anno II, numero 4 - **gennaio/marzo 2015**

COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio

connected to REPLAT 2015

I re della collaborazione

La romana Immobil System vince il contest "Agente Immobiliare 2014" promosso dal network MLS Replat

L'intervista. Maurizio Savoncelli
Viaggio a tappe nella Riforma del catasto: che cosa cambia, che cosa resta

Focus. Rent to buy
Approfondimento sull'acquisto differito: il parere degli esperti

L'MLS negli USA. Papi Simonetti
La testimonianza della broker italiana adottata dagli americani

immobiliare.it

La migliore ricerca immobiliare. Ovunque tu sia

Oltre 2.000.000 download

Continuiamo a sviluppare le applicazioni adeguandoci alle nuove possibilità offerte dai dispositivi, per offrire la migliore esperienza a chi cerca casa, e fornire sempre più informazioni alle agenzie che propongono gli immobili.

Già oggi la maggior parte degli utenti di Immobiliare.it accede da smartphone e tablet. La ricerca immobiliare su mobile è oggi.

Per i lettori di COLLABORARE una promozione dedicata.

Contatta il nostro Servizio Clienti e scopri di più

servizioclienti@immobiliare.it

02-871 074 40

Editoriale

Adriana Apicella direttore responsabile COLLABORARE

"Voglio che ogni mattino sia per me un capodanno. Ogni giorno voglio fare i conti con me stesso, e rinnovarmi ogni giorno".
Antonio Gramsci

"Anno nuovo… Vita nuova" celebra un famoso detto popolare. Una frase che ognuno di noi ha detto la notte del 31 dicembre, almeno una volta nella vita. Poi, durante i primi giorni del primo mese dell'anno, arrivano i dossier ricchi di dati sullo stato di salute della nostra bella Italia. E quest'anno non ha fatto eccezione. Sono indicati ancora segnali al ribasso con la disoccupazione che aumenta, con il rischio deflazione che non si allontana, ma, anzi, pende sul collo delle economie dell'Eurozona come la spada di Damocle, con i prezzi delle case di vecchia costruzione che continuano a scendere. Non mancano, però, i segnali positivi nel paniere 2015 come la crescita delle quotazioni delle nuove costruzioni (complice senz'altro il risparmio derivante dall'energia rinnovabile) e gli ultimi dati contenuti nel dossier Istat sui redditi e sul risparmio degli italiani che indicano un aumento di 1,6 punti percentuali sul trimestre precedente e di uno 0,9 punti su base annuale. Insomma il total black degli anni precedenti sta lasciando, seppur lentamente, spazio a sfumature di colore in attesa che l'arcobaleno compaia nel suo splendore nell'alto dei nostri cieli.

Aldilà dei numeri e dei grandi cambiamenti sistemici che si possono attivare che cosa possiamo fare noi? Indubbiamente come ha scritto il grande pensatore Gramsci ogni giorno è un anno nuovo, fatto di scoperte, incontri, successi e, perché no anche di insuccessi. Ma ci pensate? Vivere ogni giorno come un capodanno, con la stessa gioia, la stessa frenesia, la stessa voglia di fare che contraddistingue quelle giornate a cavallo tra il 29 dicembre e il 1° gennaio. Un'energia che potrebbe spaccare le montagne, un'intensa voglia di essere collaborativi, sinceri sorrisi di gentilezza e di bontà, distribuiti a iosa… Che dire? Un paradiso! Eppure è semplice. Dipende tutto dall'importanza e dal rispetto che diamo a noi stessi e agli altri, dal considerare quel che abbiamo noi, e intorno a noi e su questa base lavorare uniti. In una parola… COLLABORARE. Che nel nostro caso, come ormai i cari, assidui, lettori sanno, significa COLLABORA nel Real Estate. Come lo facciamo? Favorendo il più possibile la condivisione tra tutti gli agenti immobiliari, utile, tra l'altro, a stimolare la moltiplicazione del fatturato. E in queste pagine, lo indichiamo, ad esempio, quando parliamo di storno provvigionale, quando parliamo di piattaforma MLS, quando parliamo di Rent to buy o Affitto con riscatto. Lo facciamo presentando firme nuove di altre realtà immobiliari, graditi ospiti della rivista, che mettono in condivisione con noi il loro know how e le loro esperienze. Lo facciamo presentando l'agente immobiliare dell'anno del nostro network, meritevole di questo premio - e della foto in copertina - per avere realizzato, in collaborazione, il maggior numero di vendite e di affitti nel 2014. Lo facciamo con altri di voi che hanno voluto metterci la faccia e il cuore in questo numero. E con i nostri sponsor che ci danno fiducia e sostegno permettendo di essere uno strumento utile per l'intera categoria.

Vivere ogni giorno come un capodanno, con la stessa gioia, la stessa frenesia, la stessa voglia di fare. Con un'energia così si potrebbero spaccare le montagne

Auguro a ognuno di voi trecentosessantacinque giorni di crescente collaborazione!

Indice

4 News dal mondo
6 #collaborazione
9 L'angolo del libro
10 Il piacere di vendere qualcosa in cui crediamo
12 La trascrizione dell'accettazione tacita di eredità

15 **Focus**
16 Il decreto Sblocca Italia e l'acquisto programmato: sarà un lieto fine?
20 Rent to buy e affitto con riscatto non sono la stessa cosa
22 Creare una nuova tipologia contrattuale o capire a fondo il Rent to buy?
24 Compraffittando: l'interpretazione di Solo Affitti del Rent to buy
26 Rent to buy, per comprare casa in tempo di crisi
28 L'articolo 23 sotto la lente di ingrandimento

30 Al centro della collaborazione
34 Il leasing immobiliare, questo "sconosciuto"
36 E così i vani lasciano il posto ai metri quadri…
38 Duemilaquindici: sarà l'anno della svolta?
40 And the winner is…
42 The American Dream
44 MLS in Italia: quale sarà il modello che supporta la sua diffusione?
46 Studio Ridolfi Immobiliare: al servizio del "pianeta casa" da quarant'anni
48 Primo piano
50 Agenti immobiliari, uniti si preserva il futuro
52 Viaggio nel passato del futuro che verrà
58 The best of Social Network
60 Ritorno a casa
62 The best of News

COLLABORARE
Agenti immobiliari del terzo millennio
Pubblicazione periodica trimestrale

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

Anno II, numero 4
gennaio/marzo 2015

Testata di proprietà di Frimm Invest srl

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

Editore
Absolutely Free sas, Roma

Direttore responsabile
Adriana Apicella
aapicella@collaborare.eu

Redazione
Ludovico Casaburi, Almina Elcapila, Fabrizio Fidecaro, Alessandro Mosca, Ivan Siddi, Lucas Walker
redazione@collaborare.eu

Progetto grafico, testata e copertina
Massimo Cibelli

Fotografia
Eugenio Caputo

Alcune delle foto presenti su COLLABORARE sono state prese da Internet e quindi valutate di pubblico dominio. Se i soggetti o gli autori avessero qualcosa in contrario alla pubblicazione, non avranno che da segnalarlo alla redazione - indirizzo e-mail redazione@collaborare.eu, che provvederà alla rettifica.

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

Hanno collaborato a questo numero
Giulio Azzolini, Giggi Benedetti, Valentina Bozzato, Nadia Ceccarelli, Valerio Corazzin, Leonardo De Luca, Massimo De Valle, Almina Elcapila, Paola Finini, Valentina Fraschetti, Luigi Parenti, Stefano Puglisi, Raffaele Racioppi, Sergio Rivolta Lippo, Andrea Russo, Max Russo, Silvia Spronelli, Lucas Walker

Ringraziamenti
Luca Alimenti, Auxilia Finance, Roberto Avarello, Roberto Barbato, Diego Caponigro, Mariana D'Amico, Giovanni Elefante, Giuseppe Fioriti, Giovanni Gioè, Carlo Giordano, Guerrieri Associati, Nicola Labbate, Eliana Lanza, Giusi Oliveri, Andrea Ridolfi, Massimo Savoncelli, Papi Simonetti, Giuliano Tito, Antonio Tomassini, Giuseppe Venturiello, Vincenzo Vivo

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

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

Un duemilaquindici a tutto MLS

La collaborazione cresce, i prezzi calano e i mutui sono in ripresa: i prossimi 12 mesi potrebbero davvero essere all'insegna della casa e del Multiple Listing Service. Gli agenti immobiliari si stanno preparando alla svolta

Roberto Barbato presidente Frimm

Il 2014 è stato un anno incredibile. Difficile, certo, ma anche e soprattutto pieno di soddisfazioni e grandi novità a livello operativo per tanti colleghi agenti immobiliari. È stato un anno incredibile anche per l'azienda che presiedo: se penso a quanto l'MLS e il concetto di collaborazione si sono diffusi in tutta Italia nell'ultimo mese non posso che sorridere per un mercato - il nostro! - che cambia per trovare strade proficue per operatori e clienti. E non solo. Penso al grande accordo di partnership stretto con Solo Affitti, che ha scelto MLS REplat per tutte le sue 300 agenzie affiliate, alla Personal App per smartphone e tablet che ogni agenzia immobiliare aderente al sistema della collaborazione Multiple Listing Service ha in dotazione e che da qualche giorno è addirittura disponibile su Google Play Store.

MLS in crescita nel 2015 - Ma più ancora, penso ai tanti racconti di collaborazioni vincenti che mi sono stati fatti durante questi 12 mesi: oggi, in Italia, si collabora. È un fatto. E nel 2015 i numeri cresceranno: oggi chi lavora in MLS fa sei compravendite in collaborazione su dieci ma presto saranno ancora di più. In primis perché la situazione del mercato immobiliare migliorerà. E poi perché sta cambiando la professionalità e il ruolo dell'agente immobiliare. I segnali ci sono tutti: prezzi in calo, mutui e MLS in crescita e una rinnovata consapevolezza da parte di chi fa il nostro mestiere.

Le informazioni sono degli agenti immobiliari - Eh sì, perché oggi chi ha questa consapevolezza comincia a capire non soltanto l'importanza delle informazioni, vera moneta di scambio della nostra era, ma anche del fatto che esse rimangano all'interno della categoria o, meglio, che non vengano disperse. Per dirlo in altre parole, se un cliente vuole risolvere un'esigenza immobiliare deve rivolgersi ai professionisti del settore proprio come succede in ambito legale per gli avvocati, fiscale per i commercialisti e così via. Gli MLS, in questo senso, aiuteranno la nostra categoria a mantenere ben salde le informazioni che ci permettono di fatturare: condividendo un portafoglio di immobili (ovvero di informazioni per noi rilevanti) facciamo fronte comune e diventiamo più forti perché facciamo capire ai clienti che si devono rivolgere a noi per compravendere o affittare un immobile.

A questo proposito sottolineo ancora una volta che dobbiamo imparare l'arte della gestione dei rapporti con i colleghi, vera e propria base per una proficua attività collaborativa: **l'agente immobiliare è il nostro primo e miglior cliente!** Solo con i colleghi potremo fare business in maniera proficua e continuativa nel corso dello stesso anno o addirittura della stesso mese. Se gestiamo bene le relazioni con i colleghi - e vedo tantissimi operatori che si stanno muovendo in questo senso quando mi ritrovo a eventi di settore e corsi di formazione - avremo un flusso di clienti e di immobili costante e di livello.

Buon 2015 e buona collaborazione.

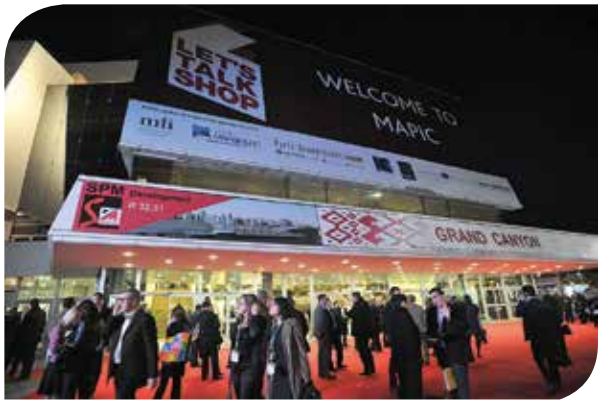
Una tenuta da… Starr

"With a little help from my friends", cantava Ringo Starr nel 1967, accompagnato da tre "coristi" d'eccezione quali Paul McCartney, John Lennon e George Harrison. E, in effetti, per poter acquistare la sua fantastica tenuta di Ranleigh, nel Surrey, ci vorrebbe davvero un aiuto da parte di qualche amico, stavolta non certo piccolo ma assai consistente. L'ex batterista dei Beatles, infatti, ha messo in vendita la sua spettacolare proprietà per la cifra di venti milioni di sterline (circa venticinque milioni di euro).

La villa, risalente al diciassettesimo secolo, è paragonabile a un castello incantato per bellezza, sfarzo e grandiosità. È circondata da duecento ettari di terreno, che comprendono i classici giardini all'inglese, dei laghi, alcune stalle e una scuola di equitazione. Ristrutturata di recente, la proprietà comprende anche una piscina coperta, una palestra, un cottage, un cinema e addirittura un eliporto.

Una struttura da sogno, specie per chi ha sempre considerato i Fab Four di Liverpool dei miti irraggiungibili. Ora, invece, la possibilità di risiedere proprio nei luoghi dove uno di loro ha vissuto è concreta. Certo, la cifra richiesta è decisamente salata, ma, chissà, con un piccolo aiuto da parte degli amici…

Il Mapic sbarca in Cina



Il Mapic raddoppia e invade la Cina. L'ormai tradizionale fiera degli immobili commerciali in scena al Palais des Festivals et des Congrès di Cannes ha appena celebrato – dal 19 al 21 novembre – il suo ventennale: ebbene, per farlo degnamente ha deciso di allargare ulteriormente i propri orizzonti. Dal 2015, infatti, si terrà un evento gemello nella Repubblica Popolare Cinese: la nuova manifestazione avrà luogo a Shanghai nel mese di giugno, per la precisione l'11 e il 12 all'InterContinental Hotel.

Il gigantesco stato asiatico, d'altronde, era già protagonista della fiera in Costa Azzurra: da lì, infatti, giunge la maggior parte dei progetti più importanti che riguardano edifici a uso misto, anche di 900mila metri quadrati.

«Il nuovo Retail Real Estate Market (Reem), gestito dal Mapic, sarà una due giorni di business, conferenze e networking per creare opportunità di sviluppo nel Paese, confrontandosi direttamente con i proprietari degli shopping mall cinesi e con gli operatori del settore», ha annunciato Filippo Rean, direttore della divisione real estate di Reed Midem, società organizzatrice del Mapic.

Spagna in ripresa dopo sette anni

La premessa è d'obbligo: si tratta di dati che vanno presi con le molle. Insomma, possono essere indicativi di un'effettiva ripresa, ma occorre sempre ricordare che una rondine non fa primavera. Comunque, a distanza di sette anni dallo scoppio della bolla speculativa immobiliare, in Spagna il settore delle costruzioni di alloggi è tornato per la prima volta in attivo. A dare la notizia è stato l'Istituto Nazionale di Statistica, che nel terzo trimestre del 2014 ha calcolato un aumento degli investimenti dell'1,3 per cento rispetto al trimestre precedente. Tra luglio e settembre si sono spesi complessivamente 10,5 miliardi di euro per tirare su ville e appartamenti: una cifra in crescita nei confronti del recente passato, ma ancora ben lontana dai 32 miliardi che si registravano in media prima dello scoppio della bolla speculativa. La Spagna sembrerebbe comunque aver invertito il trend negativo: l'auspicio è che si vada avanti così e che anche le altre nazioni europee in crisi registrino presto valori e tendenze similari.

Nuova villa per Tyra Banks

Il già nutritissimo patrimonio immobiliare di Tyra Banks si è arricchito di una nuova unità. La 41enne supermodella statunitense – che alla brillante carriera nel mondo del fashion ne ha affiancate altre ugualmente di successo nel cinema, nella televisione e nel business – ha appena comprato una casa a Pacific Palisades, magnifica cittadina a est di Los Angeles, che si affaccia direttamente sull'Oceano Pacifico. Si tratta di una "modesta" villa su due piani dotata di tre saloni, quattro camere e cinque bagni. Il prezzo pagato per assicurarsela? Poco più di tre milioni di dollari (per l'esattezza 3.295.000)…

Per la bella Tyra, spesso etichettata come rivale di Naomi Campbell nel mondo delle top, si tratta semplicemente di un acquisto che va ad aggiungersi agli altri che già possiede da tempo: una villa a Beverly Hills, un'altra a Ladera Heights, il lussuoso appartamento di Soho a New York e un complesso immobiliare a Battery Park, il parco pubblico situato all'estremità meridionale dell'isola di Manhattan. Insomma, la Banks sta dimostrandosi investitrice oculata, spendendo saggiamente le enormi quantità di denaro che guadagna grazie alle sue molteplici attività.

Alessandro Mosca

#Collaborazione

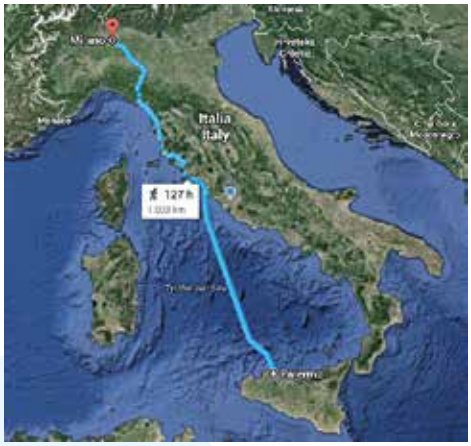
Storno provvigionale: Palermo e Milano mostrano i vantaggi della collaborazione

Le nuove regole del mercato immobiliare cominciano a condizionare la forma mentis degli agenti immobiliari che fanno compravendita in collaborazione

Portare la richiesta massima di storno provvigionale dall'1,5% allo 0,75% è possibile. Dall'11 novembre 2014, tramite un sondaggio fortemente voluto dagli stessi utenti MLS REplat di Palermo, è stata ridotta la richiesta massima di storno sugli immobili. Sulla stessa lunghezza d'onda dei colleghi siciliani, si sono mossi gli utenti di Milano, con un'unica differenza: nel capoluogo lombardo la richiesta di storno è stata abbassata dall'1,5% all'1%. A parte ciò le realtà dei due capoluoghi italiani - due città, agli estremi per storia, cultura, economia, clima e tanto altro ancora - sono la prova che qualcosa sta cambiando nella mentalità degli agenti immobiliari. E cioè che la *collaborazione* ha il suo vantaggioso perché. Ma come siamo arrivati a questo punto?

Un'analisi del mercato immobiliare dal 2012 al primo trimestre di quest'anno, in base alle trascrizioni degli atti di compravendita registrati dall'OMI (Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle Entrate), mostra come da un'iniziale contrazione del 24,8% nel 2012 si sia arrivati a un calo solo dell'8,9% nel 2013 (quasi 88mila com pravendite in meno rispetto l'anno precedente) fino ad arrivare al primo trimestre di quest'anno in cui finalmente si è tornati a una crescita con un moderato rialzo dell'1,6%. Era dal quarto trimestre del 2011 che il trend delle compravendite immobiliari non registrava un segno positivo. I dati mostrano che il mercato immobiliare è in ripresa, ma in che condizioni ci è arrivato?

Per semplificare la spiegazione paragoniamolo a una persona sopravvissuta a un grave incidente. Costretto a un'immobilità lunga e a una estenuante degenza, avrà sulla pelle - e per tutta la vita - i segni dell'evento trauma-



Palermo e Milano, due realtà agli estremi per tanti fattori, forti nel condividere la capacità di adattarsi al nuovo ecosistema immobiliare

tico. Anche se perfettamente guarito non è più lo stesso, proprio come non è più lo stesso (e non lo potrà mai più essere) il mercato immobiliare. È vero il settore è in ripresa, ma è da escludere che possa tornare ai livelli della *bolla* degli anni passati. La contrazione ha lasciato le sue cicatrici. Ci sono nuove regole e nuove logiche. I prezzi degli immobili sono in calo e le banche non concedono più mutui a cuor leggero. Aumenta l'offerta e diminuisce la domanda. È tutto un divenire nuovo, il cambiamento si percepisce ovunque e produce effetti diversi in chi si adatta al nuovo habitat e quindi continua a lavorare (portando a casa anche bei successi) e in chi invece, non essendo in grado di adattarsi al nuovo mercato, è destinato all'estinzione. E ritornando a quanto detto in apertura, tra gli agenti immobiliari capaci di abbracciare il cambiamento ci sono appunto gli operatori MLS REplat di Milano e di Palermo. Cosa li differenzia dagli altri? Hanno dimostrato con i fatti che il collega è il miglior cliente e hanno compreso che, per avere successo nel mercato *post trauma*, è necessario adattarsi al nuovo *ecosistema immobiliare*, acquisendo la consapevolezza che collaborare vuol dire anche chiedere aiuto e supporto durante la chiusura di un affare. Certo, chiedere il pagamento dello storno è una richiesta legittima. Chi ritira una proposta d'acquisto sa che è meglio dover pagare uno storno che non guadagnare affatto. Ma, d'altra parte, chi detiene l'incarico è davvero sicuro che senza la collaborazione del collega avrebbe chiuso la vendita prima della scadenza del mandato? È vero che si guadagna meno quando nella trattativa è coinvolto un altro collega, ma è altrettanto sicuro che senza collaborazione molti affari non si concluderebbero mai. Pollice alto allora per il reciproco sacrificio perché in questo modo tanti sono i benefici in più (compresi quelli economici) che ne derivano.

APRI CON NOI
LA TUA AGENZIA DI SUCCESSO.

Affidati all'esperienza di Frimm Academy.

Partecipa allo stage teorico-pratico per l'apprendimento della professione di **agente immobiliare**.

Invia il tuo curriculum a **vvivo@frimm.com** e prendi un appuntamento o chiamaci per un colloquio allo **06 955 83 913.**

Frimm Academy
via Ferdinando di Savoia 3
Metro A Flaminio - Roma

affiliato FRIMM
NETWORK IMMOBILIARE

www.frimm.com

Solo uno

Analisi di una rivalità che ha obbligato il popolo del tennis a schierarsi

Roger Federer contro Rafael Nadal. Lo scontro che ha caratterizzato l'ultimo decennio tennistico esaminato fin nelle pieghe più nascoste, come mai accaduto prima in Italia. "Solo uno - Analisi di una rivalità", scritto da Rossana Capobianco e Riccardo Nuziale, è un libro imperdibile per ogni appassionato di sport. Il perché è presto spiegato: "Roger Federer e Rafa Nadal, in rigoroso ordine alfabetico, hanno rappresentato nell'ultimo decennio la massima espressione tennistica, e con la loro rivalità hanno contribuito a rendere questo sport ancora più famoso allargandone a dismisura i confini", racconta nella prefazione dell'opera Paolo Bertolucci, componente del team italiano che vinse la Coppa Davis nel 1976 e ora apprezzata voce Sky. "Due ragazzi fantastici, due talenti inarrivabili, due atleti meravigliosi, così forti e completi da creare fra i tifosi due fazioni sportivamente in guerra. Così lontani, così diversi, così simili. Sempre disponibili con tutti, mai un gesto o una parola fuori posto, educati nel perseguire il successo, ma così diversi sul campo sotto l'aspetto tecnico tattico.

Roger è uno svizzero, preciso come gli orologi della sua terra. Rafa uno spagnolo, aspro come l'isola da cui proviene. Il primo, elegante, signore, geniale, versatile, dal tennis classico, dai movimenti naturali. Il secondo vivace, spontaneo, sanguigno, con un gioco violento infarcito di top spin. Roger è destro, con il rovescio a una mano e un servizio chirurgico. Rafa è mancino, con il rovescio bimane e un servizio costruito con il lavoro. Roger predilige i terreni rapidi, possibilmente al chiuso. Rafa adora le situazioni complesse e la terra battuta".

"La dimensione tecnico-tattica della sfida che ha fatto da architrave all'ultimo decennio tennistico è questa", continua Bertolucci più avanti. "E serve a spiegare i risultati delle loro sfide, la gran parte favorevoli a Nadal, che ha avuto il vantaggio di 15 match sulla terra rossa sui 33 finora giocati. Ma non è tutto... Un quadro completo esige ben altri ritocchi e pennellate. La questione mentale, certamente. Il confronto con i campioni di oggi e di ieri. E più in generale il fascino senza tempo del loro duello, che ha finito per coinvolgere gli appassionati del tennis (e non solo loro, credo) come mai era accaduto, producendo le opposte fazioni dei federeriani e dei nadaliani, antitetiche come la filosofia sportiva che i due hanno incarnato.

È di questi aspetti che tratta il libro di Rossana Capobianco e Riccardo Nuziale, trasferendo la sfida a volte sul piano filosofico, a volte su quello della memoria storica. Addirittura offrendo una lettura politica di ciò che gli opposti duellanti hanno finito per rappresentare. E così il quadro si completa, ed è possibile ammirarlo nel suo insieme. Lasciandoci con una sola domanda, alla quale però non è possibile dare risposta.

Quando avremo altri due così?"

Autore: Rossana Capobianco
e Riccardo Nuziale
Absolutely Free Editore
Anno: 2014
Pagine: 184
Prezzo di copertina: € 15,00

Il piacere di vendere qualcosa in cui crediamo

La differenza tra un professionista completo e un "impiegato del settore" sta nella capacità di far trasparire la passione per la propria professione. In questo articolo spieghiamo quali possono essere alcune delle azioni concrete, che si possono compiere nel quotidiano, per comunicare questo aspetto al cliente

Valentina Fraschetti architetto

Qualche anno fa era più semplice entusiasmarsi per il proprio lavoro poiché anche l'aspetto economico era considerevole e ci permetteva di alzarci la mattina con forza ed energia. Non era necessario essere convinti intimamente della validità dell'immobile che si proponeva in vendita o in affitto sul mercato perché la domanda era talmente forte che la trattativa sarebbe andata comunque a buon fine.

Oggi non è più possibile, complice non solo la crisi, ma anche una maggiore attenzione che l'acquirente pone nella selezione del prodotto da acquistare.

L'Agente Immobiliare, oggi, non è solo un semplice intermediario tra domanda e offerta, ma un professionista doc con competenze tecniche elevate, un linguaggio attuale e una buona conoscenza delle ultime frontiere delle tecniche di marketing. A tutto ciò si unisce un ingrediente fondamentale che caratterizza, a mio parere, un professionista completo da un "impiegato del settore": la capacità di far trasparire la passione per la propria professione.

Può sembrare un concetto astratto, ma nel concreto sono molte le azioni che si possono compiere quotidianamente per comunicare questo aspetto fondamentale al cliente.

Quando si predispone una vendita, è importante che la propria energia sia condivisibile con chi è interessato a quel progetto o a quella vendita. E questo accade se l'agente si sente coinvolto. Avere ben chiaro, cioè, chi rappresenta sul mercato, cosa può fare per i suoi clienti, e comprendere il motivo perché ci si deve rivolgere a lui piuttosto che a un altro professionista.

Deve avere, in sintesi, un "cuore da venditore" poiché si vende cosa si pensa, cosa si è veramente. Ed è per questo che, quando si propone un immobile in vendita o in affitto, lo si deve sentire proprio, lo si deve considerare un proprio obiettivo. Altrimenti come si potrebbe essere convinti di vendere un immobile che non piace? Che non è in ordine? Che non è pronto per essere messo sul mercato?

La soddisfazione che si prova nel nostro lavoro è direttamente proporzionale al modo in cui si svolge la propria professione. La "remunerazione" che ne deriva non c'entra nulla con lo "stipendio", ma è un aspetto che cambia i risultati, che garantisce un feedback positivo con i clienti, che distingue un professionista dagli altri colleghi.

Nei precedenti numeri ho già citato l'argomento Home Staging, come Marketing applicato al mercato immobiliare. Utilizzando questa tecnica possiamo presentare un alloggio in maniera ordinata e accattivante

in grado di suscitare nell'acquirente-visitatore un'emozione certamente più positiva rispetto a quella derivante dalla vista di un immobile trascurato o nel quale si legge troppo del vissuto del precedente inquilino. Le case che si selezionano hanno stili e metrature diverse e sono poste in zone più o meno pregiate della città. L'elemento comune che le può caratterizzare è una sensazione di comfort e calore domestico che solo noi possiamo creare e offrire. Il valore aggiunto della nostra prestazione professionale sarà tangibile e verrà immediatamente riconosciuto. Con l'Home Staging andiamo a proiettare nell'acquirente l'immagine di come poter abitare quello spazio. Ne trasmettiamo la poesia. E dall'incontro tra la nostra professionalità e quella del professionista immobiliare, entrambe un misto di capacità tecniche, marketing, amore e passione, nasce quel connubio vincente che ci porta a concludere positivamente la mediazione immobiliare.

Per essere vincenti è importante prendersi cura della propria professione. E' uno stile di vita, un modo autentico di proporsi. Saper conciliare questi aspetti ci renderà consapevoli delle nostre possibilità e il nostro ruolo salirà immediatamente di livello anche dal punto di vista economico.

La casa è un sogno, e non si può proporre una vendita in maniera fredda, meccanica, schematica, dando solo dei dettagli tecnici. Ricordiamocelo: siamo noi quelli che propongono l'acquisto di questo sogno…

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

Accettazione tacita di eredità: perché deve essere trascritta

L'accettazione di un lascito può essere espressa o tacita. Il notaio Leonardo De Luca di Torino ci spiega, nel dettaglio, di cosa si tratta per muoversi nel migliore dei modi

Leonardo De Luca notaio

Una persona, per poter conseguire la qualità di *erede* e diventare titolare di diritti sull'eredità a lui devoluta, deve necessariamente accettare il lascito. Tale accettazione può essere *espressa* (nel caso in cui il chiamato all'eredità dichiari espressamente di accettare l'eredità innanzi al Notaio) oppure *tacita* (nel caso in cui il chiamato disponga di beni ereditari, ad esempio, cedendoli a titolo oneroso o gratuito o concedendoli in ipoteca). In quest'ultimo caso non è necessario stipulare un atto *ad hoc*, perché il soggetto, comportandosi da erede e per il semplice fatto di aver disposto del bene come se ne fosse il titolare, ha tacitamente accettato l'eredità senza bisogno di fare alcun tipo di dichiarazione espressa. In altri termini, l'accettazione tacita consiste nel compimento di un atto "*che presuppone necessariamente la volontà di accettare* (l'eredità)" (art. 476 C.C.).

Non mancano i casi in cui il Notaio riceve un atto di cessione di un bene immobile avuto per successione ereditaria senza alcuna dichiarazione di accettazione espressa dell'eredità. È necessario, però, che lo stesso Notaio proceda alla trascrizione dell'accettazione tacita contestualmente all'atto di trasferimento dell'immobile. E questo per due motivi:

1. Innanzitutto per rendere opponibile ai terzi la qualità di erede del soggetto cedente;

2. In secondo luogo per dare continuità, per lo meno nel ventennio, alle trascrizioni nei Registri Immobiliari (ossia, dal defunto all'erede cedente e da quest'ultimo all'avente causa).

Invece, in caso di accettazione tacita dell'eredità, la trascrizione può essere eseguita in base allo stesso atto di trasferimento, anche parziale, del diritto reale su bene immobile o di mutuo ipotecario (art. 2648 C.C.). in questo caso non è necessario un ulteriore atto ricevuto dal Notaio, ma è sufficiente presentare all'Agenzia del Territorio (già Conservatoria dei Registri immobiliari), unitamente alla copia dell'atto di trasferimento e a una copia del certificato di morte, una apposita nota di trascrizione, versando le relative imposte, bolli e diritti (vedi box).

La norma di legge (Art. 480 C.C.) in tema di accettazione dell'eredità prevede un termine di decadenza di dieci anni dall'apertura della successione per effettuare l'accettazione dell'eredità. In realtà per motivi cogenti legati essenzialmente alla continuità delle trascrizioni nel

ventennio precedente all'atto dispositivo di diritti reali, anche parziali, sul bene immobile si ritiene preferibile effettuare la trascrizione dell'accettazione tacita dell'eredità nei venti anni dall'apertura della successione.

Ai sensi e per gli effetti di cui agli articoli 2648 e 2671 del C.C. tale trascrizione è un obbligo di legge e deve essere effettuata anche nell'interesse della stessa parte acquirente; l'eventuale sua omissione comporterebbe l'inefficacia delle successive trascrizioni o iscrizioni a carico dell'acquirente, così come previsto all'art. 2650 C.C. A corollario di ciò, è evidente che chi acquista da un erede che non abbia trascritto la propria accettazione, stipula un atto la cui trascrizione è inefficace. Inoltre, per i motivi di cui sopra, quando contestualmente alla compravendita viene stipulato un mutuo ipotecario, lo stesso istituto bancario richiede che l'accettazione tacita dell'eredità sia regolarmente trascritta.

La circolare dell'Agenzia delle Entrate del 21 febbraio 2014 n. 2 ha affrontato il problema del trattamento tributario della formalità della trascrizione dell'accettazione tacita di eredità, alla luce della previsione – entrata in vigore il 1° gennaio 2014 – contenuta nell'art. 10, comma 3 del D.Lgs. 14 marzo 2011 n. 23: "*Gli atti assoggettati all'imposta di cui ai commi 1 e 2* (ossia, gli atti traslativi e costitutivi di diritti reali) *e tutti gli atti e le formalità direttamente conseguenti posti in essere per effettuare gli adempimenti presso il catasto e i registri immobiliari sono esenti dall'imposta di bollo, dai tributi speciali catastali e dalle tasse ipotecarie e sono soggetti a ciascuna delle imposte ipotecaria e catastale nella misura fissa di euro cinquanta*". La trascrizione dell'accettazione tacita di eredità è, quindi, assoggettata a imposta ipotecaria (200 euro), imposta di bollo (59 euro) e tassa ipotecaria (35 euro) oltre a onorari notarili in misura variabile a seconda degli immobili caduti in successione e del numero di soggetti cui l'eredità è stata devoluta e deve quindi essere accettata.

Lo **Studio Notarile De Luca** è presieduto, diretto e coordinato dal Dottor Leonardo De Luca, Notaio in Torino dal 2004, e si avvale di collaboratrici specializzate nelle singole materie di interesse notarile. La sua sede torinese è in un bellissimo villino liberty, già residenza e studio del pittore torinese Giacomo Grosso, dal quale si gode di uno degli scorci più suggestivi della città. Dalle finestre dei saloni di rappresentanza interamente affacciati sul Po, si gode la vista della Basilica di Superga, della Chiesa Gran Madre di Dio, del Monte dei Cappuccini, fino al Castello del Valentino. Lo studio, offre a richiesta, consulenze gratuite, immediate e specifiche.

Leonardo De Luca
NOTAIO IN TORINO

Studio Notarile De Luca
Via Giovanni Giolitti, 55 - Torino
Centralino 011 81 38 601-602 - 011 835 888
info@notaiodeluca.it - ldeluca@notariato.it
www.notaiodeluca.it

Ufficio mutui e preventivi
011 81 38 603 - mutui@notaiodeluca.it
Ufficio società
011 81 38 606 - societa@notaiodeluca.it
Ufficio Contabilità
011 81 38 607 - amministrazione@notaiodeluca.it
Ufficio vendite
011 81 38 604 - 011 81 38 609 - immobiliare@notaiodeluca.it
Testamenti e successioni
011 81 38 604 - info@notaiodeluca.it
Sede di Nichelino
Via Torino, n. 149
011 62 80 363 - 011 6281672

QJ RENT

Usato.Bene
L'AUTOMERCATO DIFFERENTE

12

IL TEMPO non si compra ... ..SI NOLEGGIA

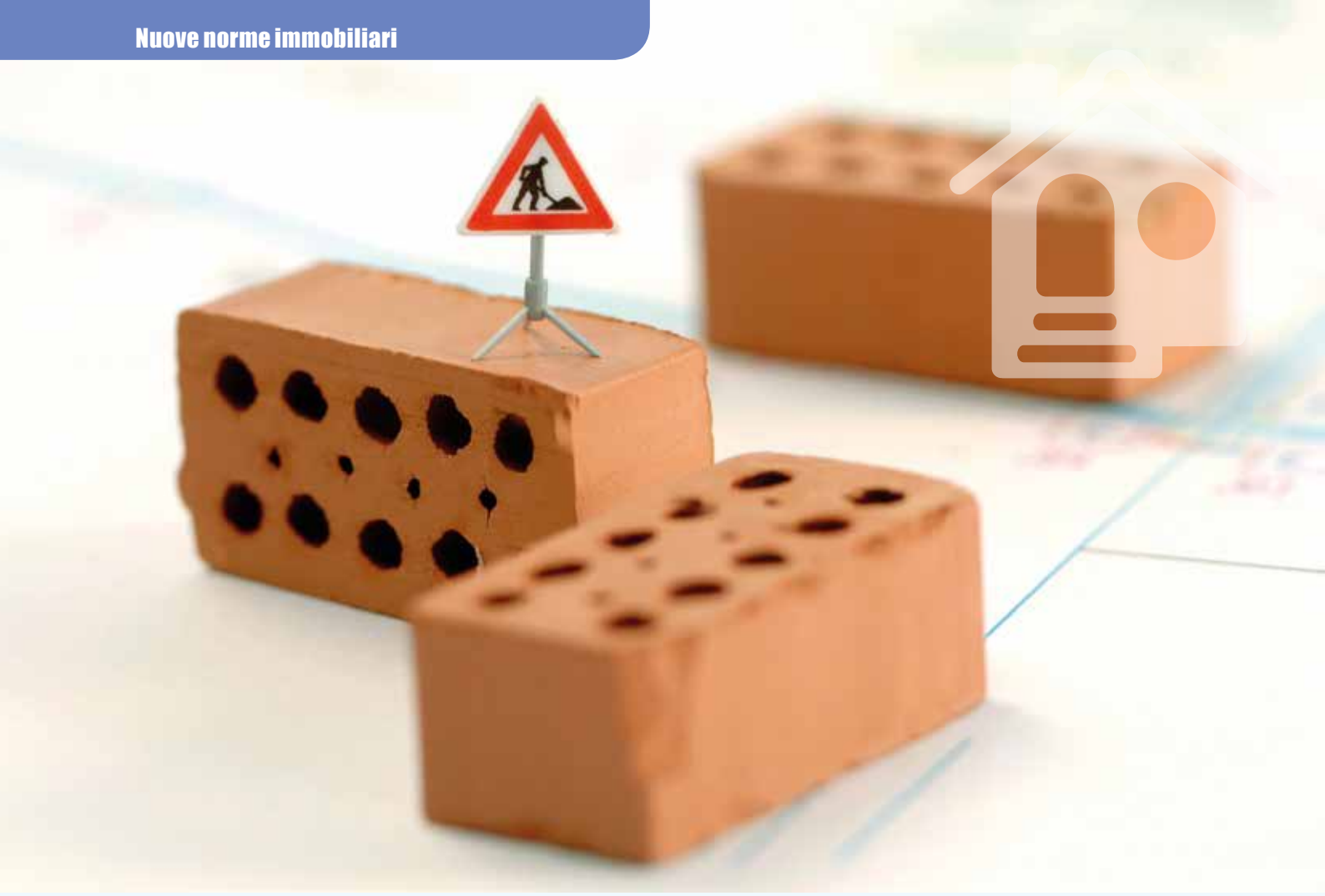
NOLEGGIO
auto e furgoni
breve e lungo termine
VENDITA AUTO

Numero Verde
800.199.712

QJ RENT Srl - Viale Firenze, 14/a - 06034 Foligno (PG) 0742 321322 www.noleggiolungotermineitalia.it

Focus

Rent to buy



Il decreto Sblocca Italia e l'acquisto programmato: sarà un lieto fine?

Per la prima volta in Italia, grazie alla legge 164/2014 vengono regolamentati i cosiddetti "acquisti differiti" di un immobile, definendo i limiti d'azione delle parti in causa e ampliando le garanzie a tutela di proprietari e inquilini per incentivarne l'utilizzo, pur non facendo mai menzione di "affitto con riscatto" o di "rent to buy", che restano di fatto contratti ibridi

Ludovico Casaburi

Da un po' di tempo a questa parte, di "affitto con riscatto" e di "rent to buy", due opzioni per l'acquisto di casa per così dire *alternative* ma di gran voga nell'Italia della crisi, si parla a destra e a manca, spesso senza cognizione di causa. Come si legge nell'articolo a firma di Alessandro Mosca nelle pagine seguenti, le due sopracitate opzioni contrattuali non sono la stessa cosa, dato che differiscono, per così dire, per intenzione. Mentre infatti nell'affitto con riscatto il passaggio di proprietà non è certo che si verifichi, il rent to buy ha, da questo punto di vista effetti più certi, a causa della contemporanea sottoscrizione del contratto di affitto e del preliminare.

Posto che entrambe le formule molto diffuse nei paesi anglosassoni hanno a che vedere, lo riepiloghiamo per i più distratti, con la possibilità di prendere subito possesso di un'abitazione, pagare un affitto e quindi decidere dopo un periodo di tempo prestabilito (solitamente quattro anni, ma non mancano casi in cui il tempo è maggiore) di comprare al prezzo pattuito (in sede di stipula) decurtato dei canoni pagati, ciò che davvero importa, nel nostro caso specifico - quello cioè tutto italiano - è che prima di poche settimane fa questo tipo di

opzione che prevede l'*acquisto programmato* di un immobile non era mai stata regolamentata dalla legge.

Con la recessione galoppante degli ultimi anni, i rubinetti chiusi dalle banche, e soprattutto il conseguente stallo delle compravendite immobiliari, molte imprese edilizie hanno intravisto attraverso queste modalità la possibilità di smaltire gli immobili invenduti. Basti pensare che dal 2011 al gennaio 2013 l'offerta di questo tipo di opzioni è salita di oltre il 37% (Fonte: Casa.it), e che invece secondo Solo Affitti il numero delle stipule di contratti d'affitto è salito del 300% solo nel 2014. Essendo dunque passato da fenomeno sporadico a vera e propria consuetudine, questo *patto di futura vendita* ha "costretto" il Governo Renzi a pensare di introdurre all'interno del decreto *Sblocca Italia,* diventato legge lo scorso 5 novembre 2014 (L. 164/2014), un intero articolo, il 23, riguardante non l'affitto con riscatto o il rent to buy, bensì più genericamente quei contratti *ibridi* «che prevedono l'immediata concessione in godimento di un immobile, con diritto per il conduttore di acquistarlo entro un termine determinato». La norma - una legittimazione civilistica del contratto di futura vendita - offrirà naturalmente maggiori garanzie sia al proprietario e sia all'inquilino, permettendo un maggior utilizzo di questo tipo contrattuale per la compravendita di beni immobili. Nello specifico, ecco come lo Sblocca Italia ha "legalizzato" il rent to buy e i suoi fratelli.

Il Presidente del Consiglio, **Matteo Renzi**

Registrazione, durata del contratto e sanzioni

Innanzitutto la nuova legge stabilisce che anche i contratti di rent to buy siano trascritti nei registri immobiliari. La trascrizione avrà validità per l'intera durata

>>> **continua**

>>> continua

del contratto, che può arrivare fino a un massimo di dieci anni. Registrando regolarmente il contratto, l'inquilino avrà garanzia di veder riconosciuta la sua possibilità di acquisto. In caso di mancata esecuzione del contratto, se l'inosservanza è del proprietario dell'immobile, l'inquilino ha diritto alla restituzione della parte di canoni già versati e imputati a corrispettivo in conto prezzo. Inoltre è concesso all'inquilino un privilegio speciale sull'immobile per la parte di canone imputata a prezzo, cosicché in caso di cessione forzata dell'immobile, i canoni già pagati saranno preliminarmente imputati a suo risarcimento. Viceversa, se la risoluzione avviene per cause imputabili all'inquilino, il proprietario ha diritto alla restituzione dell'immobile e può ritenere interamente i canoni a titolo di indennità.

Fallimento del costruttore e risoluzione contrattuale

La legge prevede anche una via d'uscita per l'inquilino, nel caso in cui una volta stipulato il contratto l'azienda costruttrice fallisca. In questo caso, infatti, sarà possibile continuare il contratto stipulato con il nuovo proprietario dell'immobile. Quanto alla risoluzione, il contratto si ritiene risolto se il locatore non paga un numero di canoni contrattualmente fissato dalle parti, con un minimo di 1/20 del loro ammontare complessivo. Inoltre, nella gestione dell'immobile in vigenza del contratto di rent to buy si rendono applicabili le norme in tema di usufrutto per quanto compatibili.

L'acquisto programmato: a chi conviene?

Legge o non legge, a ben pensarci, la convenienza è effettivamente la medesima. In ogni caso, avendo la normativa illuminato principalmente la strada della tutela dei proprietari, possiamo sostanzialmente riassumere che i soggetti maggiormente interessati alle varie forme di "Affitto con riscatto" sono:

1) i privati proprietari che hanno un piccolo ma solido patrimonio immobiliare, privi di necessità di liquidi ma che vogliano vendere uno o più immobili per "alleggerire" o diversificare il proprio investimento, o anche solo per evitare di dover affrontare manutenzioni straordinarie;

2) le imprese di costruzione finanziariamente in regola che vogliano liberarsi di immobili invenduti in blocco, programmando, a lunga scadenza, un soddisfacente ritorno economico;

3) i privati con requisiti creditizi in regola e di buon reddito ma che non dispongono di capitali liquidi o che non intendono svincolare grosse somme sul proprio conto in banca;

4) i privati con reddito e possibilità di accesso al credito ma che non intendono vendere la propria casa, da destinare quindi alla locazione con riscatto.

Regolamentato ma pur sempre atipico

Riguardo alla regolamentazione dei contratti finalizzati all'acquisto programmato di un immobile c'è un aspetto che per dovere di chiarezza va evidenziato: un po' come già avviene da sempre in Italia nella mediazione immobiliare - con la figura dell'agente immobiliare non riconosciuta dal codice civile - allo stesso modo, nonostante l'art. 23 dello Sblocca Italia, l'affitto con riscatto, il rent to buy & C. restano giuridicamente "contratti atipici", vale a dire non espressamente disciplinati dal diritto civile (non c'è insomma un formato standard istituzionale di contratto) ma creati ad hoc dalle parti, in base alle loro specifiche esigenze di negoziazione, che possono però contenere elementi estrapolati da diversi contratti.

Quanto (e come) ci guadagnano gli agenti immobiliari

E gli agenti immobiliari che si ritrovano a dover affrontare una delle varie modalità di vendita riconducibili all'affitto con riscatto, cosa (e soprattutto quanto) ci guadagnano? Il compenso per l'agente immobiliare si calcola sulla vendita o sul solo affitto? E poi, aspetto fondamentale, quando matura? La risposta è che… dipende. Nel caso del rent to buy ad esempio, possono maturare entrambe le provvigioni: quella della locazione c'è sempre, mentre l'altra è più aleatoria: matura solo nel caso in cui ci sia il trasferimento della proprietà dell'immobile.

Rent to buy e affitto con riscatto non sono la stessa cosa

Gli organi d'informazione hanno contribuito alla diffusione del termine americano, una definizione decisamente più moderna e accattivante rispetto al vecchio e italianissimo affitto con riscatto. Seppur diversi, permettono l'immediato godimento del bene in funzione del successivo acquisto. Vediamo perché

Alessandro Mosca responsabile RE Assistance*

Contrariamente all'opinione dominante il *rent to buy* non è un sinonimo di *affitto con riscatto*. Trattasi piuttosto di due formule contrattuali, alternative all'acquisto dell'immobile, il cui ricorso è stato incrementato dalla difficoltà delle famiglie nell'ottenere i mutui.

L'affitto con riscatto risale alla fine degli anni '50 quando con il Piano Casa Fanfani si tentò di agevolare le classi meno abbienti nell'acquisto della prima abitazione. I cittadini rientranti nei parametri di legge, al termine di affitti che duravano quanto un mutuo, diventavano proprietari dell'immobile tramite il riscatto dei canoni versati.

La crisi dei mutui sub-prime e la "stretta creditizia" a opera delle stesse banche ha favorito la diffusione del rent to buy

Il rent to buy ha avuto origine nei paesi anglosassoni quali Stati Uniti, Australia, Regno Unito e Irlanda. In seguito alla crisi dei mutui *sub-prime,* lo scenario del mercato immobiliare è di colpo cambiato a causa della «stretta creditizia». Le stesse banche che prima erogavano mutui anche oltre il 100% del reale valore dell'immobile, hanno dovuto rivedere i loro parametri di concessione del credito. Gli effetti sono stati l'innalzamento della soglia di liquidità necessaria per acquistare casa e la rapida diffusione di *strade alternative* all'acquisto come il rent to buy.

Per ridurre la confusione tra rent to buy e affitto con riscatto non è bastato nemmeno il recente "Sblocca Italia". Leggendo il testo del decreto legge non esiste alcun riferimento, in special modo all'art. 23, a figure quali rent to buy o affitto con riscatto. Eppure l'opinione dominante ha additato il d.l. come quadro normativo di riferimento per le due formule contrattuali. Un'interpretazione che parrebbe palesemente smentita già dal titolo dell'articolo 23: "Disciplina dei contratti di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili".

Il rent to buy si compone di due distinti contratti disciplinati dal codice civile: il preliminare di compravendita e il contratto di locazione

Come fare allora a capire la differenza tra rent to buy e affitto con riscatto?

Prendiamo ad esempio un caso di un affitto che preveda un versamento mensile da parte del conduttore di € 1.200, di cui € 400 a fondo perduto e € 800 come accantonamento sul futuro acquisto dell'immobile locato. A seconda di quale tra le due tipologie contrattuali utilizziamo otterremo risultati ben diversi.

Nell'affitto con riscatto con un solo contratto il venditore riceverà € 1.200 come canone di locazione. Di questa somma € 400 spetteranno definitivamente a lui, e € 800 verranno riscattati, o configurandoli come acconto sul prezzo di vendita, o decurtandoli dal prezzo dichiarato in atto.

* RE Assistance è il fondo di tutela degli aderenti MLS REplat

Nell'affitto con riscatto si è maggiormente tutelati se si utilizzano due distinti contratti "contratto di locazione" e "contratto di opzione di acquisto"

Nel rent to buy, invece, della somma di € 1200 versata al venditore, € 400 sono pagati a titolo di canone causa contratto di locazione e € 800 come acconto prezzo causa preliminare di compravendita. Tale ultima somma costituirà al momento del rogito assieme alla caparra una parte del pagamento del prezzo pattuito.

Nell'affitto con riscatto è concesso all'inquilino il diritto di poter acquistare l'immobile locato entro una determinata data e a un certo prezzo, con l'accordo che nel caso in cui questi andrà ad esercitare questa opzione unilaterale una parte dell'affitto pagato verrà scontato dal prezzo pattuito. La tutela per le parti è più o meno solida, a seconda che si usino due distinti contratti - "contratto di locazione" collegato al "contratto di opzione di acquisto" - piuttosto che un contratto di locazione già contenente l'opzione al suo interno. In quest'ultimo caso si crea un contratto complesso costituito da un negozio primario e da un negozio accessorio. A seconda di quale dei due contratti rappresenti il negozio primario, in un'eventuale contenzioso si applicherà la disciplina delle locazione piuttosto che delle compravendite.

Il rent to buy si compone di due distinti contratti disciplinati dal codice civile: il preliminare di compravendita e il contratto di locazione. A differenza dell'affitto con riscatto, dove il venditore finanzia l'acquirente con un pagamento rateizzato sotto forma di affitto, nel rent to buy il venditore agevola la controparte nella tempistica del rogito e nel congelamento del prezzo. Uno schema contrattuale complesso (preliminare di compravendita e contratto di locazione). Entrambi i singoli contratti vengono registrati presso l'Agenzia delle Entrate; il preliminare deve essere anche trascritto con l'intervento di un notaio per garantire l'acquirente in caso di fallimento o morte del venditore, o nel caso in cui il bene venga aggredito da una ipoteca giudiziale o da un pignoramento.

Per completare l'alveo delle formule alternative all'acquisto dell'immobile ecco un breve accenno al *buy to rent*, termine a cui sono associate figure quali la "*vendita con riserva di proprietà*", detta anche "*vendita con patto di riservato dominio*". Trattasi in entrambi i casi di contratti di vendita con pagamento rateizzato. Nella "vendita con patto di riservato dominio" il trasferimento della proprietà si produce solo con il pagamento dell'ultima rata, nella "vendita con condizione risolutiva" l'effetto traslativo si produce già alla stipula, fermo però restando che in caso di inadempimento nel pagamento del prezzo la proprietà ritornerà nuovamente al venditore.

Creare una nuova tipologia contrattuale o capire a fondo il Rent to buy?

Per approfondire il discorso e avere una panoramica ancora più ampia sull'articolo 23 del Decreto Sblocca Italia, COLLABORARE ha incontrato Andrea Russo, l'agente immobiliare che per primo ha portato in Italia l'opzione all'acquisto di un immobile

Almina Elcapila

Partiamo con una domanda molto semplice e diretta: che cosa è?

"Il vero *Rent to Buy* è un programma preparatorio all'acquisto finalizzato ad allineare l'acquirente ai parametri previsti dal mondo bancario per la concessione del mutuo. Non è un metodo di pagamento rateizzato, come lo fraintendono i nostri politici.

La sua durata breve è finalizzata a creare l'equity necessaria per accedere al mutuo, grazie all'effetto leva che deriva dal salvare, come acconto sul prezzo di acquisto, una parte delle somme destinate all'affitto. Questo genera, in parallelo, uno storico di versamenti tracciati utili a documentare, alla banca, la reale capacità di sostenere il pagamento della rata del mutuo richiesto".

Mi ha raccontato che era il 2009 quando ha trasferito lo schema americano in Italia. Assorbimento completo o modifiche necessarie?

"È stata necessaria la semplificazione dello schema contrattuale americano. Lì utilizzano uno schema composto da tre distinti contratti tra loro collegati: uno che regolamenta la vendita, uno che regolamenta la locazione e uno che regolamenta l'opzione di acquisto, che negli U.S.A. è trascrivibile. Nella mia rielaborazione ho evitato l'opzione di acquisto per tre precisi motivi:

- Non garantisce il venditore, precludendo la possibilità di ricevere una caparra;
- Non garantisce l'acquirente, perché in Italia non è trascrivibile;
- Non piace agli agenti immobiliari, perché impedisce loro di percepire subito la commissione sulla vendita.

A questo punto ho collegato tra loro due contratti tipici, previsti e regolamentati dal nostro Codice Civile: il preliminare di compravendita e il contratto di locazione. E i risultati si sono visti perché i venditori sono

Il vero Rent to Buy è un programma preparatorio all'acquisto finalizzato ad allineare l'acquirente ai parametri previsti dal mondo bancario per la concessione del mutuo

FOCUS

Andrea Russo

Art. 23 dello Sblocca Italia: per incentivare le compravendite flessibili non serviva creare una nuova tipologia contrattuale

garantiti da una caparra e da una fiscalità chiara e trasparente, gli acquirenti da un preliminare trascritto e da un contratto di locazione che funge da paracadute qualora non si riesca a rogitare entro il termine previsto e gli Agenti Immobiliari che percepiscono subito la commissione sulla vendita".

Che cosa consiglia agli agenti immobiliari?

"Possono spiegare ai loro clienti che il "Rent to buy" è molto più vantaggioso del mutuo al 100% perché consente, nel periodo preparatorio, di risparmiare gli interessi bancari. È, oggi, anche lo strumento ideale per contrastare la concorrenza delle banche che aprono le loro agenzie immobiliari. Quelle in cui i mutui al 100% non esistono, ma se il cliente acquista l'immobile che la banca ci tiene a vendere, allora …".

Articolo 23 dello Sblocca Italia. Che cosa ne pensa?

"È scritto che l'articolo 23 introduce una nuova tipologia di contratto "unitario": il "contratto di godimento in funzione della successiva alienazione", con cui è regolamentato l'affitto con riscatto, che adesso però tutti chiamano "Rent to Buy".

Un nuovo contratto che nessuno sta utilizzando: innanzi tutto perché, prevedendo unicamente una opzione di acquisto e non un obbligo, impedisce al venditore di ricevere una caparra e impedisce all'Agente Immobiliare di percepire immediatamente la commissione sulla vendita.

Oltre a ciò resta ancora da definire tutta la parte fiscale del nuovo strumento contrattuale, la quale sarà

«Nella mia rielaborazione dello schema contrattuale americano ho collegato tra loro il preliminare di compravendita e il contratto di locazione, entrambi previsti e regolamentati dal nostro Codice Civile»

oggetto di una specifica normativa attesa entro questo mese di gennaio (la rivista è andata in stampa prima di eventuali variazioni della norma, ndr). Quest'ultima ci aiuterà a capire se valga la pena di affiancare questa nuova tipologia contrattuale al vero "Rent to Buy", quello, cioè già regolamentato dal Codice Civile.

Cosa ne penso? Per incentivare le compravendite flessibili, non serviva creare una nuova tipologia contrattuale, con tutte le problematiche tecniche che ciò comporta. Sarebbe bastato un semplicissimo intervento legislativo con cui:

- Rendere trascrivibile la scelta di acquisto (come negli U.S.A.);
- Rendere trascrivibile il contratto di locazione anche quando non ha durata ultranovennale;
- Elevare, per tutte le tipologie contrattuali, la durata della trascrizione".

Compraffittando: l'interpretazione di Solo Affitti del Rent to buy

La chiave per far ripartire il mercato sta nel trovare soluzioni originali utili a garantire vantaggi sia all'acquirente sia al venditore, i due attori della mediazione conclusa dall'agente immobiliare

Silvia Spronelli Presidente Solo Affitti

Sono quasi venti anni che ci occupiamo in maniera esclusiva di locazioni e questo ci sostiene nel pensare di conoscere bene le specifiche esigenze di inquilini e proprietari. Pur essendoci sempre occupati di affitto, riteniamo di aver vissuto in prima linea il boom delle compravendite di qualche anno fa che, di fatto, garantiva al nostro mercato un ottimo livello di offerta. Poi, negli ultimi anni, la grave crisi che ha colpito il mercato delle compravendite ci ha favorito ulteriormente mettendo a disposizione un numero sempre maggiore di immobili, derivanti in quota parte dalla grossa quantità di invenduto che circolava.

Se i fenomeni legati all'offerta spiegano facilmente

come l'affitto oggi rappresenta un'alternativa interessante per i proprietari, dal punto di vista della domanda le cose sono un po' più complesse. E cioè che anche questa parte del mercato si è notevolmente allargata negli ultimi anni, dato che oltre a single, trasfertisti e studenti - da sempre il target principale di inquilini - anche le famiglie tradizionali, per la loro soluzione abitativa, hanno scelto l'opzione dell'affitto.

Spesso si tratta di un "ripiego" forzato dettato dall'impossibilità oggettiva di accedere al mercato della

compravendita. Sarà che l'indole degli italiani è fondamentalmente prudente per cui si preferisce la solidità del mattone agli investimenti rischiosi in Borsa. Sarà perché in Italia si sono sostenute politiche che incoraggiavano l'acquisto (si veda fra tutte le agevolazioni "prima casa" di cui hanno usufruito milioni di italiani). Sarà che la casa costituisce ideologicamente un bene rifugio. Sarà infine per lo status sociale che identifica il benessere con la proprietà, di certo c'è che la maggior parte dei cittadini del Belpaese preferirebbe acquistare l'immobile in cui vive o per lo meno quello in cui vive stabilmente con la sua famiglia. Per spiegare il fenomeno mi piace ricorrere a questa metafora: di solito, dopo un periodo di convivenza, sono in tanti a fare il passo verso il matrimonio. Bene, anche l'affitto può essere visto come un periodo di "convivenza", dopo il quale ci si impegna per sposarsi, ovvero comprare quel bene. Indubbiamente come ogni passo importante anche nello strutturare una vendita partendo dall'affitto è fondamentale trovare quel sottile equilibrio tra le esigenze del venditore e quelle del compratore.

La caratteristica di Solo Affitti Compraffittando è il configurare la locazione con opzione di acquisto: il proprietario affitta l'immobile all'inquilino che è intenzionato ad acquistarlo entro un certo lasso di tempo, motivo per il quale ne acquista la facoltà, a predeterminate condizioni. Al classico contratto di affitto le parti affiancano una scrittura privata ("patto di opzione"), dove sono stabilite le principali condizioni come il prezzo di vendita futuro, il valore del canone di locazione, la durata dell'opzione, la "quota di patrimonializzazione" dei canoni di affitto, il valore del premio per l'opzione di acquisto.

VALORE DEL CANONE DI LOCAZIONE
Generalmente è superiore rispetto a quello disponibile per l'affitto di immobili simili sul mercato

DURATA DELL'OPZIONE
Il termine entro il quale è possibile riscattare l'immobile

QUOTA DI PATRIMONIALIZZAZIONE DEI CANONI DI AFFITTO
La quota parte dei canoni versati negli anni di locazione che va ad abbattere il prezzo di vendita al momento del riscatto

VALORE DEL PREMIO PER L'OPZIONE DI ACQUISTO
Il corrispettivo economico che l'inquilino-acquirente è disposto a concedere al proprietario-venditore per potersi riservare la facoltà in futuro di acquistare

Rent to buy, per comprare casa in tempo di crisi

"Si ispira al principio del win-win – ci spiega il nostro esperto, l'avv. Luigi Parenti – e si modula intorno alle specifiche esigenze delle due parti contraenti, conduttore e locatore"

Luigi Parenti avvocato

Il contratto Rent to buy (disciplinato dall'art. 23 del D.L. n. 133 del 2014 - c.d. Decreto Sblocca Italia) è una novità legislativa che potrebbe aiutare la ripresa del mercato immobiliare italiano. Il suo obiettivo è creare un "*programma preparatorio all'acquisto*" finalizzato a offrire all'acquirente il tempo necessario per allinearsi ai nuovi parametri previsti per la concessione del credito, essendo tramontata l'era dei mutui al 100%, col conseguente aumento della soglia di liquidità necessaria per l'acquisto di una casa.

Di derivazione anglosassone, il Rent to buy viene definito, nel nostro sistema normativo, come "*il contratto che prevede l'immediata concessione del godimento di un immobile con diritto per il conduttore di acquistarlo entro il termine determinato imputando al corrispettivo del trasferimento la parte di canone indicata nel contratto*".

Si tratta di una disciplina di natura complessa in quanto la concessione in godimento (locazione) è in realtà finalizzata alla compravendita dell'immobile. Infatti le parti, contestualmente alla sottoscrizione del contratto, stabiliscono il termine entro il quale dovrà essere esercitato il diritto di acquisto dell'immobile, il

prezzo della futura compravendita, non modificabile, e la durata della cosiddetta "*fase preparatoria all'acquisto*". Per la sua trascrivibilità - ai sensi dell'art. 23 dello Sblocca Italia (che rinvia espressamente all'art. 2645 bis c.c.) – sia il locatore sia il conduttore sono sì tutelati da eventuali trascrizioni o iscrizioni successive effettuate da terzi sul medesimo immobile ma soltanto per un periodo non superiore a dieci anni.

Quanto al corrispettivo del godimento, argomentando sempre l'art. 23, comma 1 bis del Decreto, è risultato che nella prassi contrattuale soltanto una parte del canone di godimento venga considerata quale acconto della futura vendita, mentre la restante parte venga considerata a fondo perduto.

All'atto della sottoscrizione del contratto, per pras-

Acquisto di un immobile del valore commerciale di € 210.000,00.
Cosa potrebbero stipulare le parti con un contratto di concessione in godimento.

PREZZO PATTUITO (bloccato per 6 anni)	€ 210.000,00
ACCONTO INIZIALE (6% del prezzo pattuito)	€ 12.600,00
CANONE MENSILE	€ 1.200,00 (di cui € 700,00 a titolo di godimento + € 500,00 euro a titolo di acconto prezzo finale)
ACCANTONAMENTO TOTALE DOPO 6 ANNI (23,14%)	€ 48.600,00 euro (€ 12.600,00 euro a titolo di acconto iniziale + € 36.000,00 accantonati in 6 anni)
IMPORTO DA SALDARE ALL'ATTO DEL ROGITO (76.86%)	€ 161.400,00

si, il conduttore versa un acconto iniziale pari al 6% del corrispettivo pattuito che verrà sommato alla quota dei canoni mensilmente accantonata in acconto prezzo. Pertanto, all'atto del rogito, il conduttore ha diritto di imputare al prezzo di vendita originariamente concordato, l'acconto iniziale e la parte dei canoni già corrisposti, così da saldare, anche attraverso l'accensione di un mutuo liberamente scelto, soltanto il prezzo residuo.

Posticipando il momento della stipula del contratto definitivo di compravendita, il conduttore potrebbe entrare immediatamente in possesso dell'immobile da lui prescelto, pur essendo impossibilitato ad acquistarlo sin da subito. Poi, grazie all'accantonamento di una percentuale dei canoni mensili, potrebbe agevolmente ottenere l'erogazione di un mutuo a condizioni più vantaggiose.

Allo stesso modo il locatore eviterebbe, da subito, i costi di gestione dell'immobile, si assicurerebbe la sua futura alienazione e il corrispettivo della compravendita oltre a quello mensile di godimento (nell'esempio riportato in tabella a pag. 30 il locatore, in sei anni, incasserebbe "a fondo perduto" l'importo complessivo di € 50.400,00).

Al fine di tutelare entrambi i contraenti, l'art. 23 del Decreto disciplina anche le ipotesi di risoluzione del contratto. Inoltre, in ossequio al principio inglese del "*win-win*", in base al quale il vero affare è quello che si ottiene con la soddisfazione reciproca dei contraenti, è consentito alle parti modulare il contratto considerando le loro specifiche esigenze.

In conclusione, nonostante sia innegabile la necessità di ulteriori approfondimenti e interventi correttivi e chiarificatori, non può certo negarsi la portata innovativa della disciplina del Rent to buy che, sebbene non contenga previsioni rivoluzionarie, rappresenta comunque un impulso importante per il rilancio e la crescita economica del nostro paese.

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

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

L'articolo 23 sotto la lente di ingrandimento

Quando avviene il passaggio di proprietà dell'immobile? Sono realmente tutelati il venditore e l'acquirente? L'intervento del notaio Stefano Puglisi di Palermo, mette in luce, comma dopo comma, gli aspetti della nuova normativa

Stefano Puglisi notaio

L'ampia panoramica fatta, nelle pagine precedenti, sul "Rent to buy" e sull'articolo 23 del D.L. 133/14 mi offre la possibilità di poter entrare nel cuore dell'argomento, andando ad argomentare i suoi diversi commi. La nuova disposizione normativa prende in considerazione "*i contratti, diversi dalla locazione finanziaria, che prevedono l'immediata concessione del godimento di un immobile, con diritto per il conduttore di acquistarlo entro un termine determinato imputando al corrispettivo del trasferimento la parte del canone indicata dal contratto*". Si ravvisano, così, le due fasi caratterizzanti le tipologie di operazioni emerse dalla prassi: quella del conseguimento del godimento dell'immobile a fronte del pagamento di un canone e quella consistente nel trasferimento dell'immobile con imputazione al prezzo della parte del canone indicata nel contratto. Si osserva che la disposizione di cui al comma 1 dell'articolo analizzato fa riferimento, nella descrizione della fattispecie, al "diritto per il conduttore" di acquistare l'immobile. Nessuna indicazione specifica è prevista con riguardo alla qualità delle parti contraenti (che potranno essere privati, imprese, professionisti…) e alla natura dell'immobile. A tutela delle posizioni di entrambe le parti, il legislatore prevede al comma 1, appunto, la trascrizione di tali contratti (a tal fine pertanto gli stessi dovranno rivestire la forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata). Per rafforzare la reciproca tutela delle parti, la trascrizione è disposta ai sensi dell'art. 2645-bis c.c.. In particolare la stessa rinvia, quanto agli effetti, alla disciplina della trascrizione del contratto preliminare, ma con un prolungamento della durata massima dell'efficacia prenotativa, in considerazione dello scopo della norma (il termine triennale di cui all'art. 2645-bis è elevato a tutta la durata del contratto e comunque a un periodo non superiore a dieci anni, ai sensi del comma 3 dell'art. 23). Tale previsione si completa con il rinvio alle disposizioni relative alla cancellazione della trascrizione (art. 2668 comma 4 c.c.), al privilegio speciale sull'immobile a garanzia dei crediti (di restituzione) del futuro acquirente per il caso dell'inadempimento del venditore (art. 2775-bis c.c.), all'ipoteca iscritta sul bene oggetto del contratto (art. 2825-bis c.c.). Sempre il comma 1 dell'art. 23 prevede che la "*trascrizione produce anche i medesimi effetti di quella di cui all'art. 2643, comma primo, numero 8) del codice civile*", quanto all'opponibilità ai terzi del contratto con riguardo alla "fase" del godimento (e sembra doversi ritenere, in assenza di espresse limitazioni, anche qualora la stessa abbia durata inferiore ai nove anni).

I commi 2 e 5 disciplinano le ipotesi di risoluzione per inadempimento di una delle due parti. Il contratto si riterrà risolto per inadempimento del conduttore in caso di mancato pagamento, anche non consecutivo, di un numero di canoni stabiliti dalle parti, non inferiore comunque a un ventesimo del loro numero complessivo. In tal caso il concedente avrà diritto alla restituzione dell'immobile e tratterà definitivamente, a titolo di indennità, tutto quanto versatogli. Nel caso invece il contratto dovesse risolversi per inadempimento del concedente, questi dovrà restituire la parte dei canoni imputati a corrispettivo di vendita, maggiorata degli interessi legali.

Il comma 3, valorizzando la differenza della fattispecie in esame rispetto a quella della locazione, rinvia per la disciplina della suddetta "fase" di godimento dell'immobile alle norme codicistiche dell'usufrutto, riguardo a inventario e garanzia, al carico delle spese di manutenzione e alle pretese di terzi e/o liti, in quanto compatibili.

Il comma 4 precisa che, se il contratto in esame ha come oggetto un'abitazione, il divieto di cui all'articolo 8 del decreto legislativo 20 giugno 2005, n. 122, opera fin dalla concessione del godimento. Al riguardo, sembra non potersi dubitare che la norma si riferisca alle sole ipotesi nelle quali sussistono i requisiti oggettivi e soggettivi per l'applicazione del predetto art. 8 del decreto n. 122/2005. Pertanto, nel caso di immobile abitativo ancora in costruzione non si potrà procedere alla stipula dell'atto di compravendita se, anteriormente o contestualmente alla stipula, non si sarà provveduto alla suddivisione del finanziamento in quote o al perfezionamento di un titolo per la cancellazione o frazionamento dell'ipoteca a garanzia o del pignoramento gravante sull'immobile (art. 8, D.Lgs. n. 122/05).

Il comma 6 reca una specifica disciplina, allo scopo di garantire tutela legale all'altro contraente, per le ipotesi in cui una delle parti venga coinvolta in un fallimento. La disposizione, volta a contemperare l'interesse dei creditori con quello di assicurare la stabilità dei rapporti giuridici, rinvia alla Legge Fallimentare, e precisamente all'articolo 67, comma 3, lettera c) e all'articolo 72, così rimettendo al curatore, con l'autorizzazione del comitato dei creditori, la valutazione relativa all'opportunità di continuare il rapporto. Da segnalare che tale rinvio implica l'applicazione anche degli ultimi due commi dell'art. 72, i quali assicurano una particolare tutela al promissario acquirente che abbia trascritto il proprio titolo. Si deve ritenere, pertanto, che la medesima tutela spetti al contraente di un contratto di godimento in funzione della successiva alienazione, debitamente trascritto, cui sia stato attribuito il diritto di acquistare.

Infine, concludo evidenziando quanto già esplicitato nell'articolo precedente dall' avvocato Parenti, ovvero l'ampia autonomia che la nuova disciplina normativa lascia alle parti nel regolare il contratto in base alle loro specifiche esigenze.

Notaio Stefano Puglisi
Palermo - via Libertà, 80 - 091.6250441
Marineo (PA) - via Roma, 3 - 091.8727465

AL CENTRO DELLA

Al termine di un 2014 all'insegna della rincorsa a una nuova stabilità, COLLABORARE elegge l'agenzia del network MLS REplat più collaborativa dell'anno. È la romana Immobil System dei soci Luca Alimenti e Nicola Labbate: una realtà in grado di chiudere trentacinque compravendite in condivisione solo nell'anno appena trascorso. Il come e il perché ce lo siamo fatto spiegare direttamente da loro

Ludovico Casaburi

Da sinistra: Nicola Labbate, Nadia Ceccarelli, Luca Alimenti

Il 2014 è stato, "immobiliarmente" parlando, un anno di affannosa ricerca di una soluzione. In un labirinto di nuove proposte per superare una volta per tutte la crisi, alcuni professionisti del mattone italiano hanno cavalcato meglio di altri l'onda della collaborazione. Attraverso la comprensione di uno strumento come il Multiple Listing Service - nella fattispecie il primo per diffusione in Italia, MLS REplat - alcuni agenti immobiliari "ispirati" hanno quasi ingannato un sistema governato dallo stallo, entrando con agilità nell'era del real estate 3.0, quella cioè del brokering immobiliare fatto attraverso la condivisione online dei portafogli immobiliari. La Immobil System dei soci Nicola Labbate e Luca Alimenti è una di queste realtà. Per essere più precisi, l'agenzia romana - con 35 compravendite con-

Da sinistra: Nicola Labbate e Luca Alimenti

COLLABORAZIONE

cluse - **è la prima in Italia per numero di collaborazioni effettuate** con successo nel 2014 all'interno del network di MLS REplat, che oggi conta oltre 1.200 agenzie distribuite su tutta la Penisola.

«Il segreto sta nella condivisione degli immobili senza limitazioni alla diffusione delle informazioni. Non posso chiedere aiuto a un altro professionista se poi lo ostacolo costringendolo a fare a modo mio»

Come si diventa l'agenzia immobiliare più "collaborativa" d'Italia?

"Per quanto ci riguarda, da quando abbiamo costituito la Immobil System nel 2006, il nostro credo è sempre stato il rispetto per la propria professionalità e soprattutto verso il cliente", rispondono Luca Alimenti e Nicola Labbate.

Da quanto tempo siete una "coppia"?

"A dir la verità saremmo un trio più che una coppia: niente sarebbe stato quello che è oggi senza la preziosa presenza della nostra principale collaboratrice, Nadia Ceccarelli. In ogni caso io (Luca, ndr) ho cominciato nel 1989 con il primo importante franchising. Sono arrivato in Frimm nel 2000, e lì ho conosciuto Nicola, che si era formato proprio nell'azienda presieduta da Roberto Barbato. In Frimm, insieme abbiamo proseguito il nostro percorso professionale affinando le tecniche di acquisizione e vendita e di creazione e gestione di un team. Oggi la nostra piccola azienda si avvale di ben 10 collaboratori".

Dalle "zone" degli anni '80 al lavoro online e tramite MLS, com'è cambiata per voi la figura di agente immobiliare?

"La professione si è evoluta con la diffusione dei mezzi di comunicazione e di promozione delle vendite,

>>> continua

>>> continua

mentre le attività si sono decisamente semplificate grazie alla tecnologia che oggi è a portata di mano, per tutti. Si, con l'eliminazione delle zone sono cadute le vecchie barriere, con una conseguente riqualificazione della professione. L'agente immobiliare è diventato un consulente immobiliare oggi - o almeno noi ci sentiamo così - in grado di gestire e seguire la vendita ovunque".

Uno strumento come il Multiple Listing Service è a dir poco necessario per la vostra professione ai giorni nostri. In alcuni casi, durante la crisi, è stato utile alla sopravvivenza di molti esercizi. Nel vostro caso, collaborare vi ha portato a chiudere 35 compravendite nell'anno solare 2014. Perché, dunque, siete stati i migliori?

"Non siamo i migliori. Certo, le cifre sono importanti, ma il segreto sta nella condivisione degli immobili senza limitazioni alla diffusione di quelle informazioni. Cioè, per esser chiari: non posso chiedere aiuto a un altro professionista se poi lo ostacolo costringendolo a fare a modo mio. Spesso i colleghi non vogliono che nella stessa pagina del portale inserzionistico ci siano due o più annunci sullo stesso immobile da parte di due o più agenzie: un prodotto gestito da troppe mani contemporaneamente, dicono, non è appetibile per il pubblico. Nella nostra agenzia lavoriamo solo con incarichi in esclusiva, dunque per ogni pratica siamo in possesso di tutta la documentazione; non pubblichiamo mai un annuncio in piattaforma se non siamo in possesso dei documenti e non siamo certi del reale stato dell'immobile. Ciò perché siamo consapevoli che è nostra responsabilità informare in maniera esaustiva e professionale i colleghi sui prodotti che mettiamo in vendita all'interno della piattaforma MLS. I nostri clienti sono fortemente fidelizzati e sono soprattutto ben informati sui meccanismi della condivisione. Grazie a questa consapevolezza, i clienti comprendono che un maggior numero di annunci aumenta la visibilità delle loro case, facilitandone la vendita in tempi brevi e a prezzi congrui".

La trasparenza nei confronti del cliente è fondamentale e serve a lavorare meglio: un cliente affezionato non ci darà mai buca a un appuntamento

Massima fiducia ai colleghi, fidelizzazione del cliente e trasparenza di procedure dunque.

"Esatto. In questo modo il lavoro stesso è più leggero. Prendiamo ad esempio gli appuntamenti con i clienti per la visita di un immobile: un cliente affezionato non ci darà mai buca. E comunque una telefonata in più per confermare l'appuntamento non costa nulla. Sui nostri immobili in particolare, poi, stiamo molto attenti a evitare che uno stesso cliente veda uno stesso immobile con due diverse agenzie. Condividendo i database è capitato che altre agenzie si siano "accorte" del possibile interesse di un nostro cliente per un nostro immobile: riconosciamo sempre la bravura e la celerità dei colleghi in questi casi, e gli fissiamo l'appuntamento. Inoltre, pur essendo connessi a MLS REplat praticamente dall'inizio e conoscendo quindi la maggior parte delle agenzie di Roma, in caso di trattativa con storno per i nostri incarichi facciamo compilare, firmare e timbrare sempre la *dichiarazione di cooperazione*, il documento che serve a formalizzare l'accordo provvigionale tra le agenzie nella trattativa".

Lavorare con l'MLS non è solo matching tra domanda e offerta. In che modo MLS REplat si è inserito nella vostra routine lavorativa?

"L'MLS è la nostra routine quotidiana, e ha sicuramente migliorato e ottimizzato tempi e procedure. Come per tutte le cose che restituiscono un feedback rilevante, meglio lo si conosce più funziona: sono fondamentali dunque l'inserimento accurato nel sistema

L'MLS ha sicuramente migliorato e ottimizzato tempi e procedure. Come per tutte le cose che restituiscono un feedback rilevante, meglio lo si conosce più funziona

delle informazioni che riguardano l'immobile, il caricamento dei documenti in formato digitale, il caricamento anche delle foto, l'utilizzo del blog per fornire le informazioni che i campi cablati (*non a testo libero, ndr*) delle schede non consentono. Se correttamente utilizzato, REplat consente di fatto una gestione virtuosa di un gran numero di richieste: è la chiave per proporre l'immobile giusto all'acquirente giusto nel minor tempo possibile".

Che tipo di mercato immobiliare è quello romano in uscita dalla crisi? E che posto occupa oggi uno strumento come l'MLS, contando che solo a Roma ci sono oltre 300 agenzie connesse?

"Il mercato post crisi si è consolidato con una diminuzione dei prezzi, e ha fatto una selezione naturale degli operatori del settore. Anche per questo, quello attuale è un ottimo momento per aumentare i propri fatturati. L'MLS in questo senso è il mezzo che porta al futuro di questa professione. Il presidente Barbato lo diceva già 15 anni fa, quando la collaborazione era vista come un brutto raffreddore, e invece…".

1° classificato
Roma

Frimm 430 - Immobil System s.r.l.
via Giovanni de Calvi, 65 - Roma
06.45441909 - frimm430@frimm.com

E al secondo, terzo e quarto posto troviamo…

2° classificato
Palermo

Frimm Immobiliare & Creditizio
Giovanni Gioè e Giusy Oliveri (amministratori)
Via Vittorio Emanuele, 145
www.frimmimmobiliarepalermo.it

3° classificato
Milano

Patrimoni Real Estate
Mariana D'Amico (amministratore)
Via Lamberto de Bernardi,1
www.patrimonire.it

4° classificato
Bellizzi (SA)

Domus Mea
Giuseppe Venturiello (amministratore)
Via Roma, 266
www.bellizzicase.com

I vostri clienti come sono cambiati negli anni? Come arrivano in agenzia, e soprattutto cosa pensano dell'MLS?

"Naturalmente il *porta a porta* oggi è superato, la tecnologia ci permette ogni settimana di aggiornare gli elenchi di chi vende e cerca casa, per non parlare degli annunci inseriti dai privati sui portali inserzionistici e ovviamente delle classiche referenze che vanno ad aggiornare il nostro database. In quest'ultimo si fa una selezione delle richieste classificandole in base alle esigenze e alla liquidità. Spesso capita che chi deve comprare deve anche vendere, e in base all'esigenza del cliente ci muoviamo. I clienti non hanno difficoltà nel capire la collaborazione. In fase di acquisizione gli spieghiamo il concetto di condivisione, e che comunque, pur avvalendoci delle competenze di altri agenti immobiliari, restiamo noi i loro unici e soli referenti, dalle visite fino al rogito notarile. E quello che capiscono subito, e lo capiscono tutti, è il vantaggio di accelerare i tempi".

Il leasing immobiliare, questo "sconosciuto"

Vita, morte e miracoli del leasing: con una delle aziende leader del settore, EsaRoma, scopriamo una forma alternativa per l'acquisto di immobili strumentali per la propria attività

Lucas Walker

Con questo primo di quattro appuntamenti sulle pagine di COLLABORARE, EsaRoma (azienda specializzata nella locazione finanziaria in tutte le sue forme) ci fa viaggiare alla scoperta di una specifica e alternativa possibilità d'acquisto di beni immobili, il leasing immobiliare. Per informare al meglio l'agente immobiliare sulle dinamiche del leasing, ne abbiamo parlato con il suo titolare, il dott. Antonio Tomassini.

Che cos'è il leasing immobiliare?

"Il leasing, o locazione finanziaria, è un contratto con il quale un soggetto (utilizzatore) richiede a una società finanziaria (concedente) di acquistare beni immobili da un costruttore o da un venditore (fornitore) col fine di averli in uso per un periodo di tempo prefissato e prevedendo il pagamento di un canone periodico. Al termine della locazione l'utilizzatore può diventare proprietario dell'immobile con il pagamento del prezzo stabilito, detto diritto d'opzione o riscatto".

A chi è rivolto il leasing immobiliare?

"Al leasing possono accedere le imprese di ogni forma e dimensione, così come anche i professionisti, per il finanziamento di investimenti immobiliari - costruiti e da costruire - purché strumentali all'attività svolta (es. uffici, negozi, magazzini, capannoni artigianali/industriali, laboratori, garage, ecc…)".

Perché affidarsi al leasing per l'acquisto di immobili?

"Innanzitutto per la grande **velocità** di istruttoria e conclusione dell'affare: il leasing si realizza in tempi più rapidi rispetto ad altre forme di finanziamento indirizzate a soggetti giuridici. In secondo luogo, senza dubbio, per la **completezza** dell'operazione: il leasing finanzia pressoché il costo totale dell'investimento, compresa l'IVA e le altre imposte a differenza del mutuo. Quest'ultimo, ad esempio, copre al massimo il 60% del

COSA OFFRIAMO

• Leasing finanziario • Sale and lease back • Supporto tecnico a 360 gradi • Adeguate coperture assicurative • Consulenza finanziaria, tecnica, studi di fattibilità • Esperienza trentennale nel settore

VANTAGGI

• Flessibilità nella costruzione del piano finanziario • Finanziabilità del bene fino al 30% • Accesso alle principali leggi sulle agevolazioni • Tassi concorrenziali

IPOTESI DI UN PIANO FINANZIARIO

	DURATA	CANONE ANTICIPATO MINIMO	RISCATTO (da derogare)	PAGAMENTO AL FORNITORE
Immobiliare	216 mesi	10%	20%	Al rogito

costo dell'immobile, imposte escluse. Terzo aspetto fondamentale: il leasing immobiliare **si integra con servizi accessori**, quali quelli assicurativi e di consulenza tecnica, con particolare riferimento all'accertamento della rispondenza dell'immobile a ogni tipo di conformità tecnica e urbanistica. Infine, l'**economicità** dell'operazione: il leasing immobiliare offre la disponibilità immediata del bene, senza immobilizzare la somma di denaro necessaria all'acquisto, e permette una gestione finanziaria secondo esigenze specifiche per una migliore pianificazione aziendale. Consente, inoltre, il frazionamento dell'IVA nei canoni periodici, quindi l'effetto sulla liquidità aziendale è molto limitato, e permette anche un ammortamento più rapido rispetto a quello civilistico, attraverso la detraibilità dei canoni periodici nell'arco della durata del contratto".

In che cosa consiste un piano finanziario?

"Il **piano finanziario** rappresenta le condizioni ed i flussi finanziari legati ad un'operazione, di solito inerenti un investimento. Per confrontare due piani finanziari è necessario tenere presente tutti gli elementi.

Gli elementi principali di un piano finanziario sono il **capitale iniziale**, ossia l'importo complessivo del bene da finanziabile al netto dell'IVA e comprensivo di imposta ipocatastale o di registro (in quest'ultimo caso non viene applicata IVA);

il **primo canone, o maxicanone**, è l'anticipo da versare all'atto della sottoscrizione del leasing immobiliare costruito o costruendo: mediamente è pari al 15% del capitale finanziato comprensivo di imposte dirette;

il **prezzo di riscatto**, la facoltà data all'utilizzatore di divenire proprietario del bene a un prezzo predeterminato alla stipula del leasing finanziario ed oscilla dall'1% al 25%;

la **durata**, quella minima fiscale è di 10 anni ma, come detto, può essere anche superiore, fino a 18 anni (in alcuni casi fino a 20);

le **rate periodiche**, vale a dire le quote a rimborso del debito da versare anticipatamente o posticipatamente al periodo di riferimento;

la **periodicità**, cioè la frequenza con cui vengono versate le rate, che solitamente è mensile, ma può essere anche bimestrale o trimestrale;

il **tasso nominale annuo** (TAN), ossia tasso applicato all'operazione. Prima di confrontarlo con il tasso nominale applicato su altra quotazione è necessario verificare l'omogeneità di tutti gli altri elementi del piano finanziario.

Il nostro elenco si conclude con le **spese di istruttoria pratica**, quantificate in misura fissa e quindi più convenienti nella stragrande maggioranza dei casi rispetto a quelle di altre forme di finanziamento, spesso calcolate in modo proporzionali all'erogato".

EsaRoma Leasing
Via Nicola Pellati, 54 - 00149 Roma
06.55301544 - 06.55301529
info@esaroma.it
www.esaromaleasing.com

E così i vani lasciano il posto ai metri quadri…

Con la riforma del catasto cambiano le unità di misura del valore dell'immobile. Ci saranno piacevoli sorprese o nefaste novità? I nostri immobili saranno più attrattivi per gli investitori stranieri oppure resteranno chiusi tra le quattro mura nazionali? Abbiamo deciso di trattare l'argomento in più puntate così da approfondire per il possibile la questione ed evitare brutte sorprese. Iniziamo con Maurizio Savoncelli, presidente CNGeGL (Consiglio Nazionale dei Geometri e dei Geometri Laureati) incontrato a margine di un loro convegno sul tema, organizzato lo scorso dicembre a Roma

Adriana Apicella

Il 13 gennaio scorso è stato approvato il decreto legislativo 198/2014 (legge 11 marzo 2014, n. 23) sulle commissioni censuarie (i dettagli nel box, ndr), considerato il primo passo della riforma catastale. Si attende il secondo decreto per poi passare alla fase del censimento vero e proprio. Presidente siamo nei tempi pronosticati o si intravede un rallentamento?

"La bozza del secondo decreto legislativo (che potrebbe essere anche l'ultimo) è pronta: l'Agenzia del Territorio l'ha trasmessa al Governo ed è ora all'esame del MEF. Nell'ipotesi di un suo licenziamento entro la fine di gennaio 2015, dovrebbero poi trascorrere i previsti 60 giorni per l'approvazione nelle Commissioni Parlamentari e si arriverebbe così a rispettare l'auspicata scadenza di marzo. In altre parole: se la volontà politica è quella di approvare il provvedimento in tempi brevi, deve solo raccogliere il testimone già fornito dai tecnici".

La riforma del catasto può aiutare a rendere più attrattivo il mercato estero?

"Occorre dare nuova visibilità al patrimonio edilizio italiano, che all'estero è percepito come eccessivamente gravato da regole poco chiare e penalizzanti da un punto di vista fiscale. Dotarsi di una banca dati dinamica, capace di aggiornarsi automaticamente e in tempo reale in base alle variazioni dei valori di mercato e delle rendite (condizioni fondamentali per garantire l'equità fiscale), è il primo passo per stimolare gli investimenti stranieri".

Maurizio Savoncelli presidente CNGeGL

Parliamo proprio delle potenzialità e della fattibilità del "catasto dinamico"…

"È un sistema basato su una banca dati che - in maniera automatica - adegua le rendite catastali alle mutate condizioni di mercato. Le potenzialità del progetto sono enormi e tali da apportare benefici alla collettività e al Sistema Paese: questa convinzione è alla base degli elementi di fattibilità che il CNGeGL ha fornito alle istituzioni preposte e che ci auguriamo possano essere accolti".

Può farmi una sua valutazione del valore del parco immobiliare italiano?

"In Italia si contano circa 62 milioni di unità abitative, schematicamente riconducibili a tre tipologie qualitative: quelle edificate anteguerra e fino agli anni Quaranta,

IL PRIMO MATTONE DELLA RIFORMA DEL CATASTO

Il 13 gennaio 2015 è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale (serie generale n.9) il Dlgs 198/2014: composizione, attribuzioni e funzionamento delle commissioni censuarie, a norma dell'articolo 2, comma 3, lettera a), della legge 11 marzo 2014, n. 23, con entrata in vigore il 28 gennaio 2015.

Cosa definisce il Dlgs? I criteri e le regole per la formazione delle Commissioni censuarie così suddivise: una centrale, a Roma, e altre 106 locali. I commissari, che restano in carica per cinque anni, hanno il compito di aggiornare le rendite catastali degli immobili.

Nel dettaglio la Commissione centrale è composta dal presidente, da 25 membri effettivi e da 21 supplenti, e si articola in tre sezioni. Le sue competenze riguardano i ricorsi dell'Agenzia delle Entrate, dei Comuni e delle associazioni di categoria contro le decisioni delle Commissioni locali. Queste ultime, invece, si occuperanno di terreni, catasto urbano, e revisione del sistema estimativo. Ogni sezione delle commissioni locali è composta da un presidente, sei membri effettivi e sei supplenti.

solide e decisamente ben costruite, sebbene con materiali e metodologie dell'epoca. Quelle edificate a partire dagli anni del boom economico e fino agli anni Ottanta/Novanta, caratterizzate da una qualità del costruito decisamente bassa, frutto in alcuni casi di improvvisazione, in altri di scarsa lungimiranza (e conoscenza) circa i temi dell'impatto ambientale e del contenimento energetico. E infine quelle edificate a partire dalla fine degli anni Novanta/inizi Duemila, nuovamente di elevata qualità. Va da sé che la priorità è intervenire sul parco immobiliare di scarsa qualità attraverso la logica del RIUSO (Riqualificazione Urbana Sostenibile), mettendo in primo piano la sicurezza sismica e il contenimento energetico".

Cosa ne pensa del coinvolgimento premiante del cittadino?

"Nella riforma del catasto urbano il coinvolgimento del cittadino è fondamentale, e tale deve essere considerata anche la logica premiante. Per noi è importante che vengano adottate misure utili a sensibilizzare il contribuente ad essere parte attiva del processo di revisione del classamento, divenendo il destinatario di misure fiscali premianti nel momento in cui chiede, di propria iniziativa, l'ausilio di un professionista tecnico per verificare l'effettiva necessità di variazione catastale. Un segnale di discontinuità rispetto alle logiche punitive del passato e un deterrente contro eventuali ricorsi e opposizioni".

Cosa ne pensa della scelta dei componenti della commissione centrale?

"È un segnale importante nella direzione di una riforma che ambisce a essere non solo "epocale" ma anche "partecipata". Da ciò si comprende che ho accolto con favore la decisione di inserire anche quanti indicati dagli Ordini e Collegi professionali e dalle associazioni di categoria operanti nel settore immobiliare iscritti ai relativi albi (geometri, ingegneri, architetti, periti edili, dottori agronomi, agrotecnici) oltre a docenti qualificati in materia di economia e di estimo urbano e in materia di economia ed estimo rurale e tra gli esperti in materia di statistica e di econometria".

Duemilaquindici: sarà l'anno della svolta?

I segnali ci sono, ma la trasformazione deve partire dal basso. Gli agenti immobiliari devono circondarsi di tre componenti fondamentali: innovazione, aggregazione e collaborazione

Sergio Rivolta Lippo Amm. delegato Rivolta Immobiliare

Sono stato a lungo indeciso: lo metto o non lo metto il punto interrogativo nel titolo? Alla fine ho optato per il sì, ma è stato un gesto di prudenza e di educazione (non sono uno spericolato, e di certo non vorrei sembrare presuntuoso). Del resto, come si fa a fare affermazioni certe e certificate in un periodo come questo dominato dall'incertezza? Eppure i segnali di una ripresa nell'ultimo trimestre del 2014 ci sono tutti. Vediamo qualche numero: nei primi sei mesi del 2014 i volumi delle abitazioni residenziali venduti sono saliti dell'1,2% rispetto allo stesso periodo del 2013. A trainare il mercato sono stati soprattutto i comuni capoluogo con un +4,6%. Altro dato positivo è la diminuzione della forbice tra il prezzo di domanda e quello di offerta degli immobili. E proseguendo con i segnali positivi, un sondaggio effettuato dall'Agenzia delle Entrate in collaborazione con Tecnoborsa e con Banca d'Italia sottolinea una notevole attenuazione del pessimismo in molti degli operatori dell'intermediazione immobiliare. È vero anche che alcune agenzie di rating internazionale prevedono un ulteriore calo dei prezzi delle case fino al 2016, ma la verità è che solo gli agenti immobiliari sanno interpretare l'humus e i segnali che arrivano dal mercato perché lo vivono tutti i giorni e sono in grado di comprenderne anche le sfumature e le tendenze più nascoste. Parlo tutti i giorni con i colleghi e l'aria che si inizia a respirare ha il profumo

Dobbiamo dare la scossa definitiva al mercato con tre parole chiave: innovazione, aggregazione e collaborazione

"La fiducia è come l'aria che respiriamo: quando è presente nessuno lo nota, quando è assente tutti se ne accorgono" (Warren Buffet)

della ripresa. Del resto la storia del mercato immobiliare dal dopoguerra a oggi è ciclica, vale a dire che i periodi espansivi e quelli negativi si alternano nell'arco dei 5-7 anni. Quindi è molto probabile un'inversione di tendenza. Ultimo segnale positivo in ordine di tempo è la ripresa della domanda di mutui che ha registrato un +21% a novembre 2014.

Nei primi sei mesi del 2014 i volumi delle abitazioni residenziali venduti sono saliti dell'1,2% rispetto allo stesso periodo del 2013

Adesso tocca a noi operatori. Dobbiamo dare la scossa definitiva al mercato con tre parole chiave che secondo me sono: innovazione, aggregazione e collaborazione. E soprattutto dobbiamo inserire tra le priorità strategiche delle nostre aziende la fiducia e l'ottimismo. Sono questi secondo me gli ingredienti necessari per aumentare le compravendite e le locazioni e far ripartire definitivamente il mercato. Dice Warren Buffet, re Mida della finanza internazionale, che "la fiducia è come l'aria che respiriamo: quando è presente nessuno lo nota, quando è assente tutti se ne accorgono". Ovviamente ci sono altre indispensabili iniziative che devono essere adottate dal Governo e che si possono sintetizzare in un solo concetto: diminuzione delle tasse sulla casa. Aiuterebbero molto il mercato, se fossero trasformate in legge, le ultime due proposte di Berlusconi: la sospensione per sei mesi di tutte le tasse sulle compravendite immobiliari e una flat tax al 20% sui redditi di tutti i contribuenti. Sono convinto che specie la flat tax farebbe ripartire l'economia in generale e indurrebbe un effetto positivo anche sull'evasione fiscale che sicuramente diminuirebbe. Un po' come è avvenuto con l'introduzione della cedolare secca sugli affitti che ha fatto emergere moltissimi contratti in nero. E a proposito di cedolare secca, non si capisce perché non sia possibile applicarla ai contratti stipulati con le aziende; se fosse introdotta questa modifica ancora una volta il mercato direbbe grazie.

And the winner is…

Si è svolta l'11 dicembre scorso, all'ATA Hotel di Milano, la giornata dedicata agli Oscar del settore immobiliare

Una giornata intensa, quella della prima edizione dei Real Estate Awards, organizzata l'11 dicembre a Milano da Diego Caponigro, AD e Founder di Re-Gold.it e che ha visto tra i conduttori il mago Foster, noto volto della comicità italiana. Nel corso della "all day long" diversi i premi assegnati ai più importanti professionisti del settore immobiliare (vedi tabella). L'attenzione dell'evento non si è fermata ai soli riconoscimenti, bensì ci sono state tre sessioni di confronto tra gli operatori incentrate sugli sviluppi della loro professione rapportata alla tecnologia, alla comunicazione, alla cura del cliente. Si è cominciato al mattino con la prima tavola rotonda dedicata agli operatori del mondo delle reti di agenzie immobiliari e mutui con il presidente di Frimm, Roberto Barbato (insignito poi del premio alla carriera,ndr), Bruno Vettore (AD Coldwell Banker Italy), Stefano Grassi (Credipass), Riccardo Bernardi (Re/Max Corporate), Angelo Spiezia (WeUnit).

La consegna del premio alla carriera a **Roberto Barbato**

Poi è stato il turno dei relatori del DigitalRE Forum: Massimiliano Pochetti (Casashare.it), Antonio Idà (responsabile marketing di SoloAffitti), Alessio Beltrami (esperto di content marketing), Serjan Parkic (AD Prontacasa.it), Francesco Beraldo (AD WebinarImmobiliare.com) e Massimo Nardi (Opisas.com Gruppo Casa-RE di Roma). Infine, nel corso del pomeriggio, una nuova tavola rotonda con i rappresentanti dei principa-

li portali immobiliari online: Daniele Mancini (Casa.it), Carlo Giordano (Immobiliare.it), Melany Libraro (Subito.it) e Massimo Boraso (Boraso.com). "È stato un grande successo - ci ha detto con entusiasmo Diego Caponigro - *e lo dicono soprattutto i numeri straordinari: 5.000 voti ricevuti on line, 16.000 visitatori unici sul sito web istituzionale nell'arco di soli due mesi e mezzo, 4.000 agenti immobiliari coinvolti, 20 sponsor tra i più importanti player e aziende del settore. Tutto questo non è mai successo prima! Finalmente tutti "insieme": gli agenti immobiliari e le imprese collegate per far fronte comune nel nostro comparto, fortemente penalizzato dal mercato e da alcune scelte politiche*". Forte dell'ottima riuscita di questa prima edizione, l'AD di ReGold.it volge già con fiducia lo sguardo al futuro. "*Credo vivamente che il Real Estate Awards sia diventato l'avvenimento più importante del nostro settore e vorrei si trasformasse in un appuntamento fisso, un momento di confronto da cui far partire nuove collaborazioni. Posso anticipare che il prossimo anno l'evento si terrà con molta probabilità a Roma nel mese di dicembre con la stessa formula vincente. Tantissime sono infatti le conferme di partecipazione ricevute sia da parte di altre prestigiose aziende sia dagli agenti immobiliari stessi*".

5.000 *voti ricevuti on line*

16.000 *visitatori unici sul sito istituzionale in due mesi e mezzo*

4.000 *agenti immobiliari coinvolti*

20 *sponsor*

Ecco i riconoscimenti

Premio speciale Pionieri del Real Estate on-line: **Casa.it**
Miglior progetto innovativo del settore: **Il bello del mattone** di Damiano Gallo (trasmissione tv)
Miglior blog immobiliare: **Gerardopaterna.com**
Miglior progetto social 2014: **Sei un agente immobiliare se…** (gruppo Facebook)
Migliore comunicazione on-line: **Vendesi.tv** di Damiano e Mike (sit com)
Miglior formatore: **Gian Luigi Sarzano**
Miglior brand gruppi immobiliari franchising: **RE/MAX Italia**
Migliore rete mutui: **Credipass**
Miglior gestionale MLS: **Getrix**
Miglior portale di annunci: **Immobiliare.it**
Miglior agente immobiliare: **Enzo Scimone,** Kassyel Immobiliare
Premio alla carriera: **Roberto Barbato,** Presidente Frimm

The American Dream

Segni particolari: romana di nascita, americana di adozione. Incontriamo a Roma, nel quartiere generale della Frimm, Papi Simonetti, agente immobiliare associato per Galleria International Realty, in Florida

Adriana Apicella

Hai conosciuto l'America da ragazzina. Poi il volo verso New York nel 1991 e il trasferimento, tre anni fa, a Fort Lauderdale. In Italia ti occupavi di edilizia e negli Stati Uniti hai deciso di diventare una Realtor. Papi, ci racconti che cosa ti ha spinto a prendere questa decisione?

"Lì è un lavoro bellissimo perché dobbiamo aiutare a trovare la casa dei sogni dei nostri clienti. A questa motivazione ne aggiungo altre due: prima di tutto la vivacità di questo mercato immobiliare (gli americani possono cambiare anche dieci case nell'arco della loro vita) e poi l'elevata professionalità del settore, utile a fidelizzare fortemente i clienti. Loro - i clienti voglio dire - si rivolgono a noi nello stesso modo in cui, qui, gli italiani si rivolgono a un medico o a un avvocato".

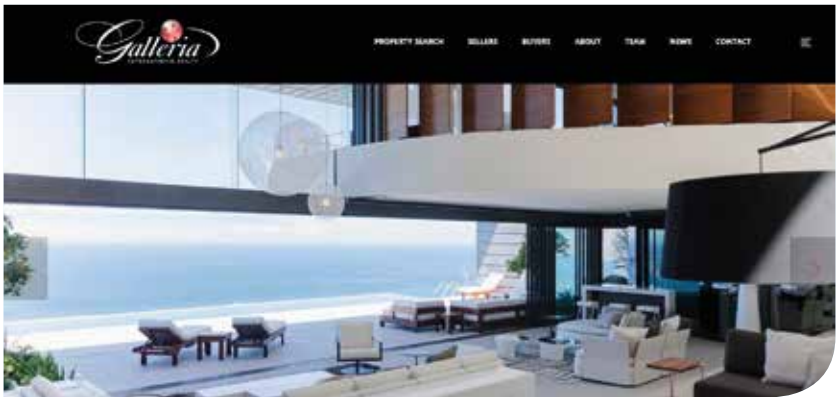
Da dove nasce questa fiducia?

"Prima di tutto dal fatto che siamo dei veri professionisti: nella struttura americana la formazione e l'aggiornamento sono obbligatori. Le regole sono durissime e se vuoi lavorare in questo campo devi studiare e aggiornarti continuamente. La nostra licenza per esercitare la professione è veramente sudata e se lavori senza, sei perseguibile penalmente. Abbiamo un mantra: perché agire in maniera diversa se poi esiste una formazione e una specializzazione che mi fa lavorare correttamente? A questo si aggiunge il forte spirito cameratesco che c'è tra noi. Mai parlare male di un altro collega anche se vive nello stato opposto al mio perché sarebbe come parlar male di me stessa".

Papi Simonetti con alla sua sinistra, **Roberto Barbato**, e alla sua destra **Giulio Azzolini** e **Ivan Siddi**

Mi sembra di intuire, comunque, che ti trovi bene a lavorare lì…

"Non bene, benissimo! E lo posso affermare in maniera decisa perché so come si lavora in Italia, avendo in famiglia due agenti immobiliari, mia figlia e mia sorella, che essendo molto radicate alle loro origini sono restie al trasferimento. Che dire? Siamo cose distinte e separate. Ma ritorniamo in America. Lì il lavoro è una cosa seria e non puoi rischiare di danneggiare le persone che si affidano a te. La nostra concorrenza è sana, il nostro essere uniti ci porta a organizzare continuamente feste, happy hour, convegni, workshop. E così capisci che la differenza tra un agente immobiliare e un altro non la fa la preparazione, perché siamo tutti preparati, ma l'approccio con il cliente".



Papi Simonetti e Vincenzo Vivo

Papi parliamo di MLS, come viene considerato è in America?

"Il Multiple Listing Service è sinonimo di utilità, funzionalità, garanzia, lavoro. È perfetto per tutti, agenti e clienti, perché protegge il lavoro dell'agente e protegge gli interessi dell'acquirente. Moltiplica notevolmente gli introiti - se lo fa in un periodo duro come questo, vi immaginate che cosa può fare in un periodo grasso? - e innalza il livello qualitativo della nostra categoria. Il suo scopo è preciso: garantire la visibilità del 100% dell'offerta del mercato immobiliare. Sia i colleghi sia i clienti sanno che non c'è niente altro in vendita. Aggiungo poi che ci sono tanti MLS in America, tutti gestiti privatamente, ma controllati da una sola associazione nazionale che è realtor.org. Ciò che ci accomuna è il fatto di avere le stesse regole, la stessa etica comportamentale, altrimenti non riusciamo a capirci. Un esempio semplice? Abbiamo tutti gli stessi tipi di contratto".

Che cosa suggerisci agli agenti immobiliari italiani affinché l'MLS possa raggiungere questo scopo e funzionare al 100%?

"Tecnicamente le due piattaforme sono molto simili per cui escluderei qualsiasi problema legato alla tecnologia. Il problema vero è la mancanza di rigore nel proprio lavoro e la scarsa conoscenza del vero uso dell'MLS. Non è necessario spiegare continuamente come funziona - è abbastanza semplice per cui non lo usa solo chi non lo vuole usare-, ma piuttosto informare tutti gli italiani, agenti e clienti, su che cosa è, qual è il suo scopo, quali risultati è possibile raggiungere con il suo utilizzo. Anche da noi l'inizio non è stato facile, intendiamoci. Un grande aiuto ci è venuto dalle campagne informative fatte sulle garanzie e i benefici che la piattaforma poteva offrire al cliente finale. Dopo appena qualche anno abbiamo avuto i primi risultati: non solo i clienti chiedevano se l'agente usava l'MLS ma procedevano nell'acquisto solo in questo caso. In sintesi partendo dal cliente finale abbiamo potuto sradicare la convinzione dell'agente immobiliare abituato a lavorare solo per il suo orticello. E poi, grazie alla formazione e agli aggiornamenti costanti, grazie al rigore nel nostro lavoro, grazie al fatto che siamo tutti uniti e che, oggi, tutti usiamo l'MLS, siamo noi che facciamo il prezzo di mercato."

Hai parlato di acquisizione. Come funziona negli Stati Uniti?

"Prima di tutto dobbiamo rispondere a una serie di requisiti specifici perché, ricordiamocelo sempre, stiamo vendendo un sogno e l'obiettivo è farlo nel minor tempo possibile al prezzo più alto di mercato. È tutto molto preciso con sistemi che permettono di andare a vedere la casa senza necessità di parlare con il collega. Quello che serve all'atto dell'acquisizione è la descrizione precisa di quello che si sta vendendo. Avere almeno una foto (*da caricare entro tre giorni altrimenti scatta automaticamente il pagamento del servizio,ndr*) poi tutte le informazioni sull'immobile in questione, che successivamente vengono corredate da altre foto, fino a un massimo di 26, ovviamente belle e ampiamente descrittive così da raccogliere maggiori fette di mercato".

Sei entrata nella rete MLS REplat. Qual è il tuo obiettivo?

"Inserirlo nella piattaforma internazionale. La nostra collaborazione può iniziare con un primo ufficio e se va bene si lavora per l'espansione. Ma sono convinta che i frutti saranno buoni. Chi semina bene raccoglie bene".

MLS in Italia: quale sarà il modello che supporta la sua diffusione?

La risposta non è semplice, anzi è necessario fare una profonda analisi che tenga conto della storicità e dell'unicità del Belpaese. E confrontarla con quella dei nostri nel mondo per replicare con successo i punti di forza della loro professione

Raffaele Racioppi

Gli agenti immobiliari italiani sono un numero ben nutrito di professionisti disgregati e disomogenei, dove, ancora oggi, è difficile individuare *univocamente* un modello di successo o un leader riconosciuto. Avercelo semplificherebbe di molto la questione, perché attiverebbe un processo di emulazione. Nella nostra realtà, il punto di partenza è esattamente l'opposto: il nostro panorama esclude il coinvolgimento di massa.

Tra i fattori che mi permettono di affermare ciò, considero i tanti strumenti software in uso nelle agenzie, le reti franchising come i modelli aggregati (associazioni, consorzi e così via). Un utilizzo esclusivo, quello del gestionale, dettato da due fattori importanti: l'essere fortemente fidelizzante e il costa elevato, in termini di tempo e di sforzi, di una eventuale sua sostituzione.

Un altro punto di riflessione mi è stato ispirato dal concetto di semplicità di aggregazione per similitudine, conoscenza e/o appartenenza. Mi spiego meglio. Aldilà di quanto i social network ci abbiano potuto insegnare, è venuta fuori la nostra volontà di aggregarsi spontaneamente con persone in qualche modo simili o vicini a noi. Seppur, ancora e nella maggioranza dei casi, solo per uno scambio di idee, per qualche chiacchiera, per qualche consiglio. Non dimentichiamo che l'agente immobiliare, come lo abbiamo conosciuto sino a oggi, è sostanzialmente un professionista abituato a operare individualmente. Non ha nel suo DNA la costruzione di rapporti collaborativi anche se un'apertura verso la condivisione del business con gli altri colleghi faciliterebbe le cose.

Da queste prime considerazioni si delinea una prima forte ipotesi: lo scenario più improbabile è il monopolio di un solo MLS.

Quanto affermo non è un mio pensiero sciolto, anzi è avallato da quanto è già avvenuto negli altri paesi.

Prendiamo ad esempi gli Stati Uniti, culla dell'MLS dal 1890 circa, dove oggi sono presenti oltre novecento MLS poi aggregati tra loro da Realtor, attraverso l'utilizzo di un codice informatico univoco (IDX).

Ed è proprio questo, secondo me, lo scenario verso il quale siamo indirizzati. Più strumenti gestionali che supportano la costruzioni di reti e micro-reti che poi vengono aggregate.

Perdonatemi se alcuni di voi penseranno che sto dicendo una banalità, ma per molti altri ancora non lo è: l'MLS non è uno strumento informatico ma un modello di lavoro; lo strumento (appunto il gestionale) è solo il mezzo che ottimizza il modello di lavoro.

Tornando alla creazione di reti e/o di micro-reti due sono gli attori principali:

1. gli agenti immobiliari;
2. le piattaforme MLS.

I primi potranno scegliere come aggregarsi, ad esempio per pertinenza locale, per appartenenza associativa,

per tipologia d'immobili trattati (turistico, luxury, commerciale etc.), per conoscenza.

E per fare ciò in maniera organizzata e al passo con i tempi, è importante che usino uno "strumento". Ed è qui che entrano in gioco le diverse piattaforme MLS.

Qual è il mio pensiero felice su questo punto? Immaginare la nascita spontanea di micro-reti e il successivo loro raggruppamento in macro reti.

Questo perché percepisco tra gli agenti immobiliari (nonostante i freni di alcuni) la convinzione che aderire a un processo di condivisione porti reali vantaggi in termini di business, efficienza ed efficacia del servizio.

Giorni fa ero con Roberto Barbato (*Presidente di Frimm, ndr*) e si parlava dei processi di diffusione dell'MLS in presenza di alcuni agenti immobiliari che chiedevano la ricetta per una conversione di massa verso la collaborazione. Entrambi ci siamo guardati e contemporaneamente abbiamo detto che non esisteva un modello unico, ma che è possibile creare i presupposti per il cambiamento attraverso il passa parola, la diffusione uno a uno e l'utilizzo di testimonianze di successo.

A questo punto potrebbe spontaneamente nascere in voi la richiesta di fare una proiezione tempo/numerica… Eccomi e, seppur in maniera molto approssimata, posso affermare che nell'arco di uno/due anni anche in Italia potremmo raggiungere un numero vicino a cento reti/micro-reti, sviluppate su una quindicina di "strumenti". Se dovessi estendere questa proiezione a cinque anni aggiungerei che parte di queste micro-reti andrebbero a integrarsi tra loro così da ridursi a circa 20/30 gruppi.

Che cosa ancora manca in questo scenario di potenziale evoluzione delle aggregazioni per poter essere verosimile? Primo: una metodologia etico comportamentale che sia riconosciuta e condivisa. Secondo un progetto formativo a supporto.

E per ultimo, ma non ultimo, per far quadrare il cerchio, manca il collante più importante: l'Aggregatore di MLS!

Ma questo è argomento del prossimo articolo.

Studio Ridolfi Immobiliare: al servizio del "pianeta casa" da quarant'anni

La casa vissuta come spazio vivo e dinamico. Dalla Sardegna al litorale laziale, dalla villa all'appartamento "prezioso", in Italia c'è qualcuno che costruisce idee, forme, sogni da abitare

Lucas Walker

Rincasare e abitare. Due verbi che implicano uno stesso sostantivo: la casa. Ma se andiamo a studiare l'etimologia dei due verbi, la differenza è notevole. Rincasare implica il tornare a casa, terminare un percorso, chiudere una parentesi. Insomma "chiudersi dentro" nell'attesa che inizi qualcosa d'altro. Abitare significa invece comunicare, desiderare, inventare, progettare. E qui la casa, che con rincasare si presenta come una parentesi, un luogo dove nulla succede, dove non c'è niente da vedere, toccare, sentire, con abitare diventa uno spazio vivo, rumoroso o discreto, intimo o esuberante. Il colore, la luce, le stanze diventano elementi che si "muovono" alla continua ricerca di un'armonia in divenire. Solo pensieri e parole? Niente affatto. Anzi realtà concreta e tangibile. Infatti testimonial di una storia così vivace e varia è lo Studio Ridolfi Immobiliare, azienda che lavora nel campo dell'edilizia e della compravendita immobiliare già dagli anni '60. Le radici della famiglia Ridolfi hanno molto da raccontare: per esempio ci dicono che Pietro nel lontano Ottocento affrescava chiese, palazzi e ville gentilizie. E poi ci narrano di Tito alle prese con pennelli, stucchi, scalpelli e colore... È da loro che verrà fuori, in seguito, quell'architettura pulsante, vitale, che oggi dà forma alle emozioni più profonde. Tutto questo lo possiamo vedere a Fregene come in Sardegna, nei residence e nel Grand Hotel di Poltu Quatu. E naturalmente a Roma, dove Ridolfi ha "firmato" numerose realtà abitative, dalle residenze di alto livello fino agli appartamenti meno ambiziosi ma sempre e comunque ben caratterizzati, ultimo in ordine cronologico il complesso residenziale *Qube*.

Tutte case da sogno? La riposta è affermativa. Perché

quando il sogno possiamo vederlo a occhi aperti, toccarlo, raccontarlo... allora ci appartiene. Le geometrie firmate Ridolfi dialogano costantemente con l'ambiente circostante sia esso il verde della natura, il blu del mare, il pachtwork cittadino. Piccoli diamanti incastonati dalle forme più "osate" ma con un unico comune denominatore: la passione sfrenata per la libertà. Libertà di scegliere uno spazio e trasformarlo, modellarlo, farlo parlare e, perché no, anche gridare. Libertà di decidere come e dove muoversi; libertà di aprire e chiudere, nascondere o esaltare un dettaglio. Libertà di plasmare la casa ad uso e costume di chi ha scelto di abitarla e renderla così docile, obbediente, pronta a regalare il giusto clima, la giusta luminosità, il giusto colore nei diversi momenti della giornata. pronta a donare il giusto habitat, quello in grado di far provare nostalgia la mattina quando si esce per andare al lavoro e piacere, grande e infinito, la sera quando si rincasa. il mondo delle case firmate Ridolfi è un mondo che si estende senza confini, che getta colore, luce, sensazioni anche dove, apparentemente, lo spazio si chiude. Ma è solo un attimo. Perché è semplicemente una porta o una finestra, o un angolo che, ne suo divenire, lascia spazio, vita, colore ad un'altra porta, ad un'altra finestra, ad un altro angolo, ad un altro ambiente della casa.

Studio Ridolfi

Studio Ridolfi Immobiliare Srl
Via G. Giusti, 22
06.704.97.934
immobiliare@studioridolfi.com

Per tutti i lettori di COLLABORARE
una promozione speciale!
Proponi lo Studio Ridolfi per una ristrutturazione e ti verrà riconosciuto il 3% sui lavori dell'appalto ottenuto.
Per info vedi box a lato.

Kwok Crack?

I gravi problemi giudiziari dei fratelli Thomas e Raymond Kwok, signori dello sviluppo immobiliare in Asia

Fabrizio Fidecaro

Thomas e Raymond Kwok

Non è un momento facile per Thomas e Raymond Kwok, due tra gli uomini più ricchi di Hong Kong e del mondo, con un patrimonio stimato nel gennaio del 2015 in 14,7 miliardi di dollari (ma erano 17 nel marzo 2010). I due immobiliaristi sono alle prese con serissimi guai giudiziari, che hanno portato, nel dicembre scorso, a una condanna a cinque anni di galera per Thomas. Il maggiore dei due fratelli (in realtà c'è anche Walter, un anno più vecchio, che mantiene solitamente una posizione più defilata) è stato riconosciuto colpevole di corruzione al termine di uno dei processi più seguiti nella storia del Paese. Secondo gli atti, Thomas Kwok avrebbe versato delle tangenti a Rafael Hui Si-yan quando questi si avviava a diventare capo segretario del territorio, la seconda posizione per importanza nel governo, equivalente a quella di vice primo ministro. L'importo complessivo delle mazzette ammonterebbe a circa trentaquattro milioni di dollari di Hong Kong (equivalenti a 2,8 milioni di euro), sotto forma di donazioni o prestiti senza contropartita, con in più la fruizione a titolo gratuito di appartamenti di lusso. Hui è stato a sua volta condannato a sette anni e mezzo di carcere per collusione in abuso d'ufficio e corruzione di ufficiale di Stato, mentre, oltre alla pena detentiva, Thomas ha ricevuto

新鴻基地產
Sun Hung Kai Properties

anche una pesante multa pari a 500mila dollari di Hong Kong. È andata meglio a Raymond, scagionato da tutte e quattro le accuse che pendevano su di lui. Hui e i fratelli Kwok erano stati arrestati nel marzo 2012 dagli agenti dell'ICAC, la Commissione indipendente per la lotta contro la corruzione.

Ma approfondiamo la conoscenza con la famiglia Kwok, una tra le dinastie di maggior rilievo dell'economia asiatica e mondiale. Thomas e Raymond sono, rispettivamente, il secondo e il terzo figlio di Kwok Tak Seng e di sua moglie Kwong Siu-hing. Nel 1946 Kwok Tak Seng, nato in Cina, emigrò nell'ex colonia britannica e diciassette anni più tardi, nel 1963, fondò la Sun Hung Kai Properties Ltd., che in breve sarebbe diventata in assoluto la maggiore società di sviluppo immobiliare asiatica. Nel 1990, in seguito alla morte del padre, i legittimi eredi sono stati designati titolari della SHKP.

Thomas, classe 1951, vanta un Master in Business Administration nella London Business School e una laurea in ingegneria civile nell'Imperial College alla University of London. Raymond, nato nel 1952, si è laureato in giurisprudenza alla Cambridge University e ha conseguito poi Master e dottorati tra Harvard e Hong Kong. Dei curricula davvero brillanti per i due ex rampolli Kwok, che avevano preso il comando dell'enorme azienda di famiglia, denotando subito notevoli capacità imprenditoriali e concentrando la loro azione su investimenti selettivi nelle città principali. Secondo gli ultimi dati, aggiornati al mese di giugno del 2014, sono oltre 37mila gli impiegati della SHKP, che a Hong Kong gestisce immobili per un totale di 46,9 milioni di metri quadrati in termini di superficie lorda, composta da 28,7 milioni per strutture già realizzate e 18,2 milioni per quelle in fase di sviluppo. La compagnia, inoltre, si occupa anche del settore alberghiero, di property management, telecomunicazioni, information technology e infrastrutture.

E adesso che cosa succederà a una delle aziende di real estate più importanti del globo? Thomas Kwok ha già fatto sapere di avere intenzione di ricorrere in appello, ma intanto – come l'ex direttore esecutivo Thomas Chan, anch'egli coinvolto pesantemente nella faccenda – ha dovuto dare le dimissioni da ogni incarico che aveva all'interno della Sun Hung Kai Properties. Al momento, sembra proprio che tocchi a Raymond, uscito pulito dal procedimento nonostante tutto, cercare di barcamenarsi in mezzo alle nuove difficoltà, portando la SHKP fuori dalle acque più insidiose. Non si prospetta un compito semplice, anche perché l'opinione pubblica, scandalizzata dal caso Hui, non è più disposta a tollerare alcun eventuale deficit di trasparenza.

Agenti immobiliari, uniti si preserva il futuro

Il consorzio padovano si presenta come realtà utile a fornire servizi specifici per i suoi consorziati. Consapevolezza, visibilità, rappresentanza e interazione sinergica gli ingredienti fondamentali per costruire, insieme, il futuro del mercato immobiliare

Valentina Bozzato presidente Consorzio G.A.I.A. Real Estate

Il Consorzio G.A.I.A. Real Estate, neonata realtà con progetti di sviluppo importanti, ha visto la sua evoluzione dopo anni di sperimentazione nelle logiche dei network in franchising.

Il suo marchio, G.A.I.A. (acronimo di Gruppo Agenti Immobiliari Autonomi) ha dato dapprima origine a un network di affiliati circoscritti all'area veneta, con prospettive fortemente rivoluzionarie riguardo i servizi e l'aggregazione operativa (anche logistica) secondo la filosofia del *co-working*, a me molto cara. Il passo è stato breve e da semplice brand siamo passati a divenire un consorzio. Dopo una continua e approfondita analisi degli scenari di mercato, la decisione di dirigere il focus verso la costituzione della formula consortile ha preso forma, spinta dalla sempre più crescente necessità di stimolare i professionisti della mediazione immobiliare verso una maggior consapevolezza, visibilità, rappresentanza e soprattutto interazione sinergica in nome di una collaborazione concreta. Per questo motivo, oggi il Gruppo si muove per definire convenzioni importanti con professionisti del settore legale, fiscale, della consulenza del lavoro e della formazione a 360 gradi. Forti anche le sinergie con i fornitori del mondo web, del marketing e dell'operatività strumentale in generale (dalla cartoleria ai noleggi di stampanti, personal computer e fotocopiatrici) utili a dare ai consorziati una serie di servizi al massimo della convenienza. L'aspetto fondamentale rimane, in ogni caso, il generare basi solide per la configurazione di modelli di *co-working* per agenti immobiliari e professionisti operanti in settori affini, attraverso il reperimento di spazi operativi condivisibili e dotati di tutti gli strumenti ne-

cessari all'attività, eliminando costi di gestione a favore dell'implementazione del business.

Padova, città pilota in tal senso, trova già una concreta risposta, grazie alla disponibilità di ampi spazi - per un totale di 300 mq - nella sede del consorzio stesso, dove ambienti di rappresentanza e un'aula per la formazione interna forniscono opportunità innovative utili a favorire la complicità operativa tra gli agenti immobiliari che desiderano entrare a far parte di questa nuova realtà.

Perché consorzio? mi sono sentita chiedere spesso e, non nego, che consapevole dei vantaggi del progetto, è una domanda che sono felice mi venga posta.

Il Consorzio G.A.I.A. Real Estate nasce principalmente per far fronte a uno stallo del settore che si sta sempre più trasformando in una nuova realtà e che ci impone di considerare come un bel ricordo il periodo d'oro del 2006, quando le compravendite immobiliari toccavano un numero superiore alle 800mila transazioni. All'epoca, sembra strano parlarne come fossero passati decenni, i mutui venivano erogati fino al 120% e chi aveva "due palanche" da parte investiva quasi unicamente sul mattone.

Ora i mattoni si usano per murare le porte di tante attività immobiliari che (a causa anche dei costi di gestione) non sono riuscite ad applicare né i tanti e vari buoni propositi né a dare spazio alla passione vera che questo settore è in grado di generare.

Da qui il perché del "Consorzio": l'essere umano, in caso di difficoltà, chiede naturalmente sostegno e collaborazione, e credo che un gruppo di professionisti, uniti dalla stessa forza motivazionale, possa creare una serie di convenzioni e servizi fruibili e utili alla propria giornata lavorativa.

La *mission* del consorzio è quella di offrire attività specifiche per i consorziati: dalla formazione al recruiting del personale, da una solida piattaforma internet a dossier immobiliari condivisi da agenti di zona... e così via. Il futuro dell'immobiliare è il futuro stesso. Guardiamo avanti e costruiamolo insieme.

Il Presidente del Consorzio Gaia, **Valentina Bozzato** e il Presidente di Reali Holding Group, **Gian Maria Bertin**

Consorzio G.A.I.A. Real estate - Gruppo Agenti Immobiliari Autonomi
Sede Direzionale: viale della Navigazione Interna, 33/5 - Padova
049 20 23 141
info@gaiarealestate.eu
presidenza.consorzio@gaiarealestate.eu

Viaggio nel passato del futuro che verrà

A.D. 2038: il property finder Giggi Benedetti si incontra con i suoi due soci, e, presi dall'a m'acord, ricordano il viaggio professionale compiuto in venticinque anni

Giggi Benedetti, Valerio Corrazin, Max Russo
Property Finder DESIDERAre

È una splendida giornata di primavera. Mi incontro, come di consueto, con Max Russo e Valerio Corrazin, miei soci e amici, per la pianificazione,consueta, del nostro lavoro. Ma stamattina l'aria ha un profumo particolare e così tra un strategia e l'altra riaffiorano i ricordi in maniera così forte da farci fare un salto nel passato di venticinque anni: correva l'anno 2015 e compivamo i primi passi nel Property Finding.

Giggi Benedetti, Max Russo e Valerio Corrazin

Max ti ricordi quando in Italia gli MLS faticavano a decollare? Cosa c'era che non andava in quei modelli?

"Caspita se mi ricordo, tempi strani… collaborare era l'eccezione! Ricordo che pochissimi usavano e credevano nel sistema MLS… Sembrava che non funzionasse mentre oggi non ne possiamo più fare a meno! Il problema non era il sistema, ma la mancanza dello spirito di collaborazione! E ti ricordi, poi, negli anni '10, quando abbiamo iniziato con il Property Finding? Eravamo considerati degli extraterrestri! Tutti a giudicarci con espressioni come "non ha senso", "fate un lavoro a metà", "non siete agenti immobiliari", "così non fate mediazione". Oggi, invece, esistono solo Consulenti di Parte, sia per il venditore sia per l'acquirente. Finalmente un mercato equilibrato!"

Valerio, secondo te, che cosa è veramente cambiato dal 2015 a oggi che siamo nel 2038?

"Secondo me c'è stato un radicale cambiamento del ruolo e della percezione: non più agente immobiliare super partes bensì il professionista che si prende cura del proprio cliente. Un cliente non conosciuto una volta e via ma con il quale costruire una forte relazione che dura nel tempo. Come dire? Non l'immobile al centro dell'attività, ma la persona!"

Ora tocca a te, Giggi! Secondo te cosa è successo alla figura del Prope rty Finder in questi venticinque anni?

"Permettetemi di fare il vecchietto nostalgico, farò settanta anni il prossimo anno! L'inizio è stato veramente complicato, ma altrettanto entusiasmante. Intuivo che questa figura avrebbe guadagnato spazio e reputazione nel mercato immobiliare, ma che si sarebbe scontrata con le abitudini degli operatori. Ero convinto che il mercato immobiliare stesse chiedendo agli addetti ai lavori di andare nella direzione della specializzazione.

Vedere come un'idea considerata quasi sovversiva, nel giro di diversi anni è riuscita a conquistare il mercato dell'intermediazione immobiliare è stata una bella emozione, vero?

E ditemi, ancora, qual è il ricordo più vivo che avete di questo periodo?"

Max "Mi ricordo che ci chiamavano i pionieri! Eravamo visti da molti con sospetto, nel nostro Paese era una novità, mentre nel resto del mondo il metodo funzionava già da anni! Ricordo quando eravamo pochissimi, ma affiatati e motivati a cambiare le regole. Avevamo capito che quella non era una "crisi" della quale attendere la fine, ma il nuovo mercato!"

Valerio: "Un grande entusiasmo! Consci delle difficoltà che avremmo incontrato, decidemmo di intraprendere questa nuova strada incuranti delle critiche che avremmo ricevuto, forti delle nostre idee. Eravamo convinti! E poi eravamo un gruppo di professionisti uniti da forti relazioni personali, condivisione quotidiana di esperienze, idee, successi, delusioni, errori. Un vero open-team. Cosa forte ancora oggi. La differenza è che abbiamo solo venticinque anni in più sulle spalle".

E tu Giggi?

"Un ricordo bellissimo. Abbiamo affrontato questi anni di cambiamento con creatività, confrontandoci costantemente, maledettamente seri ma sempre accompagnati dalla voglia di divertirci. Ricordo molto i colori… sì per me sono stati venticinque anni pieni di colori".

Jolly Stampa

Il ***nostro studio grafico***, opera da anni nel settore della comunicazione, grafica e stampa. La ***Jolly Stampa*** è formata da professionisti ed esperti della comunicazione, pensa a tutti gli aspetti necessari per la promozione della tua azienda, dall'ideazione del logo, alla creazione dell'identità aziendale (biglietti da visita, volantini, carta intestata e brochures) passando per la stampa di grande formato (manifesti, striscioni e cartelli). Promuovi ***i tuoi prodotti*** attraverso depliants, volantini pubblicitari e cataloghi di vendita. Lascia a noi la preoccupazione di trovare il giusto layout, scegliere e trovare le migliori fotografie riguardanti i tuoi prodotti.

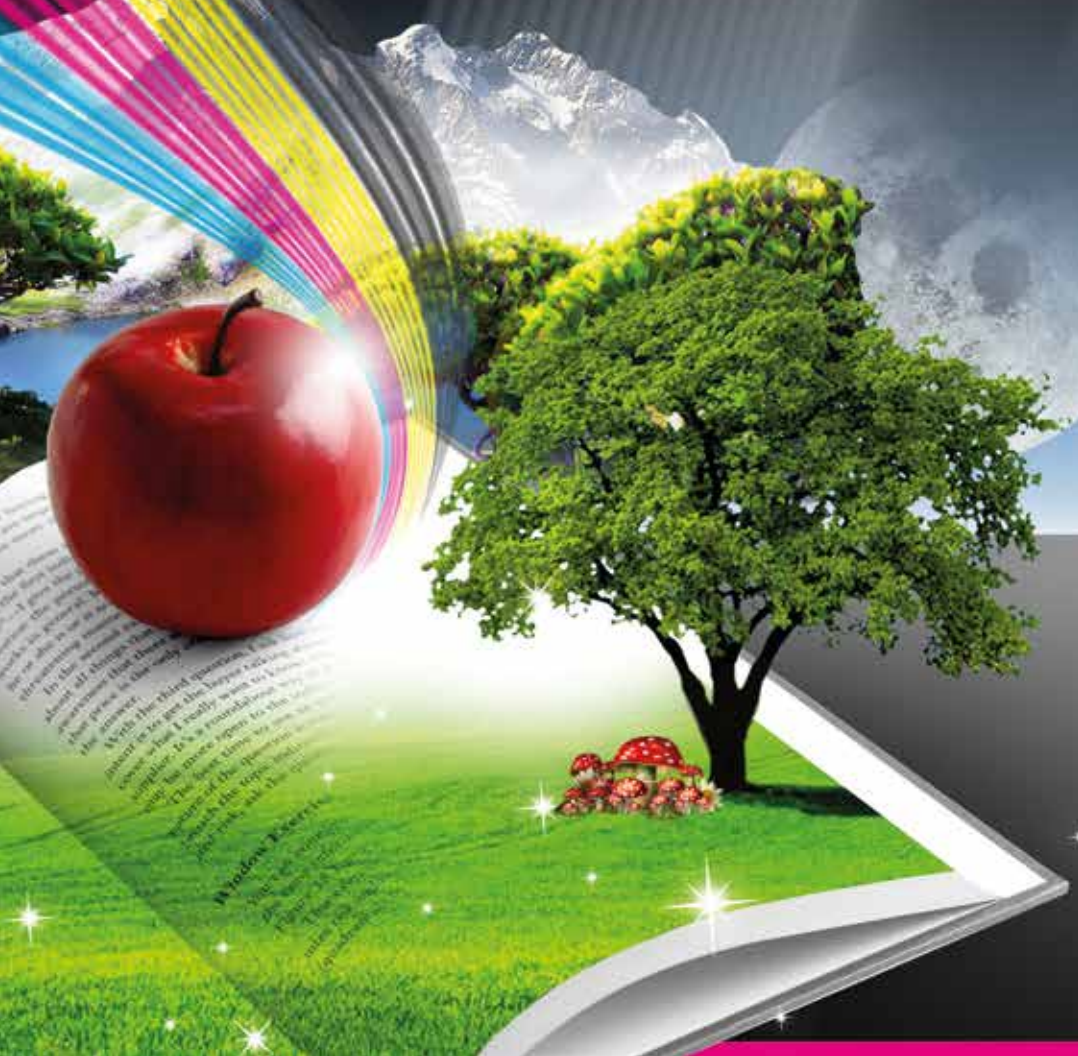
Il ***logo*** di un'azienda è il simbolo che la contraddistingue e che la caratterizza rispetto a tutte le altre aziende che lavorano nello stesso settore.
Jolly Stampa si occupa della creazione del logo aziendale, e di generare tutti gli adattamenti necessari. Il logo poi sarà riproposto all'interno di tutta la comunicazione tradizionale.

L'immagine coordinata di un'azienda è estremamente importante per riuscire ad arrivare ad un pubblico sempre più vasto. La riconoscibilità di un'immagine, un logo, o la riconducibilità di un prodotto ad un'azienda consacra il successo di una strategia di comunicazione accuratamente studiata e realizzata con la cura del minimo dettaglio.

Per questo consigliamo a tutti i nostri clienti di seguire di step in step la stessa linea grafica sui propri prodotti. Altrettanto importante è il restyling dell'immagine al fine di renderla sempre attuale, efficace ed in grado di cogliere l'attenzione dell'utente finale.

...diamo vita alle tue idee!

- Grafica
- Volantini
- Biglietti da visita
- Cartoline
- Depliant
- Locandine
- Cartelline
- Adesivi
- Carta intestata
- Manifesti
- Insegne
- Allestimenti
- Cartelli
- Striscioni
- Calendari
- Roll Up
- Stampa materiali rigidi
- Siti Web
- Riviste



JOLLY STAMPA
STAMPA, GRAFICA E COMUNICAZIONE
Via del Forte Boccea, 113/A
Tel. 06.6632283
E-mail: 066632283@fastwebnet.it
www.jollystampa.com

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

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

Affidati alle agenzie immobiliari che espongono questo adesivo

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

Scarica la nostra App
Vai su m.replat.com

COMPROMESSO SERENO

la compravendita sicura

“Verifica prima di comprare casa”

PERCHE'

La quasi totalità delle compravendite è preceduta da un preliminare di vendita (compromesso) alla firma del quale la parte acquirente si impegna ad acquistare un immobile versando, alla parte venditrice, un assegno a titolo di caparra; salvo i casi in cui si ricorra al notaio (una minoranza), non vengono effettuati controlli approfonditi né sull'immobile né sul venditore, esponendo l'acquirente, nei casi più gravi, alla perdita della caparra o all'impossibilità di perfezionare l'acquisto con l'atto, per la presenza di gravami non ancora cancellati (gravami talvolta non conosciuti nemmeno dalla parte venditrice).

COS'E'

Il servizio consente di ottenere un documento con tutte le informazioni utili a sottoscrivere un preliminare di acquisto con la massima consapevolezza e tranquillità. Attraverso ricerche ed ispezioni presso diverse banche dati vengono verificati i dati catastali, gli atti riferibili all'immobile, con particolare attenzione alla presenza di eventuali gravami (ipoteche volontarie, ipoteche giudiziali/legali, atti giudiziari/esecutivi/amministrativi), l'eventuale presenza di “informazioni negative” sull'attuale proprietario dell'immobile (protesti/pregiudizievoli di conservatoria/procedure concorsuali/fallimenti).

SERVIZI	BASIC	MEDIUM	PREMIUM	TOP
Visura catastale storica	✓	✓	✓	✓
Ispezione ipotecaria per estremi catastali dell'immobile	✓	✓	✓	✓
Verifica eventuali atti negativi sul venditore	✓	✓	✓	✓
Valutazione immobiliare OMI	✓	✓	✓	✓
Acquisto atti di provenienza		✓	✓	✓
Acquisizione ipoteche o gravami attivi		✓	✓	✓
Planimetria catastale			✓	✓
Perizia di un professionista				✓
Quattro tipologie di pacchetto	**50€**	**70€**	**90€**	**150€**

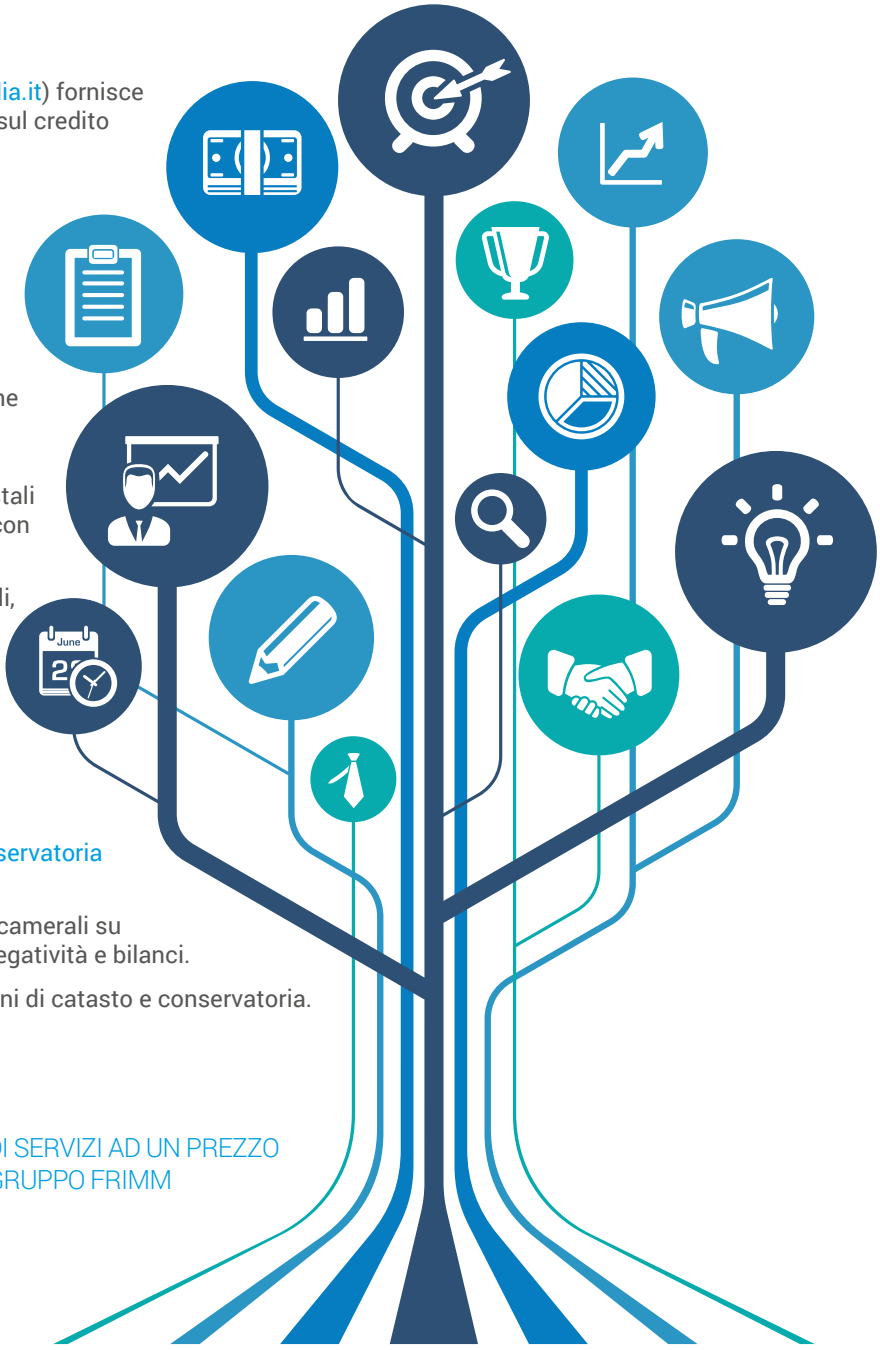
COMPROMESSO SERENO
la compravendita sicura

Il servizio "COMPROMESSO SERENO" è fornito dalla società PNP ITALIA SRL che da oltre venti anni, eroga a primari Istituti di Credito Nazionali, servizi volti alla tutela del credito.
L'attenta attività di marketing strategico ed operativo e l'efficace attività commerciale, hanno permesso a PNP ITALIA di essere oggi annoverata tra le prime aziende nazonali.

Le Banche Dati e i Servizi Principali

PNP Italia, attraverso il proprio sito (www.pnpitalia.it) fornisce un insieme di servizi per la verifica delle garanzie sul credito erogato o in erogazione.

I servizi offerti coprono a 360° tutte le necessità informative:



On Line

Servizi Camerali: visure ordinarie e storiche, cariche aziendali, partecipazioni societarie, azionariato e bilanci.

Servizi di Catasto e Conservatoria: ispezioni catastali nazionali e provinciali, ispezioni di conservatoria con possibilità di aquistare i singoli atti.

Verifica Negatività: protesti, procedure concorsuali, pregiudizievoli di conservatoria.

In differita

Perizie Immobiliari.

Servizi aggregati di informazioni di Catasto e Conservatoria (visura ipocatastale).

Block-notes: servizio aggregato con informazioni camerali su società e sugli esponenti con relativa verifica di negatività e bilanci.

Acquisizione e trattamento massivo di informazioni di catasto e conservatoria.

DISPONIBILITA' A VALUTARE UN PACCHETTO DI SERVIZI AD UN PREZZO CONVEZIONATO PER TUTTI GLI ADERENTI AL GRUPPO FRIMM

compromessosereno.it

Strada del Cascinotto, 132/A
10156 Torino

+39 011.8195157

info@compromessosereno.it

Una casa calda e accogliente per l'inverno

L'estate è ormai lontana e, in attesa di rivedere la bella stagione, capita sempre più spesso di trascorrere parecchio tempo all'interno della propria abitazione, mentre magari fuori piove e fa freddo. A tale scopo Idealista.it ha proposto una serie di consigli su come rendere la nostra casa il più possibile accogliente nel corso delle giornate invernali.

Camino: i fortunati che ne possiedono uno hanno la possibilità di utilizzarlo non soltanto come fonte diretta di calore, ma anche come piacevole elemento decorativo.

Colori caldi: le tonalità di un certo tipo rendono l'ambiente più accogliente. Sono consigliati il crema, il beige e il marrone morbido, ma anche il rosso, il blu e il viola possono contribuire a creare un effetto particolare.

Tappeti: quando fa freddo non c'è niente di meglio che alzarsi e percepire la presenza di qualcosa di morbido sotto ai piedi. Per beneficiare di maggior calore è utile scegliere i tappeti più spessi.

Luci accoglienti: nel salotto vanno utilizzate luci basse e calde. In alcuni momenti, poi, si può ricorrere alle candele, che donano un'atmosfera decisamente suggestiva.

Tende: visto che dalle finestre non può che passare dell'aria fredda, è opportuno predisporre delle apposite tende, magari doppie, composte da veli filtranti e altri più coprenti.

Coperte, cuscini e copridivani: è ovvio che sopportare le spese del cambio di tappezzeria a ogni stagione sia alquanto difficile. Meglio, quindi, optare per tessuti che possano essere messi e tolti con la massima semplicità.

Biancheria per la stanza da letto: anche in questo caso è bene prescegliere colori caldi e soft. Se possibile, l'ideale sarebbe avere fantasie e motivi diversi in ogni stanza. Oltre ad assicurare un riposo migliore, lenzuola di flanella e coperte di lana danno anche una sensazione assai gradevole.

Materiali nobili: il migliore in assoluto resta sempre il legno. Per esempio, la realizzazione di un pavimento in parquet fornisce senza alcun dubbio un aspetto più caldo all'intera abitazione.

Vivere nell'ex centrale elettrica dei Pink Floyd

Nuovo record immobiliare per Londra. Stavolta il primato riguarda la centrale elettrica Battersea Power Station, resa celebre in tutto il mondo dalla copertina del disco "Animals" dei Pink Floyd, uscito nel 1977. La centrale è divenuta oggetto di riqualificazione urbana a partire dal 2013, quando è partita la costruzione della parte residenziale. Il progetto prevede la realizzazione di un nuovo quartiere, che si estenderà su ben diciassette ettari lungo il fiume Tamigi. Le abitazioni saranno circa quattromila, con 280.000 metri quadrati di negozi, ristoranti e uffici. L'area diventerà anche un centro strategico commerciale e terziario, dando lavoro - e relax - a quindicimila persone.

Ebbene, l'apertura delle vendite residenziali si è rivelata un vero e proprio boom, andando persino al di là delle già altissime aspettative. In appena quattro giorni, infatti, sono stati piazzati immobili per un valore complessivo di 720 milioni di euro. I tagli degli appartamenti sono diversi: si va dal monolocale, che comunque viene a costare l'equivalente di seicentomila euro, al pentalocale, che arriva ai tre milioni. Fra i primissimi acquirenti figura anche il noto cantante Sting, che, come gli altri inquilini, potrà trasferirsi qui a partire dal 2017.

Le case italiane invecchiano

L'età media della popolazione italiana sta aumentando sempre più, e di pari passo sembra andare quella delle nostre case. Secondo un'inchiesta divulgata da Immobiliare.it, infatti, il 36,6 per cento delle abitazioni nazionali è in piedi da prima del 1970, con picchi del 42% in alcuni centri urbani. Ben il 58,4% delle case risalgono a prima del 1977, anno cruciale per l'edilizia, visto che fu allora che entrarono in vigore le prime norme sull'efficienza energetica degli edifici. Questo significa che diciotto milioni e mezzo di abitazioni italiane non sono state progettate in un'ottica di risparmio energetico. È chiaro che tutto ciò si ripercuote anche sui consumi: un immobile con più di trent'anni consuma mediamente in un anno dai 180 ai 200 Kwh/mq, quando un'abitazione in classe B, che è lo standard minimo per le nuove costruzioni, va dai 30 ai 40.

La regione con la maggior percentuale di case precedenti al 1970 è la Basilicata con il 39,3%, seguita da Abruzzo, Campania e Sicilia, tutte al 38,3%; poi Marche e Calabria al 38,2%. Va un po' meglio nel settentrione, dove le più "virtuose" sono il Friuli Venezia Giulia al 31,2% e il Trentino Alto Adige al 31,3%. Per quanto riguarda le città, il triste primato va a Potenza con il 42%, davanti a Palermo (41,3%) e a Catanzaro (40,7%). Allarmante anche il dato di Napoli (40,4%), Firenze (39%) e Roma (38,3%); preoccupano un po' meno Bologna (35,1%), Torino (34,5%) e Milano (33,5%).

Ritorno a casa

Da ventidue anni sulla breccia, scopriamo la storia di Paola Finini, agente immobiliare di Ardea (Roma) e della sua agenzia "Le Case di Paola" con Frimm e con il network della collaborazione di MLS REplat. Una storia (quasi) d'amore

Giulio Azzolini

Le Case di Paola

Paola e Frimm, una "relazione" cominciata quasi per caso. Come ti sei avvicinata alla professione?

"Ho iniziato questo meraviglioso lavoro nel 1992. Non potevo neanche immaginare che sarebbe diventato la mia carriera, il traguardo della mia vita. Nel giro di poco tempo, mi sono distinta e sono diventata responsabile di un gruppo. Poi sono entrata in quell'agenzia vicino casa, ad Ardea. Anche qui tutti hanno capito che avevo grinta e che questo lavoro calzava a meraviglia su di me. A un certo punto, però, non avendo termini di paragone, è nata in me la voglia di confrontarmi con una realtà ancora più impegnativa. Allora telefonai a un mio collega che lavorava per una grande società di Roma, e gli chiesi di organizzarmi un incontro. Feci il colloquio e cominciai subito. In quegli anni ero l'unica donna che andava in cantiere. Quando ho conosciuto il presidente, me ne sono innamorata all'istante - intendo dire che ho avvertito una vicinanza sia in senso professionale che fraterno – perché è una persona vera, sincera, genuina proprio come lo sono io. Insomma per me è stato una grande guida. Mi ha insegnato tutto quello che so su questa professione. Soprattutto me l'ha fatta amare".

Paola Finini

Dopodiché è arrivata l'avventura in proprio e l'incontro con Frimm.

"Si, nel giro di poco tempo ho raggiunto ottimi risultati professionali anche in questa realtà.

Ho trascorso anni meravigliosi, di fatica e di grandi soddisfazioni. Arrivata a un certo punto, ho avuto il bisogno di spiccare il volo. E in questo mio inizio ringrazio particolarmente questa struttura per avermi spronata, stimolata a fare di più. Così ho deciso di aprire una mia prima agenzia. Chi ha il vento nel cuore spinge la propria vela e la fa sostare nel porto sicuro al momento più opportuno, soltanto per il tempo necessario a riprendere il largo appena possibile. Finalmente il mio sogno cominciava a prendere forma. Nel corso del tempo la mia agenzia è cresciuta, e anche in questa nuova sfida, in poco tempo, mi sono distinta e ho creato un bel gruppo di lavoro. Qui ho incontrato Paolo Ulpiani (*l'attuale responsabile dello sviluppo di MLS REplat della provincia di Roma, ndr*) e, anche in questo caso, è stato, in senso professionale, amore a prima vista. Lui lavorava nella stessa zona in cui avevo appena aperto il mio secondo ufficio e con una collega stava attaccando, sul muro di una palazzina, un cartello vendesi. Era il 2001 e in dieci minuti, fiutando l'affare, riuscii a chiudere la mia prima collaborazione. Dopo quindici giorni ero la *Frimm 393* del litorale laziale".

Poi di nuovo la tua carriera da "solista". Come mai?

"Nel 2008, dopo una lunga e sofferta decisione, sono uscita da Frimm perché desideravo intraprendere un nuovo percorso, pur rimanendo legata sia a Paolo, con il quale per tutti questi anni mi sono sempre confrontata, sia a Frimm, che nel frattempo faceva passi da gigante e creava l'MLS REplat".

Questa professione "nobilita": lo fa attraverso la conoscenza delle persone, i racconti della loro vita, le loro necessità, i loro limiti, i loro sogni, i loro bisogni, i loro desideri…

È questo il periodo in cui nasce il brand "Le Case di Paola"?

"Sì. Le mie sedi non sono uffici per me, ma case. Direi sono "la mia casa". C'è un'atmosfera gioviale, cordiale e professionale sì, ma con qualcosa in più: un profumo particolare. Quando le persone arrivano qui, per la prima volta, immediatamente percepiscono questa accoglienza e si sentono a proprio agio. Penso che sia proprio questa la mia forza. Cui si aggiunge una notevole capacità di esprimere, di ascoltare e di risolvere le problematiche che i miei clienti mi sottopongono. Capacità queste che, solo nel tempo e con questo lavoro, mi sono resa conto di possedere".

Quindi la motivazione principale dell'amore per la tua professione è questa.

"Sì, questa professione, in forme diverse, "nobilita" quasi. Lo fa attraverso la conoscenza delle persone, i racconti della loro vita, le loro necessità, i loro limiti, i loro sogni, i loro bisogni e desideri, le loro possibilità rispetto all'acquisto o all'affitto di un immobile - così lo chiamiamo professionalmente, ma stiamo pur sempre parlando della loro "casa". Attraverso questa attività nasce, tra noi, uno scambio e un arricchimento reciproco, che va al di là del puro aspetto economico. Dico, con una punta di orgoglio, che molto spesso i miei clienti diventano miei amici. Ci sono giorni in cui decido insieme a loro, altri in cui decido per loro. Perché scegliendo la casa, loro scelgono ciò che li rappresenta, che li identifica in quel momento così speciale della loro esistenza, in quel momento magico in cui qualcosa di nuovo sta nascendo. Certo il mio lavoro non finisce qui, perché ho anche altre responsabilità quotidiane: i miei collaboratori, le mie collaboratrici e i dipendenti. Spesso mi confronto con le loro problematiche sia lavorative sia private. In sintesi posso affermare che in un tempo abbastanza breve sono diventata un riferimento, una guida. E credetemi non è stato facile essere consapevole di questa potenzialità. Credevo che tutti possedessero questa caratteristica: ascoltare il bisogno, risolvere il problema e assumersi la responsabilità della scelta. Mi ci è voluto molto tempo per convincermi che non è così. Posso dirti che quando concludo una trattativa mi emoziono ancora come se fosse la prima volta... e sono più di vent'anni che svolgo questa professione".

Poi finalmente la grande rentrée nella casa madre…

"Questa professione, ha bisogno di amore e costanza. Se la ami, ci metti l'impegno, la concentrazione, la serietà, la trasparenza, l'onestà e se ci credi, avrai successo! Sotto questo punto di vista il mio "ritorno a casa" in Frimm, era quasi inevitabile. Nel dicembre 2013 di nuovo Paolo (Ulpiani, ndr) mi ha invitato alla presentazione della App ideata dal nostro guru, il presidente Frimm, Roberto Barbato, e mi sono resa conto che il mio posto era lì. Sentivo di essere tornata a casa. Con Paolo oggi mi occupo dello sviluppo del litorale laziale".

Ognuno ha bisogno di un pensiero felice per andare avanti: qual è il tuo, se ce n'è uno?

"Dopo tutti questi anni, la mia certezza rimane ancora questa: "Se non potessi sognare, morirei". Ho avuto tante soddisfazioni sia economiche sia, anzi dico soprattutto, personali. Sento di aver contribuito alla crescita di un gruppo di persone coeso intorno a me. Sono stata capace di offrire loro la possibilità di stare insieme e lavorare come se si stesse "a casa". Ogni giorno cerco l'emozione per un'azione o per un gesto e se posso essere utile, la cosa mi riempie di gioia. Anzi mi fa sentire bellissima perché sento che tutto andrà per il meglio, sento che è possibile vivere respirando a pieni polmoni ogni attimo. Credetemi poter provare queste emozioni è veramente meraviglioso!".

Le case di Paola
via Bergamo, 18/20 - 00040 Ardea (Roma)
06 91430204 - 06 9133558
lecasedipaola@frimm.com
www.lecasedipaola.com

Leggere William Blake vicino alla sua finestra

"Leggeva William Blake vicino a una finestra, lui beveva caffè": così recitano due notissimi versi del brano di Cesare Cremonini "La nuova stella di Broadway", ipertrasmesso dalle radio nazionali un paio d'anni fa. Ebbene, ora sarà possibile immergersi nell'opera del poeta, incisore e pittore inglese direttamente accanto alla finestra della casa dove lui stesso visse per tre anni. È in vendita, infatti, il cottage che ospitò Blake tra il 1800 e il 1803. Si tratta di un casale a Felpham, nel West Sussex, risalente al diciassettesimo secolo, in pieno stile country english, formato da tre camere da letto.

Nella proprietà tutto rimanda a ciò che è entrato nell'immaginario collettivo come "campagna inglese": il tetto di paglia a spiovente dal quale sbucano dei comignoli, il giardino completamente isolato dall'esterno, le robuste travi di legno a vista sul soffitto e la divisione in volte del tetto in alcuni locali.

All'interno di questo casale il poeta trascorse alcuni tra i momenti fondamentali della sua vita, a partire da quella privata: per esempio, si dice che lui e la moglie Catherine Sophia fossero soliti leggersi a vicenda ad alta voce, restando completamente nudi, dei brani tratti dal "Paradiso perduto" di John Milton. Blake, inoltre, alloggiava qui quando scrisse il componimento "Milton: a Poem" (pubblicato qualche anno più tardi) e anche allorché venne accusato di aver aggredito un soldato e utilizzato parole sovversive nei confronti del re, un reato da cui in seguito fu assolto.

Per l'acquisto della villa sono richieste 650mila sterline (equivalenti a oltre 800mila euro). Corre voce che ad aggiudicarsela potrebbe essere la Blake Society, un'organizzazione non profit, che avrebbe intenzione di allestirvi un museo dedicato al poeta, ma per il momento non esistono certezze. È chiaro, a ogni modo, che soggiornare anche brevemente all'interno di questa storica costruzione sarebbe una prospettiva quanto mai allettante per qualunque appassionato dell'opera di un artista fra i più eclettici di sempre, celebre anche per le sue notevoli illustrazioni di alcuni episodi della Divina Commedia.

Un premio per il bosco verticale

Il più bel grattacielo del mondo? È in Italia, e precisamente a Milano. Si tratta, infatti, del "Bosco Verticale", costruito nel quartiere Porta Nuova, che si è aggiudicato l'International Highrise Award per il 2014. L'edificio è stato progettato dall'architetto Stefano Boeri insieme con gli agronomi-paesaggisti Laura Gatti ed Emanuela Borio, mentre della realizzazione si è occupata Hines Italia Sgr.

Il "Bosco Verticale" ha preceduto "De Rotterdam" dell'architetto Rem Koolhaas in Olanda, lo "One Central Park" di Sydney e il "Renaissance Barcelona Fiera Hotel" di Barcellona, entrambi disegnati dal francese Jean Nouvel, e "Sliced Porosity Block" di Chengdu, in Cina, creato dallo statunitense Steven Holl.

L'idea vincente di Boeri è stata puntare su un'architettura ecosostenibile e sulla stretta convivenza tra gli esseri umani e la natura. Le due torri della costruzione,

alte 80 e 112 metri per un totale di 113 appartamenti ospitati, contano infatti sulla presenza di ben ottocento alberi e cinquemila arbusti di oltre cento diverse specie, ben visibili e identificabili anche dall'esterno.

ECO CASA

L'Ape in un Click:

la convenzione che fa la differenza nel mercato immobiliare e energetico

L'Attestato di Prestazione Energetica (APE) in un Click è un servizio **esclusivo** nato dalla partnership tra Guerrieri Associati e il Gruppo Frimm.

Obiettivo della convenzione è presentare una **proposta differenziata** e vantaggiosa per nuove agenzie immobiliari, **fidelizzare** i Clienti a portafoglio degli affiliati e offrire al Cliente finale un'imperdibile opportunità di **Risparmio Energetico.**

Attestato
di Prestazione
Energetica (APE)

in cosa consiste la convenzione?

Il servizio convenzionato comprende:

- **classificazione energetica dell'immobile** (dossier completo di dati e documentazione per la quale occorrono circa 15 minuti con sopralluogo dell'immobile stesso);
- **studio dei consumi energetici e passaggio** a gestore elettrico/termico con tariffe su misura delle reali esigenze di consumo e risparmio del cliente (occorrono le bollette luce e gas oltre a eventuali altre fonti elettriche e termiche quali ad esempio: pellet, gasolio, gpl, et similia);
- **Attestato di Prestazione Energetica** e opzioni personalizzate per il miglioramento energetico.

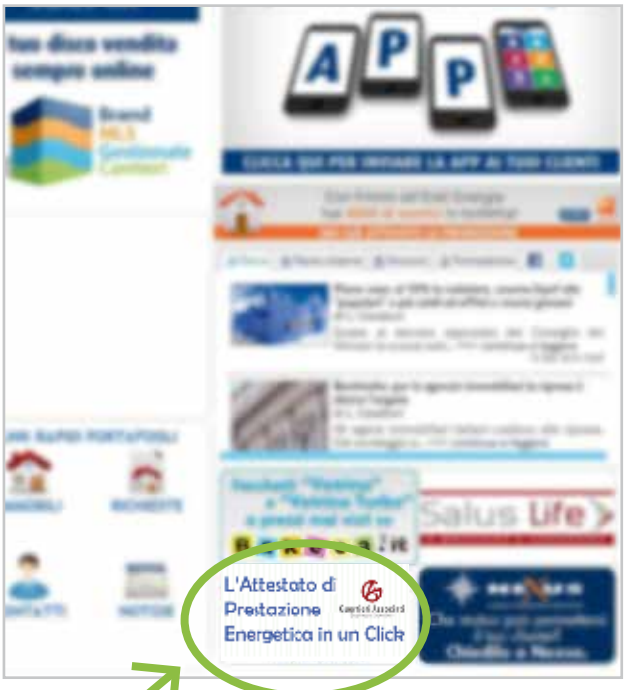
La convenzione va intesa nella sua **interezza**: le prestazioni sopra elencate non sono opzionabili separatamente.

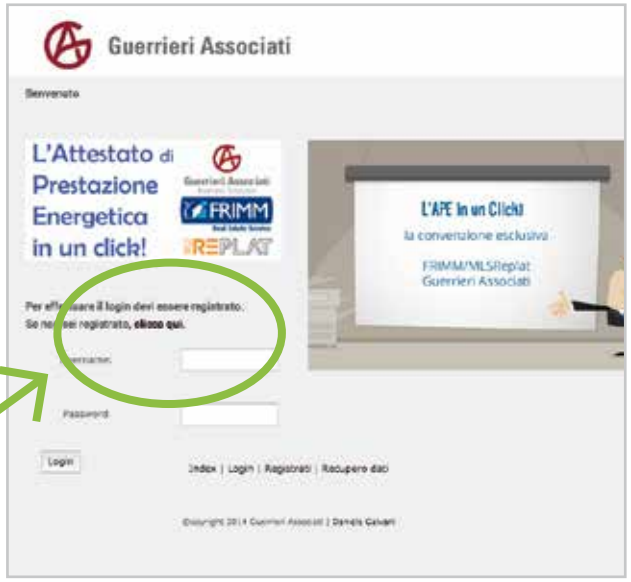
Il servizio è rivolto esclusivamente al **proprietario dell'immobile:** non è possibile delegare figure terze durante il sopralluogo dei Consulenti Energetici Guerrieri Associati.

semplicemente a prova di Click!

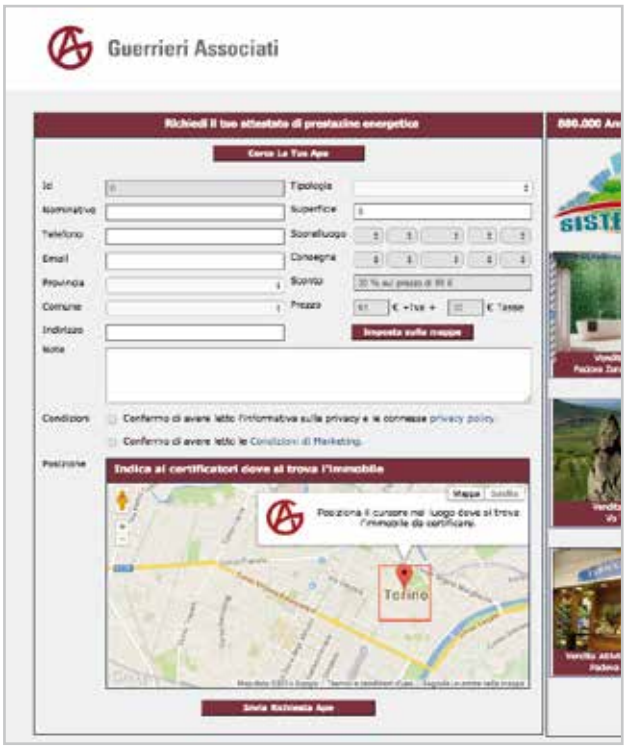
1) Entra nel sito frimm.com e clicca su area riservata.

2) Clicca sul **banner animato** Guerrieri Associati (sulla destra, in basso alla pagina).





3) Registrati nella pagina Guerrieri Associati e accedi tramite **login.**



4) Inserisci nome e dati del Cliente.
Nel campo **note** inserisci i riferimenti dell'agenzia.

quali sono i tempi dell'APE?

Inseriti i dati e inviata la richiesta di APE, il compito passa al Team Guerrieri Associati che procede secondo questo ordine:

- **entro una settimana** il Customer Care contatta il proprietario dell'immobile;
- **entro due settimane** l'Energy Manager effettua il sopralluogo;
- **entro due settimane** l'Energy Manager consegna l'APE al proprietario dell'immobile.

Richiedi informazioni e per scoprire i vantaggi del servizio:

800 685 026
NUMERO VERDE

ecocasa@guerrieriassociati.com

Un Progetto promosso da:

FRIMM
Servizi per agenzie immobiliari

Guerrieri Associati
Business Evolution

partner:

illumia
la tua nuova energia

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

AUXILIA FINANCE

FIAIP

www.auxiliafinance.it

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

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

Numero Verde
800 887171