

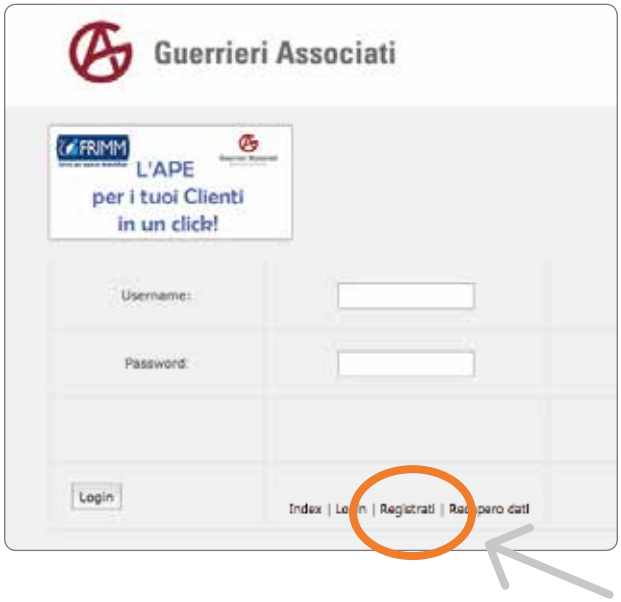
In Italia l'APE è **obbligatorio** nei casi di vendita, affitto, ristrutturazione, stipula contratti di locazione e annunci immobiliari.

La procedura è semplice e a prova di Click!

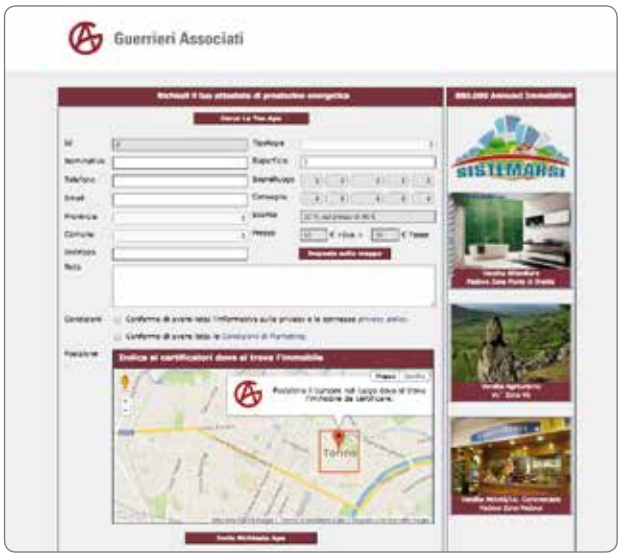
1. Entra nel sito www.frimm.com e clicca su Area Riservata.

2. Clicca sul banner Frimm - Guerrieri Associati che trovi sulla destra in basso alla pagina.

3. Registrati nella pagina Guerrieri Associati e accedi tramite login



4. Inserisci il nome e l'indirizzo del cliente



Cosa succede ora?

Il compito passa al Consulente Energetico di Guerrieri Associati che:

a. legge la tua richiesta e contatta direttamente il Cliente per un appuntamento;

b. provvede all'audit e alla classificazione energetica* dell'abitazione;

c. consegna l'APE al Cliente formulando la migliore proposta per l'Efficientamento Energetico dell'abitazione.

* **IMPORTANTE:** la classificazione energetica sarà validata gratuitamente sotto forma di APE dal certificatore e sarà sempre visionabile online.

Scopri tutti i vantaggi!

Chiama il Numero Verde:
potrai richiedere qualsiasi informazione e sarai accompagnato durante il primo accesso

NUMERO VERDE
800 685 026

ecocasa@guerrieriassociati.com
www.guerrieriassociati.com

Un Progetto promosso da:

FRIMM
Servizi per agenzie immobiliari

Guerrieri Associati
Business Evolution

Diamo ai tuoi clienti, la sicurezza di un tetto solido.

AUXILIA FINANCE
FIAIP

www.auxiliafinance.it

- Consulenza finanziaria
- Mutui - Prestiti personali
- Cessioni del quinto
- Prodotti assicurativi
- Finanziamenti a PMI

Scrivici info@auxiliafinance.it **Chiamaci** al numero gratuito

Numero Verde
800 887171