

COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio



Agenti e tecnologia, alleati e vincenti

Vendere case con il supporto della Rete, oggi si può!

Il Dossier. Enasarco

L'Ente dismette il patrimonio-case.
Insorgono agenti immobiliari e inquilini

Confimprese

Mario Resca: «Serve maggiore
flessibilità negli accordi contrattuali»

L'approfondimento

Inghilterra e Svizzera minacciate dalla bolla
immobiliare. Ecco come affrontano il problema

“Protezione Affitto”

protegge dal pericolo di
perdere il canone mensile
di locazione.



Salus Life in collaborazione con Net Insurance, presenta “Protezione Affitto”.

In cosa consiste?

È una combinazione di prodotti assicurativi che comprendono una polizza di tutela legale e 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.



COLLABORARE

Editoriale

Adriana Apicella direttore responsabile COLLABORARE

“L’unico modo per fare un buon lavoro è amare quello che fai”.

STEVE JOBS



“Mangia, prega, ama” recita così il titolo di un libro autobiografico scritto da Elizabeth Gilbert e diventato nel 2010, dietro la regia di Ryan

Murphy, un film dove protagonista è Julia Roberts nel ruolo di Elizabeth. La storia narra la crescita personale di questa donna che all’apice della sua vita, dove ogni cosa andava bene, decide di dare una svolta per sentire il reale pulsare dei suoi giorni e riprendere (o cominciare) ad amare le sue azioni quotidiane. Inizia così il suo viaggio, nel proprio io, e in giro per il mondo. Cosa c’entra questo con l’agente immobiliare vi chiederete voi. Secondo me molto e vi spiego anche come. Prendiamo in considerazione già solo gli ultimi venti anni trascorsi. Non era ancora scoppiata la bolla immobiliare in Italia, l’uso dei telefonini era frequente ma non troppo, gli stranieri incominciavano a far capolino nel nostro Bel Paese. Oggi non è più così: siamo entrati con tutte le scarpe nella bolla, c’è la totale partecipazione del cellulare (e suoi simili) a ogni istante delle nostre giornate, è sempre più forte l’integrazione tra gli stranieri e gli italiani. E tutto questo non comporta una messa in discussione (leggi “cambiamento”) sia nella vita lavorativa sia in quella personale? Sono certa che ognuno di voi, consciamente o inconsciamente, accenna un sì con il movimento della testa e pensa, già solo per il semplice fatto di restare al passo con i tempi, a quel che ha fatto per la propria evoluzione. Vado oltre. Secondo me in una professione, quale quella dell’agente immobiliare, dove è essenziale “ascoltare con il cuore” c’è questo e molto di più.

Ovvero c’è la messa in pratica, giorno dopo giorno, dell’affermazione di Steve Jobs “L’unico modo per fare un buon lavoro è amare quello che fai”. Sia che lo si faccia con un tablet, con uno smartphone, con un pc (e una connessione alla rete, ovviamente) sia che lo si faccia con una stretta di mano guardandosi dritto negli occhi, l’importante è che ci sia amore, passione, energia. Una connotazione umana, questa, che unita all’uso della strumentazione tecnologica dei nostri giorni, fa la differenza in tutto ciò che si fa. In questo numero di COLLABORARE si è voluto concentrare l’attenzione proprio su questo aspetto, o per dirla meglio, su come la tecnologia e la globalizzazione abbiano inciso sulla qualità della vita professionale e personale dell’agente immobiliare del terzo millennio. Da una professionalità sempre più legata alla tecnologia all’abbattimento dei confini spazio/temporali, dall’uso delle piattaforme virtuali e moltiplicatrici della rete all’importanza dell’approccio diretto, si è voluto tracciare un percorso informativo utile alla vostra professione grazie al coinvolgimento dei nostri esperti. Indubbiamente il ruolo da leoni resta nelle vostre mani perché è osservando il vostro mondo, vivendolo, condividendolo, in una parola “ascoltandolo con il cuore” che arrivano gli input migliori per dare forma e vita alla rivista. E utilizzando una frase del presidente Barbatto “L’agente immobiliare fa grande l’agente immobiliare” termino facendo una piccola parafrasi: “L’agente immobiliare rende utile e informativo COLLABORARE, la rivista dedicata all’agente immobiliare del terzo millennio”. Perché crede realmente nella forza della collaborazione e della condivisione ed è fortemente convinto che l’unico modo per fare un buon lavoro è amare quello che si fa. ■

*Dare spazio
alla professionalità,
all’aggiornamento,
alla formazione*

Indice

- 4 News dal mondo Frimm
- 8 New Trend
- 10 Immobiliare 2.0
- 15 #Collaborazione
- 16 Serve maggiore flessibilità negli accordi contrattuali
- 18 CONFIPI, appena nata ha tante competenze in più

- 21 Focus

- 35 Enasarco nell'occhio del ciclone. Insorgono agenti immobiliari e inquilini
- 38 È una bolla, o una balla?
- 42 Il futuro? È già nel mercato degli affitti
- 44 Come incrementare le vendite? "Il coaching immobiliare"
- 47 House in progress... Casa dolce casa
- 52 Trump, l'arte di costruire
- 54 Le case nel mondo
- 56 L'agente immobiliare a ... Londra
- 58 Dimmi che canale pubblicitario usi e ti dirò che agente immobiliare sei
- 60 Italia mai così attraente per gli investitori, ma la preferita è la Gran Bretagna
- 62 Best practice... Russia e Florida
- 67 Prorogata la "detrazione potenziata" per il recupero del patrimonio edilizio
- 68 Ma il primo ha sempre ragione
- 70 L'Homo Immobiliaris, uno studio semiserio
- 72 The best of News
- 74 The best of Social Network
- 77 L'angolo del libro

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



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 1
aprile/giugno 2014

Testata di proprietà di Frimm Invest srl

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
Archivio Frimm Holding

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

Hanno collaborato a questo numero
Mario Bulgheroni, Franco Costa, Elisa De Grossi, Valentina Frascchetti, Corrado Mamotti, Pietro Margiotta, Riccardo Montani, Franco Pagani, Luigi Parenti, Francesca Romana Perrini, Luca Porzio, Mario Resca, Silvia Spronelli

Ringraziamenti
Giorgio Agostino, Valerio Angeletti, Bartolomeo Carangelo, Gianluca Cerutti, Salvatore Chiappetta, Angelo Deiana, Giovanni Elefante, Daniela Esposito, Francesco Fasanella, Chelsea Frommer (The Trump Organization), Laura Galdabini, Carlo Liotti, Antonio Melidoni, Antonello Palana, Paolo Righi, Antonella Sorrentino, Bruno Vettore, Alessandro Voci (SosTariffe)

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

Conviene lavorare in digitale? Agli agenti immobiliari, sì

Le app, lo sharing e l'online cambiano la vita professionale di tutti, anche degli agenti immobiliari. E le compravendite ne traggono giovamento



Online, sharing, social, digitale. Ecco alcune parole che stanno cambiando, ormai da qualche anno, l'approccio alla professione dell'agente immobiliare. E non mi riferisco soltanto ai portali inserzionistici o alle piattaforme Multiple

Listing Service ma anche e soprattutto alle tante app che giorno dopo giorno tentano di – e spesso riescono a – aiutare gli operatori nella fotografia, nella realizzazione di planimetrie e di video, nella valutazione degli immobili e chi più ne ha più ne metta. Anche noi di Frimm, che ci occupiamo di servizi per agenzie immobiliari, abbiamo accelerato la transizione verso il digitale: le Personal App – vere e proprie applicazioni gratuite che possono essere utilizzate come strumento di promozione e marketing – sono uno degli ultimi strumenti messi a disposizione degli aderenti al network che possono così promuovere il database condiviso nell'MLS con i propri contatti.

Il web favorisce le compravendite

Siamo nell'era digitale, inutile negarlo, e devo prendere atto che nella nostra categoria non tutti hanno realizzato l'importanza di questa nuova dimensione. Ma i numeri parlano chiaro. Ormai oltre il 50% delle compravendite è favorito dal web e, in misura minore per il momento, dalle app senza contare che il 90% di chi cerca casa lo fa tramite internet, soprattutto utilizzando tablet e smartphone (fonte NAR). In effetti, il digitale è il trend immobiliare che porterà il settore in una nuova era di prosperità sia dal lato dei clienti, che faranno sempre più affidamento ad app e rete per approcciare il mattone, sia da quello degli operatori.

Acquisire nuovi clienti col digitale

Ciò che è vincente non è la tecnologia in sé, ma il fatto che grazie a essa si possono ridurre i costi dell'agenzia immobiliare e, al contempo, migliorarne l'efficienza con l'obiettivo di ottenere nuove fette di mercato. In questo senso, la tecnologia aiuta gli agenti a



recuperare una parte delle compravendite non intermedie: aumentando i servizi per il cliente e il tempo effettivo che possiamo dedicargli, diventeremo sempre più interessanti anche per quei privati che finora hanno compravenduto senza di noi. In fondo, oggi si lavora con un'utenza sempre connessa e bisogna tenerne conto: occorre trasformare in asset ogni singolo annuncio online, indicizzandolo su Google, valorizzandolo con belle foto e magari con un breve video senza dimenticare di porre attenzione sul sito internet e sul mondo dei social network.

Abbracciare il nuovo

Solo così si può essere competitivi in un mercato che sarà sempre più in mano ai cosiddetti “nativi digitali”, coloro che sono nati all'interno dell'era digitale e che trovano perfettamente normale utilizzare servizi online anche per comprare e vendere casa. Per concludere, conviene aggiornare le nostre agenzie sotto il profilo tecnologico tenendo presente che i prossimi anni saranno decisivi per la consacrazione definitiva di app, servizi e strumenti che ci aiuteranno a crescere professionalmente e ad attirare nuovi clienti. Bisogna soltanto tenere gli occhi aperti e abbracciare il nuovo. ■



Il mercato immobiliare in tasca

Arriva la Personal App: una applicazione smartphone per ogni agenzia immobiliare connessa a MLS REplat



Benvenuti nel mondo nuovo. Benvenuti nel mondo veloce di internet, della condivisione, della geolocalizzazione e dei computer in tasca. Sì, perché ormai ognuno di noi – in Italia il loro utilizzo è cresciuto del 13,4% nell'ultimo anno (*fonte: Mashable/Statista*) – ha sempre con sé un PC in miniatura, uno smartphone che serve non soltanto a telefonare ma soprattutto a essere sempre connessi alla rete e a interrogarla per qualsiasi esigenza. In questo scenario poteva rimanere fuori il mercato immobiliare? Chiaramente no. Negli ultimi anni, infatti, hanno visto la luce tante applicazioni legate a portali e brand che hanno permesso all'utente di cercare casa direttamente dal telefonino. Nessuna di queste, finora, è stata però personalizzata per ogni singola agenzia immobiliare aderente a un dato network. ■

La App diventa personal

Se a fine 2013 Frimm ha presentato la propria App ufficiale, la web application per essere sempre connessi ai servizi del brand blu e di MLS REplat, la piattaforma online di condivisione immobiliare che connette ogni giorno oltre 1.200 agenzie in Italia, a inizio 2014 la stessa azienda ha rilasciato una app per ogni singola agenzia connessa al proprio network. Si tratta della Personal App, un'applicazione personalizzata con il logo e i contatti di ogni Aderente all'MLS sempre collegata al database di REplat. ■

Un nuovo strumento di marketing per i mediatori

Sì, avete capito bene. Ogni agenzia dell'MLS può omaggiare i clienti della propria App ufficiale: ogni ricerca immobile (vendita e affitto), ogni ricerca di valutazione, ogni "lascia una richiesta" compilato riporta, come riferimento esclusivo, i contatti dell'agenzia

proprietaria della Personal App. E l'interattività la fa da padrone: basta un tap e l'utente verrà immediatamente connesso all'agenzia stessa. Uno strumento di marketing davvero al passo coi tempi. ■

Come si installa la personal App

Installare la Personal App sul proprio smartphone è semplicissimo. Basta conoscere l'id REplat dell'agenzia di riferimento e andare su un link come questi: m.frimm.com/id_agenzia/ oppure m.replat.com/id_agenzia/ (dove al posto di "id agenzia" va inserito il numero di id che corrisponde all'agenzia di riferimento). Fatto questo, gli utenti iPhone e Windows Phone selezioneranno rispettivamente la voce "Aggiungi a Home" e "Aggiungi a schermata Start", mentre gli utenti Android dovranno collegarsi al sito dal browser Firefox o Chrome (ultimissima versione; per quelle più vecchie occorre salvare il sito tra i preferiti e poi aggiungerlo alla home) e selezionare la voce "Aggiungi a Home". ■

CHE COSA SI PUÒ FARE CON LA PERSONAL APP

- ricercare in tempo reale immobili in vendita e in affitto "around me" (grazie al sistema GPS del proprio dispositivo)
- ottenere valutazioni in tempo reale di immobili in vendita "around me"
- effettuare ricerche avanzate
- visualizzare i risultati delle ricerche su mappe iOS, Google e Windows Phone
- visualizzare le nuove costruzioni inserite in tempo reale
- lasciare una richiesta all'agenzia sia per cercare casa sia per vendere la propria



Alla ricerca del giusto prezzo

Tecnologia e crowdsourcing per dare al mercato le valutazioni al metro quadro degli agenti immobiliari

Indovina il prezzo e venderai senza (troppi) problemi. Ecco una piccola grande verità del mercato immobiliare. Una verità che il credit crunch ha messo ancor più sotto i riflettori, trasformando gli agenti immobiliari in cavalieri votati alla ricerca del Sacro Graal, quel giusto prezzo che consente di immettere una proprietà nel marketplace e di collocarla correttamente tenendo conto del target di pubblico a cui si desidera proporla, della zona di ubicazione della stessa e, non ultimo, dei sentimenti del cliente venditore. Sì, la corretta valutazione del valore di un immobile è oggi una delle più difficili e principali attività su cui l'agente immobiliare deve por-

re l'attenzione al momento dell'acquisizione di un incarico. Si tratta di un processo delicato in cui l'operatore mette in gioco la sua professionalità e l'effettiva performance dell'immobile sul mercato: un prezzo non congruo, infatti, farà perdere tempo e denaro al cliente (e all'agenzia), senza contare che contribuirà a smi-

nuire l'interesse nei confronti dell'immobile stesso. Spesso e volentieri però, l'agente si trova a combattere valutazioni non attendibili, vuoi per volere del venditore che giustamente vuole massimizzare la sua operazione, vuoi perché basate su fonti che esulano da chi le case le vende quotidianamente. Come uscire, dunque, da questa impasse? O, meglio, sono in grado gli agenti immobiliari di prendere coscienza della propria professionalità e del proprio ruolo nel panorama economico italiano cominciando a dettare con riconosciuta autorità il giusto prezzo degli immobili? ■

Tecnologia e Crowdsourcing

La risposta è sì, anche se manca ancora quella coscienza di classe che permetterebbe ai mediatori di approcciare il mercato con autorità riconosciuta. La

risposta è sì, perché gli operatori hanno non soltanto il know-how e la conoscenza empirica e specifica per informare il pubblico sul giusto prezzo di un immobile in una data zona ma anche la tecnologia e gli strumenti di crowdsourcing per farlo. Uno di questi è il ValuCasa, l'unico strumento che permette agli agenti immobiliari di inserire le proprie valutazioni al metro quadro per via e numero civico in tutta Italia. Dopo aver superato quota 1 milione – le quotazioni inserite sono esattamente 1.064.021 nel momento in cui si scrive – lo strumento ideato dal presidente di Frimm, Roberto Barbato, presenta alcune nuove feature volte a migliorarne l'operatività e l'integrazione sia con la piattaforma MLS REplat sia con le App personalizzate di ogni agenzia aderente. ■

Integrazione con l'MLS

Rimanendo ferma la pubblicità gratuita che il sistema garantisce con ogni singola valutazione inserita, il ValuCasa permette ora di caricare quotazioni per un'intera via senza specificare il civico (ovviamente quelle riferite al numero civico hanno maggiore visibilità), di usufruire di un inserimento velocizzato e semplificato e di sfruttare ancora meglio il potenziale sapere di tutte le agenzie immobiliari in una data zona perché il sistema proporrà automaticamente di contribuire con le proprie valutazioni quando vengono richieste in vie che ne sono sprovviste. Infine, gli uffici coinvolti nel progetto possono inserire valutazioni in tutti i CAP della propria città e, sfruttando l'integrazione con MLS REplat, farsi pubblicità e orientare il mercato immobiliare delle zone di interesse con la registrazione di ogni richiesta o l'eliminazione di un immobile nel proprio gestionale: in questi casi, infatti, il ValuCasa proporrà di inserire una valutazione.

La tecnologia unita al sapere di una categoria ha finalmente la possibilità di fare informazione, orientare il mercato nella maniera giusta e dare un servizio concreto a professionisti e consumatori. ■

La corretta valutazione del valore di un immobile è oggi una delle principali e più difficili attività dell'agente immobiliare



Numero Zero, ma “Grazie!” mille

Location d'eccezione quella in cui si è tenuto il battesimo ufficiale di COLLABORARE: il Tennis Club Parioli di Roma. Una serata interessante e ricca di contenuti (è il caso di dirlo) cui hanno partecipato il presidente di Frimm (nonché proprietario della testata) Roberto Barbato, il vice presidente di Frimm Vincenzo Vivo, il vice presidente di REplat Paolo Ulpiani, il direttore editoriale Daniele Azzolini, il direttore responsabile Adriana Apicella, il presidente di Confassociazioni Angelo Deiana e, nel ruolo di moderatore, il responsabile comunicazione dell'azienda, Giulio Azzolini. Tanti gli ospiti che hanno accompagnato piacevolmente la serata: il padrone di casa, ovvero il presidente del circolo, Maurizio Romeo, il titolare di Madis Costruzioni Antonio D'Intino, Augusto Guerrieri AD di Konsulgroup, il Responsabile delle Relazioni Istituzionali Mercedes-Benz Antonio Melidoni, i colleghi della stampa, l'architetto Valentina Frascchetti, il notaio Francesca Romana Perrini, i professionisti dello studio legale Parenti, tutto il corpo dirigenziale di Frimm Holding, di Frimm Cantieri e Frazionamenti e di Frimm Centro Servizi Agenti Immobiliari.

Un particolare ringraziamento va a tutti gli sponsor che fin dall'inizio hanno creduto in questo nuovo progetto editoriale: Nexus Family Financial Services, Konsulgroup col suo innovativo progetto EcoCasa, Madis Costruzioni, RSA, B.C.M., Nesios Network Assicurativo, Carpebit, Data Service e Castello di Corbara.

È grazie a loro se gli agenti immobiliari del terzo millennio hanno tra le mani uno strumento in più per confrontarsi ed essere positivamente competitivi sul mercato oggi. E grazie a loro e a tutti quelli che ci saranno che la cosa potrà avere un percorso lungo e interessante.

Detto=fatto perché, semplicemente sfogliando le pagine della rivista, potete vedere gli sponsor che ci sostengono in questo numero: American Express, Mercedes, Corseria, Fiaip, Mike Ferry Italia, REbasilico, Centro Servizi Frimm, Centro Servizi Torino, Salus Life.

Se, come recita il proverbio: chi ben comincia è a metà dell'opera... Lascio a voi immaginare come sarà il resto di questo meraviglioso viaggio!

Grazie!

Adriana Apicella
Direttore responsabile



ENASARCO? NO, GRAZIE!

L'Enasarco vorrebbe estendere **L'OBBLIGO DI ISCRIZIONE PER GLI AGENTI IMMOBILIARI** al proprio fondo di previdenza integrativa.

FIAIP DICE NO ad un atto evidentemente contrario alle più elementari norme del diritto civile e costituzionale.



DICE NO PERCHE'

Sia la Legge 39/1989 che la Legge 204/1985, indicano chiaramente che le attività di agente immobiliare e quella di agente di commercio sono tra loro incompatibili.



DICE NO PERCHE'

Ogni eventuale accordo siglato tra Enasarco e altre associazioni di categoria, volto ad un obbligo di doppia contribuzione, risulterebbe **NULLO** in quanto contrario alla Legge.



DICE NO PERCHE'

Enasarco vorrebbe allargare la platea dei suoi iscritti cooptando la categoria degli agenti immobiliari e addirittura attribuendo un ruolo giuridico a coloro che svolgono abusivamente la professione.



DICE NO PERCHE'

Nell'indifferenza più assoluta di gran parte della classe politica gli agenti immobiliari rischiano di vedersi accollare surrettiziamente l'ennesima tassa.

FIAIP SI APPELLA A TUTTA LA CLASSE POLITICA ITALIANA affinché non venga perpetrato l'ennesimo colpo ai danni di un'intera categoria e del settore immobiliare, già gravemente penalizzato.



Campagna Tesseramento 2014

Aderisci a Fiaip per difendere il tuo lavoro, il tuo futuro professionale e la tua impresa. Scopri come fare su www.fiaip.it, telefonando al numero 06.45.23.181 oppure inviando una mail a segreteria@fiaip.it



Sharing Economy, il ritorno alle origini

Condividere e collaborare sono le parole all'ordine del giorno anche sui Social...

Si va da "GuestToGuest" per scambiare casa, ad Airbnb, per ottenere affitti a buon prezzo in luoghi caratteristici

Sharing Economy. O, per dirla in italiano, economia collaborativa. Negli ultimi anni questa tendenza si è diffusa in tutto il mondo: in apparenza si tratterebbe di una novità, ma, a ben osservare, altro non è che un ritorno alle origini. Il trend è scaturito sostanzialmente dalla terribile recessione economica, da tempo in atto a livello globale e, se vogliamo, può rappresentarne nei fatti l'aspetto dinamico e costruttivo, una sorta di decisa reazione volta a recuperare valori antichi ma sempre attuali.

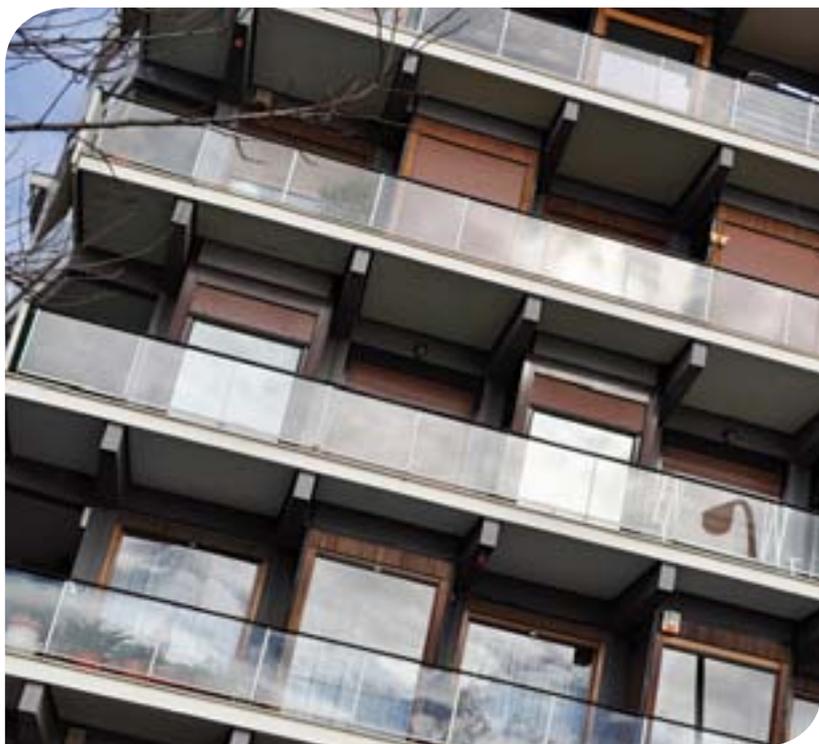
Condivisione: ecco la parola d'ordine in questa sorta di "social" spostato sul piano economico. Si sono recuperate forme tradizionali di scambio come il baratto, allargando il concetto dai semplici oggetti alle informazioni, alle competenze professionali, ai servizi, alle abitazioni. In un momento nel quale i consumi attraversano un'evidente e prolungata fase di stallo, ecco una

soluzione alternativa, ma tutto sommato semplice, che va a spostare il confine tra pubblico e privato.

Rispetto al baratto di tanto tempo fa, la Sharing Economy si propone di fornire una risposta valida ed esauriente a questioni grandi e piccole, sfruttando tutto ciò che di moderno e innovativo ci offre oggi il progresso, specie a livello informatico. Dunque, grande utilizzo del web e delle tecnologie digitali, per mettere direttamente in contatto domanda e offerta, senza alcuna barriera a frapporsi tra loro. L'obiettivo è arrivare a un vantaggio reciproco e duraturo.

Gli esempi in tal senso sono innumerevoli. Per chi vuole scambiare gratuitamente casa c'è GuestToGuest, mentre se ciò che vi occorre è un affitto a buon prezzo in un luogo caratteristico si può visitare Airbnb. Warmshowers, invece, offre ospitalità in particolare ai cicloturisti. E ancora The Hub, una società nata in Gran Bretagna e sviluppata poi nel resto d'Europa (in Italia è presente, con più sedi, da circa un anno). Si tratta di una rete di spazi fisici, dove imprenditori, creativi e professionisti hanno la possibilità di accedere a risorse, condividere idee, sviluppare relazioni utili e individuare così nuovi sbocchi sul mercato.

Per beneficiare di un passaggio economico in automobile ecco il portale Blablacar, nato in Francia: basta precisare il tragitto per trovare una lista di possibili compagni di viaggio, con i quali dividere il costo della benzina e dei pedaggi autostradali. È possibile addirittura selezionare la tipologia di carattere del socio per un giorno: per esempio, se, contrariamente al fumettistico nome del servizio, non si amano le chiacchiere, basta indicare la preferenza per un interlocutore silenzioso, e il gioco è fatto.





Ovvio che, nell'ambito di un nuovo fenomeno, si sia costituito via via, in parallelo, un nuovo vocabolario, basato su termini anglosassoni cui attribuire, però, un significato a volte diverso dal consueto. La parola più importante è, appunto, "sharing", che è la condivisione in senso stretto. A essa si aggiungono "swapping", ossia lo scambio di beni visto come fosse un'inedita forma commerciale, e "crowding", la pratica dove più persone si uniscono per creare un servizio o un prodotto. Il "crowding" si suddivide poi in "crowdsourcing", quando il servizio o il prodotto viene realizzato tramite idee creative, e "crowdfunding", allorché per la concretizzazione del progetto si utilizzano risorse economiche.

Nel 2012 la Sharing Economy ha rappresentato negli Stati Uniti e nel Regno Unito l'1,3 per cento del PIL, ma, essendo in fase di crescita esponenziale, si stima che nel giro di cinque anni tale valore potrebbe salire addirittura al 15 per cento. A occuparsi di studiare il fenomeno è stato lo studio "The People We Share", svolto da collaborativecompsuntion.org. Secondo i dati raccolti, ben il 64 per cento degli adulti britannici (circa 32,5 milioni di persone!) ha dichiarato di prendere parte in modo attivo all'economia collaborativa. Negli States più di metà dei cittadini (per l'esattezza il 52%) ha prestato o affittato i propri beni nel corso degli ultimi due anni, mentre una percentuale altissima, l'83%, si è detta disponibile a fare lo stesso se fosse più semplice.

Rispetto ad altre nazioni, l'Italia ha recepito forse con maggiore difficoltà la nuova tendenza, ma ora il fenomeno sta crescendo a ritmo decisamente sostenuto. Alla fine dell'anno scorso le piattaforme che offrivano servizi collaborativi nella nostra penisola erano già più di 120, cui andavano sommate le 40 di crowdfunding e le oltre 100 di coworking.

Il 29 novembre 2013 si è tenuta a Milano l'edizione inaugurale di Sharitaly, il primo evento dedicato al fenomeno in Italia, supportato dall'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e dalla Fondazione Eni Enrico Mattei. Curata da Collaboriamo.org di Marta Mainieri, la manifestazione ha presentato lo stato dell'arte di un'economia nata dalle persone e basata sullo scambio e sulla condivisione di beni, denaro, tempo e competenze, al fine di far incontrare i servizi collaborativi italiani con aziende e imprese sociali per valutare sinergie e possibili punti di contatto. Ospite d'onore è stata April Rinne, una dei massimi esperti internazionali sul tema, chiamata a fare il punto della situazione. Una situazione, certo, ancora in fase di sviluppo, ma che, visto il trend in crescita costante, lascia presagire anche sul nostro territorio il plasmarsi di importanti opportunità per il futuro. ■



Mai più senza... Cinque applicazioni per lavorare meglio e sentirsi “più fichi”



Da una App all'altra, giro virtuoso (e anche virtuale, in questo caso) del bravo agente immobiliare per l'acquisto di nuovi strumenti di lavoro rapidi e utili alla bisogna, nonché dotati di quel pizzico di charme tecnologico che fa la differenza. In altre parole... Quando ne farete sfoggio, diventerete “più fichi” agli occhi del cliente. Il che non guasta...

Dunque, munitevi di tablet, o di smartphone, o di Ipod Touch. Se non li avete, datevi una mossa. È giunto il momento di mettersi al passo con i tempi moderni, sono strumenti di lavoro sempre più indispensabili, e il perché state appunto per scoprirlo.



Basta entrare nel magico mondo delle App... Qui l'agente immobiliare ha ormai un suo scaffale ben preciso e fornito, nel supermarket delle applicazioni. I programmi inseriti non sono pochi, buona parte di essi ideati da grandi società immobiliari o da aziende che a quelle fanno capo. Molte in inglese, e dedicate nello specifico agli agenti immobiliari americani, come la mirabile Homesnap presentata nella prima uscita di “CollaboraRE”, un programmino che muovendo svelto dalla foto di una casa, vi sa dire se è in vendita, se ve ne sono in vendita altre dello stesso tipo nel palazzo o nei dintorni, i prezzi della zona, i servizi di cui la zona è fornita.

La buona notizia è che rapidamente anche l'agente immobiliare italiano si sta rifornendo di utili supporti. Ve ne indichiamo alcuni. Provateli, conviene.

- **Calcolatore dei mutui.** Una facile applicazione, utile all'agente e al cliente, per calcolare la rata di un mutuo. Ve ne sono diverse, e quasi tutte gratuite. Qui il nostro consiglio è di andare sul vostro computer, digitare su Google un semplice “app calcolatore di mutui” o qualcosa di più preciso se vi riesce, e poi scegliere fra i risultati ottenuti. Si equivalgono tutte.

- **Calcolare le misure di uno stabile.** Provate “easymeasure”, è in italiano ed è persino divertente. Basta inquadrare un oggetto, e la app vi fornirà tutte le misure utili, altezza, distanza, larghezza, area. Una barca sul mare, un campo da coltivare, oppure, per l'appunto, una casa. La App migliore costa 2,99 euro. Per risparmiare, quella base, a 0,99 euro.



• **Elaborare una planimetria.** Si chiama “magicplan”. Costosetta, ma davvero forte. Quasi magica... Basta scattare alcune foto all’appartamento, e lei elabora una pianta abbastanza dettagliata e precisa della casa, che si può stampare, conservare nel computer nei formati pdf, jpg e dxf, o addirittura proporre sul web come pianta interattiva. Valutazioni altissime da parte di chi l’ha già provata, ma attenzione ai costi, si va dai 2,99 euro per un solo utilizzo ai 17,99 euro per un utilizzo illimitato. Vi sono anche versioni più evolute, ma costano 54,99 euro.



• **Firmare documenti.** Una App in inglese, “docusign ink”, ma utilizzabilissima anche dagli agenti italiani. Basta studiarla un po’ e appropriarsene, poi si esegue con un soffio. Si immagazzina la propria firma e la si applica su qualsiasi documento inviato per mail o preso da internet. Poco costosa, appena 0,89 euro.

• **Conoscere il valore di uno stabile.** In questo caso si tratta di una App spagnola. “Stvalor”, il nome. Si inseriscono i dati dell’edificio, si segnala la sua posizione su una mappa, e si ottiene il valore commerciale dello stesso. L’App è gratuita... Evviva! 

Business Solutions.

Chi ha senso per gli affari, sa come muoversi.



Scopri le offerte dedicate per gamma Classe M, GLK, E e CLS riservate ad Aziende e Agenti di Commercio.

Info: 06 45 144 800

Mercedes-Benz Roma S.p.A.
Concessionaria Ufficiale di Vendita e Assistenza Mercedes-Benz

www.mercedesbenzroma.it



Mercedes-Benz

PROSPECTING

SCHOOL

Imparare veramente la ricerca al telefono

Esci dall'anonimato!

Chiama adesso al **numero verde** per informazioni e disponibilità sui prossimi corsi.



Mike Ferry Italia s.r.l.
Via Lenin 132/P
56017 San Giuliano Terme (PI)

Numero verde: 800 864 804
e-mail: info@MikeFerryItalia.com
www.MikeFerryItalia.com

MIKE
Ferry
Italia



#Collaborazione

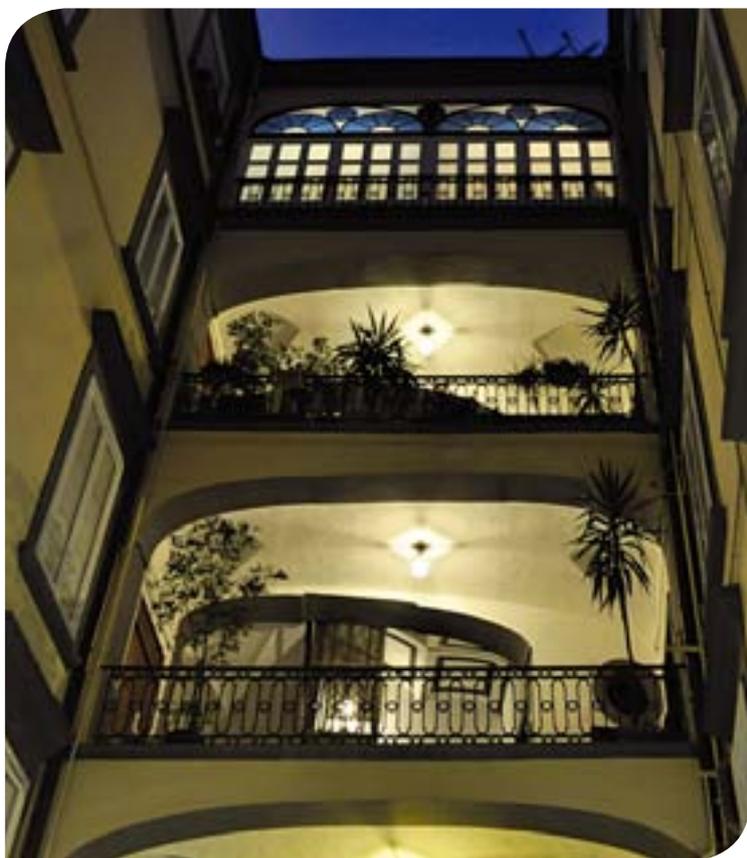
MLS: nel mercato del terzo millennio l'unione fa la forza

L'MLS è una piattaforma immobiliare per la condivisione degli immobili con un sistema di regole e di procedure che favoriscono l'interscambio tra gli iscritti



L'agente immobiliare ha il dovere, se intende "sopravvivere" nel mercato globalizzato del terzo millennio, di adeguarsi alle nuove tecnologie. Nell'immobiliare, come in tanti altri settori, gli Stati Uniti sono un punto di riferimento e un modello cui ispirarsi. L'MLS (acronimo di Multiple Listing Service) nato negli USA nel 1908 ha contribuito nel ridurre a un 2% sul totale le compravendite tra privati. Gli MLS sono riusciti a ricoprire territori smisurati grazie alla rete e alle piattaforme informatiche immobiliari interconnesse tra loro. Queste reti hanno velocizzato i tempi delle compravendite e assecondato la tendenza alla "mobilità" degli americani. Anche se con un po' di ritardo, da qualche anno anche in Italia gli MLS hanno

cominciato a prender piede. Con i dovuti accorgimenti e adattamenti alla realtà italiana, i nostri MLS hanno sposato e contribuito a diffondere la collaborazione tra gli agenti immobiliari. L'attuale situazione del mercato ha costretto molti operatori, non inclini al cambiamento e alla collaborazione e legati a un'operatività ormai superata, a chiudere l'attività. Le normative in materia di privacy, antiriciclaggio e requisiti per l'esercizio della professione hanno contribuito a elevare ulteriormente le competenze e la responsabilità degli agenti. Da ultimo il maggior ricorso a strumenti tecnologici quali personal computer, portatili, smartphone e tablet ha favorito la familiarità con portali inserzionistici e MLS. Proprio tra questi, uno dei più vicini al modello americano è MLS REplat. Una piattaforma immobiliare per la condivisione degli immobili con un sistema di regole e di procedure che favoriscono l'interscambio tra gli iscritti. I "listing brokers" in USA (cioè i titolari dell'incarico) prima di caricare l'immobile devono essere in possesso di un accordo scritto con il cliente che, tra le varie cose, li autorizzi a pubblicare l'immobile su MLS. Allo stesso modo in MLS REplat l'agente titolare della inserzione ha la possibilità di *uploadare* (cioè caricare) nel sistema la documentazione degli immobili di sua diretta gestione e l'incarico conferito dal cliente. Grazie a un sistema di monitoraggio e controllo MLS verifica preventivamente le informazioni e, in caso di esito positivo, rilascia l'attestato di qualità MLS. E tutto ciò accresce notevolmente la qualità dell'offerta di MLS REplat, grazie a pubblicazioni di maggiore affidabilità non solo per gli iscritti alla piattaforma, ma anche e soprattutto per i clienti finali. Un notevole passo avanti rispetto alle canoniche pubblicità dei vari portali inserzionistici. Uno strumento in sintonia con l'agente immobiliare del terzo millennio, sempre più aperto alla tecnologia, alla trasparenza e alla professionalità. ■



Serve maggiore flessibilità negli accordi contrattuali

Il futuro di proprietari e retailer si gioca nell'individuare le giuste esigenze e dividerle

Immobiliare e retail. Un campo di gioco dove la partita si è fatta via via sempre più dura e si gioca su diversi livelli, non solo per la battuta d'arresto dei consumi (in calo del 4% il **non food al 31 dicembre** secondo i dati Confimprese Lab-Nielsen; in aumento dello 0,2% l'indice nazionale dei prezzi al consumo sul mese precedente e dello 0,7% su gennaio 2013 secondo l'Istat). Ma anche perché i retailer, soggetti alla logica finanziaria che caratterizza il mondo immobiliare, sono schiacciati da costi di affitto e spese di gestione non più sostenibili, la cui incidenza è mediamente tra il 10 e il 15% del canone di affitto.

Se da un lato il mercato immobiliare risente pesantemente del calo di volume delle vendite e della contrazione dei flussi di cassa, con una redditività diminuita e una situazione patrimoniale che ha subito un deprezzamento; se dall'altro i retailer, soggetti alla logica finanziaria che caratterizza il mondo dei centri commerciali, sono

schiacciati da costi di affitto e da spese di gestione non più sostenibili (per la maggior parte dei retailer gli ultimi dodici mesi sono stati caratterizzati da una revisione dei contratti di locazione, alla ricerca di condizioni più vantaggiose) è di estrema urgenza e importanza che tenant e proprietari degli immobili giungano a un compromesso che soddisfi entrambi. Questo permetterebbe non solo di evitare un ulteriore deprezzamento del valore degli immobili ma anche di sostenere il commercio, evitando drastiche chiusure di esercizi commerciali. La sopravvivenza di entrambi, cioè, passa attraverso la maggiore flessibilità negli accordi contrattuali, utile a superare la crisi dei consumi.

Oggi, per uscire dalle secche della crisi, si rende necessario costruire un modello win-win, il che si traduce, per tutti, nel fare meglio e di più. Specialmente nelle piazze importanti. Infatti da una recente ricerca Confimprese-

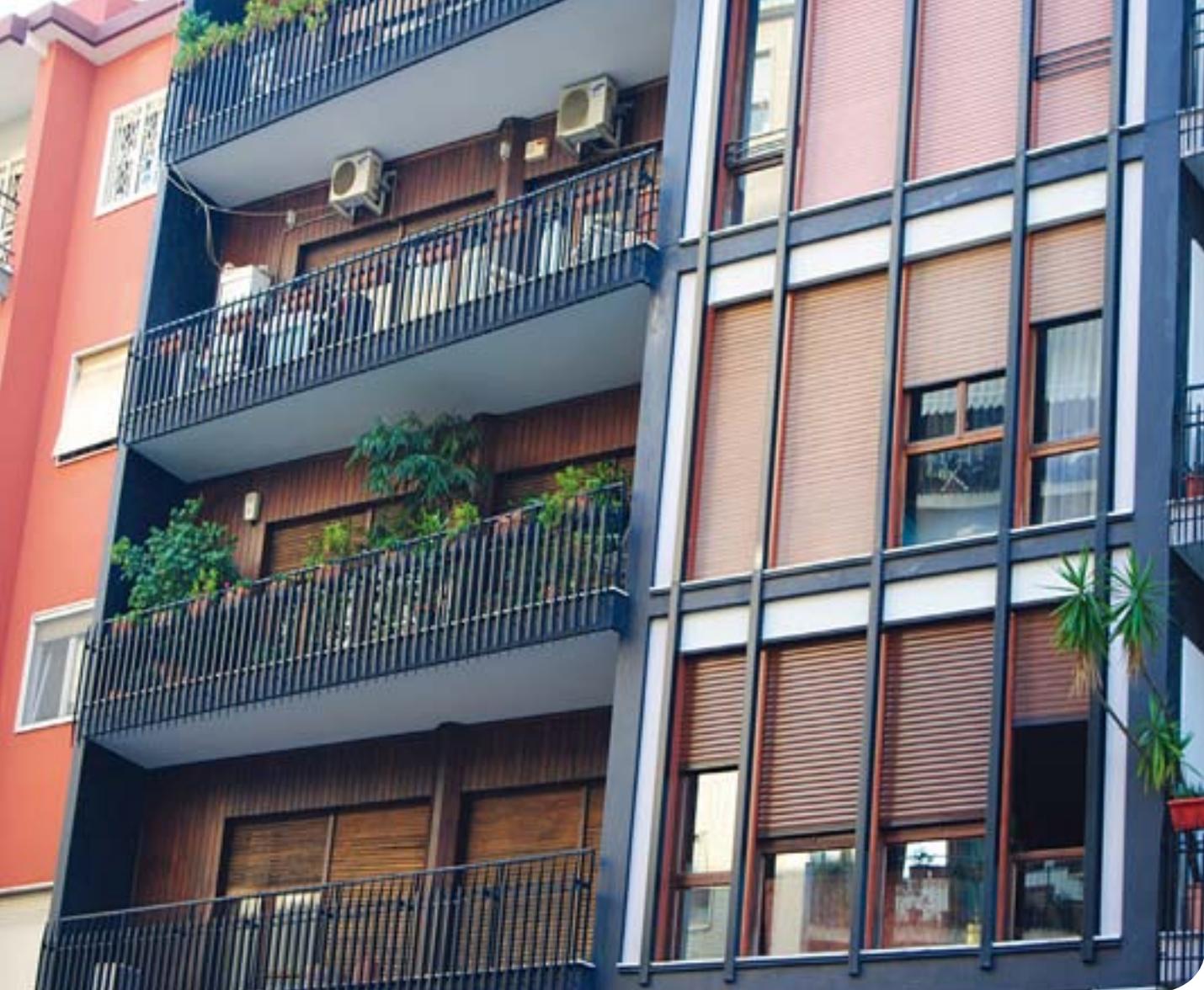
Scenari Immobiliari emerge che a Milano i prezzi medi di vendita sono diminuiti del 2,9% e i canoni di locazione si sono contratti del 7,3%, (decisamente meno rispetto al livello nazionale pari al 4,3% nei prezzi e dell'8,6% nei canoni di locazione). A Roma abbiamo una situazione identica per i prezzi di vendita, mentre i canoni di locazione si sono contratti dell'8,1 per cento.

Se questo è un nodo focale su cui i player si stanno muovendo per trovare una soluzione più consona che possa accontentare entrambe le parti, un ulteriore problema che grava su tutto è la burocrazia che, purtroppo così com'è, toglie ossigeno alle imprese. La macchina statale è obsoleta, crea barriere e ostacoli che scoraggiano gli imprenditori. Le varie amministrazioni centrali e periferiche dello Stato italiano sprecano ogni anno 80 miliardi di euro in spese considerate inutili, superflue o fatte a cuor leggero. Fino a quando lo Stato non sarà in

Oggi, per uscire dalle secche della crisi, si rende necessario costruire un modello win-win che si traduce, per tutti, nel fare meglio e di più



Mario Resca



grado di eliminare gli sprechi e di attuare una vera riforma degli apparati amministrativi assisteremo al perdurare di questa situazione insostenibile per le imprese italiane.

Concludo con un'ultima considerazione. A mio avviso, uno step importante per aggirare gli ostacoli burocratici e l'asfissia che incombe, anche e soprattutto, sul mercato immobiliare, è rappresentato dalle

Le nuove frontiere tecnologiche abbattono tempi e distanze

nuove frontiere tecnologiche, che abbattano tempi e distanze e sono in grado, attraverso app e software specifici, di proiettare il settore verso una sempre maggiore specificità di servizio e, al tempo stesso, una globaliz-

zazione dell'offerta. Piccoli passi, certo, ma pur sempre passi in avanti. In attesa che i consumi ripartano, siano essi quotidiani che a lungo termine, come può essere, ad esempio, l'acquisto di una casa. ■



CHI SIAMO - Confimprese raggruppa primari operatori del Retail (franchising e reti dirette) fortemente rappresentativi del commercio moderno.

LA MISSION - Rappresentare alle Istituzioni le esigenze del commercio moderno, che auspica una politica economica per la crescita.

I NUMERI

- 300 marchi commerciali • 30.000 punti vendita
- 10% del giro d'affari settore retail • 450.000 addetti.

ATTIVITÀ

- Networking • Relazioni Istituzionali
- Formazione • Servizi per il retail.

CONFIFI, appena nata ha tante competenze in più

La Confederazione Italiana Professionisti Immobiliari, una realtà innovativa per rappresentare meglio istanze ed esigenze del settore

Siamo sicuri che sarà una buona notizia per associazioni, organizzazioni, network e professionisti del settore immobiliare italiano. È nata CONFIFI, Confederazione Italiana Professionisti Immobiliari. Una nuova organizzazione che nasce all'interno di CONFAS-SOCIAZIONI, la Confederazione Associazioni Professionali che rappresenta ormai un punto di riferimento per tutte le realtà che esercitano attività professionali "non organizzate in ordini e collegi".

Sono già numerosi i soggetti che hanno aderito a CONFIFI: la confederazione si prefigge lo scopo di dare

CONFIFI Confederazione Italiana
Professionisti Immobiliari

una rappresentanza unitaria a un mondo, quello degli operatori immobiliari, fino a oggi troppo frammentato. Ne possono far parte periti esperti, network di servizi immobiliari e le altre rappresentanze professionali del settore, visuristi, amministratori condominiali, mediatori. Si tratta di professioni che hanno trovato, con la legge 4/2013 che disciplina appunto le professioni associative, un riferimento giuridico importante perché riconosce loro diritti acquisiti nel tempo e consolidati dal mercato, ma evidenzia anche doveri verso il consumatore e il mercato stesso.

Tra queste figure anche gli amministratori immobiliari che, dopo la riforma del condominio, sono chiamati a un ruolo molto più impegnativo di prima con precisi requisiti di preparazione e responsabilità. In particolare, per quanto riguarda la formazione, con l'approvazione in legge del Decreto "Destinazione Italia" (il decreto n. 145/2013 divenuto L. 9/2014 il 21 febbraio scorso) saranno previsti corsi omogenei per tutto il territorio nazionale secondo un regolamento che è in corso di elaborazione presso il Ministero della Giustizia e a cui la CONFIFI, con il supporto politico e strategico di CONFAS-SOCIAZIONI, vuole dare il suo contributo. È per questo che in agenda è previsto un incontro al Ministro e al Sottosegretario competente al fine di poter rappresentare le richieste dei professionisti del settore immobiliare.

Senza dimenticare che, tra le altre professionalità che integrano la piattaforma collaborativa della neonata confederazione, ci sono i consulenti tecnici dei tribunali (CTU), che sono sempre più importanti per i processi civili proprio nelle cause legate al mondo immobiliare come divisioni ereditarie, contestazioni per gli appalti, liti condominiali e così via. I periti che possono dare il loro contributo anche per offrire consulenze preventive ed evitare, laddove possibile, l'intervento in sede giudiziale. I visuristi, sempre più importanti nel settore immobiliare in quanto svolgono la loro attività nell'accertamento delle condizioni di trascrizione o ipotecarie dei beni immobili, sia come consulenti esperti di altre figure professionali sia per operare correttamente detti adempimenti dagli interessati (fenomeno in ascesa per le trascrizioni pregiudizievoli a garanzia di crediti accertati).

Ma le realtà professionali del mondo immobiliare presenti in CONFIFI non finiscono qui: esistono infatti anche nuovi network e nuove organizzazioni che rappresentano una novità in chiave europea e internazionale del settore dei servizi. Un settore che deve evolversi secondo le direttrici segnate dal mercato, contribuendo a rendere più snelli i processi produttivi dei professionisti e aggiungere servizi innovativi per i clienti.

È per questo che gli obiettivi di CONFIFI sono le parti di un tutto. E quindi in prima linea c'è la promo-



Franco Pagani



Giorgio Granello



Paolo Caprasecca



Sergio Gaglianese

zione e la qualificazione delle attività professionali del settore, la realizzazione di progetti di innovazione, assistenza e partnership, lo sviluppo di servizi e sinergie tra le varie realtà e categorie. E ancora la crescita della formazione, chiave necessaria per entrare in maniera competitiva e professionale in questa fetta di mercato, con un'attenzione particolare rivolta ai giovani che desiderano intraprendere queste professioni. O il rafforzare la realtà professionale italiana indebolita rispetto a quella estera sempre più competitiva nel mercato della gestione immobiliare come pure il favorire gli scambi e le conoscenze tra i vari segmenti del settore. Non meno importante, il diventare un interlocutore unico verso le istituzioni rispettando, comunque, le peculiarità dei singoli rappresentanti.

Non finisce qui. Perché la confederazione è anche pensata per avere una capillare presenza su tutto il territorio nazionale e tenere conto delle diverse realtà del Paese. Per questo motivo sono stati nominati tre Vicepresidenti con deleghe specifiche sul territorio che collaborano strettamente con il Presidente Franco Pagani. Nello specifico Giorgio Granello per il nord Italia, Paolo Caprasecca per il centro e Sergio Gaglianese per il sud e le isole.

“Il nostro obiettivo è quello di riunire finalmente le tante e variegiate istanze ed esigenze di un mondo importante come quello che ruota intorno al sistema immobiliare – ha spiegato il Presidente Pagani – perché, seguendo la strada segnata da CONFASSOCIAZIONI, è giusto dare una sola voce e rappresentanza alle migliaia di professionisti che operano nel settore e che rappresentano una grande risorsa in termini di competenze e

professionalità. E questo va fatto sia per farci ascoltare meglio dalle Istituzioni che per tutelare e offrire trasparenza ai consumatori con servizi sempre più qualificati ed efficienti”.



CONFASSOCIAZIONI
Confederazione Associazioni Professionali

CONFIPI è la nuova organizzazione nata all'interno di CONFASSOCIAZIONI, la Confederazione delle Associazioni Professionali, che è il soggetto di rappresentanza unitaria delle Federazioni, dei Coordinamenti e delle Associazioni che esercitano attività professionali “non organizzate in ordini e collegi” (L.4/2013) in Italia ed in Europa.

CONFASSOCIAZIONI, la Confederazione delle Associazioni Professionali, è il soggetto di rappresentanza unitaria delle Federazioni, dei Coordinamenti e delle Associazioni che esercitano attività professionali “non organizzate in ordini e collegi” (L.4/2013) in Italia ed in Europa.

Nata lo scorso 2 luglio 2013, nel giro di otto mesi ha avuto uno sviluppo del 180% con ben 119 adesioni e si sta affermando come la più importante confederazione italiana rivolta ai servizi dell'impresa e delle professioni innovative.

Ma questa è semplicemente la prima parte di un percorso lungo e importante caratterizzato dalla qualificazione, dalla competenza, dalla reputazione professionale.

In qualità di autonoma parte sociale, CONFASSOCIAZIONI, presieduta da Angelo Deiana, mira alla tutela e alla promozione del sistema associativo delle professioni, valorizzandone il ruolo, anche in termini di pari opportunità, nel sistema costituzionale, legislativo, economico e sociale italiano e nei corrispondenti ambiti europei. L'associazione – dichiara Deiana – è aperta a tutti con solo due confini: uno normativo ed uno sostanziale. Il confine normativo è quello del comma 2 dell'art. 1 della 4/2013. Il dialogo permanente ed il rispetto delle reciproche competenze professionali saranno la stella polare del nostro rapporto con le professioni ordinistiche. Il confine sostanziale è la selezione reputazionale dei soggetti associati. Un passaggio di importanza fondamentale per il futuro non solo del sistema professionale ma anche, e soprattutto, del Paese.

www.confassociazioni.eu

CONFIPI (Confederazione Italiana Professionisti Immobiliari)

Via Santa Teresa, 23 - 00198 Roma

✉ francopagani@coopaf.com

✉ vptesoriere@confassociazioni.eu

www.confipi.it



I vantaggi

che cercavi risiedono qui:

Carte Business American Express.

Gestire le spese della tua agenzia diventa più semplice, comodo e vantaggioso con Carte Business American Express: dalle trasferte alle note spese dei collaboratori, dalle utenze come telefono, luce e ADSL alla cancelleria, puoi ottimizzare i flussi di cassa e trasformare gli acquisti in bellissimi premi.

Uno strumento unico per praticità e benefici.

Con Carte Business hai più tempo per il rimborso. L'estratto conto, infatti, viene addebitato sul tuo conto bancario fino a 28 giorni dopo la chiusura del ciclo contabile: così, hai **fino a 58 giorni per pagare**¹. Se richiedi le **Carte Supplementari** per i tuoi collaboratori, inoltre, puoi snellire le procedure, evitare gli anticipi di contante e tenere sotto controllo i limiti di spesa grazie a un unico metodo di pagamento. E, per guadagnare tempo, puoi anche domiciliare le utenze della tua agenzia direttamente sul conto Carta: il pagamento avverrà automaticamente, senza file agli sportelli e senza commissioni aggiuntive.

Le spese professionali diventano premi e viaggi.

Il Club Membership Reward[®], con cui hai accesso al programma fedeltà di American Express, ti permette di accumulare punti attraverso i tuoi acquisti² con le Carte Business per richiedere bellissimi premi. Anche le spese generate dalle Carte Supplementari dei tuoi collaboratori e quelle relative al pagamento utenze della tua agenzia contribuiscono ad accrescere il tuo punteggio. Così, è ancora più facile ottenere i premi della Guida Membership Rewards. Scoprilì su americanexpress.it/premi: troverai prodotti hi-tech, oggetti di design, regali per i clienti... La selezione è vastissima e comprende anche una Sezione Business, con premi studiati appositamente per le esigenze di affari e offerti da partner di prestigio come Best Western, Maggiore, Media World, Moleskine, Italo, Samsung, oltre ai voli, ai noleggi auto e ai soggiorni in hotel che puoi prenotare³ su americanexpress.it/viaggi.

Una Carta per ogni business



Carta Business

- Quota gratuita per il primo anno: (dal secondo anno € 62, quota deducibile fiscalmente).
- Possibilità di iscrizione al Club Membership Rewards (la quota associativa è di € 25 all'anno).

Carta Oro Business

- Quota gratuita per il primo anno (dal secondo anno 160 euro, quota deducibile fiscalmente).
- Una Carta Business Supplementare inclusa nella quota.
- Iscrizione gratuita al Club Membership Rewards.

Carta Platino Business

- Quota annuale di € 550 (quota deducibile fiscalmente), che include 1 Carta Platino Business Supplementare e 4 Carte Oro Business Supplementari.
- Iscrizione gratuita al Club Membership Rewards.
- Bonus di 25.000 punti Membership Rewards.

Richiedi la Carta⁴ chiamando il numero 06.722.80.337, oppure scrivi un'email a cartabusinessitalia@aexp.com

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale, per le condizioni contrattuali è necessario far riferimento ai Fogli Informativi disponibili su www.americanexpress.it/terminiecondizioni

1. Qualora il 28° giorno dopo la chiusura dell'estratto conto fosse un giorno festivo, l'addebito verrà effettuato il primo giorno lavorativo successivo.
 2. Un punto Membership Rewards per ogni euro di spesa effettuata ad esclusione di: anticipi di contante e/o acquisti di valuta e/o Travelers Cheques American Express comunque effettuati, spese addebitate successivamente alla data di cancellazione della Carta American Express, pagamenti effettuati in ritardo, spese comunque stornate, importi addebitati per la quota annuale della Carta, quota associativa del Club Membership Rewards ed eventuali imposte di bollo e spese effettuate con Carta per acquisti di carburante. La quota d'iscrizione al Club Membership Rewards è di € 25 all'anno. Per conoscere il Regolamento del Club visita americanexpress.it/clubmr
 3. Le prenotazioni aeree, alberghiere e di noleggio auto non possono essere effettuate con meno di 24 ore di anticipo sulla data di partenza. In caso di acquisto di biglietteria aerea, l'accredito dei punti Membership Rewards avverrà dopo 8 settimane dall'addebito su conto Carta. I punti Membership Rewards necessari per il viaggio saranno confermati al momento della prenotazione e non comprendono trasferimenti, eventuali supplementi e diritti d'agenzia. In caso di mancata partenza i punti non saranno riaccreditati né sarà prevista la sostituzione del premio. Si accumulano punti esclusivamente sulla parte di viaggio pagata con Carta American Express. I punti Membership Rewards necessari per il viaggio saranno confermati al momento della prenotazione e non comprendono tasse di qualsiasi natura, trasferimenti, eventuali supplementi e diritti d'agenzia. In caso di mancata partenza i punti non saranno riaccreditati né sarà prevista la sostituzione del premio. Si accumulano punti esclusivamente sulla parte di viaggio pagata con Carta American Express.
 4. L'approvazione della Carta richiesta rimane a discrezione di American Express.



Focus



COLLABORARE
agenti immobiliari del terzo millennio

L'ESPERTO RISPONDE

- 22 *l'avvocato*
Acquistare immobili all'estero funziona, ma attenti alla normativa del Paese prescelto
- 24 *il notaio*
Donazioni, verifiche e possibili rimedi
- 26 *il visurista*
Esperti visuristi, indagini sulle case "al di sotto" di ogni sospetto
- 28 *il dottore commercialista*
Locazioni. Contanti sì, ma solo fino a mille euro
- 30 *l'architetto*
Tecnologia e architettura, strumenti al servizio dell'agente immobiliare
- 32 *il progettista*
Quando l'arredamento è cucito addosso
- 34 *la mediazione creditizia*
Nexus, la mediazione creditizia etica al servizio dei cittadini stranieri, resident e no-resident

*Vuoi anche tu la rivista
nella tua agenzia?*

*Vai su www.collaborare.eu
e ordina le tue copie*

Acquistare immobili all'estero funziona, ma attenti alla normativa del Paese prescelto

L'ESPERTO RISPONDE



L'acquisto di immobili siti all'estero da parte di cittadini italiani costituisce nel panorama attuale una forma di investimento in crescente aumento.

La regolamentazione giuridica di tale operazione presenta caratteri peculiari rispetto alla normativa in materia di compravendita di beni immobili all'interno dei confini nazionali e se ne differenzia per l'esigenza di rispettare specifiche cautele e requisiti individuati dalle norme di diritto internazionale e comunitario e di diritto internazionale privato.

Ciò premesso, si rende necessario preliminarmente osservare che la disciplina in materia di acquisto di beni immobili all'estero da parte di cittadini italiani varia a seconda dello Stato ove il bene sia ubicato. Infatti, è indispensabile verificare se il Paese ove è situato l'immobile legittimi il trasferimento della relativa proprietà a stranieri, ovvero se abbia stipulato trattati o convenzioni internazionali con l'Italia, aventi ad oggetto la regolamentazione del trasferimento della proprietà immobiliare.

Accanto alla normativa internazionale di natura pattizia, assume quindi indubbia rilevanza anche la disciplina dettata all'interno dello Stato di destinazione. Costituisce, pertanto, onere delle parti e dei mediatori immobiliari acquisire tali informazioni, per stipulare un negozio conforme all'ordinamento giuridico di riferimento, nonché al fine di valutare i costi e le spese notarili e di registrazione dell'atto di acquisto.

Per quanto attiene al trasferimento del denaro necessario a perfezionare la compravendita, la disciplina comunitaria attribuisce ai cittadini e alle società italiane il diritto di esportare negli altri stati membri i propri capitali, indipendentemente dalla causa sottostante all'operazione. I trattati tra l'Unione Europea e gli stati esteri non facenti parte della Comunità sanciscono il diritto di esportare capitali anche al di fuori dei confini dell'Unione, salvo che siano presenti particolari divieti imposti da decisioni o da altri atti equivalenti che vietino movimenti di capitali verso determinati Paesi.

Il legislatore italiano è intervenuto sulla materia con il D.Lgs 195/2008 - in forza del quale è stata data attuazione al Regolamento CE n. 1889/2005 - il cui art. 3 stabilisce espressamente che i trasferimenti di denaro da e verso i Paesi dell'Unione Europea di importo superiore ad Euro 10.000,00 necessitano di apposita dichiarazione da rilasciarsi in alternativa all'Agenzia delle Dogane, ad istituti bancari, ad Uffici Postali o alla Guardia di Finanza. Con riferimento al trasferimento di capitali nei confronti di Paesi non facenti parte dell'Unione Europea, la relativa disciplina è contenuta all'interno di Trattati internazionali all'uopo sottoscritti.

Per quanto riguarda il riconoscimento degli effetti prodotti dalle compravendite immobiliari perfezionate all'estero nella forma di atto pubblico, la legge 218/1995 prevede espressamente che i suddetti atti possano produrre i propri effetti.





ti in Italia e sostituire l'omologo atto italiano a condizione che presentino requisiti formali minimi che permettano di equipararli all'equivalente atto pubblico italiano, tenuto conto della funzione che quest'ultimo è chiamato a svolgere e dei valori che protegge, che non producano in Italia maggiori effetti di quelli di cui sono dotati nell'ordinamento di origine e che non siano contrari all'ordine pubblico italiano.

Relativamente alla disciplina prevista in materia di acquisto di beni immobili siti in Italia da parte di cittadini stranieri, occorre operare una distinzione a seconda che gli acquirenti siano o meno regolarmente soggiornanti in Italia e appartenenti o meno ad un Paese dell'Unione Europea.

Gli stranieri non regolarmente soggiornanti in Italia hanno diritto di acquistare immobili nel territorio nazionale esclusivamente qualora ciò sia espressamente previsto da un trattato internazionale, ovvero se nel Paese di origine sia consentito ad un cittadino italiano di acquistare un

immobile. Trattasi del cosiddetto principio di reciprocità, in forza del quale uno straniero è ammesso a godere dei diritti civili attribuiti al cittadino italiano nella misura in cui i cittadini italiani possano compiere nello Stato estero i medesimi atti.

Gli stranieri regolarmente soggiornanti, i loro familiari e gli apolidi residenti in Italia da meno di tre anni hanno diritto di acquistare immobili solo se muniti di permesso di soggiorno per motivi di lavoro subordinato o di lavoro autonomo, per l'esercizio di un'impresa individuale, per motivi di famiglia, per motivi umanitari, per motivi di studio o di un permesso di soggiorno CE. I cittadini comunitari e i cittadini dei Paesi SEE (Islanda, Liechtenstein e Norvegia) e gli apolidi residenti in Italia da più di tre anni non necessitano di requisiti particolari per procedere all'acquisto.

In conclusione, stante l'influenza che la globalizzazione esercita in molteplici settori della vita e del mercato, è indubbio che le compravendite immobiliari che presentano caratteri di transnazionalità costituiscono realtà ormai diffuse nel panorama globale tali da richiedere competenze in costante aggiornamento da parte degli operatori del settore immobiliare. ■

Studio Legale Parenti

Viale delle Milizie, 114 - Roma

☎ 06.3720108 - ✉ studioparenti@tin.it



Donazioni, verifiche e possibili rimedi

L'ESPERTO RISPONDE



Per l'ordinamento italiano la donazione è una “anticipazione di successione”; pertanto la disciplina della donazione è intrecciata con quella della successione ed in particolare con la normativa dettata a tutela dei legittimari.

Il nostro ordinamento riserva, infatti, a determinati soggetti (coniuge, figli e ascendenti) una quota di eredità, detta legittima, di cui il de cuius non può disporre né con testamento né con donazioni. A seguito del decesso del disponente, il valore dei beni donati è calcolato nell'intera massa successoria e costituisce base di calcolo per la valutazione delle quote di legittima.

Le azioni a tutela dei legittimari sono l'azione di “riduzione” e l'azione di “restituzione”.

Qualora vi sia una lesione della quota di legittima, il legittimario può ottenere la reintegrazione attraverso la “azione di riduzione” nei con-

fronti del donatario. Se il donatario ha ceduto a terzi l'immobile donato, il legittimario dovrà prima escutere il donatario, e, se questo non ha altri beni sui quali soddisfare il proprio diritto, potrà chiedere ai terzi acquirenti la **restituzione** del bene. Tuttavia sarà in facoltà di questi ultimi restituire l'equivalente in danaro. Tali azioni giudiziarie possono essere esperite entro il termine di prescrizione di 10 anni dall'apertura della successione.

I legittimari possono rinunciare alla azione di **riduzione** solo dopo la morte del donante ed è nulla qualsiasi disposizione di volontà in tal senso, durante la vita dello stesso.

A seguito della entrata in vigore della L. 80/2005 che ha modificato l'art. 563 Cod. Civ., l'azione di **restituzione** può essere intrapresa dal legittimario leso solo se non sono decorsi 20 anni dalla trascrizione della donazione. Il coniuge e i parenti in linea retta del donante possono opporsi alla donazione, sospendendo nei loro confronti il termine dei 20 anni suindicato; possono altresì rinunciare al diritto di opposizione e rendere possibile in tal modo, che la donazione, decorsi i 20 anni dalla trascrizione, si “consolidi” a beneficio dei terzi acquirenti. Ciò vale anche in caso di iscrizione di ipoteca o di costituzione di altro diritto sull'immobile donato. E' bene precisare che è discusso, ed ancora oggi non risolto, il problema se la disciplina di cui alla L. 80/2005 sia applicabile a tutte le donazioni o solo a quelle effettuate dopo la entrata in vigore della legge medesima e precisamente il 15 maggio 2005.

Per quanto detto, è pertanto indispensabile verificare sin nella fase delle trattative l'esistenza o meno di una donazione nella catena dei trasferimenti nell'ultimo ventennio, è cioè al fine di accertare sia la “bontà” dell'acquisto, sia l'accesso al credito, in quanto le Banche solitamente rifiutano la concessione di mutui da garantirsi con ipoteche su immobili di provenienza donativa.





Pertanto in presenza di una donazione, bisogna distinguere:

- se il donante è ancora in vita, e non sono decorsi più di 20 anni dalla trascrizione della donazione, l'acquirente resta esposto alla possibile aggressione del bene per un periodo di tempo indeterminato. Attualmente il rimedio valutato dalla prassi con maggiore favore è la risoluzione della donazione per mutuo consenso, ossia un contratto che “annulla” gli effetti della donazione, facendo rientrare il bene nella disponibilità del donante. Altri rimedi quali la fideiussione a carico del donante o dei legittimari a favore dell'acquirente, sono di dubbia validità;

- se il donante è deceduto da più di 10 anni, non vi è rischio per l'acquirente, in quanto si sono prescritte le azioni di riduzione e di restituzione;

- se il donante è deceduto da meno di 10 anni, e non sono decorsi più di 20 anni dalla trascrizione della donazione, l'acquirente resta esposto alla possibile aggressione del bene ma, a sua tutela, è possibile far rinunciare espressamente a tutti i legittimari all'azione di riduzione e di restituzione, rinuncia valida perché fatta dopo la morte del donante. Ovviamente tale rimedio è valido purché si conoscano ed intervengano in atto tutti i legittimari esistenti.

L'agente immobiliare deve pertanto mantenere un atteggiamento prudente nella conduzione

delle trattative in caso di immobile di provenienza donativa. Qualora l'acquirente debba ricorrere ad un finanziamento, sarebbe bene infatti, in ogni caso, condizionare la proposta di acquisto all'accettazione del mutuo da parte della banca. E' altresì utile, per quanto detto, verificare l'esistenza in vita del donante ed in tal caso, ove necessario, procedere alla risoluzione della donazione per mutuo consenso.

Nel caso in cui la donazione sia stata fatta da un cittadino straniero, bisognerà di volta in volta verificare la normativa del Paese di origine del donante per risolvere le possibili questioni di coordinamento con la normativa italiana.

L'art. 56 della L. 218/95 impone infatti l'applicazione della legge nazionale del donante al momento della donazione. Tuttavia il donante può, con dichiarazione espressa contestuale alla donazione, sottoporre la donazione stessa alla legge dello Stato in cui egli risiede.

Per i cittadini appartenenti alla UE si applicherà il Regolamento Europeo n. 650/2012 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 4 luglio 2012, relativo alla legge applicabile, al riconoscimento ed alla esecuzione delle decisioni, all'accettazione ed alla esecuzione degli atti pubblici in materia di successione ed alla creazione di un certificato successorio europeo. In base a tale provvedimento, il criterio generale per la regolamentazione della successione, la tutela dei legittimari e delle donazioni, è quello della residenza abituale, salva la possibilità per il disponente di scegliere espressamente l'applicazione dello Stato della propria cittadinanza. ■

Francesca Romana Perrini

Via Giuseppe Pisanelli, 4 - Roma

☎ 06.3235155 - ✉ fperrini@notariato.it



Esperti visuristi, indagini sulle case “al di sotto” di ogni sospetto

L'ESPERTO RISPONDE

Vi ricordate la scena del film “Totòtruffa 62” dove Antonio Peluffo, nella vita il principe Antonio de Curtis alias Totò, cercava di vendere a un americano la Fontana di Trevi?

Tutti noi abbiamo riso più e più volte guardando quella scena. Eppure, pensandoci bene, non è certo una cosa estranea alla realtà. Anzi capita e non così raramente come le cronache informano. E allora a chi si rivolge l'agente immobiliare per poter avere le giuste informazioni e fare in modo che il suo cliente non si trovi in una situazione che di comico ha un valore pari allo zero?

Questa volta usciamo un po' dalle righe e accendiamo i riflettori su una categoria di professionisti che non

sono agenti immobiliari ma che lavorano a stretto contatto con loro: gli esperti visuristi. Il perché è presto detto. Sono loro che effettuano gli accertamenti ipocatastali, ovvero verificano se una proprietà è libera e realmente vendibile oppure no.

“Per proporre la vendita dell'immobile in modo corretto – afferma Mario Bulgheroni, presidente dell'AVI (Associazione Esperti Visuristi Italiani) – e quindi determinare se un soggetto, persona fisica o giuridica, è intestatario di un bene immobiliare e verificare, poi, se ci sono gravami a carico dello stesso immobile o del proprietario, è indispensabile effettuare gli accertamenti ipocatastali”.

Nata il 23 gennaio 1993, l'AVI (Associazione Esperti Visuristi Italiani) ha come sua missione tutelare e garantire la professionalità della categoria.

Inizialmente radicata nelle regioni del nord e del centro Italia, l'Associazione, grazie ad una tenace diffusione sul territorio, ben presto raccoglie l'adesione, a livello nazionale, di molti professionisti tanto da raggiungere un totale di oltre 180 soci con più di 1.000 addetti e un fatturato complessivo di oltre 45 milioni di euro.



Ecco le tappe più importanti del viaggio dell'associazione compiuto fino ad oggi.

- 2000** Adesione al **COLAP** - Coordinamento Libere Associazioni Professionali
- 2002** Inserimento nella banca dati delle professioni non regolamentate del **CNEL** (Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro)
- 2004** Adesione a **PIU'** (Professioni Intellettuali Unite)
- 2010** Inserimento nel codice **ATECO 82 99 40** (codice ATECO 2007) Richiesta di certificati e disbrigo pratiche - **ATTIVITA' DEI VISURISTI**
- 2012** Adesione all'**UNI** (Ente Nazionale Italiano di Unificazione)
- 2013** Adesione a **CONFASSOCIAZIONI** (Confederazione delle Associazioni Professionali).

Riconoscimento come associazione professionale non regolamentata (L. 4/2013) e **inserimento sul sito web del Ministero dello Sviluppo Socio Economico** (www.sviluppoeconomico.gov.it) tra le **associazioni abilitate a rilasciare un Attestato di Qualità riservato ai propri iscritti**.

Annoveramento, con Decreto del Ministro della Giustizia, di concerto con il Ministro per gli Affari Europei, tra le Associazioni non regolamentate, quale soggetto che può essere consultato in sede di proposte in materia di piattaforme comuni* di cui all'art. 4*lettera n) del D.L. 206 del 9 - 11 - 2007.

*piattaforma comune»: l'insieme dei criteri delle qualifiche professionali in grado di colmare le differenze sostanziali individuate tra i requisiti in materia di formazione esistenti nei vari Stati membri per una determinata professione. Queste differenze sostanziali sono individuate tramite il confronto tra la durata ed i contenuti della formazione in almeno due terzi degli Stati membri, inclusi tutti gli Stati membri che regolamentano la professione in questione. Le differenze nei contenuti della formazione possono risultare dalle differenze sostanziali nel campo di applicazione delle attività professionali”



Ha parlato di gravami. Può entrare nello specifico?

“Per essere più chiari si intendono tutte le ipoteche volontarie (mutui), le ipoteche legali (quelle legate ad Equitalia, all'erario, al demanio), le ipoteche giudiziali (decreti ingiuntivi, sentenze di condanna a un risarcimento), i pignoramenti, i sequestri, le citazioni (ad esempio le citazioni con testo di titolarità di un immobile, la conclusione di un contratto preliminare oppure la revoca o l'inefficacia di un atto).”

Che valore aggiunto porta l'esperto visurista nel lavoro quotidiano di un agente immobiliare?

“Da sempre il nostro lavoro di visura pone le sue basi sulla ricerca. Infatti consultiamo le banche dati di pubblicità immobiliare (ex conservatorie dei registri immobiliari del catasto) per produrre una relazione utile a garantire gli effettivi titoli di proprietà dell'immobile. L'attività è in parecchi casi molto complessa e i rischi di errore dovuti alla confusione, variazione e modifica dei dati tra le singole note di trascrizione e quanto risulta al catasto come pure l'interpretazione degli atti depositati (in alcuni casi con postille scritte a mano) possono originare errori gravi se consultati da un occhio inesperto. L'abilità, nata da anni di esercizio della professione da parte dell'esperto visurista (ovvero confrontare e incrociare i dati rilevati dai pubblici uffici), garantisce un risultato incontrovertibile.”



Si legge che il mercato italiano registra un certo tasso di interesse verso gli investitori stranieri. Gli esperti visuristi indagano anche per loro?

“Personalmente, vivendo a Como, posso confermare questo interesse. Certo la zona del lago ha sempre avuto il suo appeal ma posso dirle che in quest'ultimo periodo i russi, ad esempio, ci guardano con molta attenzione. Per cui siccome l'agente immobiliare ha come obiettivo garantire l'acquisto dell'immobile per il cliente straniero è fuori dubbio che noi possiamo dare un aiuto determinante all'agente nella procedura di compravendita, proprio in virtù della nostra abilità nell'attività ispettiva”.

AVI, Associazione Esperti Visuristi Italiani

viale Varese n. 71/A - 22100 Como (CO)

☎ +39 031279284 - 📠 +39 031241965

www.associazionevisuristi.com



Locazioni. Contanti sì, ma solo fino a mille euro

L'ultima Legge di stabilità ha introdotto l'obbligo, per le locazioni abitative (anche transitorie e turistiche) di pagare con strumenti tracciabili le cifre di importo superiore ai 999,99 euro

L'ESPERTO RISPONDE



Dal 1° gennaio 2014 la Legge di stabilità ha introdotto un nuovo obbligo sulle locazioni abitative, anche transitorie e turistiche: obbligo di pagamento delle locazioni con strumenti di pagamento tracciabili.

La norma recita: “*i pagamenti riguardanti canoni di locazione di unità abitative, fatta eccezione per quelli di alloggi di edilizia residenziale pubblica, sono corrisposti obbligatoriamente, quale ne sia l'importo, in forme e modalità che escludano l'uso del contante e ne assicurino la tracciabilità anche ai fini dell'asseverazione dei patti contrattuali per l'ottenimento delle agevolazioni e detrazioni fiscali da parte del locatore e del condutto-*

re”. La modifica non riguarda i contratti di locazione a uso commerciale, per i quali rimane fermo il limite di 999,99 euro, e gli alloggi di edilizia residenziale pubblica. Potranno quindi continuare a pagare i canoni inferiori a euro 999,99 euro in contanti coloro che hanno stipulato un contratto di locazione commerciale, mentre paradossalmente un cittadino, magari un pensionato, che ha locato un immobile a uso abitativo dovrà preoccuparsi di pagare i canoni con strumenti di pagamento tracciabili.

Il nuovo obbligo è stato introdotto unicamente per le locazioni abitative, comprese le locazioni transitorie, quelle stipulate con studenti e quelle turistiche, **indipendentemente dal superamento della soglia di euro 999,99** prevista dalla disciplina antiriciclaggio. È opportuno ricordare che la *ratio* della norma antiriciclaggio è da rinvenirsi nella necessità di arginare fenomeni di occultamento e di impiego di risorse di **provenienza illecita** nel sistema economico e al tempo stesso ricondurre le somme movimentate al titolare effettivo. Va da sé che le movimentazioni per contanti non garantiscono né la tracciabilità né il titolare effettivo che le riceve. L'iniziativa intrapresa dal legislatore con l'articolo 1 comma 50 della Legge 27 dicembre 2013, n. 147 (Legge di stabilità 2014) per combattere l'evasione fiscale ha suscitato indignazioni da parte di molti locatari e, secondo una personale opinione di chi scrive, ha creato una certa discriminazione tra chi ha locato un immobile a uso commerciale e chi lo ha locato a uso abitativo. Il Ministero del Tesoro con una nota del 5 febbraio 2014 ha ritenuto opportuno fornire delle delucidazioni sull'obbligo di provvedere al pagamento dei canoni di locazione per unità abitative con modalità e forme che escludano l'uso del contante. Si rileva dalla nota che, *fermo il limite di carattere generale di cui all'art. 49 d.lgs. n. 231/07, la finalità di conservare traccia delle transazioni in contante, eventualmente intercorse tra locatore e conduttore, può ritenersi soddisfatta fornendo una prova documentale, comunque formata, purché chiara,*





inequivoca e idonea ad attestare la devoluzione di una determinata somma di denaro contante al pagamento del canone di locazione, anche ai fini dell'asseverazione dei patti contrattuali, necessaria all'ottenimento delle agevolazioni e detrazioni fiscali previste dalla legge a vantaggio delle parti contraenti. Il Ministero del Tesoro ha di fatto “cancellato” il divieto imposto dalla Legge consentendo i pagamenti a mezzo contante per tutte le transazioni riguardanti i canoni di locazione per importi inferiori a mille euro. Per chi non rispetta il limite dei mille euro, le sanzioni previste dalla legge sono decisamente pesanti: sono, infatti, applicabili, in questo caso, le disposizioni antiriciclaggio, che prevedono l'irrogazione di una sanzione amministrativa pecuniaria dall'1 per cento al 40 per cento del canone, con una soglia minima di 3 mila euro di sanzione che, in caso di violazione, si applicherebbe non solo al locatario, ma anche al conduttore.

Il rispetto delle nuove disposizioni è richiesto anche affinché gli inquilini possano beneficiare delle agevolazioni fiscali connesse alle locazioni. Il riferimento non è soltanto alle detrazioni d'imposta, ma anche alla determinazione del nuovo Isee, nel quale rilievo essenziale assume la proprietà o la locazione della casa di abitazione. 

Luca Porzio

P.zza Santa Maria Beltrade, 2 - 20123 Milano

☎ 02.89078580

✉ lucaporzio@studioporzio.com

Il ricorso a strumenti di pagamento tracciabili permette di fruire delle seguenti forme di detrazione di imposta:

1. Detrazione pari al 19% della spesa sostenuta per i canoni di locazione, di ospitalità e per le assegnazioni di alloggi e posti letto da enti per il diritto allo studio, università, collegi universitari Onlus e cooperative, qualora l'università sia distante dal Comune di residenza almeno 100 km e in ogni caso in un'altra provincia rispetto a quella del Comune di appartenenza;

2. Detrazione d'imposta (fino a 300 euro) per i soggetti titolari di contratti di locazione di unità immobiliari adibite ad abitazione principale (se il reddito complessivo non supera i 30.987,41 euro). La detrazione prevista è maggiore qualora si ricorra ai “contratti convenzionali”;

3. Detrazione, per i primi tre anni, e fino a un massimo di 991,60 euro, per i lavoratori dipendenti con reddito inferiore a euro 30.987,41 che hanno trasferito o trasferiscono la propria residenza nel comune di lavoro o in uno di quelli limitrofi, e siano titolari di contratti di locazione di unità immobiliari adibite ad abitazione principale. Il nuovo Comune di residenza deve essere distante almeno 100 km dal precedente e comunque al di fuori della propria regione;

4. Detrazione complessivamente pari a 991,60 euro, per i giovani di età compresa fra i venti e i trenta anni il cui reddito complessivo non supera i 15.493,71 euro che stipulano un contratto di locazione, per l'unità immobiliare da destinare a propria abitazione principale.

Tecnologia e architettura, strumenti al servizio dell'agente immobiliare

L'ESPERTO RISPONDE



Complice la crisi, il mercato immobiliare deve dimostrare una grande capacità di adattamento se vuole intercettare le esigenze di un mercato in costante evoluzione.

Se non si riesce ad adattare l'approccio lavorativo alla nuova epoca che stiamo vivendo, si resterà imbrigliati a una vecchia concezione di prestazione professionale che non permetterà di avere alcun ruolo nel business del futuro.

La crisi ha, così, esasperato un meccanismo che era già in atto, trasformando profondamente il modo di operare delle figure professionali che si muovono all'interno del mercato immobiliare. Alla base di questo processo di trasformazione c'è la tecnologia intesa, in primis, come gestione del processo di realizzazione. Ovvero si deve raggiungere un obiettivo nel minor tempo possibile, spendendo meno denaro possibile, sprecando il minor numero di risorse possibili. E, in seconda battuta, la tecnologia intesa come servizio alla sostenibilità, ovvero capace di individuare il difficile equilibrio tra necessità e ambiente.

In questo senso l'architettura interpreta l'utilizzo delle nuove tecnologie in due ambiti: il primo con lo scopo di migliorare il comportamento energetico degli edifici, controllando e selezionando i materiali che li costituiscono; il secondo, riciclando e riutilizzando il costruito.

Non dimentichiamo, poi, che l'intero processo edilizio si compone di tecnologie applicate all'attività di progettazione, alle morfologie dei componenti e del controllo, alla verifica dei termini di fattibilità del progetto e della gestione funzionale ed economica e alla compatibilità ambientale dell'edificio progettato.

In tutto questo dove si colloca la figura dell'Agente Immobiliare? Proprio all'interno del processo edilizio, la cui conclusione è la compravendita del bene immobile, perché è un professionista in grado di affrontare problematiche a livello gestionale, funzionale ed economico. Oggi poi con una marcia in più perché, come un qualsiasi professionista che interviene all'interno di una programmazione edilizia, deve confrontarsi con una nuova crescente domanda di acquisto che proviene dall'estero.

In questa ottica, avvalersi di strumenti di supporto adeguati, di tipo informatico, che permettano di

accedere a Normative Urbanistico - Edilizie, a Regolamenti, a Piani Urbanistici, come pure esporre in rete, immagini reali o virtuali di quel che si vuole proporre, è una condizione indispensabile per essere al passo con il cambiamento che è in atto.

Saper dialogare con un possibile cliente interessato ad un investimento in Italia, significa oggi saper predisporre la vendita in maniera completa con tutti gli aspetti urbanistico-edilizi, progettuali, normativi, funzionali, gestionali e di accesso al credito. Se poi vogliamo focalizzare l'attenzione su quanto sta accadendo in Italia, l'utilizzo





della tecnologia applicata all'architettura, specialmente nel caso di nuove edificazioni, è ormai una realtà con la quale l'Agente Immobiliare non deve solo confrontarsi ma soprattutto deve saper interagire. Proporre un immobile a un possibile acquirente, saper raccontare anche ciò che non si vede (ma che c'è) all'interno di un appartamento che lo rende tecnologico ed automatizzato, farà apprezzare la consulenza e, probabilmente, aiuterà positivamente nella conclusione della transazione.

Infine ci sono altri due realtà di cui l'agente immobiliare deve avere conoscenza. La domotica e la bioedilizia.

Per "domotica" si intende l'applicazione di tecnologie elettroniche e informatiche che controllano e gestiscono gli impianti e le apparecchiature domestiche, migliorando la qualità della vita in casa o in qualsiasi altro ambiente sociale. E questo non solo per un maggior confort all'interno dell'ambiente costruito con un meccanismo intelligente di gestione degli impianti, ma anche, e non ultimo, per ridurre i consumi energetici. Oggi, trattare una compravendita di un immobile nel quale è presente la tecnologia

"domotica", rappresenta una concreta possibilità. Quindi è bene arrivare preparati all'appuntamento.

Stesso discorso per quanto riguarda la bioedilizia. Gli edifici "ecologici" stanno divenendo sempre più numerosi e promuovere un bene che ha caratteristiche "green" può rappresentare un interessante vantaggio. È importante, allora, che l'agente immobiliare abbia le nozioni giuste per fornire informazioni utili all'acquirente di un immobile "green" quali la favorevole esposizione al sole dell'edificio, l'utilizzo di materiali naturali e traspiranti nella costruzione, l'apposizione dell'isolamento "a cappotto" nelle pareti perimetrali, l'applicazione di infissi con vetrocamera e taglio termico, la dotazione di pannelli solari e fotovoltaici per la produzione, rispettivamente di acqua calda ed energia elettrica, il riutilizzo delle acque piovane per i bagni e per l'irrigazione delle parti verdi e la classe energetica dell'immobile.

Saper esporre a un cliente tutti i benefici godibili abitando in un ambiente progettato con questi paradigmi, e mostrare anche tutti i contributi, le detrazioni e le agevolazioni fiscali possibili farebbe del consulente immobiliare un importante punto di riferimento.

È vero che il nostro paese è ancora agli albori della tecnologia applicata all'edilizia, rispetto ad altri paesi europei ed americani. Però essere dei pionieri è un punto di forza che può distinguerci da un professionista meno attento e aggiornato e può massimizzare il successo del nostro business.

Valentina Frascetti

Via Raffaele Battistini, 9 - 00151 Roma

☎ 06.5373217 - 📠 06.53275562

☎ 338.3060000

✉ v.fraschetti@materica-architetture.it

www.materica-architetture.it



Quando l'arredamento è cucito addosso



Sono davvero globali: lavorano ovunque. Costa Group, azienda saldamente impiantata a Riccò del Golfo, esporta il design made in Italy, allargando i suoi rami a New York, Londra, Germania, Dubai e Istanbul, solo per citare alcune delle ultime località dove i progetti sono realizzati. Come si fa a cavalcare l'onda per tre decenni in mercati così differenti?



Franco Costa

«Offriamo un servizio unico, cucito addosso al prodotto che deve essere sponsorizzato, in modo unico per ogni committente - svela il presidente Franco Costa -. Ogni cliente ha diverse necessità, ma il motore è sempre e solo uno: la passione. La dedizione con cui tracciamo su carta le nostre idee e la professionalità che ci deriva da maestranze ed esperienza ci permette di fornire un'offerta sempre esclusiva, dove la bellezza sta sull'asse delle ascisse e la funzionalità su quella delle ordinate».



Qual è il vostro elemento distintivo?

«La sala simulazione, il luogo dove i clienti possono vedere il prodotto finale pre-montato, che viene in seguito smontato, spedito e riassembleato nella sua destinazione definitiva. Si trova così al Brazilia Café, nel cuore di Manhattan, il ferro forgiato manualmente da maestri artigiani in Italia. E quando il know how dell'arredamento si unisce al know how del cibo, il risultato è Eataly, ambasciatore globale della tavola italiana, con cui siamo onorati di collaborare. O REBasilico Cernaia, a Roma, dove si celebra, invece, la cucina partenopea».

Ha parlato di passione, dedizione, simulazione, caratteristiche tipiche anche di un agente immobiliare di successo. C'è un motto che vuole suggerire ai professionisti della categoria?

«Siate curiosi. Lì è la spinta propulsiva dei nostri restyling: dal refitting di Princi in via Ponte Vetero, dove abbiamo puntato sui materiali di recupero, a Ginger, ex atelier romano di Laura Biagiotti che abbiamo trasformato in un juice bar. Si può fare tutto e si può sempre fare meglio. Senza frontiere, perché le mani parlano la stessa lingua e noi facciamo con le mani».

Costa Group



Costa Group opera sui mercati nazionali e internazionali da oltre 30 anni, sempre solo ed esclusivamente rivolta alla valorizzazione del food. Proprio questa costanza unita all'abilità delle proprie maestranze ha portato l'impresa a essere punto di riferimento internazionale per quanto concerne l'arredo e le sue atmosfere. L'azienda opera nel verde dell'entroterra spezzino, in una struttura che ricopre 11 mila metri; ne fanno parte oltre cento operatori coordinati dalla proprietà rappresentata dai fratelli Franco e Sandro Costa. Tutte le fasi di produzione, dall'idea alla realizzazione sino al montaggio, sono realizzate internamente. Costa Group produce mensilmente oltre venti locali, consegnati e installati in tutto il mondo.

Il fatturato estero supera il 60%. L'intero fatturato supera per il 2014 i 21 milioni di euro. Ad oggi, sono stati consegnati più di 5.000 allestimenti nel mondo.

Costa Group srl

via Valgraveglia Zai - 19020 Ricco' del Golfo (SP)

☎ 0187 769309 - ✉ info@costagroup.net

www.costagroup.net

Nexus, la mediazione creditizia etica al servizio dei cittadini stranieri, resident e no-resident

L'ESPERTO RISPONDE



Nel mercato dei mutui finalmente frena il trend negativo. I prezzi immobiliari in calo (dopo il -5,3% dello scorso anno, per quest'anno è previsto un ulteriore -5%; fonte: Istat), l'immobilità dei tassi di interesse e il calo degli spread

applicati dalle banche stanno facendo tornare voglia di comprare casa, anche agli stranieri (fonte: Crif). Nel mese di gennaio 2014, a seguito del trend positivo stabilito nel II semestre del 2013 (+4,6%) è salita del 10,5% annuo la domanda di mutui. Perciò, sebbene le previsioni suggeriscano cautela, è certo che le banche stiano tornando a mostrare interesse ai finanziamenti immobiliari e stiano dedicando sempre più attenzione alle crescenti esigenze degli stranieri, proponendo in alcuni casi mutui dedicati a condizioni vantaggiose o almeno equiparabili alle condizioni riservate agli italiani.

Distinguiamo i clienti tra stranieri *resident* e *no-resident* (residenti in Italia e non residenti) e tra stranieri con redditi prodotti in Italia o all'estero. Nel primo caso il mercato offre soluzioni per i cittadini extracomunitari residenti in Italia da almeno 2 anni e con un contratto di lavoro a tempo indeterminato da almeno 6 mesi. Altrimenti, oltre alla documentazione tradizionale, sono richiesti un permesso di soggiorno valido e l'apertura di un conto corrente presso la stessa banca. I mutui possono essere finalizzati ad acquisto, costruzione e ristrutturazione di immobili residenziali in Italia. Esistono inoltre soluzioni finalizzate anche alla sostituzione di mutui preesistenti, come anche alla ristrutturazione del debito.

Nexus, società leader operante da oltre 12 anni nel settore della mediazione creditizia, l'unica con certificazione qualità ISO 9001:2008, offre al cliente e al professionista del settore immobiliare tutto il know-how necessario per affrontare le peculiarità di questo segmento di mercato:

- Consulenti del credito dal sapere esperto e dal comportamento etico e trasparente

- Servizio di *prequalificazione* del cliente per la massima efficienza ed efficacia nella valutazione del profilo del cliente nel tempo più breve: ottimizzazione dell'attività dell'agenzia immobiliare

- Tutti i migliori partner bancari esteri e italiani con forte specializzazione nella gestione di clientela straniera

- Back office con la migliore conoscenza delle specifiche di credito relative a clientela straniera

- Continuo allineamento con le direttive delle direzioni crediti dei partner bancari per l'aggiornamento in tempo reale delle evoluzioni delle politiche del credito

Il boom di interesse (+38% solo nel 2013, come recentemente riportato dal Sole 24 Ore) dei clienti *no-resident* che acquistano in Italia trova conferma nel +10% fatto registrare da questo inizio 2014. Tra i primi ci sono gli statunitensi (13,8%), seguono gli inglesi (13,6%), quindi i francesi (10,2%), e i tedeschi (9,6%): l'impatto di questi ultimi è forte, con un importo medio di circa 512mila euro per transazione. Non mancano cinesi e russi, che sfruttano canali meno convenzionali e sono interessati a immobili di lusso. Il 62% del totale predilige soluzioni già abitabili o ristrutturate.

In questo contesto i clienti *no-resident* ricorrono spesso allo strumento finanziario del mutuo immobiliare per motivi di asset management e anche fiscali. In questo caso abbiamo di fronte un cliente evoluto e di buona cultura, che richiede l'interlocuzione con un consulente del credito specializzato. Nexus è la mediazione creditizia che risponde a questa esigenza di elevata specializzazione, grazie ai partner bancari esteri e italiani, ideali interlocutori per questa tipologia di clienti, alla rete di consulenti del credito in grado di gestire una clientela internazionale e grazie al proprio back office a supporto e presidio dell'intero processo di istruttoria del credito e di quella tecnico legale. ■

Corrado Mamotti, Direttore Commerciale
Nexus Family Financial Services
Via Verdi, 31/c - 24121 Bergamo
☎ 340.1926412 - 035.244962



NEXUS
FAMILY FINANCIAL SERVICES



Enasarco nell'occhio del ciclone. Insorgono agenti immobiliari e inquilini



L'Ente previdenziale dismette il proprio patrimonio immobiliare e vuole regolarizzare i "collaboratori" delle agenzie. "Non abbiamo potuto evitare di fare chiarezza"



Nata nel 1938, la fondazione Enasarco è l'ente previdenziale degli agenti di commercio. Il controllo pubblico sulla gestione della fondazione è affidato al ministero del Lavoro, Salute e Politiche Sociali e al ministero dell'Economia e Finanze. Attualmente Enasarco amministra circa 300mila posizioni contributive attive di agenti e 100mila ditte mandanti obbligate alla contribuzione. Ogni anno vengono erogate circa 100mila pensioni (tra vecchiaia, invalidità e superstiti) e 70mila liquidazioni FIRR (Fondo indennità risoluzione rapporto). Enasarco, inoltre, d'intesa con il ministero del Lavoro, effettua azioni di vigilanza ispettiva per l'accertamento della natura del rapporto di Agenzia, e per l'osservanza degli obblighi contributivi da parte delle ditte mandanti.

Questa premessa, dovuta, è utile a chiarire quali siano le reali competenze del soggetto che, da qualche tempo a questa parte, sta facendo molto parlare di sé, e spesso con toni polemicici. Ma facciamo ordine (cronologico) degli eventi.

La grande dismissione

Il primo "caso" che ha per protagonista l'ente viene fuori in concomitanza con il cosiddetto progetto Mercurio e la sua attività di dismissione riguardante il grandissimo patrimonio immobiliare di Enasarco che in Italia conta quasi 20mila immobili tra appartamenti e uffici. Il perché della dismissione – a detta della stessa fondazione – trova spiegazione nella necessaria raccolta di denari atta alla prosecuzione del delicato lavoro di ente garante della professione di agenti di commercio che Enasarco svolge da decenni. Insomma, come è ovvio quando il bilancio chiede equilibrio, un'azienda effettua un'analisi dei suoi asset e poi passa all'azione.

Il problema però si verifica quando agli inquilini in affitto – soprattutto a Roma, dove il patrimonio Enasarco conta oltre 16mila immobili (pari al 90% dell'intero portafoglio nazionale) e dove l'emergenza abitativa è grave – viene data la possibilità di riscattare casa grazie a mutui a condizioni agevolate, sulla base di prezzi determinati

>>> **continua**

Le ragioni del Progetto Mercurio

(Fonte: Enasarco)

- Il rendimento annuo del patrimonio immobiliare Enasarco è stato nell'ultimo decennio pari allo 0,8% rispetto al valore di iscrizione in bilancio del patrimonio immobiliare, percentuale che scende allo 0,6% rispetto al valore di mercato delle proprietà. Cifre comunque molto al di sotto del minimo atteso del 5%
- La tipologia e l'ubicazione dei complessi, più dell'80% in zone periferiche e popolari, i modesti canoni di locazione che discendono da contratti sottoscritti quando Enasarco era un ente pubblico, nonché il carico fiscale e il fatto che la Fondazione ha svolto un ruolo di social housing
- La gestione e la manutenzione diretta di migliaia di unità immobiliari e dei relativi contratti prevede uno straordinario dispendio di energie interne che potranno essere riconvertite nei settori più propriamente istituzionali, permettendo alla Fondazione di innalzare ulteriormente gli standard di qualità ed efficacia dei servizi resi ai propri iscritti



dalla zona geografica e dello stato di manutenzione: secondo gli affittuari, troppo alti i primi e prossimo alla fatiscenza il secondo.

Questo perché secondo gli inquilini e gli avvocati a cui si sono rivolti, per definire il prezzo l'Enasarco sostituirebbe le quotazioni dell'Agenzia del territorio con quelle commerciali, offrendo dunque case "popolari" al costo di quelle sul normale mercato delle agenzie immobiliari. Una situazione aggravata, come si diceva, anche dallo stato degli immobili di proprietà Enasarco: non più tardi di poche settimane fa (erano gli ultimi giorni di febbraio) proprio a Roma si sono registrati episodi di cornicioni pericolanti precipitati in zona Prati Fiscali. Alla fine, tra affittuari imbestialiti che tentano ogni strada per uscirne con un guadagno (in alcuni episodi anche esercitando una sorta di "pre vendita" dell'immobile che di fatto ancora non gli appartiene) e accertamenti di periti e architetti la dismissione prosegue, oggi alla sua "sesta tranche".

«Il processo di dismissione degli immobili Enasarco, per dimensione e tipologia della proprietà – afferma Valerio Angeletti, presidente FIMAA – affonda le radici in anni in cui il mercato immobiliare non accusava le attuali problematiche legate alla crisi economica e al *credit crunch*. In una condizione di mercato favorevole, e dunque più attento e vivace, come quando è stato programmato il progetto Mercurio, la dismissione avrebbe dato di sicuro dei risultati diversi e



caratterizzati da una maggiore positività. Quando, infatti, l'economia è in crescita l'afflusso di portafogli immobiliari determina euforia e accelerazione sul mercato immobiliare stesso. Cosa diversa quando il settore immobiliare in generale e quello dei mutui in particolare sono nel bel mezzo di una crisi».

Quanto alle possibili "operazioni alternative" nate sottotraccia in conseguenza della dismissione, per Angeletti «gli immobili di provenienza diretta Enasarco si riferiscono a una vendita diretta tra proprietario e conduttore. Se si sia poi creato un mercato parallelo di abitazioni in cui i conduttori, aventi diritto all'acquisto, hanno provato a garantirsi una rivendita a terzi una volta divenuti intestatari dell'immobile, ciò di sicuro è andato al di là delle reali e legittime procedure garantiste che il progetto Mercurio persegue».

Secondo Bruno Vettore, presidente di Coldwell Banker, «effettivamente una dismissione di così elevata portata, se fosse stata "libera" da vincoli e fosse avvenuta in blocco e in tempi rapidi, avrebbe aumentato notevolmente l'offerta sul mercato creando ulteriori surplus di inventario e un conseguente ulteriore abbassamento dei prezzi. L'impatto sulla piazza di Roma sarebbe stato ancora più forte, ed è per questo che l'operazione è stata proposta con gradualità».





La grande regolarizzazione

Il secondo episodio della polemica è invece molto più recente e nasce sostanzialmente a seguito dell'intenzione manifesta di Enasarco di mettere in regola, dal punto di vista previdenziale e all'interno delle agenzie immobiliari, il piccolo-grande esercito dei 5mila collaboratori "non abilitati", quelli cioè che non sono agenti immobiliari professionisti perché non iscritti al ruolo ma che prendono parte attivamente alla vita commerciale dell'esercizio, svolgendo compiti di segreteria, di supporto alla mediazione immobiliare (come il reperimento della documentazione), di gestione dei contatti, o di lavoro sul web (portali di annunci, social network eccetera).

La volontà di Enasarco è quella di convogliare queste collaborazioni nei contratti di agenzia

giunto delle due attività (agente immobiliare e agente di commercio), incompatibili appunto per legge.

La Fiaip (Federazione degli agenti immobiliari professionali) si è opposta con veemenza a questa presa di posizione dell'ente, rispondendo con una campagna mediatica che non lascia spazio alle interpretazioni: "Enasarco? No, grazie!" è il titolo della campagna. «Inquadrare i collaboratori come agenti di commercio oggi vuol dire impedirgli di diventare domani agenti immobiliari, due professioni incompatibili tra loro così come non cumulabili sono i rispettivi contributi previdenziali», ha riferito a più canali Paolo Righi, presidente di Fiaip, interpellato sulla questione.

«La normativa professionale degli agenti immobiliari prevede l'esercizio dell'attività secondo forme associative, non capisco perché, solo



Valerio Angeletti



Bruno Vettore



Paolo Righi

che solitamente regolano i rapporti tra i rappresentanti di commercio, obbligando iscrizione e conseguente contribuzione all'ente.

Sulla questione è recentemente intervenuto il ministero dello Sviluppo Economico, che ha chiarito che all'interno di una agenzia immobiliare possono lavorare uno o più agenti e rappresentanti di commercio, cioè quei soggetti che promuovono la conclusione di contratti per conto di un proponente (ai sensi dell'art. 1742 del Codice civile). La condizione imposta dalla legge è che venga rispettato il divieto di esercizio con-

per allargare la platea degli iscritti a Enasarco, si debba stravolgere una professione» ha detto ancora Righi al quotidiano *Il Sole 24 Ore*, riferendosi alla volontà di Enasarco di far rientrare negli obblighi di contribuzione anche quelle collaborazioni tra agenti che consentono al titolare di un'agenzia immobiliare di stringere accordi con altri professionisti freelance. Una pratica secondo Fiaip «che non può rientrare nei rapporti tra agenti di commercio per incompatibilità tra le professioni e perché finalizzata alla buona riuscita di una compravendita». ■



È una bolla, o una balla?

L'aumento dei prezzi delle case nel Regno Unito e in Svizzera va in controtendenza rispetto ad altre zone europee, ma crea seri problemi. Vediamo come lo si sta affrontando

FOCUS



Periodicamente, a intervalli più o meno regolari, torna ad affacciarsi sul mercato il rischio bolla immobiliare. È ciò che sta accadendo anche in questo periodo, in varie zone dell'Europa. La paura per il potenziale verificarsi del fenomeno è forte soprattutto nel Regno Unito. Qui, infatti, non sembra conoscere soste la corsa del prezzo delle case. Come ha reso noto la società specializzata Nationwide, nel mese di dicembre del 2013 si è registrato un aumento dell'1,4 per cento, il più alto da quattro anni a questa parte. Nell'ultimo anno l'incremento a livello nazionale è stato dell'8,4%, con un picco del 14,9% nella capitale Londra.

Tale livello di crescita delle cifre è superiore rispetto a quanto si attendevano i principali analisti e sembrerebbe contribuire a rinsaldare i timori per un'ulteriore ascesa, che, con ogni probabilità, si rivelerebbe insostenibile per la gran parte dei cittadini britannici.

«Il mercato immobiliare del nostro Paese ha seguito l'andamento dell'economia nel corso del 2013, accelerando il passo verso la fine», ha spiegato Robert Gardner, chief economist di Nationwide. «L'accelerazione dei prezzi è dovuta in parte al fatto che l'offerta non è stata al passo con la domanda in forte aumento. Se questa tendenza persisterà, un numero sempre maggiore di persone non sarà in grado di permettersi l'acquisto».

Il programma di incentivi lanciato dal governo nell'ottobre scorso, denominato "Help to Buy", non ha dato finora i frutti sperati. È innegabile che gli acquisti siano aumentati, ma, di conseguenza, in modo direttamente proporzionale, sono cresciuti anche i prezzi. La Banca d'Inghilterra ha comunicato che nell'ultimo periodo il numero di mutui approvati è salito, al pari dei debiti personali del popolo british. Downing Street, però, non è d'accordo, e ostenta tranquillità, sostenendo che il surriscaldamento del mercato non sia altro che un effetto collaterale della ripresa economica già in corso.

Un discorso più o meno analogo può valere per la Svizzera. Anche qui la Banca nazionale (BNS) ha lanciato in tal senso un segnale d'allarme. Gli esperti hanno messo in guardia contro i rischi del mercato immobiliare per quanto concerne la forte crescita dei crediti ipotecari. Nel dicembre scorso i rappresentanti della BNS si sono spinti fino al punto di asserire che le misure prese al fine di prevenire una crisi immobiliare siano decisamente insufficienti.

Il grido di allerta, però, non è stato recepito dalla Società Svizzera degli Impresari Costruttori. Secondo gli esponenti della SSIC, infatti, la Confederazione Elvetica non corre alcun pericolo di bolla immobiliare.

«Il settore edilizio cresce al medesimo ritmo dell'economia nazionale nel suo insieme», ha detto Werner Messmer, presidente della SSIC, nel corso di un'intervista rilasciata a gennaio alla





NZZ am Sonntag. «La quota del prodotto interno lordo dell’edilizia si è da tempo stabilizzata intorno al 10 per cento. Non mi sento di parlare di boom, le cifre sono raffrontabili a quelle delle nazioni circostanti. La situazione era diversa alla fine degli anni Ottanta e all’inizio dei Novanta, quando la Svizzera, dopo una forte espansione,

aveva conosciuto un crollo. In determinati periodi l’edilizia rappresentava il 17 per cento del Pil».

Se già sorprende il fatto che la virtuosa Svizzera stia trovandosi in queste possibili difficoltà, forse è ancor più inattesa la situazione della Norvegia. Parliamo, infatti, di un Paese da sempre portato a esempio per il suo sistema economico, invidiato da buona parte del resto d’Europa. E, invece, persino l’ammirata nazione scandinava rischia di scivolare

sulla buccia di banana rappresentata dalla bolla. Qualche mese fa il governo di Oslo ha rivelato di aver finanziato il mercato immobiliare nazionale, già in una situazione non proprio rosea. Nel 2013 è stato varato un ambizioso piano di spesa, con un aumento del budget di ben di-

ciannove punti percentuali. Tutto ciò nonostante i precedenti richiami del Fondo Monetario Internazionale (FMI), che aveva ammonito su quanto occorresse mettere un serio freno alla spesa, in particolar modo per quanto riguardava il settore immobiliare: altrimenti, il rischio bolla sarebbe divenuto più che concreto.

A parlare esplicitamente del possibile verificarsi del fenomeno era stata, già nel 2012, la Federal Reserve Bank di San Francisco. L’istituto aveva analizzato gli andamenti dei prezzi degli immobili norvegesi, raffrontandoli con quelli americani, riconoscendo in quelli di Oslo gli stessi squilibri che negli States avevano portato allo scoppio della bolla. Come hanno notato gli economisti Marius Jurgilas e Kevin J. Lansing, dal 2008 al 2013 i prezzi delle abitazioni norvegesi sono aumentati di circa il 30 per cento. A maggio 2013, rispetto allo stesso mese dell’anno prima, l’incremento si è attestato al 7%. Una crescita ingiustificata a parere del FMI, che porterebbe a una sopravvalutazione dei prezzi tra il 15 e il 20%. Nel giro di soli due anni (2010-12), anche al netto dell’inflazione, i prezzi sono saliti del 6%, mentre tra il 2008 e il 2012, dunque in un arco di tempo doppio, il reddito medio delle fa-

>>> continua

Il programma di incentivi “Help to buy” varato dal governo inglese non ha dato i frutti sperati e i prezzi sono cresciuti



miglie ha registrato solo un + 3,8%. Preoccupante anche il dato statistico reso noto della Real Estate Association, che ha segnalato come i prezzi al metro quadro siano passati dalle 13.000 corone norvegesi del 2000 alle 31.600 dell'anno passato.

Una delle principali cause del problema è stata individuata nel fatto che, in seguito alla crisi economica e al paventato collasso dell'euro, molti investitori stranieri abbiano dirottato i loro risparmi verso realtà sulla carta ben più solide, come appunto la Norvegia, ma anche la Svizzera e la Gran Bretagna. Così facendo, però, i prezzi in quelle zone si sono logicamente impennati.

«La fuga dei capitali europei verso i cosiddetti "porti sicuri" al di fuori dell'Eurozona sta continuando e potrebbe destabilizzare i mercati», ha sottolineato la Federal Reserve. Su posizioni simili l'agenzia di rating Fitch, secondo la quale «mentre tutti i Money Market Fund stanno limi-

tando le risorse nell'Eurozona, salgono i fondi verso le nazioni esterne, con elevati surplus di bilancio».

Dal canto suo, però, Sigbjørn Johnsen, leader del Partito Laburista norvegese nonché ministro delle Finanze fino allo scorso ottobre, ha manifestato un cauto ottimismo: «È vero che i prezzi delle case sono elevati e che diversi capitali stanno arrivando dall'Europa, ma la nostra politica è sempre stata molto prudente».

La Norvegia resta tuttora il Paese scandinavo più ricco, ma il rischio è che le cose possano cambiare in avvenire. Lo stesso discorso vale per Svizzera e Gran Bretagna: anch'esse dovranno ponderare bene le rispettive politiche economiche, onde evitare pesanti ripercussioni negative sui loro cittadini. L'auspicio di tutti, a ogni modo, è che si esca al più presto dalla situazione critica e che i timori di un ulteriore peggioramento piano piano si dissolvano. Proprio come una bolla... di sapone. ■

OGNI GIUNGLA HA IL SUO RE.



AFFITASI

Oggi puoi diventare il re della giungla nel mercato immobiliare! Solo Affitti infatti ti permette di entrare nella Rete numero 1 del settore allestendo uno spazio dentro la tua agenzia e nella tua vetrina. Potrai così continuare a svolgere la tua normale attività di vendita e affiancare al tuo marchio quello nazionale Solo Affitti.

Numero Verde
800.627627

partner@soloaffitti.it

Partner
SOLO  **AFFITTI**[®]
Franchising Immobiliare

www.partnersoloaffitti.it

Il futuro? È già nel mercato degli affitti

Negli ultimi anni il mercato immobiliare si presenta a due velocità: da una parte le compravendite che vanno verso il basso, continuando a registrare di anno in anno una sostanziale contrazione nel numero di trattative concluse; dall'altra le locazioni che seguono la direzione della crescita e dell'aumento del numero di contratti stipulati.

COLLABORARE ha intervistato Silvia Spronelli, presidente di Solo Affitti, il franchising immobiliare leader in Italia nel mercato delle locazioni e presente anche in Spagna con una rete gemella, sia per fare un punto della situazione del mercato, sia per approfondire un nuovo e rivoluzionario modo per continuare a crescere come rete e consolidare la propria leadership in un momento non troppo positivo per il franchising immobiliare tradizionale.



Silvia Spronelli

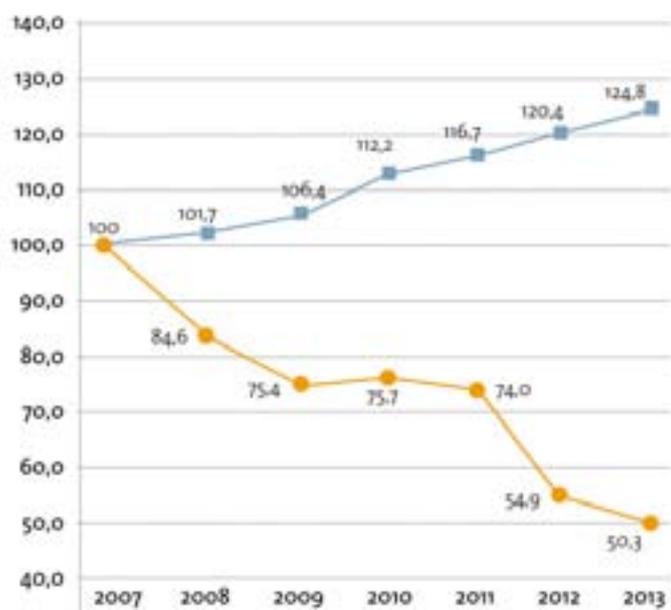
È davvero un momento così positivo per gli affitti?

“Dal nostro punto di vista posso confermare che la crisi offre anche delle possibilità. Le compravendite immobiliari negli ultimi anni hanno subito una notevole flessione, tanto che molti agenti “tradizionali”, dopo aver per anni trascurato le locazioni, si riaffacciano su questo mercato per trovare uno sbocco al proprio business. Come emergere in un mercato tanto affollato? L'intraprendenza e l'audacia che da sempre ci hanno caratterizzato, nel momento in cui abbiamo avuto il coraggio di specializzarci in un settore spesso trascurato, oggi più che mai ci spinge a credere in questa scelta, a trovare nella nostra specializzazione la scelta migliore del mercato immobiliare, anche per quelli che si dedicano alla compravendita. Da qui deriva la decisione di offrire ad agenti immobiliari “tradizionali” l'opportunità di entrare a far parte della nostra rete come partner specializzati e competenti in materia. Potranno affiancare alla loro attività, il Business di Solo Affitti, con una sezione dedicata, layout specifico, personale preparato. Una nuova opportunità per gli agenti immobiliari già operativi sul mercato, di portare il marchio Solo Affitti, col suo enorme, mi permetta, bagaglio di esperienze e di vantaggi competitivi, all'interno della propria agenzia, rinunciando al concetto della cosiddetta “agenzia monomarca”.

Quali i vantaggi per un agente immobiliare già esperto?

Innanzitutto il vantaggio di poter diversificare il rischio d'impresa, potendosi garantire ingenti fatturati

Il mercato immobiliare: affitto vs compravendite



Stime Nomisma e Ufficio Studi Solo Affitti.

■ affitto
● compravendite

derivanti dalla gestione degli affitti. Fatturati che possono essere raggiunti da subito grazie al nostro marchio, leader nel settore e riconosciuto come competente e professionista nel settore. Questo il primo vantaggio, cui posso aggiungere il vantaggio di godere fin da subito di molti altri plus offerti da Solo Affitti.

In un mercato immobiliare difficile assistiamo ormai da un paio di anni a una notevole limatura negli aderenti alle reti di agenzie in franchising. Che cosa ne pensa?

“In generale è evidente che le tante Reti tradizionali che non hanno saputo innovare e anticipare le tendenze del mercato oggi sono purtroppo destinate a soffrire notevolmente se non addirittura scomparire, creando sofferenza a numerosi agenti immobiliari. Per fortuna non è il nostro caso, anzi. Sarà che in questo periodo non si sente altro che parlare di crollo delle vendite e ripresa degli affitti; sarà l’esperienza quasi ventennale di un marchio diffuso su tutto il territorio e che ha fatto della specializzazione e della professionalità le proprie armi distintive; sarà l’attenzione che da qualche tempo rivolgiamo al fenomeno web; sarà l’investimento e il continuo aggiornamento di nuovi strumenti per lavorare sempre più efficacemente con il mezzo Internet; sarà un po’ il caso, sarà un po’ l’abilità, certo è Solo Affitti ha

riscontrato un aumento di contatti. Il marchio (*ormai ben conosciuto*) e il mercato dell’affitto, in crescita di un ulteriore 7% nel 2013, funge oggi da richiamo soprattutto per gli agenti immobiliari tradizionali che vedono in Solo Affitti l’opzione migliore per diversificare fatturati di agenzia e rischio di impresa.

Che cosa vede nel prossimo futuro per il mercato e per Solo Affitti?

Guardi, per il mercato delle compravendite e dei settori correlati mi allineo ai più esperti che sostengono si dovrà aspettare ancora un po’ per una ripresa, che sarà comunque molto lenta; mentre per quanto mi riguarda e quindi per Solo Affitti, il futuro è già presente! 

I nostri numeri

- Oltre 40.000 contratti di affitto annui
- Oltre 500 articoli sulla stampa nazionale, TV, siti internet grazie al nostro ufficio stampa.
- 5.000 visite giornaliere a blogaffitto.it
- Più di 30 milioni di fatturato dell’intera rete

I nostri vantaggi

- Oltre 500 mila clienti nei nostri database ai quali poter offrire il portafoglio immobiliare.
- Tre milioni di visitatori annui sul sito soloaffitti.it che propongono e cercano immobili da affittare.
- Un sito personalizzato per ogni agenzia, per intercettare nel migliore dei modi le ricerche web locali.
- Due milioni di euro l’anno in budget pubblicitario
- Garanzie di AffittoSicuro per affittare in sicurezza e fidelizzare i clienti
- Potenzialità di Compraffittando, la nuova formula dell’affitto con riscatto
- Soloaffittivacanze.it: il sito e-commerce per promuovere gli immobili turistici sul web
- Presenza di un tutor d’area per ricevere assistenza e formazione continua



Come incrementare le vendite? “Il coaching immobiliare”



Mercato in crisi o mercato in cambiamento? Il modo in cui rispondiamo a questa domanda ci fornisce la visione: mattonella del problema o mattonella della soluzione!

Per valutare quanto il mercato sia cambiato anche nella tua città è sufficiente dare un'occhiata all'incremento del portafoglio immobili e parallelamente al decremento di quello delle richieste di acquisto: il dato è, quasi sempre, inequivocabile.

Quindi vi chiedo di uscire dal coro, come tante per-

sone fanno ogni giorno in tutto il mondo, affrontando con coraggio e con orgoglio le difficoltà, e vi invito a posizionarvi con me sulla mattonella del fare, quella delle soluzioni probabili!

Infatti al calo di compravendite di immobili di circa il 50% (860.000 tra il 2006 e il 2008, 460.000 nel 2012), non fa riscontro il dato, che raccolgo ogni giorno nelle aule e nelle agenzie immobiliari del nord, centro e sud Italia, degli agenti immobiliari in difficoltà, una percentuale in crescita che va dall'80 al 90% circa. Dato che evidenzia una crisi del sistema agenzia prima ancora della, seppur evidente, crisi di mercato.

*“Ora non è il momento di pensare a quello che non hai. Pensa a quello che puoi fare con quello che hai”
(Ernest Hemingway)*

Chiedersi il perché della mancanza di risultati oppure focalizzare le energie fisiche e mentali su cosa e come fare per incrementare le vendite? A noi la scelta. Le risorse per rispondere in modo proattivo sono già dentro di noi e infatti i principi cardini su cui si basa l'attività di **coaching** sono consapevolezza e responsabilità.

Il Coach è una guida, un supporto, un facilitatore di risultati che aiuta il proprio cliente a ottenere lo stato d'animo desiderato, creare nuove abitudini, così da raggiungere con consapevolezza e responsabilità gli obiettivi programmati e replicarli nel tempo con crescente passione ed entusiasmo.

L'attività di **TCI (Team Coaching Immobiliare o coaching)** in agenzia, come pure telefonica, viene svolta attraverso quattro fasi, e cioè:

a) Raccolta ed analisi dei dati

b) Individuazione dei punti di forza e delle aree di miglioramento

b) Programmazione per obiettivi

c) Pianificazione della modalità di verifica

Un'attività, questa, che incrementa, nella maggior parte dei casi, il risultato dal 30% al 50%. In sintesi ogni incontro di **coaching** costituisce un invito all'azione quotidiana e si pone come obiettivo principale quello

Comunicare, motivare, realizzare: per vocazione, per passione, per esperienza.

Per oltre un ventennio, Pietro Margiotta ha collaborato come area manager regionale e membro del direttivo con le primarie aziende di franchising immobiliare per lo sviluppo delle reti nazionali ed internazionali, esperienza arricchitasi con l'applicazione nelle aule dal 1997 al 2005. Dal 2006 sperimenta e sviluppa l'innovativo sistema di collaborazione immobiliare su piattaforma MLS.

Nel 2009 Pietro decide di seguire il proprio sogno, frequenta un master in Coaching (PNL) e dà vita a “Formazione libera...mente”, un progetto formativo fondato su “metodologia e apprendimento esperienziale”, specializzato nelle aree della comunicazione, motivazione e negoziazione.

Per soddisfare la sempre più crescente richiesta del mercato immobiliare, nel 2010 nasce la prima Scuola Italiana per agenti immobiliari che motiva e forma all'azione.



Pietro Margiotta

☎ 335 6373113

✉ pietromargiotta@formazioneliberamente.com
www.formazioneliberamente.com



di condividere, per poi trasferire al proprio cliente, strumenti pratici attraverso un Metodo.

Semina un pensiero e raccoglierai un'azione.

Semina un'azione e raccoglierai un'abitudine.

Semina un'abitudine e raccoglierai un carattere.

Semina un carattere e raccoglierai un destino. (William Thackeray)

Ma che cosa si intende per Metodo? Un'attività di semina programmata più che di raccolta occasionale che si fonda sull'apprendimento e sull'applicazione quotidiana di strumenti e processi operativi relativi alle fasi del ciclo produttivo dell'agenzia immobiliare (dalla ricerca al post vendita). Questi processi sono finalizzati al raggiungimento mensile degli obiettivi prefissati, sia personali sia di squadra, che vengono settimanalmente verificati (per individuare le possibili aree di miglioramento) con incontri motivazionali, riunioni one to one e riunioni di ufficio.

“È più facile insegnare che educare, perché per insegnare basta sapere, per educare bisogna essere” (L.A. Hurtado Cruchaga)

“Educare più che insegnare”: questo è il principio

del TMI (team coaching immobiliare), una formazione specifica per il settore dell'intermediazione immobiliare, sviluppata negli anni, che affianca i titolari di agenzie e i loro collaboratori nell'attività quotidiana della ricerca, dell'acquisizione di incarichi di vendita, della gestione e ribasso degli immobili, della qualificazione della richiesta, della gestione e valorizzazione delle obiezioni per l'ottenimento di un mandato, di acquisto o di vendita, in esclusiva o per difendere il proprio diritto alla provvigione.

“Sono le azioni che compio costantemente OGNI GIORNO e non quelle che faccio una volta ogni tanto che determinano il mio destino” (Anthony Robbins)

Il coaching permette, quindi, di mantenere l'attenzione quotidiana su tutte le attività propedeutiche al risultato finale. Attività, in alcuni casi, ignorate e, in molti altri trascurate, perché definite di semina e non di raccolta. In questi quasi trent'anni vissuti a fianco di migliaia di Agenti Immobiliari, troppo spesso mi sono sentito dire: “anch'io svolgo questa o queste attività, il problema è che non sono costante”.

Rispondo loro con un semplice schema: disciplina, metodo, calendarizzazione. Ovvero gli altri tre punti cardine del coaching. ■



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

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

**E lavori...
LEGGERO!**



centroservizi.frimm.com

ROMA

Via Ferdinando di Savoia, 3
06 955 83 911
apalana@frimm.com

TORINO

Piazza Statuto, 16
011 52 80 270
rderosa@frimm.com

PALERMO

Via della Libertà, 80
393 95 80 103
davarello@frimm.com



Casa Dolce Casa

Scegliere un'abitazione con una classificazione energetica alta porta a risparmi considerevoli: una casa inefficiente in 10 anni può portare a una maggiorazione sul riscaldamento di 20 mila euro. Un fattore da tenere in considerazione sia che si affitti sia che si compri un immobile.

Risparmio Energetico, il nuovo alleato degli agenti immobiliari p. 48

Dove, come e perché "chi più spende, meno spende" p. 50

Classi energetiche abitazione	KWh/m2 annui
A	< 15
B	< 30
C	31 - 50
D	51 - 70
E	71 - 90
F	91 - 120
G	121 - 160

Breve vademecum per gli edifici di nuova costruzione

- **Casa green:** indica moltissimi elementi tra cui spiccano: il comfort, la salute degli abitanti, i vantaggi economici in bolletta e il valore dell'immobile in caso di rivendita.
- **Casa con elevate performance:** casa energeticamente efficiente.
- **Casa ben posizionata:** zona piacevole, sicura (grande importanza viene data ai bassi tassi di criminalità), confortevole e dotata di servizi.

Fonte: casaclima.com



Risparmio energetico, il nuovo alleato degli agenti immobiliari

Salvatore Chiappetta, responsabile del settore Trading e Cantieri di Frimm, spiega i vantaggi di vendere una nuova costruzione che ha puntato sulla qualità e sul risparmio energetico

HOUSE IN PROGRESS...

Energia fa rima con economia. Sì, per gli elettrodomestici come per il mattone, più è alta la Classe Energetica - G la più bassa, A+ la più alta - più l'acquirente risparmia nel lungo periodo. Per dirla in parole ancora più semplici, oggi ci sono immobili che consumano meno di altri e che quindi permettono al proprietario di risparmiare anche oltre € 1.000 all'anno (dipende anche dal taglio dell'immobile). E, in generale, chi acquista un'abitazione di nuova costruzione può entrare in possesso di un bene che, magari pagato qualche euro in più, ha la capacità di ottimizzare l'investimento in pochi anni e inquinare meno l'ambiente grazie alla riduzione delle emissioni nocive.

Chi più spende, quindi, meno spende? Decisamente sì se consigliato nella maniera giusta dal proprio agente immobiliare di fiducia che ottiene così un'ulteriore freccia al proprio arco, una freccia che porta con sé una possibilità di professionalizzazione. "Potere dire alla clientela che comprando una casa nuova di zecca in

classe B, A o addirittura A+, si può risparmiare anche più del 30% sui consumi energetici in un anno può davvero essere una formula magica utile ad aprire più porte del solito", spiega Salvatore Chiappetta, responsabile del settore Trading e Cantieri di Frimm e uno dei principali fautori del complesso residenziale romano "Residence Carla" (zona Axa), un centinaio di appartamenti con Attestato di Prestazione Energetica (APE) A e A+ che vengono commercializzati attraverso MLS REplat e, proprio grazie a questa piattaforma di collaborazione, condivisi con tutti gli agenti immobiliari interessati a venderli e a ottenere le relative provvigioni. "Aver scelto una classe energetica così alta ha certamente reso un po' più cari gli appartamenti ma una volta che il cliente capisce il valore intrinseco di quell'immobile e del conseguente risparmio che si può ottenere, capisco di aver preso la decisione giusta. Comunque tra qualche anno si ragionerà solo così perché, secondo la normativa dettata dalla comunità europea, tutte le nuove costruzioni dovranno essere a impatto quasi zero, cioè ogni immobile dovrà produrre tanta energia quanta ne consuma. Aver costruito questo splendido residence utilizzando materiale di altissima qualità e con uno sguardo al futuro sul piano del risparmio energetico unendo il tutto alla nostra formula di Affitto con Riscatto ci consente di avere un alto apprezzamento da parte della clientela e maggiori probabilità di vendita rispetto a nuove costruzioni di media qualità".

A Residence Carla la casa si compra con l'affitto

Residence Carla è un prestigioso complesso di 3 edifici di recente costruzione immerso nel verde del quartiere Axa di Roma, in via Padre Massaruti. Il complesso è composto da circa 100 appartamenti con finiture e materiali di ottima qualità. L'attenzione all'ambiente e al risparmio energetico è altissima: la quasi totalità degli immobili è in Classe Energetica A (alcuni in A+ e altri in B).

Gli agenti immobiliari del network Frimm e MLS REplat possono commercializzare questi immobili e ottenere provvigioni anche dalla parte venditrice (tutti i dettagli telefonando allo 06.955.83.907 o all'interno dell'MLS alla voce «Portafoglio Immobili Holding»). Gli operatori possono anche spiegare alla clientela che è possibile sfruttare l'opzione d'acquisto Affitto con Riscatto.

Cosa significa "classe energetica A"

Avete presente la classificazione con le frecce colorate contraddistinta dalle lettere da A a G che si trova sui più comuni elettrodomestici come frigoriferi e lavatrici? Ecco, la classificazione energetica degli immobili è la stessa cosa: una casa in classe A, o meglio A+, occupa la posizione più alta della tabella, cioè quella più economica. È qui che il comfort abitativo si coniuga al risparmio energetico. Un bravo agente immobiliare spiegherà



ai suoi clienti - magari facendosi dare supporto dai tecnici del Progetto Ecocasa che sostengono con forza la nostra rivista e arrivano a offrire certificazioni energetiche gratuite - che il consumo energetico delle abitazioni è misurato in kWh/mq e che in media una casa consuma tra i 150 e i 200 kWh/mq mentre le costruzioni basate sull'ecoedilizia permettono di raggiungere consumi inferiori ai 30 kWh/mq. Questa differenza di consumi si traduce in una bolletta del gas e dell'energia elettrica meno cara e in una minore spesa energetica per lo Stato.



Come spiegare i vantaggi legati a una buona classe energetica

“L'APE permette di classificare le abitazioni in base al materiale utilizzato per la costruzione, al tipo di involucro dell'immobile, agli infissi, all'utilizzo di pannelli fotovoltaici, solari e ad altri accorgimenti volti a un minore utilizzo dell'energia elettrica”, continua Chiappetta. “Più è bassa la lettera associata all'immobile, maggiore è il suo consumo energetico. Un immobile in classe F, ad esempio, consuma al mq il quintuplo di una in classe A. In questo senso un immobile con APE A vale decisamente di più rispetto ad altri di classi inferiori proprio grazie ai risparmi sui consumi che riesce a garantire nel tempo”.

Affitto con Riscatto:

il tuo cliente può diventare proprietario in 4 anni bloccando il prezzo di vendita

Questa opzione d'acquisto prevede le seguenti condizioni:

- prezzo di vendita bloccato per l'intera durata dell'opzione
- imputazione in conto prezzo dei canoni di locazione versati*
- l'opzione sottoposta a termine dovrà essere esercitata entro 4 anni
- sottoscrizione della polizza fideiussoria a garanzia dei canoni richiesti a cura dell'azienda e a carico del conduttore
- versamento di 4 mensilità (3 mensilità imputate a deposito cauzionale e una mensilità anticipata)
- qualora la compagnia assicurativa richieda un garante lo stesso dovrà intervenire come tale anche nel contratto di locazione.

I vantaggi:

- l'acquirente entra in possesso della casa grazie a una formula meno impegnativa
- il prezzo di vendita dell'immobile viene bloccato e scende negli anni grazie a una parte degli importi versati a titolo di affitto
- il mutuo verrà acceso soltanto quando il cliente eserciterà l'opzione di acquisto
- l'acquirente avrà più facilità a ottenere il mutuo al momento dell'acquisto perché avrà accumulato un maggiore acconto (grazie agli affitti restituiti il mutuo avrà minore importo).

* Esercitando il diritto di opzione sugli immobili di “Residence Carla”, i canoni imputati in conto prezzo saranno calcolati: al 100% entro il primo anno; al 70% entro il secondo anno; al 50% entro il terzo anno; al 40% entro il quarto anno.



Classificazione energetica: dove, come e perché “chi più spende, meno spende”

Quanto mai si potrà risparmiare acquistando una casa in classe A rispetto a una classe G? La risposta, ovvero “fino a 1600 euro all’anno”, arriva da una indagine di SosTariffe.it, il portale web specializzato nella comparazione dei prezzi. La principale variabile? L’isolamento termico

HOUSE IN PROGRESS...

Viaggiare in prima classe costa di più, non c’è dubbio, ma porta con sé evidenti benefici. Uno su tutti, fa sembrare lo spostamento più breve e meno stancante. Ma se in treno, in aereo o in nave il beneficio di una prima classe investe più che altro la sfera delle sensazioni, per la certificazione energetica degli edifici il tornaconto ha a che fare direttamente con il risparmio. E su quello sì, si è davvero sensibili. A leggere i numeri che emergono dall’indagine del portale web SosTariffe.it, effettuata stimando la spesa annua per riscaldare un’abitazione tipica italiana in diverse classi energetiche in quattro diverse aree climatiche, si capisce chiaramente perché negli ultimi anni la classe di efficienza energetica sia diventata per un immobile uno dei parametri fondamentali nella valutazione degli agenti immobiliari



prima, e nella scelta del cliente finale poi. L’analisi ha infatti rilevato, ad esempio, che per una abitazione “media” (casa indipendente di 120 metri quadrati) di classe energetica alta si risparmiano tra i 1000 e i 1600 euro all’anno sulle spese di riscaldamento rispetto a un’abitazione poco efficiente di pari metratura.

Tabella 1 - Spese di riscaldamento in varie aree climatiche

Classi energetiche abitazione	Alpina	Padana	Peninsulare	Insulare
A	123 €	123 €	137 €	140 €
B	246 €	246 €	273 €	279 €
C	492 €	492 €	546 €	558 €
D	738 €	738 €	819 €	837 €
E	984 €	984 €	1.092 €	1.116 €
F	1.292 €	1.292 €	1.433 €	
G	1.722 €	1.722 €		



In ognuna delle aree geografiche analizzate emerge un'evidente differenza di costo tra la spesa per riscaldare un immobile di classe maggiore e uno di classe minore. Ma come anticipato, clamoroso è il divario della spesa quando si paragona una casa di classe G rispetto a una di classe A: in quest'ultima il risparmio è addirittura di dieci volte inferiore. Evidentemente, più il clima è rigido, più la natura (e il costo) dell'eventuale intervento di ristrutturazione finalizzato a salire di classe sarà rilevante. Le abitazioni che si trovano nelle regioni peninsulari e insulari, dove è caratteristico il clima mite, possono permettersi valori di isolamento inferiori; il contrario accade nel nord del Paese (come mostrato nella Tabella 2). L'isolamento termico è la variabile chiave per determinare la classe energetica, mentre l'impianto di riscaldamento ha un'importanza secondaria. Piuttosto che investire in un impianto di riscaldamento molto potente, sarà dunque più conveniente puntare su una casa ben coibentata. Inoltre, al di là del risparmio immediato, si calcola che una casa inefficiente può portare ad maggiorazione sul riscaldamento di ben 20mila euro in un periodo di 10 anni. ■

Tabella 2 - Combinazioni di interventi necessari per raggiungere la classe energetica

Combinazioni di Interventi necessari per raggiungere la classe energetica		
Le classi nelle diverse aree geografiche	Riscaldamento	Isolamento termico
Classe A (Alpina e Padana) - Classe B (Alpina)	Pompa di calore elettrica / Pompa di calore a gas o geotermica	Cappotto + doppi vetri / Mura isolanti + infissi alte prestazioni + cappotto
	Caldaia a condensazione + radiatori media temperatura o pannelli a pavimento	Mura isolanti + infissi alte prestazioni + cappotto
Classe A (Peninsulare e Insulare) Classe B (Padana, Insulare, Peninsulare) Classe C (Alpina e Padana)	Caldaia a condensazione + radiatori media temperatura o pannelli a pavimento	Cappotto + doppi vetri
	Caldaia 3 stelle tradizionale + Radiatori alta temperatura	Mura isolanti + infissi alte prestazioni + cappotto
Classe C (Peninsulare e Insulare) Classe D (Alpina, Padana e Insulare) Classe E (Alpina e Padana) Classe F (Alpina)	Caldaia a condensazione + radiatori media temperatura o pannelli a pavimento / Pompa di calore di qualsiasi tipo	Isolamento base
	Caldaia 3 stelle tradizionale + Radiatori alta temperatura	Cappotto + doppi vetri
Classe D (Insulare) Classe E (Insulare e Peninsulare) Classe F (Padana e Insulare) Classe G (Alpina e Padana)	Caldaia 3 stelle tradizionale + Radiatori alta temperatura	Isolamento base



Trump, l'arte di costruire

PRIMO PIANO

Un meticoloso apprendistato nell'azienda di famiglia prima di lanciarsi nel mondo del business direttamente in prima persona, con lo straordinario successo che conosciamo. Nato a New York il 14 giugno del 1946, Donald Trump si laureò in economia e finanza nel 1968 e iniziò la sua carriera affaristica in un ufficio a Sheepshead Bay, Brooklyn. Lo condivise per ben cinque anni con il papà Fred, facoltoso imprenditore edile di origine tedesca, che, lavorando a stretto contatto con lui, gli insegnò le basi e i trucchi del mestiere. «Mio padre è stato il mio mentore, ho imparato moltissimo da lui su ogni aspetto del settore delle costruzioni», ha dichiarato Donald. Fred, dal canto suo, parlava così del figlio, paragonandolo a una figura mitologica come il re Mida: «Alcuni dei miei migliori affari sono stati conclusi da lui. Tutto ciò che tocca sembra trasformarsi in oro».

Da quel periodo giovanile di formazione partì una scalata inarrestabile nel mercato immobiliare (e non solo), che ha travolto ogni ostacolo e superato ogni intoppo. Nel 1971 Trump spostò la sua residenza nonché la sua attenzione a Manhattan, convinto delle opportunità economiche della zona, soprattutto nell'ambito di



progetti edilizi caratterizzati da un grandioso design architettonico. Cominciando dalla Grande Mela per arrivare al mondo intero, il marchio Trump è divenuto in tal modo sinonimo del più prestigioso degli indirizzi.

Tra le costruzioni più note realizzate da Donald è impossibile non menzionare la Trump Tower, il celebre grattacielo sulla Fifth Avenue, e gli edifici residenziali di lusso Trump Parc, Trump Palace, Trump Plaza, 610 Park Avenue, Trump World Tower (l'edificio più alto sulla East Side di Manhattan), e Trump Park Avenue. Trump si è occupato anche, fra l'altro, dell'acquisto e della valorizzazione della vecchia ferrovia Pennsylvania Central e ha trasformato il fallito Commodore Hotel nello sfarzoso Grand Hyatt.

In un'intervista rilasciata al New York Times nel novembre 2013 Arthur Zeckendorf, rinomato sviluppatore di condomini newyorkesi di ultralusso, ha dichiarato che la persona che più lo ha influenzato nel settore è stata proprio Donald Trump. «Ha avviato questo genere di business dalle basi», sono state le parole di Zeckendorf. «Io l'ho seguito, l'ho ammirato. Da lui ho imparato che la costruzione di grandi condomini è un'arte».

I DIECI COMANDAMENTI DI MISTER "D"

1. Non mollate mai! Non accontentatevi di rimanere nella vostra zona di comfort. Restare comodi è un buon modo per ottenere nulla.
2. Siate appassionati! Se amate quello che state facendo, non vi sembrerà mai che sia un lavoro.
3. Siate concentrati! Chiedetevi: che cosa dovrei pensare in questo momento? Chiudete le interferenze. Nell'attuale epoca di multitasking, questa è una tecnica preziosa da acquisire.
4. Mantenete il vostro slancio! Ascoltate, applicate e andate avanti. Non procrastinate.
5. Guardate a voi stessi come dei vincenti! Questo vi concentrerà nella giusta direzione.
6. Siate tenaci! Essere testardi può fare miracoli.
7. Siate fortunati! Il vecchio detto, "più lavoro duro, più attiro la fortuna", è assolutamente giusto.
8. Credete in voi stessi! Se non lo fate, nessun altro lo farà. Pensate a voi stessi come a un esercito di un solo uomo o una sola donna.
9. Chiedetevi: che cosa sto facendo finta di non vedere? Ci possono essere alcune grandi opportunità giusto intorno a voi, perfino se le cose sembrano non andare in modo così meraviglioso. Grandi avversità possono trasformarsi in una grande vittoria.
10. Guardate la soluzione, non il problema. E non mollate mai! Mai, mai, mai mollare. Questo pensiero merita di essere detto (e ricordato e applicato) molte volte. È importantissimo.

*Affari, premi, dollari e tivvù.
Nel magico mondo di Donald*

- Nell'agosto del 2006 Donald Trump è stato votato dai lettori del magazine specializzato BusinessWeek "uomo d'affari più competitivo del mondo".

- È una delle sole due persone (l'altra è Hillary Clinton) elette per due volte "più affascinanti del mondo" nello special di Barbara Walter sull'ABC.

- Nel gennaio del 2007 ha ricevuto una stella sulla Hollywood Walk of Fame.

- È uno degli oratori più pagati al mondo, esibendosi spesso di fronte a decine di migliaia di spettatori. Nel settembre del 2011 ha ricevuto oltre cinque milioni di dollari per tenere un discorso a Sydney, in Australia.

- È stato nominato per due volte agli Emmy Award per aver partecipato ad alcuni film interpretando la parte di se stesso o una caricatura di sé.

- Nel 2012 è stato votato "statista dell'anno" dal partito repubblicano di Sarasota.

- Nel marzo del 2013, in un Madison Square Garden gremito da 25.000 fan, è stato inserito nella WWE Hall of Fame. Ha infatti preso parte, senza lottare, ad alcuni



dei più importanti eventi di wrestling: in particolare la "Battle of the Billionaires", che lo oppose a Vince McMahon al Detroit Stadium di Chicago nel 2007 nell'ambito di WrestleMania 23, è a tutt'oggi il programma di wrestling più visto e il Pay Per View più venduto di sempre.

- È autore di numerosi bestseller, a partire dalla sua autobiografia del 1987, "The Art of the Deal", per continuare con "Surviving at the Top", "The Art of the Comeback", "The America We Deserve" e vari altri. In Italia il suo maggiore successo è "Thing Big and Kick Ass", scritto insieme a Bill Zanker e uscito per Rizzoli con il titolo di "Pensa in grande e manda tutti al diavolo".

- Dal 2003 è produttore esecutivo e conduttore del reality show della NBC "The Apprentice" ("L'apprendista"), in cui un gruppo di concorrenti lotta per ottenere un lavoro di alto livello in una delle sue imprese commerciali. Celebre la frase perentoria con cui liquida i concorrenti eliminati, "You're fired!" ("Sei licenziato!"), divenuta un tormentone negli States. La trasmissione è stata ripresa in Italia con Flavio Briatore come protagonista. ■





Giappone, la villa “dentro e fuori”

LE CASE NEL MONDO

Il Giappone, si sa, è da sempre all'avanguardia nei campi più disparati. Non poteva certo fare eccezione quello immobiliare e ne è un brillante esempio questa innovativa e graziosissima villetta. Situata a Ibaraki, nella regione di Kantō (isola di Honshū), su uno dei terreni del quartiere di recente sviluppo “Satoyama”, è destinata a un nucleo familiare composto da quattro persone. A progettartela è stato lo studio di architettura Naoi Architecture & Design Office.

La zona su cui è stata edificata è molto ampia, verde e tranquilla. Affaccia su due strade, con tanta vegetazione intorno e nessuna recinzione a delimitare gli spazi.

Lo studio ha ideato così un'abitazione decisamente estesa, con una conformazione che può essere definita “aperta” al quartiere circostante. Un progetto all'insegna del collegamento tra interno ed esterno.

La casa si sviluppa su una superficie totale di ben 617 metri quadrati. È composta da un piano completamente aperto inframezzato dal salotto, dalla camera da letto principale e dal bagno. La cucina e la cabina armadio sono invece posizionate lungo l'esterno. Lo spazio soggiorno si estende in modo orizzontale attraverso la veranda (“engawa”).

Lo spazio living è suddivisibile a piacimento, in base alle singole necessità, grazie al pratico utilizzo di porte scorrevoli. In tal maniera vengono forniti all'occorrenza sia un adeguato livello di privacy sia una piacevole sensazione di condivisione.

La sezione così determinata si rifà a quella di una tipica casa giapponese, formata da uno spazio abitabile con mansarda coperto da un grande tetto a padiglione con travi in legno a vista.

Particolarità della villetta è che il tetto a padiglione altro non è che un'enorme finestra. Sul lato settentrionale si può godere della vista dei prati e degli alberi circostanti, mentre dalla parte meridionale si beneficia di una splendida vista sul cielo stellato. Insomma, si tratta di una casa evoluta e moderna, eppure intrisa di quella calda e accogliente tradizione nipponica, il tutto nel mix ideale per regalare serenità e benessere alla fortunata famiglia che vi abita. ■





SMAP IMMO PARIS

Dal 29 maggio al primo giugno andrà in scena a Parigi Smap Immo Paris, l'ormai tradizionale fiera del settore immobiliare marocchino, giunta all'undicesima edizione. Il Paris Expo Porte de Versailles riunirà come di consueto tutti i professionisti del settore, come agenti immobiliari, costruttori e arredatori, pronti a consigliare per il meglio gli ospiti del salone. Negli scorsi anni i visitatori accorsi sono stati di varie tipologie: in particolare il 30 per cento single e il 70 coppie (delle quali il 33 con figli e il 67 senza). Secondo quanto accertato, il 32,6 per cento era intenzionato ad acquistare un immobile nei dodici mesi a venire (e il 12,1 addirittura immediatamente), ed è proprio per questo che la fiera fornisce un'offerta ricca e diversificata, in grado di venire incontro alle esigenze più diverse. Smap Immo Paris è divenuto con il tempo un appuntamento irrinunciabile sia per gli stessi professionisti marocchini sia per coloro che sono interessati a investire in immobili nel Paese nordafricano. ■



IBCTF

International Building & Construction Trade Fair. O, più semplicemente, IBCTF. La fiera in scena a Shanghai (per la precisione allo Shanghai World Expo Exhibition & Convention Center) giunge quest'anno alla sua diciannovesima edizione, in programma dal 28 al 30 maggio. Organizzata dalla Worldwide Exhibitions Service Co., ospita ogni possibile tipologia di professionista del settore. La gamma di prodotti offerti parte ovviamente dagli immobili e dagli edifici, per comprendere anche prodotti in vetro architettonico, stucco, gesso, carta da parati, attrezzature edili, materiali da costruzione, antirumore e di bioedilizia, e ancora tanto altro. Un'opportunità imperdibile per conoscere più a fondo un mercato come quello cinese, affascinante e, in un certo senso, ancora non del tutto esplorato (almeno per quanto riguarda gli addetti ai lavori occidentali). ■

EXPOVIVIENDA PANAMA

L'Atlapa Convention Center di Panama ospiterà dal 15 al 18 maggio ExpoVivienda Panama, fiera giunta alla sua diciassettesima edizione. Nel 2013 la manifestazione ha visto la presenza di oltre 16.000 visitatori, che hanno girato tra gli stand a caccia di affari e presenziato a incontri e conferenze sul tema immobiliare.

L'evento è stato ideato con l'obiettivo di favorire la vendita di immobili nella nazione centroamericana, offrendo soluzioni finanziarie per i potenziali acquirenti. Sono più di sessanta le aziende espositrici, che presentano ogni possibile tipo di proprietà: dagli appartamenti alle ville, dai locali commerciali agli uffici, passando per gli edifici industriali. ■



Attention, please: ecco come investire a Londra e far felici i propri clienti

COLLABORARE intervista Francesco Fasanella, avvocato e managing director di Habitat Investments Ltd., società di brokering immobiliare con sede a Londra

L'AGENTE IMMOBILIARE...

Il mercato immobiliare londinese rappresenta in Europa uno dei casi più peculiari, soprattutto dal 2007 – all'alba della crisi economica globale – a oggi. Per "peculiare" intendiamo non convenzionale, addirittura schizofrenico, certamente – in barba agli altri mercati – instancabile e in costante crescita. Basti pensare al +42% che i prezzi hanno fatto registrare negli ultimi sei anni nelle cosiddette "prime locations", le zone di alto profilo. Merito dei compratori russi, arabi e cinesi, e delle vere e proprie aste al rialzo che hanno via via "dopato" le valutazioni degli immobili delle zone più alla moda – come Kensington, Chelsea o Notting Hill – spostando tutto il resto degli investitori in aree meno "fancy" ma ugualmente appetibili. Grazie alla "no tax area" per rendite inferiori alle 10mila sterline poi, il real estate londinese è dall'inizio della crisi un rifugio sicuro anche per i piccoli investitori. E gli italiani l'hanno capito bene: dalla fine del 2011 le richieste "nostrane" sono salite del 120%. Anche l'ac-

quisto di immobili da mettere a reddito è diventato per gli italiani una consuetudine. Questo perché un appartamento in media rende fino al 5% annuo, e nel caso si voglia rivendere, il prezzo può lievitare anche del 30-40% anche dopo pochi mesi dall'acquisto.

Ma quali sono le criticità per un agente immobiliare che per soddisfare le richieste di un cliente si ritrova ad affrontare il mercato immobiliare di Londra? L'abbiamo chiesto a Francesco Fasanella, avvocato esperto di "Land Law" – diritto di proprietà – e docente della stessa materia al Birkbeck College di Londra ma soprattutto managing director di Habitat Investments Ltd., società di brokering immobiliare che da anni opera proprio dalla sede di Hammersmith Road.

«Innanzitutto un agente immobiliare italiano che si confronta con il mercato londinese – ci spiega Fasanella – deve sapere che si scontrerà con un tessuto giuridico completamente diverso da quello italiano. A cominciare dal fatto che non esiste la figura del notaio: nelle trattative ognuna delle parti nomina, infatti, un avvocato di sua fiducia che agisce per suo conto. Al termine della trattativa ci si scambiano i contratti, e solitamente il compratore s'impegna alla "completion" (rogito) entro venti giorni. Inoltre, è fondamentale sapere che in Inghilterra non esiste la nostra **proprietà piena**, ma tre categorie di possesso immobiliare, cioè "Freehold", diritto di proprietà fondiaria assoluta, "Share of Freehold", condivisione del diritto di proprietà e "Leasehold", ovvero il diritto di proprietà in concessione».

Proseguendo con le differenze, scopriamo poi che «non ci sono molte spese all'acquisto», ci dice Fasanella, «mentre c'è invece una tassa di





registro, la “Stamp Duty” che è variabile: gli immobili di valore fino a 250mila sterline pagano l’1%, quelli fino a 500mila pagano il 3% e così via fino a un massimo del 7%. Le pratiche legali hanno un costo di circa 2mila sterline, quindi per un investimento da 250mila sterline i costi aggiuntivi comprensivi di intermediazione (3% in media) e tasse si aggirano sulle 12mila sterline. Quanto al reddito, una casa a Londra rende in media dal 3,5% al 5% annuo; il vero vantaggio per i padroni di casa, da questo punto di vista, sta però nella “no tax area”: per le rendite inferiori a 10mila sterline non si pagano tasse».

Quali invece i rischi in cui incorre un agente immobiliare che non si affida a un *consultant*?
«Un agente italiano non accompagnato rischia

ad esempio anche di perdere l’immobile, perché nel Regno Unito non si è vincolati fino al cosiddetto “Exchange”, il preliminare. Se non si è tutelati la casa si perde nel 90% dei casi. Questo perché alle agenzie immobiliari inglesi è riconosciuta la provvigione solo dal venditore (circa il 2,5% - 3%), e dunque senza monitoraggio costante da parte di un consulente del compratore verrebbero fatti gli interessi solo di chi vende. Affidarsi a un mediatore che accompagni l’agente immobiliare fino a ottenere le chiavi di casa per il cliente, per l’acquisto o per l’affitto di un immobile, è dunque fondamentale. Se quel mediatore poi, porta con sé un avvocato di fiducia, è ancora meglio».

Come fa un agente immobiliare italiano a evitare di affidarsi a un cattivo mediatore invece? Da cosa si riconosce, insomma, un “*bad consultant*”? «L’ideale è che sia non soltanto un agente mediatore ma anche un avvocato; in secondo luogo dovrebbe essere molto ben preparato sugli appartamenti che propone. In questo senso, la preselezione degli immobili è un altro punto a favore del consulente; così come un’approfondita conoscenza dello storico dei prezzi di vendita di quegli immobili. Altra domanda essenziale alla quale il mediatore dovrebbe saper rispondere è da quanti anni quel dato appartamento sia oggetto di *Lease Hold*. Infine, suggerirei di diffidare di quelli che offrono “*Council Houses*”, le nostre case popolari, o viceversa da quelli che spingono per una “*fancy house*”: le case troppo alla moda sono quasi nel cento per cento dei casi sovrapprezzo, proprio perché destinate a una clientela di primissimo livello».

E sulle trattative di acquisto finalizzato a reddito invece, quali i consulenti da evitare? «Vale sempre tantissimo conoscere i dati storici che riguardano le zone d’interesse. Diffiderei di quelli che non sanno spiegare il perché di un dato trend. Un bravo consulente studia e “mappa” il territorio costantemente per prevedere i trend, piuttosto che per inseguirli, sa come portare allo scoperto e quindi evitare i “*vizi occulti*” dai quali la giurisprudenza britannica non protegge gli acquirenti e soprattutto... non prende mai più del 3%».



Dimmi che canale pubblicitario usi e ti dirò che agente immobiliare sei

Inserzioni a pagamento o gratuite, portali web, quotidiani e magazine, social network, telemarketing e multiple listing service. In una giungla di scelte, quale risorsa garantisce la migliore esposizione del proprio prodotto immobiliare? Hanno risposto cinquanta agenzie immobiliari

Quali sono i canali pubblicitari che portano maggiore fatturato agli agenti immobiliari? E come ha cambiato il modo di intendere la professione – ma soprattutto la routine quotidiana del mediatore – l’accesso capillare a internet? È a queste domande che abbiamo provato a dare risposta analizzando il feedback ricevuto da un’indagine effettuata su un campione di 50 agenzie immobiliari con sede a Roma, Milano, Napoli e Palermo. Se è vero che quella dell’agente immobiliare è una professione che non può prescindere da “vecchie” regole (legate evidentemente a un modo più classico di fare mediazione immobiliare), è anche vero che la rincorsa alla digitalizzazione è inesorabile: nella scelta di questo o quel canale pubblicitario da sfruttare per dare esposizione al proprio prodotto, tra modernità e tradizione a quanto pare l’agente immobiliare del 2014 sceglie... entrambe.

Alla luce dei dati analizzati infatti, il risultato è stato sorprendente principalmente per la parte riguardante l’utilizzo dei “classici” canali pubblicitari, su tutti il car-

tello su strada, scelto ancora molto spesso dalle agenzie per andare a incuriosire e catturare l’attenzione della clientela in una data zona, circoscritta e selezionata. La promozione attraverso le nuove tecnologie – di cui l’annuncio online è il principe – funziona invece meglio di qualsiasi altro canale, ma solo se il processo di updating è costante da parte dell’agenzia e se il target di riferimento è stato in precedenza definito in modo corretto.

Gli annunci online

Per meglio comprendere quanto fin qui detto basta analizzare i numeri generati dal campione di riferimento all’opera sui tre più importanti e più utilizzati portali di annunci immobiliari italiani (Immobiliare.it, Idealista.it e Casa.it).

Nel periodo analizzato, il numero complessivo delle telefonate ricevute derivanti da annunci inseriti sui portali si attesta su una media di 963 chiamate per agenzia (fonte: Centro Studi Frimm). Questo dato, relativo dunque al movimento prodotto dalle inserzioni immobiliari su portali specializzati, rappresenta circa il 68% dell’attività media delle agenzie intervistate. Ecco perché è fondamentale sapere quale strategia utilizzare per sfruttare al meglio numeri generati da annunci che, ovviamente, almeno per i portali di settore, hanno un costo. La maggior parte dei professionisti ascoltati concorda sulla variabile più importante: il prezzo dell’immobile. Un prezzo appetibile genera inevitabilmente un numero di richieste di informazioni molto maggiore. È per questo che *non tutti gli immobili* sono adatti per essere pubblicati in annunci sul web. Come se non bastasse, oltre al fattore chiave del prezzo, c’è un’altra considerazione che riguarda solo e soltanto internet: gli immobili sul web “passano di moda”. Questo perché il target che utilizza internet per cercare casa, tendenzialmente più giovane (fascia 25/35 anni) della media dei visitatori “fisici” delle agenzie, passa gran parte della sua giornata all’interno del web, è dunque aggiornato in tempo reale e difficilmente torna su un contenuto che ha già analizzato e scartato.





I cartelli su strada

È dunque il target che, di fatto, sceglie per l'agente immobiliare quale canale pubblicitario utilizzare per un annuncio. Ma siccome un agente immobiliare moderno non può vivere di assoluti, ecco che a contestare questa affermazione arrivano... gli annunci su strada. Per il campione intervistato infatti, il cartello affisso su strada "fa la differenza, spesso più di qualsiasi campagna pubblicitaria online". Il perché è presto detto: in determinate circostanze, la localizzazione geografica dell'immobile è l'elemento che trasforma un'ipotesi di transazione nella chiusura di una compravendita. Posizionare su una strada ad alto passaggio un cartello accattivante vuol dire accaparrarsi l'attenzione di quel tipo di clientela che è alla ricerca di casa proprio in quella zona.

Gli strumenti alternativi

E la cara, vecchia e costosa carta, dove si colloca in questa ideale classifica degli strumenti pubblicitari? A quanto pare il prezzo (alto) degli annunci su quotidiani in rapporto all'esposizione che questo tipo di canale offre gioca un ruolo fondamentale per relegare la carta al terzo posto del gradimento delle agenzie (quasi il 90% del campione ha risposto in tal senso). A Milano e a Roma in ogni caso, grazie a esempi quali "Seconda Mano" o il leggendario "Porta Portese", l'annuncio su carta ha ancora una sua nicchia di ammiratori. Diversa è invece la valutazione fatta sui free press: il vantaggio per l'inserzione su questo genere di periodico è rappresentato dall'enorme bacino d'utenza - basti pensare alla distribuzione in metropolitana, o nei centri commercia-

li - a scapito però della preselezione del target. Il pubblico dei free press è infatti eterogeneo per tipologia ma purtroppo sempre lo stesso, e gli annunci fanno presto a diventare "vecchi"; i dati raccolti in questo senso sono impietosi: secondo il campione, per un annuncio definito "molto appetibile", il numero di telefonate scende del 34% alla seconda pubblicazione, del 70% alla terza, e sfiora lo zero alla quarta inserzione ripetuta.

MLS & Social network

Un discorso a parte va necessariamente fatto per l'MLS, il sistema di condivisione online dei portafogli immobiliari. Sebbene possiamo considerarlo "fuori concorso" per il tema affrontato, anche l'MLS è, di fatto, un vero e proprio canale pubblicitario: a tal proposito basta citare il risultato del sondaggio 2013 fatto all'interno del primo network MLS italiano per numero di aderenti, quello di REplat. Si calcola che la percentuale di appuntamenti procacciati attraverso la collaborazione con la rete MLS REplat sia del 44% sulla media totale delle agenzie del network creato da Frimm nel 2004.

E il social network per eccellenza? Già, com'è visto e come è utilizzato Facebook dagli agenti immobiliari? A quanto pare, poco e male. Solo da poco tempo, pratiche quali l'home staging (l'attività di preparare in modo adeguato un ambiente perché risulti più appetibile prima di una visita o di uno shoot fotografico) unite alla capillarità che lo strumento social sa dare, stanno cominciando a interessare gli operatori italiani. Un "like" su Facebook del resto, si sa, vale più di mille parole. ■

Italia mai così attraente per gli investitori, ma la preferita è la Gran Bretagna

*Cresce l'interesse anche per la Spagna.
Ecco il nostro borsino sul real estate internazionale*

Sta tornando. Finalmente sta tornando. La fiducia degli investitori nel mercato immobiliare europeo, soprattutto quella nei mercati occidentali, sta nuovamente facendo capolino dopo due anni di crisi stando all'ultimo report di CBRE, leader mondiale nella consulenza immobiliare, che analizza gli umori e le effettive intenzioni di coloro che investono nel settore immobiliare nel 2014. E visto che in questo report si sottolinea come l'Italia non sia mai stata così attraente per gli investitori globali, noi di "Collaborare" abbiamo messo insieme un borsino di prezzi al mq per le zone centrali

delle principali città del mondo con un obiettivo: far capire agli agenti immobiliari quali sono le zone "calde" e quali quelle "fredde".

In questo scenario il Regno Unito si conferma ancora una volta il mercato preferito, seguito dalla Germania e, un po' a sorpresa, dalla Spagna (i mercati di Madrid e Barcellona sono quelli più appetibili).

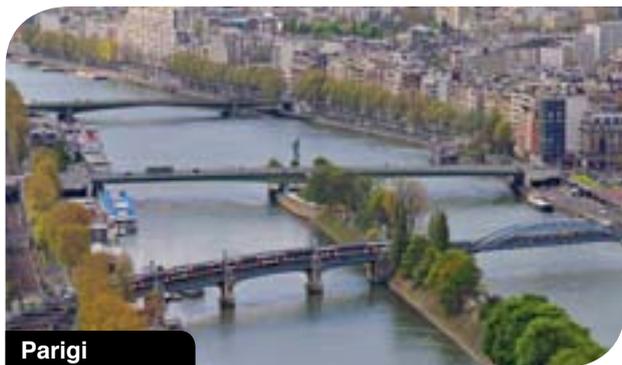
Di seguito il nostro borsino, fotografia del mercato immobiliare internazionale per investire con maggiore sicurezza.



Berlino



Roma



Parigi

Breve viaggio nel mondo toccando alcune interessanti località - Costi al metro quadro

FRANCIA **PARIGI:** da € 10.000 a € 25.000
 Appartamenti standard Appartamenti di pregio
 Rive droite: € 10.000 Rive droite: € 18.000
 Rive gauche: € 15.000 Rive gauche: € 25.000

IRLANDA **DUBLINO:** da € 2.600 a € 7.500
 Dublin Mountains: da € 2800 a € 5300
 Booterstown: da € 2600 a € 4200
 Sandymount: da € 4700 a € 7500
 Ballsbridge: da € 3500 a € 6300

CIPRO **CIPRO:** da € 1.000 a € 4.000
 Larnaca (prossimità mare): da € 3000 a € 4000
 Larnaca (centro abitato) da € 1300 a € 2000
 Nicosia: da € 1700 a 2500*
 Pafos: da € 1000 a € 1500
 * per casa indipendente con giardino è previsto un aumento del 30%

PANAMA **PANAMA:** da € 300 a € 3.000
 Panama City: € 3000
 Panama (zone interne): € 300

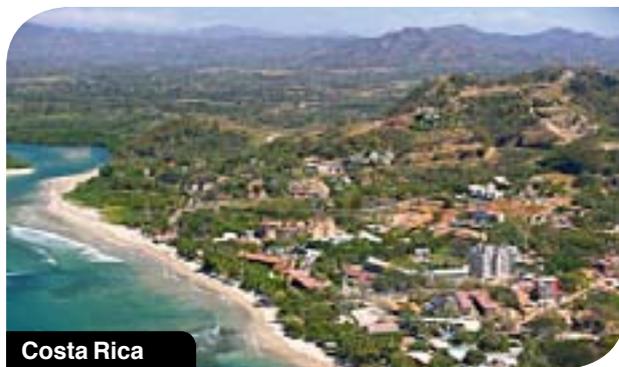
COSTA RICA **COSTA RICA:** da € 300 a € 1.500
 Zone interne: € 300
 Zone turistiche: € 1500

REPUBBLICA DOMINICANA **REPUBBLICA DOMINICANA:** da € 893 a 1.190
 Santo Domingo e Puerto Plata: 1200 dollari (€ 893)
 Cabarete, Punta Cana e La Romana: 1500 dollari (€ 1.116)
 Las Terrenas: 1600 dollari (€ 1.190)

Fonte: <http://www.casa24.ilsole24ore.com/art/mercato-immobiliare/2014-01-14/casa-fuga-estero-42300-110744.php?uud=AbuQM8FJ>



Londra



Costa Rica

Previsioni 2014 dell'interesse degli investitori nelle principali città europee

LONDRA	29% di interesse	
BERLINO	21% di interesse	
MADRID	19% di interesse	
BARCELLONA	19% di interesse	
ITALIA (Milano/Roma)	5% di interesse	
FRANCIA	in discesa rispetto al 2013	
POLONIA	in discesa rispetto al 2013	
PAESI NORD EUROPEI	in discesa rispetto al 2013	

-  molto interessante
-  mediamente interessante
-  poco interessante

Fonte: CBRE



Panama

Scopri le nostre agenzie all'estero

RUSSIA | INGHILTERRA | FRANCIA | STATI UNITI

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

POGGIO-MEZZANA (Corsica - Francia)

Vk-Mediterranee
Res U Casandrinu, 8 - Poggio-Mezzana
Tel: +33622453575
www.vkmediterranee.com

SARASOTA (Florida - USA)

Sunset Dream Usa Investments LLC
South Tamiami Trail, 2700 - Sarasota FL
Tel: +39 335 221589
www.floridacapitalinvestments.com

Entra in MLS REplat International

Marco Flavio Surleti
General Manager
+39 328 22 76 664
masterinternational@replat.com

MLS REPLAT
INTERNATIONAL





Collaborazione all around the world

Le “Best Practice” dell’universo MLS REplat – la piattaforma online per la condivisione immobiliare creata da Frimm – questa volta rappresentano due esempi di foreign affairs: si tratta delle prime due agenzie extraeuropee legate al brand arancione, aperte in Russia e in Florida

La rubrica che analizza gli asset virtuosi del mondo immobiliare se ne vola, per questo numero di Collaborare, all’estero. Per la prima volta nella sua storia infatti, il Gruppo Frimm, network immobiliare presieduto da Roberto Barbato tra i principali per numero di aderenti in Italia, ha trovato basi solide su cui costruire due ponti commerciali opposti per geografia – uno punta a Est, l’altro evidentemente a Ovest – ma dagli intenti del tutto simili: sviluppare il core business della holding, vale a dire il software per la collaborazione tra agenti immobiliari, MLS REplat, in nuovi canali. La prima tappa di questa avventura ha toccato la Russia. Nell’ottobre 2013 è diventata infatti realtà l’apertura del primo punto vendita con sede a Mosca dell’azienda nata nel 2000. Il responsabile dell’agenzia moscovita è Giorgio Agostino, agente immobiliare calabrese – di Locri – classe ‘79 trapiantato in Russia un po’ per opportunità lavorativa, un po’ per amore, dato che sua moglie è proprio di Mosca. Abbandonata la strada della farmaceutica – Agostino ha conseguito una doppia laurea in Informazione scientifica sul Farmaco e in Farmacia magistrale – il nostro ha subito il fascino della frontiera russa e dei suoi “nuovi ricchi”: in tal senso, infatti, obiettivo della nuova risorsa non può che essere facilitare i contatti con una categoria – quella degli investitori di alto profilo dell’Est – che oggi può fattivamente rappresentare una vera e propria ventata di aria fresca per il matto-

ne italiano. Basti pensare che nel solo 2012 è stato di matrice russa il 13% degli immobili italiani acquistati da stranieri (terzi nella graduatoria dopo tedeschi e inglesi); il compratore russo, tra l’altro, è abituato a concludere compravendite immobiliari senza la presenza garante di un notaio, figura professionale che in Russia esiste solo dal ‘95 e che non è obbligatoriamente richiesta: proprio la tutela sulle transazioni che garantisce il nostro Paese è dunque un altro motivo di attrattiva per i capitali russi. La nuova agenzia di Mosca tratta clienti di medio/alto profilo, fino a budget anche molto superiori al milione di euro. “In fondo i russi scelgono l’Italia perché per come è recepito il Bel Paese nella loro cultura, l’acquisto di un bene *italiano* definisce quasi uno status”, spiega Agostino.



Giorgio Agostino



Gianluca Cerruti

Da una parte all'altra del globo, ecco che il network immobiliare presieduto da Roberto Barbato, solo pochi mesi dopo l'apertura moscovita, piazza un altro colpo stavolta in direzione Stati Uniti d'America: l'apertura in Florida delle prime settimane del 2014, nella città di Sarasota, è in qualche modo un ritorno a casa per la piattaforma MLS REplat, ideata dieci anni fa proprio sul modello dei sistemi online per la condivisione immobiliare già in voga negli USA degli anni '90.

Dalla Calabria al Piemonte, stavolta responsabile dell'iniziativa è la società di investimenti del torinese Gianluca Cerutti, già agente MLS REplat in Piemonte e ora responsabile di una sinergia che metterà in contatto il mercato degli States con le 1200 agenzie italiane legate al network creato da Frimm.

Cerutti è operatore immobiliare classe '71 con esperienza ventennale nel settore: "Dopo la prima volta a Miami nel 2008, sono tornato lì ogni anno – racconta – e dopo aver sperimentato la cordialità della gente e la bellezza di Sarasota e

della sua spiaggia Siesta Key, ho pensato di trasferirmi: l'incontro con un gruppo di connazionali che già si occupava di trading tramite aste giudiziarie è stato decisivo per il mio ingresso nel mercato Usa". L'agente torinese è infatti tra i partner della società di investimenti immobiliari "Florida Capital Investments", che dalla sede della splendida cittadina di circa 50mila abitanti affacciata sul Golfo del Messico, gestirà il nuovo ponte sull'Atlantico. Un mercato, quello americano, diverso perché abituato da almeno un ventennio a trattare immobili attraverso la compravendita in collaborazione offerta dal sistema MLS, nato come detto, proprio negli States. Un mercato in cui grazie alle aste giudiziarie – settore in cui la società di Cerutti è, appunto, specializzata – le banche possono sbarazzarsi del surplus di immobili provenienti dalla crisi dei subprime, messi sul mercato a prezzi a dir poco convenienti (di solito la cifra è pari alla parte di mutuo non corrisposta) perché non hanno alcun interesse a trattenerli, bensì a rientrare dei soldi. Con un capitale anche limitato si possono dunque fare affari. Per questo, dallo scorso dicembre decine di agenzie hanno già cominciato la collaborazione con la Florida, "spinte dal desiderio – spiega Cerutti – di trovare una valida alternativa al mercato immobiliare italiano in decisa crisi. In Florida oggi c'è disponibilità di immobili a prezzi tagliati anche di oltre il 50% rispetto a 5 o 6 anni fa; questo, unito all'ottimo rapporto euro/dollaro, alla flessibilità delle normative fiscali, e soprattutto ai numeri generati ogni anno dal turismo – la Florida è la destinazione turistica numero uno al mondo, con più di 70 milioni di visite all'anno, per un totale di 50 miliardi di dollari di fatturato – fanno della Florida un approdo a dir poco appetibile".

MLS REPLAT, IL PIÙ COMPLETO SISTEMA PER TRIPLICARE IL FATTURATO COLLABORANDO

MLS

Triplifica il tuo giro d'affari grazie alla collaborazione tutelata su migliaia di immobili con migliaia di operatori. Condividi immobili e richieste senza obblighi o restrizioni, fai incontrare domanda e offerta e trova la soluzione giusta alle esigenze dei tuoi clienti grazie all'immenso portafoglio condiviso

GESTIONALE

Organizza il tuo lavoro e quello dei tuoi collaboratori con facilità e velocità grazie all'innovativo gestionale di MLS REplat. Non richiede alcuna installazione, funziona su tutti i sistemi operativi e su tutti i dispositivi, consente di inserire infiniti immobili, richieste e notizie, sincronizza il calendario con Google Calendar e Microsoft Exchange

SINCRONIZZATORE ANNUNCI

Esporta sui principali portali immobiliari italiani le offerte che inserisci su MLS REplat

GOOGLE MAPS

Visualizza gli elementi del sistema sulle mappe di Google con tutte le loro funzionalità

PROTEZIONE DEI TUOI DATI

Lavora in tranquillità: i dati che inserisci sono protetti, inviolabili e al sicuro grazie al backup quotidiano effettuato dall'azienda

MUTUI NEXUS

Dai valore alla tua clientela con la prequalifica gratuita di Nexus: più accesso al credito, più compravendite a buon fine

INVIO EMAIL AI CLIENTI

Proponi ai tuoi clienti gli immobili su misura per le loro richieste. Il matching scova le migliori risposte e le invia per email ai tuoi contatti

PUBBLICITÀ CONTROLLATA

Controlla i canali di pubblicità che i tuoi colleghi possono utilizzare per gli immobili che condividi

MLS REPLAT

TIPOLOGIE

Piazza correttamente i tuoi immobili sul mercato: tutte le informazioni a clienti e colleghi subito visibili grazie a un'icona colorata ad hoc, con un semplice click

TRADUZIONE IN 10 LINGUE

Collabora con l'estero! MLS REplat "parla" 10 lingue (italiano, inglese, spagnolo, tedesco, francese, romeno, russo, bulgaro, cinese e svedese)

VALUCASA

Scopri le valutazioni al mq per via e civico rilasciate dai tuoi colleghi agenti immobiliari. Il database ne contiene più di 1.000.000. Inserisci le tue, e pubblicizza gratuitamente sul web la tua agenzia

FORMAZIONE

Cresci a livello professionale e con costanza grazie ai corsi tecnici dedicati al Multiple Listing Service, alla collaborazione e ai nuovi trend del settore

RE ASSISTANCE

Collabora con la certezza di essere tutelato da RE Assistance, che ha l'obiettivo di sostenere la collaborazione tra gli Aderenti tramite l'assistenza e il supporto fornito agli utenti, l'aggiornamento della guida "I THINK REplat", la gestione del fondo di garanzia e la tutela arbitrale

PERSONAL APP

Porta la tua agenzia sul mercato mobile con l'App personalizzata: tutti gli immobili di MLS REplat con i tuoi contatti, il tuo logo e le tue informazioni

PERSONAL SITE

Componi la tua vetrina online come piace a te. Il nuovo personal site di MLS REplat è più veloce, intelligente e ricco di feature. Inoltre, si aggiorna automaticamente all'aggiornarsi del database condiviso

BOOK PROPOSTE

Collabora in piena trasparenza grazie al software "Proposte" integrato nell'MLS. Proposte alla luce del sole per una collaborazione chiara e trasparente

SOCIAL

Condividi i tuoi immobili su Facebook e su YouTube con gli appositi pulsanti e aumenta la tua visibilità online

ACQUIRENTI

Trova clienti interessati all'acquisto dei tuoi immobili. Il sistema ricerca in tempo reale e restituisce i contatti delle agenzie in possesso di richieste valide e il trend dei prezzi

Guadagna con noi

Controlla la lista di immobili già a tua disposizione e sfrutta le speciali opzioni d'acquisto[®]

CAMPANIA

Provincia	Indirizzo	Ref. Regist.	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACQ/EPV	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Reddito annuo
Salerno	Perfessione - via T. A. Mario	1394721	abitativo	quadripartito	C / 7,8	€ 181.000,00	€ 600,00	

LAZIO

Provincia	Indirizzo	Ref. Regist.	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACQ/EPV	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Reddito annuo
Roma	Anzio - via Zanella 39	1313996	abitativo	quadripartito porzione villa	G / 19,3	€ 120.000,00	€ 500,00	
Roma	Asa - via Padre Massanelli 143	1429123	abitativo	bilocale	A / 15,57	€ 282.000,00		€ 10.200,00
Roma	Asa - via Padre Massanelli 143	1429124	abitativo	bilocale	A / 11,26	€ 288.000,00		
Roma	Asa - via Padre Massanelli 143	1429121	abitativo	bilocale	B / 15,88	€ 278.000,00		
Roma	Asa - via Padre Massanelli 143	1447784	abitativo	bilocale	B / 11,86	€ 279.500,00		€ 9.600,00
Roma	Asa - via Padre Massanelli 143	1429129	abitativo	bilocale	A / 9,34	€ 294.000,00		
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1249550	abitativo	bilocale	F / 35,1	€ 139.000,00	€ 600,00	
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1251894	abitativo	bilocale	F / 49,8	€ 139.000,00	€ 600,00	
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1251888	abitativo	bilocale	F / 47,3	€ 139.000,00	€ 600,00	
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1252444	abitativo	trilocale	F / 87,4	€ 175.000,00	€ 750,00	
Roma	Fiano Romano - via Umberto Terracini	1337996	abitativo	bilocale	F / 42,8	€ 153.000,00	€ 640,00	
Roma	Osda - Porto Turistico di Roma	1427280	commerciale	posto barca n.12 + p.a.	/	€ 120.000,00	€ 300,00	
Roma	Osda - Porto Turistico di Roma	1427276	commerciale	posto barca n.18 + p.a.	/	€ 217.000,00	€ 910,00	
Roma	Osda - Porto Turistico di Roma	1427279	commerciale	posto barca n.18 + p.a.	/	€ 194.000,00	€ 810,00	
Roma	Roma - via Galla Placidia 73	1313883	commerciale	box 15 MQ	/	€ 65.500,00		€ 2.340,00
Roma	Roma - via Pagnia 6	1309625	commerciale	negozio 40 MQ	/	€ 136.500,00	€ 665,00	
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1425749	commerciale	ufficio 450 MQ + 4 p.a.	/	€ 1.295.000,00	€ 5.000,00	
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1440637	commerciale	ufficio 240 MQ + 2 p.a.	/		€ 3.000,00	
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1440639	commerciale	ufficio 210 MQ + 2 p.a.	/		€ 2.500,00	
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1423005	commerciale	ufficio 260 MQ + 3 p.a.	/	€ 406.000,00		€ 28.800,00
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1395222	commerciale	ufficio 293 MQ + 3 p.a.	/	€ 447.000,00		€ 31.200,00
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1395223	commerciale	ufficio 250 MQ + 3 p.a.	/	€ 381.500,00		€ 30.000,00
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1423004	commerciale	ufficio 208 MQ + 10 p.a.	/	€ 317.500,00		€ 25.200,00
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1429544	commerciale	posto auto 30 MQ	/	€ 16.000,00	€ 80,00	
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1429545	commerciale	posto auto 30 MQ	/	€ 16.000,00	€ 80,00	
Roma	Roma - Torcicchia via Zee Fontana 220	1429546	commerciale	posto auto 30 MQ	/	€ 16.000,00	€ 80,00	
Roma	Roma - via del della Sitta 14	1403480	commerciale	negozio 30 MQ	/	€ 235.000,00	€ 1.545,00	
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379779	abitativo	bilocale	C / 69,36	€ 149.000,00		
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379781	abitativo	bilocale	C / 75,21	€ 139.000,00		
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379834	abitativo	bilocale	C / 83,1	€ 129.000,00		
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379834	abitativo	bilocale	C / 83,1	€ 129.000,00		
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379831	abitativo	bilocale	C / 73,21	€ 138.000,00		€ 1.400,00
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379842	abitativo	bilocale	C / 78,21	€ 119.000,00		
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379822	abitativo	bilocale	C / 60,43	€ 139.000,00		€ 1.400,00
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379823	abitativo	bilocale	C / 63,2	€ 139.000,00		
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379777	abitativo	trilocale	C / 65,2	€ 165.000,00		
Roma	Villanova di Guilbiana - via G. Garibaldi 83	1379833	abitativo	bilocale	C / 57,24	€ 139.000,00		€ 1.400,00

LOMBARDIA

Provincia	Indirizzo	Ref. Regist.	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACQ/EPV	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Reddito annuo
Varese	Busto Arsizio - via Aquila	1377862	abitativo	trilocale	D / 85	€ 190.000,00	€ 800,00	
Varese	Busto Arsizio - via Aquila	1377987	abitativo	quadripartito	D / 85	€ 266.500,00	€ 1.110,00	
Varese	Busto Arsizio - via Aquila	1377979	abitativo	quadripartito	D / 85	€ 268.500,00	€ 1.130,00	
Varese	Busto Arsizio - via Aquila	1377978	abitativo	quadripartito	D / 85	€ 268.500,00	€ 1.120,00	
Varese	Genzignano - via F. Fagnani 30	1380946	abitativo	bilocale	G / 185,39	€ 113.500,00	€ 480,00	
Varese	Genzignano - via F. Fagnani 30	1380950	abitativo	bilocale	G / 190,68	€ 113.500,00	€ 480,00	
Varese	Genzignano - via F. Fagnani 30	1380953	abitativo	bilocale	D / 94,88	€ 136.000,00		€ 4.800,00

PIEMONTE

Provincia	Indirizzo	Ref. Regist.	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACQ/EPV	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Reddito annuo
Torino	Venaria Reale - via Veriga 12	1251996	commerciale	negozio 57 MQ	/	€ 107.000,00	€ 520,00	
Torino	Venaria Reale - via Veriga 14	1253004	commerciale	negozio 57 MQ	/	€ 106.500,00	€ 520,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425777	commerciale	box 16 MQ	/	€ 38.300,00	€ 45,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425776	commerciale	box 17 MQ	/	€ 38.350,00	€ 45,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425775	commerciale	box 16 MQ	/	€ 38.300,00	€ 45,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425773	commerciale	box 16 MQ	/	€ 38.300,00	€ 45,00	
Torino	Venaria Reale - via Guicciardini 11/a	1425766	commerciale	box 11 MQ	/	€ 9.900,00	€ 45,00	

SICILIA

Provincia	Indirizzo	Ref. Regist.	Tipologia	Dettaglio / Composizione	ACQ/EPV	Prezzo vendita	Prezzo locazione	Reddito annuo
Palermo	Palermo - via Palomares 8	1291606	abitativo	trilocale	D / 38,1	€ 101.000,00		
Palermo	Palermo - via Palomares 8	1292342	abitativo	trilocale	C / 29,9	€ 73.000,00		
Palermo	Partinico - Contrada Bosco Falconeria	1282798	commerciale	terreno agricolo	/	€ 47.500,00		
Trapani	Aliciano - Contrada Bosco D. Aliciano	1128402	commerciale	terreno edif. 9.000 MQ	/	€ 175.000,00		

Tutti gli agenti immobiliari possono vendere queste proprietà e prendere le commissioni dall'acquirente. Sono previste ulteriori commissioni per gli aderenti Frimm/MLS REplat (tutte le informazioni sul sito).

★ Affitto con Riscatto

Il tuo cliente può bloccare il prezzo per 4 anni e cominciare a pagare con un semplice affitto mensile. I canoni andranno in conto prezzo in percentuali variabili in base alla data d'acquisto (chiamaci per tutte le info).

★ Permuta e Dilazione

Il valore della vecchia casa del tuo cliente, valutato secondo le indicazioni di mercato, va in acconto per l'acquisto della nuova e il resto può dilazionarlo fino a un massimo di 10 anni (chiamaci per tutte le info).

Tel. 328 0306405 | Email platella@frimm.com



Affittare in sicurezza: il sogno di ogni proprietario di immobili

Gli sfratti per morosità locatizia sono oramai un problema esteso. Le spiegazioni di questa morosità elevata sono principalmente riconducibili all'incremento vertiginoso dei canoni di locazione la cui crescita non è stata parificata all'incremento dei salari né adeguata al progressivo indebitamento delle famiglie creatosi per far fronte al mantenimento del tenore di vita.

Uno sfratto per morosità comporta una procedura che dura dai sei mesi a un anno; durante questo periodo non si percepisce l'affitto contrattualizzato, mentre si deve fare fronte al pagamento delle spese condominiali, all'avvocato che provvede alle procedure di sfratto, senza contare il rischio di eventuali danni recati all'immobile.

Le ultime indagini indicano un incremento della diffidenza dei proprietari immobiliari nel concedere il proprio immobile in locazione tant'è che risulta essere aumentato il numero degli appartamenti vuoti e non affittati. Dall'altra parte chi cede l'immobile in locazione spesso eccede in richieste di garanzie troppo onerose che non consentono a un inquilino medio e buon pagatore di potervi far fronte.

Lo scenario appena descritto rappresenta certamente un grave problema sociale, pertanto tenendo fede alla nostra filosofia professionale, caratterizzata dalla continua ricerca di soluzioni alle criticità della vita economica, non potevamo di certo archiviarlo come tale senza cercare una soluzione. Un complesso lavoro di selezione e studio delle garanzie presenti sul mercato assicurativo comparato alle esigenze di tutelare il proprietario a 360 gradi ha portato alla creazione di un prodotto esclusivo in grado di offrire una serie di garanzie, un vero e proprio scudo che interviene in ogni possibile imprevisto negativo.

Salus Life è in grado di poter offrire questa sicurezza. Il nostro principale scopo è proteggere la produzione del reddito (il pagamento del canone di affitto), tute-



lare il bene principale del proprietario (l'immobile) e quindi preservare il suo patrimonio.

Due le aree diverse di intervento.

La prima è offrire la garanzia che assicura l'incasso del canone annuo al locatore in caso di morosità del conduttore. In buona sostanza, si offre la tranquillità di una locazione garantita. **Come funziona?**

Preliminarmente l'inquilino viene affidato alla compagnia di assicurazione specializzata la quale prenderà in esame i suoi requisiti patrimoniali e darà un parere di gradimento identificando alcuni parametri di rischio, attraverso un vero e proprio "rating". Ogni onere di questa operazione è a carico della compagnia. La compagnia deciderà come e in che maniera assumere il rischio.

La seconda soluzione di intervento, invece, riguarda la protezione del patrimonio economico in vista di future e rilevanti spese legali, necessarie per affrontare le lunghe controversie. Le spese legali sono la conseguenza delle azioni tese a recuperare i canoni non percepiti per morosità oppure per ottenere il rilascio dell'immobile, e quindi sono quasi inevitabili.

La garanzia realizzata corrisponderà il rimborso per la perdita dei canoni di locazione che si potrebbero non incassare durante il periodo contrattuale, nonché il rimborso delle spese sostenute per intraprendere lunghi contenziosi giudiziari. ■

Per ulteriori informazioni rivolgersi a **Salus Life S.r.l.**
via di Santa Cornelia, 9 - 00060 Formello (RM)
☎ 06.90405348 - ✉ info@saluslife.it - www.saluslife.it

Prorogata la “detrazione potenziata” per il recupero del patrimonio edilizio

Nei mesi scorsi se n'era parlato a lungo: si attendeva soltanto la conferma ufficiale, ed essa, infine, è arrivata. La Legge di Stabilità 2014, dunque, ha effettivamente prorogato la cosiddetta “detrazione potenziata” per gli interventi di recupero del patrimonio edilizio.

Come pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale, per le spese documentate in tal senso spetta una detrazione, con il limite di spesa massima di 96.000 euro per unità immobiliare, pari al 50% delle spese sostenute dal 26 giugno 2012 sino al 31 dicembre 2014, nonché al 40% delle spese sostenute dal 1° gennaio 2015 al 31 dicembre 2015. La notizia dell'effettivo prolungamento temporale della detrazione è stata accolta con favore, perché potrebbe favorire una certa qual ripresa di un mercato immobiliare da tempo soggetto agli effetti della crisi economica.

All'inizio, però, il dubbio su come muoversi, era rimasto almeno per quanto riguarda un caso, ossia quello dell'acquisto di unità immobiliari, che fanno parte di interi fabbricati, ristrutturati da imprese di costruzione o ristrutturazione immobiliare e da cooperative edilizie, che provvedano entro sei mesi dalla data di fine lavori alla successiva alienazione o assegnazione dell'immobile. Ebbene, è stato determinato che “la detrazione spetta al successivo acquirente o assegnatario

delle singole unità immobiliari, in ragione di un'aliquota del 36% del valore degli interventi eseguiti, che si assume in misura pari al 25% del prezzo dell'unità immobiliare risultante nell'atto pubblico di compravendita o di assegnazione e, comunque, entro l'importo massimo di 48.000 euro”.

L'Agenzia delle Entrate ha chiarito la sua posizione con la circolare 29/2013. In essa è stato stabilito che sia l'innalzamento della percentuale di detrazione dal 36% al 50% sia l'incremento delle spese ammissibili da 48.000 euro a 96.000 euro vanno applicate anche alle spese sostenute per gli interventi di cui al successivo comma 3 del medesimo articolo 16-bis del TUIR, assunte in misura pari al 25% del prezzo di acquisto o di assegnazione dell'unità immobiliare. Di conseguenza, la misura della detrazione del 50% fino al 31 dicembre 2014 e poi del 40% sino alla fine del 2015 è utilizzabile anche nell'ipotesi di acquisto di unità immobiliari da parte di imprese di costruzione che abbiano integralmente ristrutturato il fabbricato di cui fa parte l'abitazione alienata entro sei mesi dall'ultimazione dei lavori (a tal fine, la detrazione si calcola comunque sul 25% della cifra).

Un'opportunità in più che si spera venga colta al volo dal maggior numero possibile di persone fisiche e aziende, nell'ottica di un auspicabile rilancio del settore. ■

LAVORA CON NOI Diventa Master di provincia

Frimm è alla ricerca di **Area Manager** provinciali a cui affidare lo sviluppo e la gestione della propria rete. Il candidato ideale è di età compresa **tra i 22 e i 35 anni**, è residente nella provincia in cui desidera lavorare, è fortemente **motivato** e possiede ottime attitudini ai rapporti interpersonali.

Precedenti esperienze nel **settore immobiliare** e/o nella **gestione di aree commerciali** costituiscono titoli preferenziali: il lavoro svolto sul territorio sarà incentrato sulla creazione di un network di agenzie immobiliari tramite **attività di consulenza** e di **vendita di servizi e prodotti** agli operatori.

Manda il tuo **Curriculum Vitae**, completo di consenso al trattamento dei dati come da D.lgs. 196/2003, a

recruiting@frimm.com



Direzione Generale
via Ferdinando di Savoia, 3 | Roma
www.frimm.com



Ma il primo ha sempre ragione

Tutela "reale" per chi acquista un immobile: garanzia della proprietà al momento del pagamento del prezzo della transazione



La Legge di stabilità 2014 con i commi 63 e seguenti, ha introdotto un nuovo sistema di pagamento del corrispettivo nel trasferimento della proprietà o di altro diritto reale.

L'obiettivo dichiarato di questo provvedimento legislativo è quello di garantire maggiori cautele nell'ambito degli atti traslativi di immobili e di evitare all'acquirente di dover versare il corrispettivo nelle mani dell'alienante prima che nei confronti del quale non siano concluse tutte le verifiche del caso da parte del notaio.

Infatti, potrebbe accadere che un venditore sleale, nel periodo massimo di trenta giorni che va dalla stipula alla trascrizione dell'atto di compravendita, venda lo stesso immobile a più acquirenti, i quali si troverebbero, poi, nella situazione di dover recuperare le somme versate con non poche difficoltà e probabilmente in un'aula di tribunale.

È giurisprudenza consolidata che l'immobile conteso venga assegnato a chi per primo effettua la trascrizione, residuando in capo all'altro acquirente la sola possibilità di agire nei confronti dell'alienante per la restituzione di quanto pagato, e per un eventuale risarcimento dei danni subiti.

Difatti, a tal riguardo, il nostro Codice civile con l'articolo 2644 appare molto chiaro nello stabilire che "Gli atti enunciati nell'articolo precedente non hanno effetto riguardo ai terzi che a qualunque titolo hanno acquistato diritti sugli immobili in base a un atto trascritto o iscritto anteriormente alla trascrizione degli atti medesimi. Eseguita la trascrizione, non può avere effetto contro colui che ha trascritto alcuna trascrizione o iscrizione di diritti acquistati verso il suo autore, quantunque l'acquisto risalga a data anteriore".

È stato individuato, quindi, attraverso la mediazione del notaio, il quale avrà il compito di trattenere il corrispettivo versato in un conto corrente dedicato fino al giorno della registrazione del contratto (art.35), un regime particolare per la somma che l'acquirente deve pagare.

Ovviamente, come sempre accade in questi casi, non sono mancate critiche, più o meno giustificate, nei confronti di questa novità legislativa, individuando ragioni nascoste che hanno portato all'approvazione del maxi emendamento che ha introdotto tali commi, come ad esempio quello di voler introdurre, da parte dello Stato, una tassazione indiretta nei confronti di chi acquista casa in quanto gli interessi maturati delle somme versate nel conto corrente dedicato non saranno restituiti all'acquirente, né spetteranno all'alienante, bensì verranno utilizzate, al netto dei costi di gestione del conto, per rifinanziare i fondi di credito agevolato destinati alle piccole e medie imprese.





Un altro appunto, questa volta più sensato, è quello di temere una riduzione, in un mercato, come quello degli immobili, già in profonda crisi, delle cosiddette vendite a catena, dove il venditore intende acquistare, a sua volta, un immobile immediatamente dopo la stipula.

Questo provvedimento, a ben guardare, non sembra meritevole di così tante critiche, o per lo meno non tali da far gridare allo scandalo, come hanno fatto alcuni. Infatti per quanto riguarda la contestazione relativa alla presunta tassazione indiretta, è bene precisare che i tempi per la trascrizione dell'atto possono essere di trenta giorni, ma questo, è il termine massimo entro il quale il notaio dovrà effettuarla. È possibile, però, che essa avvenga anche prima, addirittura lo stesso giorno della stipula.

Sarà compito, quindi, delle parti individuare un notaio scrupoloso che provveda a ciò in modo tempestivo, magari lo stesso giorno in cui è avvenuta la stipula, visto che oggi le trascrizioni avvengono in via telematica, direttamente dallo studio del Pubblico Ufficiale.

Inoltre gli interessi maturati in pochi giorni saranno veramente esigui, tali da rendere ardua

l'impresa di individuare un acquirente disposto a barattare per poche decine di euro una maggiore trasparenza e sicurezza nel proprio atto di compravendita.

Relativamente alla questione sollevata nei confronti delle possibili problematiche scaturite dalla difficoltà di stipulare atti a catena, bisogna ricordare che già oggi numerose banche attendono l'avvenuta iscrizione dell'ipoteca sull'immobile oggetto di compravendita per la concessione dei mutui, e questa prassi, a onor del vero, non ha mai pregiudicato la conclusione dell'atto.

Sta, a questo punto, al buon senso delle parti, le quali, se oneste, non avranno nulla da temere, e al decreto di attuazione, che entro il 26 Aprile 2014 dovrà stabilire le modalità con le quali saranno applicate queste novità legislative, superare e risolvere le eventuali problematiche che verranno sollevate.

In conclusione, alla domanda se questa della quale si discute è una norma perfetta, la risposta è: certo che no! Ma nonostante ciò, non la si può che accogliere in modo positivo, in quanto indipendentemente dalla volontà del legislatore ha come conseguenza nuove garanzie per chi acquista un immobile e quindi una maggiore tutela per il cittadino che intende ancora investire nel più classico dei beni rifugio: la casa. ■

avv. Riccardo Montani

Legal Counsel Frimm Holding
✉ rmontani@frimm.com

avv. Elisa De Grossi

Resp. Ufficio Legale Frimm Holding
✉ edegrossi@frimm.com

L'HOMO IMMOBILIARIS, uno studio semiserio

Per la serie "altro che Darwinismo", ecco le tipologie di professionista che ha prodotto l'evoluzione della specie nel mondo degli operatori immobiliari

Che cosa pensate voi agenti immobiliari dei vostri "simili"? E soprattutto, chi sono i vostri "simili"? In questo breve e divertito prontuario tragicomico, abbiamo provato con l'aiuto di operatori del settore coniventi – e rigorosamente anonimi – a stilare una serie di profili di agente, mettendone in evidenza vizi, virtù ed eccessi più o meno noti. Tra professionisti seri e agenti da evitare come un fatidico "mese di buca", ecco secondo le vostre opinioni con quale tipologia di collega potreste – anche se davvero non vorreste – collaborare nella vostra giornata tipo.

Prima Parte (la parte virtuosa): I PROFESSIONISTI SERI

Il Preciso

Negli annunci online Il Preciso inserisce mille fotografie in alta risoluzione degli esterni, degli interni, di accessori e disimpegni, di cantine e posti auto, e perché no, anche dei proprietari al mare e degli animali domestici. Le descrizioni poi, sono degne di una guida turistica: non c'è spazio all'immaginazione, perché è già tutto lì, su carta.

Il Collaborazionista

Neanche fosse il protagonista di una parabola biblica, Il Collaborazionista agisce in favore del collega e nel rispetto delle regole secondo il vecchio adagio "non fare ad altri quello che non vorresti fosse fatto a te" e per abbattere il luogo comune dell'agente immobiliare "maneggione" interviene addirittura sulle *défaillance* del collega anche in presenza del cliente. È lungimirante a livello imprenditoriale, e tratta sempre il collega alla stregua del cliente.

L'Espresso

L'Espresso è sempre sul pezzo. Quando è cercato sul cellulare, risponde sempre al primo squillo, oppure richiama dopo qualche secondo. Fornisce risposte certe, rapide e affidabili quando si fissano gli appuntamenti, ti

avvisa immediatamente se sorgono complicazioni o imprevisti. Ti lascia sempre il contatto diretto del funzionario che gestisce l'incarico.

Il Distinto Gentiluomo

Completo o spezzato, scarpa artigianale, ventiquattrore, smartphone e tablet, barba e capelli a posto, nodo minimal alla cravatta: più che un agente immobiliare sembra un broker di Wall Street. Del tipo onesto. Consocio del fatto che prima di vendere casa, bisogna vendere bene se stessi.

Il Commercialista

Anche se in trattativa col migliore amico o con un collega di vecchia data l'agente Commercialista è portato a formalizzare per iscritto ogni accordo di natura economica. E se invece è suo fratello o sua mamma a voler vendere casa, l'agente Commercialista... si fa comunque firmare il contratto in esclusiva. Fa quadrare prima i conti dei fornitori e dei suoi collaboratori e solo dopo pensa a se stesso.

L'Esclusivista

Lavora solo con incarico in esclusiva scritto. Si accerta che tutti i proprietari dell'immobile abbiano firmato l'incarico. L'Esclusivista è il solo e unico referente dell'immobile, ne conosce vita, morte e miracoli ed è in possesso di tutta la documentazione relativa. Conosce a menadito le aspettative del cliente, la disponibilità per visitare l'immobile e soprattutto i margini di trattativa. Se non ha costruito lui stesso l'immobile, vorrebbe averlo fatto.

Il Paziente

L'agente Paziente è prossimo alla santità. È disponibile a spostarsi da un lato all'altro della città anche solo per un appuntamento. E non c'è traffico o vigile urbano che tenga. Se il cliente o il collega è in ritardo, l'agente Paziente aspetta, e aspetta, e aspetta, fino ai limiti del consentito. L'agente Paziente risponde al telefono anche prima e dopo l'orario di lavoro, e se fuori è cattivo tempo, anche di sabato e domenica.

Seconda Parte (la parte esilarante):

IDILETTANTI ALLO SBARAGLIO

Ce ne sono pochi, ma circolano ancora. Nei coni d'ombra delle cosiddette "zone", aree geografico-professionali cadute in disgrazia dopo l'avvento dell'era della compravendita in collaborazione online, si aggirano improbabili figuri che fanno dell'involontaria comicità uno stile di vita.

Il Parassita delle Richieste

Piuttosto che fare un diligente recall periodico, fondamentale soprattutto nell'attuale periodo storico, questa tipologia di agente preferisce invece approfittare del lavoro altrui per venire a conoscenza di quali clienti siano interessati a un dato immobile. La gestione delle richieste non metodica è uno dei sintomi più evidenti attraverso cui riconoscere l'agente poco professionale.

Il Cannibale

Non sa cosa sia la deontologia professionale: se un collega mette a disposizione un immobile, il Cannibale pensa immediatamente a come scavalcarlo andando direttamente alla fonte, vale a dire dal venditore. La conseguenza più grave, in questo caso, è che anche la figura professionale perde credibilità.

Il Linguista

Il primo è quel tipo di agente che nelle inserzioni eccede nell'utilizzo di neologismi fumosi e astrusi, nel tentativo di spingere il proprio prodotto. Il risultato è inevitabilmente opposto alle intenzioni. "Terrazzatissimo", "luminosissimo", o addirittura "citofonatissimo" sono tra gli aggettivi più rappresentativi e cari all'agente Linguista. Per non parlare di alcune vere e proprie licenze poetiche in ambito di descrizione dell'immobile: una per tutte, "Affaccio sul pino".

Il Molestatore dei Cartelli

Tra le consuetudini che maggiormente hanno preso piede negli ultimi anni c'è il cosiddetto "abuso del cartello" perpetrato a danno del collega. Se un tempo infatti il cartello recante i contatti dell'agenzia e la sua offerta immobiliare veniva semplicemente rimosso o strappato, oggi si è passati al sabotaggio cervelotico: ed ecco che il 6 di un numero telefonico diventa un 8, il 7 diventa un 2 e il gioco – togliere clientela al competitor – è fatto.

L'Agente Civetta

Altra pratica poco professionale ma molto utilizzata per ottenere richieste è quella dell'annuncio civetta. Esagerando: "Vendesi appartamento nuovo piano attico al centro di Roma, finiture di pregio, ascensore, portiere h24, parcheggio, piscina, sauna, €300.000 euro trattabili". Il tutto al fine di attrarre clientela bendisposta e offrirle altri immobili – stavolta reali – compatibili le esigenze del cliente, a prezzo superiore ma trattabile.

Il Giuda

Quando l'agente Giuda sostituisce un collega all'ultimo minuto, per un contrattempo improvviso, o perché magari la sua agenzia è più vicina all'immobile, a fine appuntamento l'agente Giuda... lascia il proprio biglietto al cliente. "Ti lascio il mio biglietto tanto è la stessa cosa", "Non preoccuparti, siamo la stessa agenzia", e ancora "Siamo colleghi, chiamare me e come chiamare lui". Ecco, non esattamente.

Il Concorrente Sleale

"Solo per questo mese! Promozione! Incarichi di vendita a provvigioni zero": pur di ottenere l'incarico, il Concorrente Sleale parla dei colleghi mistificando la realtà, e pur di attrarre la clientela, sono disposti a decurtarsi le provvigioni o addirittura rinunciarvi completamente.

Il Rodolfo Lavandino

Jeans strappati, sneakers ai piedi, camicia sbottonata d'estate, o quadruplo Windsor alla cravatta d'inverno, capelli sconvolti, e a volte cane di grossa taglia al seguito: ecco come non presentarsi a un appuntamento, con un collega o (peggio) con un cliente.

Sin qui abbiamo, ovviamente, scherzato. Ma chi si è riconosciuto in una delle succitate "tipologie" non tema. La redenzione dalle cattive abitudini – che si tratti di comportamenti o semplicemente di estetica – è una strada perseguibile. È la strada che porta alla presa di coscienza di far parte di una categoria – professionale stavolta, e non evolutiva – che ha bisogno di darsi credibilità prima di riceverla dagli altri. Perché essere agente immobiliare in Italia deve poter voler dire considerarsi alla stregua di un notaio o di un avvocato o di un commercialista. ■



La mappa di Napa

Una mappatura video delle strade, in perfetto stile Google, per arrivare alla creazione di un nuovo modello di gestione urbana. È quanto si sta realizzando negli ultimi tempi a Napa, capoluogo della contea omonima, a nord della San Francisco Bay Area, in California.

Il comune, infatti, ha deciso di inviare fra le strade un'automobile fornita di telecamera, montata in cima a una torretta sul tetto. La macchina ha percorso più di 150 chilometri, effettuando riprese a 360 gradi, allo scopo di monitorare e registrare ogni minimo dettaglio: quindi, non soltanto le strade, ma anche i passaggi pedonali, i tombini, i pali della luce, i marciapiedi, le rampe di scale e qualunque elemento potesse tornare utile.

«Ogni pixel di ogni immagine verrà contrassegnato con un GPS di coor-

dinate che segna la sua esatta collocazione nel pianeta», ha spiegato Phil Brun, vice-direttore dei lavori pubblici per le operazioni. «A tutela della privacy, targhe e volti ripresi verranno offuscati».

Qual è lo scopo di un'operazione del genere? Ebbene, sta proprio qui la



principale differenza con Google Street View, ossia il diverso utilizzo dei filmati. Essi, infatti, produrranno dati non per mappe pubbliche, ma solo per i dipartimenti cittadini che gestiscono le strade, l'acqua e i

servizi per il parcheggio. I video saranno usati al fine di migliorare la manutenzione urbana.

Entro la fine dell'anno quasi tutte le divisioni del Dipartimento dei Lavori Pubblici potranno generare ordini di lavoro utilizzando il nuovo sistema di gestione patrimoniale. Quando un ordine di lavoro sarà stato completato, il database si aggiornerà in automatico con le nuove informazioni. Entro il 2015, poi, il sistema prevederà la realizzazione di un "modulo di richiesta del cittadino", che consentirà di segnalare le necessità di riparazioni direttamente via pc o smartphone. Un progetto assai innovativo, al quale presto potrebbero ispirarsi altre amministrazioni, non solo oltreoceano, nell'ottica di mettere le tecnologie più moderne sempre più al servizio del cittadino. ■

Paradisi in crisi

La crisi economica non risparmia nemmeno luoghi idilliaci, che si supporrebbe estranei a discorsi di questo tipo. Come Dellis Cay, un'isola privata della superficie di 2,3 chilometri quadrati situata a Turks and Caicos, arcipelago corallino nell'Oceano Atlantico considerato una sorta di paradiso in terra.

Qui era in programma la costruzione di uno sfarzoso complesso residenziale e vacanziero. I lavori erano cominciati nel 2008 e già si pregustava l'ingente crescita dell'afflusso turistico. Purtroppo, però, nel 2011 le operazioni sono state interrotte per mancanza di fondi e da allora il progetto è rimasto a metà, con il cantiere pres-



soché abbandonato.

Ora, per sbloccare la situazione e cercare di portare l'opera a termine, il complesso è stato messo in vendita sul sito specializzato in aste di lusso sothebysrealty.com per la bella cifra di quarantacinque milioni di dollari. Si riuscirà a trovare qualcuno pronto a investire in un sogno? ■



Gehry firma la Torre di Berlino

Nel 2017 la mitica Alexanderplatz di Berlino avrà una nuova torre. Sarà l'edificio più alto della città e avrà una doppia destinazione d'uso: sia residenziale sia alberghiera. Il cantiere dovrebbe essere aperto nel 2015 su progetto dell'architetto canadese Frank Gehry, autore, fra l'altro, del celebre Guggenheim di Bilbao. Lo studio Gehry Partners si è aggiudicato il prestigioso concorso internazionale, avendo la meglio su una notevole concorrenza, tra cui figuravano nomi come David Chipperfield e Adjaye Associates.

L'idea di Gehry è stata giudicata "fortemente espressiva, capace di irradiare una gradevole tranquillità e di fondersi con il quartiere e la realtà metropolitana di Berlino". A colpire la giuria sono stati soprattutto i faraglioni scultorei e i cubi rivestiti in pietra che si innalzeranno fino a 150 metri per 39 piani. Oltre agli appartamenti e all'hotel, la struttura, costruita in tre



parti distinte, ospiterà anche dei ristoranti e un centro benessere. Il costo stimato varia tra i 200 e i 250 milioni di euro. ■

Rotterdam, 5 locali in 60 metri quadri

Un appartamento di cinque locali in nemmeno sessanta metri quadri. Con questa idea l'architetto e designer Wim De Lathauwer ha progettato il più grande edificio di Rotterdam, chiamato, con non eccelsa fantasia, De Rotterdam. Soprannominato "la città verticale", è composto da tre torri che ospitano gli stessi servizi di una città intera.

Vi si possono trovare, infatti, appartamenti, uffici, alberghi, negozi, servizi pubblici e palestre.

Ogni spazio - si va dai 50 ai 700 mq - è stato pensato al fine di essere polifunzionale, dunque utilizzato a più scopi. A tal proposito, appunto, a colpire è soprattutto la struttura degli appartamenti più piccoli. De Lathauwer ha mostrato in un video

come, in poche mosse, un solo locale possa, di fatto, trasformarsi, in cinque locali. È possibile dunque trascorrervi la vita di tutti i giorni, dormire, consumare i pasti, lavorare e ricevere ospiti, tutto in un ambiente non certo ampio ma ottimizzato al meglio per ogni uso. Tutto ciò secondo il criterio ben sintetizzato dallo stesso architetto: «Perché dovremmo pensare solo in termini di numero di locali e metri quadrati se poi la maggior parte di questi non vengono utilizzati?». ■



Bruce Villa

Casa.it - 5 marzo

Se nelle tasche vi avanza qualche milioncino di dollari ecco l'occasione giusta per voi! Bruce Willis, infatti, è intenzionato a vendere la sua lussuosissima villa di Beverly Hills e, per incentivare i possibili acquirenti, ha deciso di applicare un forte sconto sulla cifra inizialmente richiesta. Il 59enne attore di pellicole cult quali "Die Hard", "Pulp Fiction" e "Armageddon" era partito da una somma pari a ventidue milioni di dollari, ma poi è passato a



venti e ora ha abbassato ulteriormente fino a diciotto.

Willis ha acquistato l'immobile quasi dieci anni or sono, nel mese di giugno del 2004, pagandola 6,3 milioni. La villa è composta da undici camere da letto, undici bagni, un'enorme cucina, varie zone living più



una biblioteca e una sala teatro. È dotata anche di sauna, bagno turco, piscina, campo da tennis e di un'immensa cantina, oltre che degli alloggi destinati al personale. Insomma, ogni possibile comfort per allietare chiunque riesca a permetterselo, che sia o meno una star hollywoodiana di fama mondiale... ■

Cara, cara "Via Montenapoleone"!

Attico.it - 3 marzo

Con un canone di locazione annuo pari a 6.700 €/mq, via Montenapoleone è l'ottava strada dello shopping più costosa e prestigiosa al mondo. A rivelarlo è l'analisi di mercato condotta dal *Dipartimento Ricerche di World Capital Group, basata sul primo semestre del 2013*. La posizione strategica, i celebri brand di moda insediati e la sempre più diffusa affluenza di turisti cinesi, russi e americani, rendono la via milanese tra le più appetibili a livello globale.

Immediatamente fuori dalla top ten, all'undicesimo posto, troviamo via Condotti, la celebre strada romana, con 5.380 €/mq. In vetta alla classifica si riconfermano Causeway Bay a Hong Kong (22.320 €/mq) e la Fifth Avenue di New York (22.050 €/mq). Seguono Praga (20.100 €/mq), Oxford Street - West a Londra (13.400 €/mq) e l'Avenue des Champs Elysees a Parigi (10.150 €/mq). ■



Singin' in the shower

Casa.it - 18 febbraio

In occasione dell'ultimo Festival di Sanremo, il portale Casa.it ha lanciato un divertente sondaggio sulle stanze preferite dagli italiani per cantare. Sono stati interpellati 500 uomini e 500 donne, e a trionfare, prevedibilmente, è stato il bagno, dove ben il 71 per cento delle persone ha cantato almeno una volta, magari facendo la doccia. Interessanti gli altri esiti della ricerca sulla situazione ideale per canticchiare in serenità, rivelatisi differenti in base al sesso. Nello specifico, tra gli uomini ha vinto con il 40 per cento delle preferenze la classica esibizione canora sotto la doccia. Sorprendenti, però, il secondo posto occupato dal gorgheggiare mentre si passa l'aspirapolvere (31%) e il terzo di quando si prepara la cena (29%).

Le donne, invece, prediligono cantare nelle varie stanze mentre si dedicano alle pulizie (57%); poi, ben distanziate, la solita doccia (24%) e la preparazione dei pasti in cucina (19%). ■



Che casa c'è dietro l'angolo

Idealista.it - 6 febbraio

Idealista.it ha pubblicato un interessante decalogo su come sfruttare al massimo ogni angolo della casa. Ecco i dieci suggerimenti:

1 - scaffali sulle scale: posizionando delle mensole al lato di una scala, è possibile ottenere una comoda libreria nella quale riporre tutto il necessario.

2 - ripiani aperti: su ogni mensola è possibile riporre delle scatole dove mettere qualsiasi cosa e, per sfruttare al massimo lo spazio, basta arrivare fino al soffitto.

3 - mini biblioteca: se il posto per i libri non è mai sufficiente è possibile utilizzare un'intera parete per inserire un mobile libreria.

4 - armadi con ripiani nello studio: mettere nello studio armadi con ante e molti scaffali permette di ottimizzare gli spazi e conservare ogni tipo di oggetto.

5 - libreria con mensole e ante: la soluzione ideale se si vuole coniugare lo stile con la praticità.

6 - addio alle confezioni: è inutile lasciare i prodotti acquistati nelle proprie confezioni, occupano solo spazio. Meglio gettare le confezioni e riporre il loro contenuto in appositi contenitori.

7 - ottimizzare lo spazio nell'armadio: assicurarsi che ogni angolo negli armadi e negli scaffali sia utilizzato al massimo.

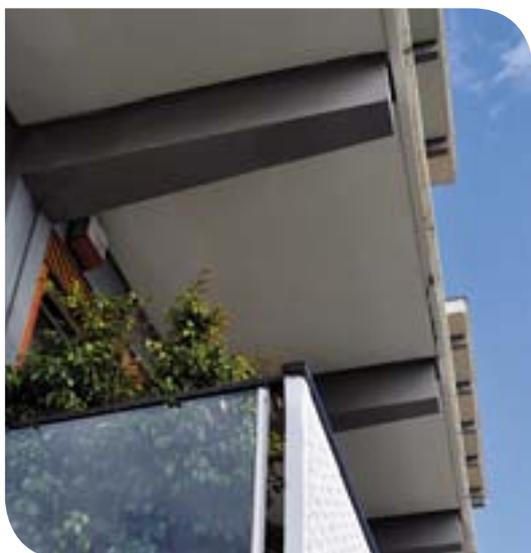
8 - evitare un grande armadio in una piccola abitazione: mobili troppo grandi in stanze molto piccole pos-



sono risultare ingombranti. È bene, poi, optare per colori tenui che facciano apparire le stanze più grandi e luminose.

9 - riempire gli spazi vuoti con dei ripiani: per esempio i telai delle porte.

10 - utilizzare gli oggetti di uso quotidiano come elementi decorativi: anche gli articoli per cucire o gli oggetti della scrivania possono fare arredamento, quindi non è affatto inopportuno conservarli in scatole trasparenti. ■



Grattacieli in crescita

Immobiliare.it - 3 febbraio

Contrariamente ai venti di crisi che soffiano un po' ovunque, il 2013 è stata un'annata ottima per il settore dei grattacieli. In tutto il mondo, infatti, sono stati completati ben 73 edifici di questo tipo. Il risultato è secondo solo a quello del 2011, quando furono ben 81. Nel 2012 la cifra era calata a 69, ma la tendenza al ribasso ha già subito

un'inversione nell'ultima annata.

È interessante notare anche come sia sostanzialmente cambiata l'ubicazione dei grattacieli. Non sono più gli Stati Uniti la loro patria naturale, ma nel 2013 è stata di gran lunga la Cina a commissionarne il maggior numero, addirittura 53 sui 73 complessivi. ■

REbasilico

Ristopizza napoletana

Mangia bene, vendi meglio.

Il sapore della tradizione partenopea al servizio del tuo business



I nostri ristoranti a Roma:

Rebasilico Cernaia

via Cernaia, 16/18 IZONA Porta Pia
tel. 06-45665132



Rebasilico Club Lanciani

via di Pietralata, 135 IZONA Pietralata
tel. 06-4500174



Rebasilico Euroma2

Centro commerciale Euroma 2
via dell'Oceano Pacifico IZONA EURI
tel. 06-45504862



Rebasilico Casale del Fornaccio

via Tiburtina, 1356
IZONA Settecamini
tel. 06-4190733

www.rebasilico.it





In fondo, non è solo un noir

“In fondo sono solo sassi”, opera prima a tinte gialle dell’architetto Michele Valentini. Con vista sulle contraddizioni dell’Italia...

“**I**n fondo sono solo sassi” di Michele Valentini: un libro che incuriosisce fin dalla particolare immagine presente in copertina, che, come veniamo a sapere all’interno, è uno schizzo a matita su cartoncino elaborato trent’anni fa da Claudio Calisti, stimatissimo architetto come l’autore. “Prospettiva dell’architetto” - il titolo dell’opera figurativa - ci introduce in modo suggestivo a questo interessante romanzo.

Non si tratta di un semplice giallo o noir, sebbene per certi versi ne mantenga la struttura tradizionale. Sfolgiando le pagine, però, il discorso si allarga, uscendo decisamente dai confini di genere per arrivare a descrivere con penna lucida e ingegnosa quella che è l’Italia dei nostri giorni: un Paese bellissimo ma pieno di mille contraddizioni, eternamente sospeso tra legalità e disolutezza.

Valentini, nato a Bari ma ormai romano d’adozione, ci fa addentrare fra le pieghe del suo racconto con linearità, rappresentando la vicenda emblematica di un uomo e della sua famiglia e comunicandoci con abilità

le emozioni che essi vivono, nel bene e nel male. I personaggi che ruotano attorno all’ingegnere, protagonista della storia, sono numerosi, tutti perfettamente caratterizzati in modo che il lettore possa seguirne azioni e pensieri senza alcun rischio di confusione.

Dopo la prefazione curata dall’archeologa e dirigente scolastica Simona Pianese Longo, comincia e si sviluppa il romanzo

vero e proprio, composto da un breve prologo seguito da trentasette agili capitoli. Una lettura coinvolgente e scorrevole, che al termine, dopo mille vicissitudini e colpi di scena, regala comunque al lettore una sensazione di fiducia e speranza nel futuro. Visti anche i difficili tempi che viviamo, una conclusione gradevole, confortante e affatto scontata. ■



Le molteplici forme di un architetto

Michele Valentini è nato a Bari nel 1955, ma vive da tempo a Roma, dove si è laureato in architettura nel 1980 con il massimo dei voti e sono nati i suoi figli Annalisa, Giovanni e Michela. Può essere considerato figlio d’arte, essendo il padre ingegnere e la mamma insegnante di materie letterarie. Da loro ha tratto l’amore per l’arte in tutte le sue espressioni e il senso di attaccamento alla realtà e alle necessità della gente.

Ha collaborato con grandi architetti italiani quali Pierguido Fagnoni, Pierluigi Spadolini, Enzo Zacchiroli, Manfredi Nicoletti, Luigi Pellegrin e Gino Valle. L’elaborazione dei progetti di edilizia giudiziaria per la società Iri-Fintecna ha maturato in lui un’esperienza consolidata nel settore dell’edilizia pubblica. L’esperienza tecnico normativa concretizzata nella redazione degli “Indirizzi tecnici per la progettazione e il dimensionamento degli Edifici Giudiziari” per il Ministero di Grazia e Giustizia e alla “Guida alla Progettazione degli Impianti Sportivi” per il CONI/ICS, lo ha portato a svolgere l’attività di libero professionista proprio in questi settori.

Nell’ultimo decennio il suo modo di progettare ha avuto un’evoluzione costante, improntata alla ricerca di nuove forme, senza mai abbandonare però la convinzione che non si possa prescindere dal connubio forma-funzione. Con questo spirito hanno visto la luce progetti come il Nuovo Palazzo di Giustizia di Vicenza, quello di Tivoli, l’ampliamento di Castelnuovo di Porto, Imperia e Rutigliano e interventi nella sede del Tribunale civile di Roma. Valentini insegna inoltre nella Facoltà di Architettura di Valle Giulia a Roma, dove ha modo di confrontarsi con le future generazioni di professionisti del settore, cercando di trasmettere loro le sue conoscenze e ricevendo in cambio nuovi stimoli per la ricerca metodologica. ■

“In fondo sono solo sassi”

Autore: Michele Valentini

Edizioni: Ilmiolibro.it

Pagine: 156

Prezzo: € 14,50

Disponibile anche in ebook

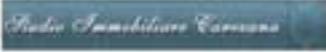
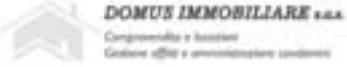
(€ 4,49)



Piemonte, le agenzie che collaborano

MLS REPLAT

IL MIGLIORE AMICO DELL' AGENTE IMMOBILIARE

	 <p>ABITARE 4 Corso D. Alighieri, 30 Cuneo Tel. 0171634825</p>	 <p>AXSA IMMOBILIARE Via Passo Buole, 73 Torino Tel. 01119716184</p>	 <p>DOMINIO CASA Via Spalato, 89 Torino Tel. 0110673500</p>
 <p>CLUB HOUSE C.so Carlo e Nello Rosselli, 125/A Torino Tel. 0117931479</p>	 <p>COAREZZA E DELMONDO IMMOBILIARE C.so Galileo Ferraris, 127 Torino Tel. 0115178139 Fax 0119826997</p>	 <p>CST IMMOBILIARE Via San Donato, 18 Torino Tel. 0116988068</p>	 <p>ELEGANZA IMMOBILIARE C.so Rosselli, 11 Torino Tel. 3498349006</p>
 <p>FRIMM NETWORK IMMOBILIARE ANTONELLO FRUGONI Consulente immobiliare Via Lanzo, 29 Torino Cel. 3479690212</p>	 <p>STUDIO IMMOBILIARE HOME@HOME Via Monastir, 22/E Torino Tel. 0113744641</p>	 <p>EUROSPAZIO Via Asuncion, 3 Torino Tel. 011505917 Cel. 3347298676</p>	 <p>IULACASE SERVIZI IMMOBILIARI Via Monginevro, 22 Torino Tel. 0113352140</p>
 <p>KEY IMMOBILIARE Via Urbano Rattazzi, 11 Torino Tel. 0115613913</p>	<p>Compri o vendi casa? Scegli le nostre agenzie</p> <p>MLS REplat è un software che fa collaborare le agenzie immobiliari nella compravendita. Entrando in un'agenzia connessa al sistema è come se entrassi in centinaia di agenzie contemporaneamente, tutte pronte a soddisfare le esigenze della clientela.</p> <p>Puoi rivolgerti alle nostre agenzie per comprare, vendere o affittare qualsiasi tipologia di immobile, anche se in un'altra città oppure all'estero. Affidati a noi: lavoriamo insieme per arrivare al miglior risultato nel minor tempo possibile.</p>		 <p>FRIMM Centro servizi agenti immobiliari CENTRO SERVIZI FRIMM Piazza Statuto, 16 Torino Tel. 0115280270</p>
 <p>PREOGETTO CASA EMMEDUE Corso Belgio, 130 Torino Tel. 0118990587</p>	<p>Sei un agente immobiliare? Collabora con noi</p> <p>L'obiettivo di MLS REplat è accrescere il fatturato e il portafoglio clienti degli agenti immobiliari velocizzando così il loro business. Ogni compravendita in collaborazione è tutelata dal fondo di garanzia FE Assistenza e il sistema offre</p> <p>più di 20.000 immobili e 160.000 richieste su cui lavorare. Grazie a MLS REplat, acquisire un incarico e vendere un qualsiasi tipo di immobile è più facile e rapido in quanto si può contare sulla leale collaborazione di migliaia di partner.</p>		 <p>ROYAL TEAM IMMOBILIARE ROYAL TEAM IMMOBILIARE Via Carlo Vidua, 7 Torino Tel. 0114338496</p>
 <p>STUDIO IMMOBILIARE VITTORIA Corso Re Umberto, 44 Torino Tel. 011258011 Cel. 3775063527</p>	 <p>DREAMHOUSE R.E. C.so G. Marconi, 31 Torino Tel./Fax 0115817781</p>	 <p>OBIETTIVO IMMOBILIARE Piazza Santa Giulia, 9 Torino Tel. 0118124127</p>	<p>A.R. STUDIO TECNICO Viale Giacomo Matteotti, 4 Chivasso Tel. 0115367218</p>
 <p>CERUTTI IMMOBILIARE Via San Francesco da Paola, 9 Torino Tel. 0118146168</p>	 <p>IL CENTRO IMMOBILIARE Corso Racconigi 37/b Torino Tel. 0114331388 Fax 0114331537</p>	 <p>ABBIAMOCASA IMMOBILIARE Via Gorizia 198 Torino Tel. 0113114289</p>	 <p>SUNSET DREAM USA INVESTMENTS LLC South Tamiami Trail, 2700 Sarasota Florida USA Tel: +39335221589</p>
 <p>FRIMM NETWORK IMMOBILIARE FRIMM TORINO Piazza Carignano, 2 Torino Cel. 3454497133</p>	 <p>MONOPOLI IMMOBILIARE Piazza Vincenzo Arbarello, 2/e Torino Tel. 011541676 Cel. 3357427019</p>	 <p>PEDONE dal 1975 STUDIO PEDONE Piazza Vittorio Veneto, 5 Torino Tel. 0118125247</p>	 <p>S.I.M.A. IMMOBILIARE Via Genova, 98 Torino Tel. 0116634301</p>
 <p>STUDIO IMMOBILIARE CAREZANA Via XX Settembre, 17 Torino Tel. 011539962</p>	 <p>DOMUS IMMOBILIARE C.so E. de Nicola 6/bis Torino Tel. 0113040979 Fax 0113184995</p>	 <p>METROQUADRATO STUDIO IMMOBILIARE Via Susa, 49 Torino Tel. 0112076172</p>	 <p>LA REALE IMMOBILIARE Via IV Novembre, 15/a Venaria Reale (TO) Tel. 0110363577</p>

Entra nel Network

☎ 329 855 97 13

✉ resposito@replat.com

Contact Center CORSERIA

Dall'integrazione dei canali di comunicazione di Corseria, sia esso voce, internet, mail, fax o sms, nasce l'innovativo Contact Center pensato in ottica CRM (Customer Relationship Management), affiancata alla personalizzazione del servizio, alla cura e la soddisfazione del cliente, tutto ciò gestendo Servizi di Call Center con elevata professionalità a basso costo.



SERVIZI INBOUND

Aziende

Gestione numeri verdi
Gestione numeri a valore aggiunto
Gestione traffico overflow
Customer Care Dedicato
Raccolta e gestione ordini
Assistenza Pre e Post-vendita
Segreteria Virtuale

Enti e Partecipate

Gestione numeri verdi
Gestione numeri di assistenza, servizi e numeri unici
U.R.P. ufficio relazioni con il pubblico
C.U.P. centro unico di prenotazione
Front Office

SERVIZI OUTBOUND



- Telemarketing
- Teleselling
- Customer Care
- Invito e promozione di eventi
- Ricerca nuova clientela
- Gestione agende Rete Vendita
- Avvisi di scadenze
- Recupero Crediti
- Lancio di nuovi servizi e/o prodotti
- Ricerche ed indagini di mercato
- Campagne e Promozioni
- Messaggi augurali e ricorrenze

FORMAZIONE

Tutti le Operatrici/ori, grazie a corsi specifici di tecniche di comunicazione e di vendita, una costante azione di coaching on-line ed una continua job rotation, sviluppano competenze a 360° che garantiscono alte specializzazioni e professionalità.

Le Operatrici/ori vengono formati, nella maggior parte dei casi, con corsi organizzati e realizzati in collaborazione con l'azienda affidataria del servizio.



NON ESITATE A CONTATTARCI

La Terra del Sole

Il progetto "ECOCASA" presentato nel numero zero di Collaborare, ha avuto un'importante evoluzione nel primo trimestre di questo anno approdando nell'amato sud, la TERRA DEL SOLE.

Campania, Calabria e Sicilia, grazie all'intraprendenza dei Master Giovanni Elefante, Marco Flavio Surlati e Roberto Avarello che hanno prontamente colto l'essenza di "ECOCASA" e i numerosi vantaggi, sono Area Pilota di un Progetto "Energie Rinnovabili" assolutamente all'avanguardia e che ha tutte le carte in regola per essere una spinta propulsiva del Mercato Immobiliare.

Settori importanti della nostra Italia si fondono trovando sinergie che portano grandi risultati:

- Gratificazione del Portafoglio
- Acquisizione di Nuovi Clienti
- Affiliazione di Nuove Agenzie in modo altamente Professionale e Qualificato
 - Marcata Identificazione Territoriale
 - Aumento Redditività dell'Agenzia
- Qualifica dell'Agenzia Immobiliare attraverso il Green Point
 - Attestato Energy Manager

7 passi per un futuro migliore per noi e i nostri figli

1. Nella Agenzia Immobiliare allestiamo un *Green Point* "ECOCASA" rappresentativo dell'Efficientamento Energetico per la abitazione che permetterà di ampliare il ventaglio servizi offerti ai propri clienti, abbinando la Consulenza Immobiliare a quella Energetica, garantendo una importante valorizzazione del proprio portafoglio clienti e l'acquisizione di nuovi contatti qualificati.

2. Mirate Azioni di Marketing consentiranno all'Agenzia di fissare ai propri clienti un incontro con il Consulente Energetico per verificare lo stato dei consumi dell'abitazione, redigere la *Classificazione Energetica* e prospettare le migliori soluzioni possibili per l'*Efficientamento energetico* per produrre energia pulita e risparmiare denaro sul costo della bolletta.

3. La Classificazione Energetica passa in mano al Certificatore Energetico che redige l'*APE - Attestato di Prestazione Energetica* ex dl 19 Agosto 2005 n.192 ss.

4. L'attestato di Prestazione Energetica verrà consegnato al Cliente dal Consulente Energetico e dal Responsabile scelto dall'Agenzia Immobiliare che potrà nell'occasione aggiornare la posizione immobiliare dello stesso o aprirne una nuova.

5. L'*APE* è totalmente gratuita per il Cliente e per l'Agenzia Immobiliare, è quindi facile ottenere Referral a cui fornire Consulenza Energetica e Immobiliare.

6. La condivisione dei nominativi e dello stato di avanzamento delle pratiche permetterà agli attori Ecocasa di compiere *innovative azioni di Marketing sul portafoglio* in grado di sensibilizzarlo, coinvolgerlo, viziarlo e soprattutto fidelizzarlo offrendo consulenza professionale e qualificata.

7. *Bonus per la Gestione del Green Point e Royalty sul fatturato*, gestite dal Master Frimm di Area.

Un progetto studiato nel dettaglio, testato nell'Area Pilota e pronto per essere esportato in Italia e all'Estero dal secondo quadrimestre 2014.

ECOCASA

800 685 026

ecocasa@guerrieriassociati.com

www.guerrieriassociati.com

L'ITALIA riparte dal **Sud**

La Terra del Sole e i suoi Protagonisti



Direzione

Augusto Guerrieri - *Guerrieri Associati*

Roberto Barbato - *Frimm*

Giulio Azzolini - *Collaborare*

Granz

Armando Provino - *Area Manager Campania*

Gianfranco Guaglianone - *Area Manager Calabria*

Mario Anzalone - *Area Manager Sicilia*

Frimm

Giovanni Elefante - *Master Frimm Campania e Molise*

Marco Flavio Surletti - *Master Frimm Calabria e Basilicata*

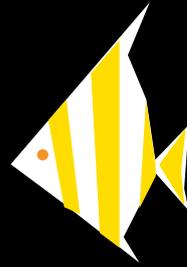
Roberto Avarello - *Master Frimm Sicilia*

GIOVANNI ELEFANTE
Master Network
Regione Campania e Molise

MARCO FLAVIO SURLETTI
Master Network
Regione Calabria e Basilicata

ROBERTO AVARELLO
Master Network
Regione Sicilia

Trasforma
le spese
professionali
in una
vacanza
da sogno.



Con Membership Rewards®,
il programma fedeltà di American Express,
accumuli punti¹ sulle spese professionali,
dalle note spese dei collaboratori
alle utenze telefoniche:
così gli acquisti diventano vacanze!

Richiedi² la Carta chiamando il numero
06.722.80.337, oppure scrivi un'email
a cartabusinessitalia@aexp.com

Su misura
per il tuo
business



¹ Consulta termini e condizioni su www.americanexpress.it/clubmr

² L'approvazione della Carta richiesta rimane a discrezione di American Express.