Novembre 2022

NEWSLETTER

Realizzata da 24 Ore Professionale con FIMAA TORINO

24 ORE PROFESSIONALE

24ORE PROFESSIONALE

TORINO F.I.M.A.A.

SOMMARIO

FIMAA

EDITORIALE

Lettera del Presidente 4

CONTRATTI

La nuova fideiussione tipo per la vendita degli immobili da costruire 6

FISCO

Agevolazioni prima casa, attenzione al privilegio immobiliare 10

Rivendita prima casainfra-quinquennale - aspetti giuridici e operativi nell'ottica dell'acquirente 13

CIRCOLARE AGLI ASSOCIATI N. 20 DEL 10 OTTOBRE 2022

Per la Cassazione il mediatore deve sempre eseguire le visure su trascrizioni e iscrizioni 17

Estratti dalla motivazione della ordinanza 30/09/2022 n. 28441 della corte di cassazione 19

CIRCOLARE AGLI ASSOCIATI N. 19 DEL 13 SETTEMBRE 2022

Registrazione degli atti privati 21

SOLE 24 Ore

CONTRATTI

Immobile abusivo costruito entro il 1° settembre 1967, atto di acquisto nullo se manca la dichiarazione che l'opera è iniziata prima di quella data 24

FISCO

Superbonus, 11 incroci di date e aliquote 28

Casa, così l'ecobonus decade se manca la comunicazione Enea 31

Cessione del credito, paga l'acquirente ma solo nei casi di dolo o colpa grave 33

EDILIZIA

Vetrate panoramiche in condominio: dubbi sulla reale applicabilita' 38

MERCATO IMMOBILIARE

Inflazione e crisi internazionale, la casa rimane sempre il bene rifugio per eccellenza 44

Immobiliare, il mercato frena: nel 2023 meno compravendite e meno mutui 48

Investimenti immobiliari, la redditività è il fulcro dell'attività del Property management 52

REAL ESTATE

PropTech: il future tecnologico del real estate 60

SCENARI

Niente recessione ma prezzi ancora alti: le previsioni del governo per il 2023 65

LETTERA DEL PRESIDENTE

Cari Colleghi,
inizia con questo primo numero una collaborazione, che auspichiamo possa rivelarsi lunga e proficua, tra FIMAA Torino e la Redazione de Il Sole 24 Ore.
L'obiettivo per il primo anno è quello di proporre ai nostri Associati una Newsletter, con cadenza quadrimestrale, creata dalla Redazione della nota testata giornalistica, che comprende contenuti provenienti sia da FIMAA Torino sia da Il Sole 24 Ore. Una sorta di raccolta, di "Reader's Digest", delle principali novità tecniche, normative e fiscali, registrate nei mesi precedenti, che riguardano la nostra attività di mediazione e che ci possono tornare utili come semplice lettura o come approfondimento professionale nel caso l'argomento o gli argomenti trattati tocchino direttamente la nostra attività quotidiana.
La nostra Federazione provvede già a comunicare le novità di interesse generale tramite le sue Circolari, i FimaaFlash o le FimaaNews, avendo cura di postare anche i richiami sulla propria pagina Facebook seguita oggi da circa 2600 followers; tuttavia, i mille impegni legati al nostro lavoro alle volte ci impediscono di trovare il tempo per fermarci un attimo e aggiornarci. Ecco che queste Newsletters, ricchis-

sime di contenuti realizzati direttamente dal Sole 24 Ore e dai Consulenti FIMAA Torino, possono essere un nuovo strumento in grado di stimolare quell'attenzione che ci aiuterebbe a informarci sui continui cambiamenti che riguardano il mondo della Mediazione a 360 gradi.

Come voi sapete, FIMAA Torino intrattiene costanti rapporti istituzionali con i principali Enti e Ordini direttamente correlati con la Mediazione e lo scopo principale, oltre quello proprio del Sindacato, consiste nel far sì che il mondo lavorativo che ci circonda tenga nella giusta considerazione la nostra Categoria; riuscire quindi a coltivare rapporti lavorativi di livello permette alla Federazione e ai Mediatori da essa rappresentati, di essere conosciuta, riconosciuta e apprezzata anche da una Testata giornalistica di primario livello nazionale e questo ci riempie di orgoglio.

Va detto che questa iniziativa rappresenta, almeno per il primo anno, un esperimento in cui il vero attore è il Mediatore nostro Associato che potrà usufruire di questo ulteriore servizio, perché dipenderà anche dal suo grado di apprezzamento il prosieguo di questa avventura.

Tanti temi sono continuamente posti sul tavolo della nostra Federazione e vengono vagliati dal nostro Consiglio Direttivo, dalla nuova compatibilità tra Agenti immobiliari e Collaboratori Creditizi, all'avanzata delle cosiddette Proptech che tentano in alcuni casi di sostituirsi al Mediatore classico, dall'introduzione dei crediti formativi, ai nuovi modelli di Agenzia immobiliare che già si affacciano sul mercato della Real Estate, dalla dematerializzazione del nostro lavoro fino alla difesa della nostra mediazione e, anche qui, in forme che potrebbero risultare diverse da come le concepiamo attualmente.

Argomenti importanti, che possono dettare il passo del nostro futuro prossimo e che sono alla base del nostro nuovo progetto di Newsletter perché oggi, come mai in passato, essere aggiornati o, come si dice, "restare sul pezzo" potrebbe fare la differenza tra una attività di successo e una realtà destinata a scomparire.

Auguro quindi a tutti una buona lettura e buon lavoro

Franco Dall'Aglio
Presidente FIMAA Torino
Presidente FIMAA Piemonte

LA NUOVA FIDEIUSSIONE TIPO PER LA VENDITA DEGLI IMMOBILI DA COSTRUIRE

Federico CAPPA - Avvocato
Consulente legale FIMAA Torino

Con l'introduzione del modello standardizzato di fideiussione per la vendita di immobili da costruire termina la situazione di precarietà ed incertezza in cui si sono trovati gli operatori del settore nel periodo intercorso tra l'entrata in vigore del Codice della crisi di impresa nel marzo 2019 e l'8 settembre scorso

L'8 settembre scorso è entrata in vigore la disciplina introdotta dal Decreto del Ministero della Giustizia n. 125 del 6 giugno 2022, pubblicato il 24 agosto scorso in Gazzetta Ufficiale.

Tale Decreto ha finalmente introdotto il regolamento attuativo disciplinante il modello di fideiussione per la compravendita degli immobili da costruire, ai sensi dell'articolo 3, comma 7-bis del Decreto legislativo 20 giugno 2005 n. 122, come modificato dal Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza introdotto con il Decreto legislativo 12 gennaio 2019, n. 14.

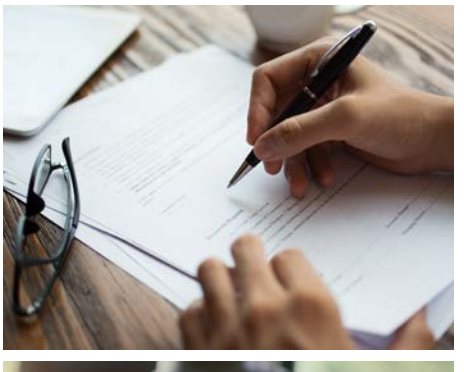
Proprio il Codice della crisi di impresa aveva novellato la normativa relativa alla tutela degli acquirenti di immobili da costruire, prevedendo, fra gli altri obblighi (come, per esempio, quello di stipulare il contratto preliminare per atto pubblico o scrittura privata ad autentica notarile), anche l'obbligo di rilasciare una fideiussione conforme ad un modello-tipo, le cui caratteristiche necessarie ed obbligatorie erano demandate ad un apposito Decreto ministeriale di successiva emanazione.

Si rammenta brevemente che la previsione dell'obbligo in capo al costruttore di fornire una fideiussione per la vendita di immobili da costruire era ed è

una delle principali tutele introdotte dal D.Lgs.122/2005 a favore del promissario acquirente: con tale forma di garanzia, venivano "protette" tutte le somme che quest'ultimo versava e si impegnava a versare al costruttore dal momento della stipula del primo impegno di compravendita sino al momento della stipula del rogito notarile di trasferimento dell'immobile (escluso l'importo di saldo prezzo da versarsi al momento del rogito stesso, anche tramite mutuo bancario), garantendone la restituzione al promissario acquirente nel caso in cui l'impresa costruttrice fosse incorsa in situazioni di crisi tali da impedire di giungere alla stipula del rogito (immobile da compravendersi sottoposto ad esecuzione immobiliare, fallimento del costruttore, ecc.).

Fino alla pubblicazione del predetto Decreto ministeriale mancava ancora però un modello standardizzato di fideiussione. Di conseguenza, nel periodo intermedio fra l'entrata in vigore del Codice della crisi di impresa nel marzo 2019 e l'inizio del Settembre scorso gli operatori del settore nella pratica procedevano impiegando fideiussioni richiamanti la normativa novellata dal Codice predetto e le parti stesse erano chiamate a confermare nell'atto notarile che la fideiussione prestata e consegnata dal costruttore nello specifico era rispondente previsioni di legge.

Tale evidente situazione di precarietà ed incertezza ha finalmente trovato fine con l'attesa introduzione del **modello standardizzato di fideiussione per la vendita di immobili da costruire di cui al predetto Decreto Ministeriale** n.125 del 06 Giugno 2022 pubblicato in Gaz-



zetta Ufficiale Serie Generale n.197 del 24.08.2022, alla quale si dovrà obbligatoriamente conformare ogni fideiussione per la vendita di un immobile da costruire ai sensi del D.Lgs. 122/2055 e ss.mm.ii.

Per quanto riguarda le specifiche previsioni e caratteristiche della nuova fideiussione – tipo, in sintesi si evidenzia che la stessa:

- può essere rilasciata anche congiuntamente da più garanti (sia con atti separati per ciascun garante e per la relativa quota, sia con unico atto che indichi le quote dei singoli garanti), con la previsione per cui la suddivisione per quote opera solo nei rapporti interni ai garanti, mentre resta impregiudicato il vincolo di solidarietà nei riguardi dell'acquirente dell'immobile da costruire (art. 1 co.2 D.M. 125/2022);
- deve riportare l'importo massimo complessivo garantito, corrispondente alle somme e ad ogni tipo di corrispettivo incassato o che dovrà essere incassato dal costruttore ai sensi delle previsioni contrattuali e non deve prevedere alcun tipo di franchigia (art. 1 co. 3 del D.M. citato);
- deve esser stipulata secondo il modello standard di cui all'allegato A) del D.M. di cui fa parte integrante la scheda tecnica; di cui all'allegato B) (art.1 co. 4 del D.M. citato), con la precisazione che:

  a) le clausole previste dalla Sezione I delle "Condizioni generali di garanzia" agli articoli da 1 a 14 – del modello standard di fideiussione potranno essere modificate ma solo se la modifica sia in senso più favorevole per il beneficiario;

  b) le clausole previste invece dalla Sezione II agli articoli 15, 16 e 17 potranno essere derogate su accordo delle parti, fermi restando però i principi stabiliti dalla legislazione vigente in materia di fideiussione e cessione del credito.

  Altro punto delicato riguarda la validità delle fideiussioni per immobili da costruire già rilasciate in precedenza.

L'art. 2 del Decreto ministeriale ha disciplinato espressamente tale aspetto, prevedendo un regime transitorio secondo cui le garanzie fideiussorie di cui all'articolo 2 del Decreto Legislativo 20 giugno 2005, n. 122 che siano state stipulate fra il 16 marzo 2019 (data di entrata in vigore della riforma in materia di cui al Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza) e l'8 settembre scorso (data di entrata in vigore della disposizioni del Decreto ministeriale stesso) conservano la loro efficacia sino alla loro scadenza. Solo in caso di rinnovo, le fideiussioni "rinnovate" dovranno esser rese conformi al nuovo modello standard di fideiussione.

In buona sostanza, la via seguita dal Decreto ministeriale in oggetto è stata quella di mantenere valide ed efficaci le fideiussioni emesse prima dell'entrata in vigore del Decreto stesso, in applicazione del principio giuridico del cd.

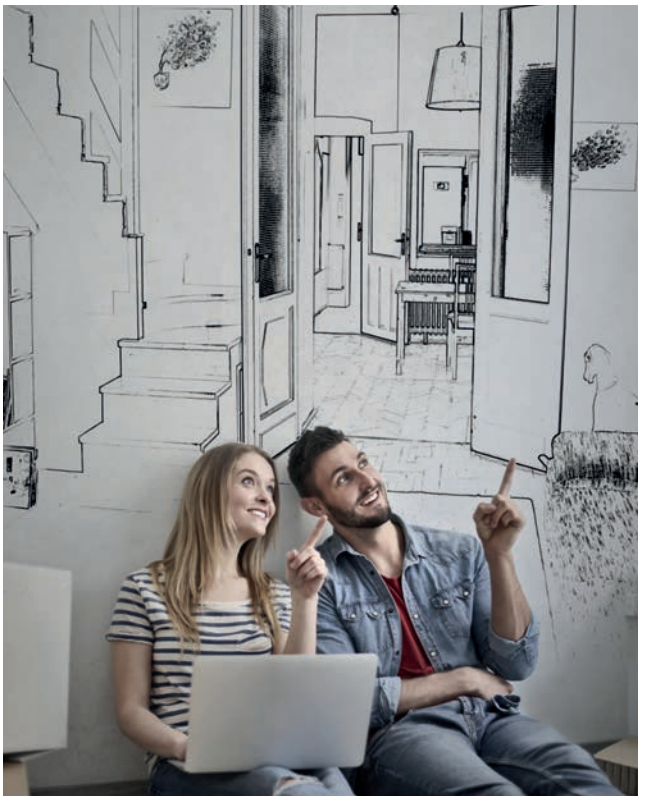
tempus regit actum, senza obbligare il costruttore/venditore a farsi rilasciare nuove fideiussioni ed evitando così l'ovvio conseguente aggravio di oneri a carico dello stesso.

In conclusione, si deve rimarcare come risulti evidente che l'introduzione del nuovo modello "ministeriale" di fideiussione-tipo rappresenti innanzi tutto una soluzione positiva in un ambito in cui regnava incertezza da parte degli operatori, nonché un evidente rafforzamento delle tutele per tutte quelle persone che intendono acquistare di un immobile in costruzione, a maggior ragione in una fase storica di grandi incertezze e timori sull'andamento dell'economia in generale in tutti i settori, non ultimo quelli delle costruzioni di nuovi edifici.

AGEVOLAZIONI PRIMA CASA, ATTENZIONE AL PRIVILEGIO IMMOBILIARE

Stefano Spina - Dottore Commercialista
Consulente fiscale Fimaa Torino

L'immobile venduto nel quinquennio da colui che ha fruito delle agevolazioni "prima casa", in assenza di un nuovo acquisto, è gravato da privilegio a favore dell'Agenzia delle Entrate per il pagamento della maggiore imposta.



L'agevolazione per l'acquisto della prima casa, di cui alla nota II-bis all'art.1 della Tariffa, Parte I, allegata al DPR 131/86, prevede, come causa di decadenza, il trasferimento dell'immobile agevolato prima del decorso di cinque anni dalla data dell'acquisto stesso, salvo che si proceda, o si sia già proceduto, entro un anno all'acquisto di un nuovo immobile da adibire ad abitazione principale.

In assenza del nuovo acquisto il contribuente decade dai benefici prima casa per cui le imposte di registro, ipotecaria e catastale saranno dovute nella misura ordinaria con scomputo di quanto già pagato e, oltre agli interessi, verrà irrogata una sanzione

del 30% sulla differenza di imposta sia essa registro oppure IVA.
In ogni caso, in base alla risoluzione dell'Agenzia delle Entrate 27.12.2012 n.112, il venditore può, entro l'anno, presentare all'ufficio un'istanza con la quale chiede la riliquidazione dell'imposta assolta in sede di registrazione dichiarando di non potere o volere riacquistare un altro immobile. In tal caso verrà riliquidata l'imposta senza applicazione della sanzione del 30% in quanto la decadenza non si è ancora realizzata.
Viceversa, non acquistando un nuovo immobile e non provvedendo al pagamento della differenza, il venditore decade dall'agevolazione per cui, in base all'art. 76 DPR 131/86 gli verrà notificato un avviso di liquidazione delle maggiori imposte.
Secondo quanto affermato dall'Agenzia delle Entrate nella circ. n. 38/2005 e confermato dalla Corte di Cassazione (sentenza n.24307 del 3.11.2020) l'imposta dovuta a seguito della decadenza dall'agevolazione prima casa costituisce imposta complementare per cui, ai fini dell'individuazione del soggetto obbligato al pagamento, trova applicazione l'art. 57 comma 4 del DPR 131/86, a norma del quale "*l'imposta complementare dovuta per un fatto imputabile soltanto ad una delle parti contraenti è a carico esclusivamente di questa*". Pertanto, in base anche a quanto indicato nella risoluzione ministeriale n.310650 del 10.3.1989, la maggiore imposta dovuta in seguito alla decadenza dall'agevo-

lazione deve essere richiesta esclusivamente al venditore lasciando indenne da rilievi la controparte.
Occorre tuttavia tenere presente il disposto dell'art.56 co.4 DPR 131/86 secondo cui, sulla maggiore imposta e sanzioni, allo Stato spetta il privilegio in base alle norme stabilite dal Codice civile. A tal riguardo occorre fare riferimento all'art. 2772 comma 1 c.c. secondo cui lo Stato lo un privilegio speciale per l'escussione dell'imposta di registro sugli immobili cui il "*tributo di riferisce*". Il privilegio consente all'Amministrazione Finanziaria di essere preferita agli altri creditori, per il pagamento del tributo, in sede di distribuzione di quanto ricavato dalla vendita forzata dell'immobile gravato da privilegio.
Tuttavia il successivo comma 4 dell'art. 2772 c.c. limita tale privilegio precisando che lo stesso "*non si può esercitare in pregiudizio dei diritti che i terzi hanno anteriormente acquistato sugli immobili*".

Nel caso specifico, di vendita dell'immobile prima dello scadere del quinquennio, occorre cercare di capire quale sia il momento in cui sorge il privilegio proprio per il fatto che lo stesso è escluso *ex lege* solo se pregiudica diritti di terzi acquistati anteriormente quali potrebbero essere quelli derivanti dall'acquisto del terzo in buona fede.
La dottrina al riguardo risulta divisa. Infatti lo studio del Consiglio nazionale del Notariato 80/2001/T ha ritenuto che l'Amministrazione finanziaria sia nell'impossibilità di esercitare il privilegio sostenendo che il privilegio sorge con lo scadere dell'annualità e quindi il diritto del terzo acquirente sia sorto antecedentemente con l'acquisto.
Diversamente, lo stesso Notariato, con il successivo studio 31/2005/T ha invece individuato nell'atto di compravendita, e non nel successivo termine annuale, il sorgere dell'obbligazione per il pagamento dell'imposta derivante dalla decadenza dell'agevolazione, legittimando l'esercizio del privilegio.
L'unica indicazione di prassi è stata formulata dalla Direzione regionale della Toscana la quale, con nota n. 911-6090/2013, ha affermato, richiamando la sentenza della Corte di Cassazione n.2294 dell'11.5.1978, che il privilegio sull'immobile alienato entro cinque anni dall'acquisto sorge al momento della registrazione dell'atto di acquisto agevolato e non al successivo verificarsi dei presupposti di decadenza dai benefici previsti dalla legge. Pertanto il terzo acquirente dell'immobile non può sottrarsi ad una eventuale escussione nel caso in cui il venditore non abbia acquistato, entro un anno, una nuova abitazione principale.
In conclusione, seguendo il pensiero dell'Agenzia delle Entrate, nel caso di vendita infraquinquennale di un immobile acquistato con le agevolazioni prima casa, senza che il venditore abbia già riacquistato un altro immobile:

- la maggiore imposta dovuta in seguito alla decadenza dall'agevolazione derivante da un fatto imputabile esclusivamente al venditore è richiesta solo di questo lasciando indenne l'acquirente,
- allo Stato spetta il privilegio sull'immobile trasferito.

RIVENDITA PRIMA CASA INFRA-QUINQUENNALE - ASPETTI GIURIDICI E OPERATIVI NELL'OTTICA DELL'ACQUIRENTE

Giuseppe Baravaglio - Avvocato
Consulente legale FIMAA Torino

La valutazione del grado di concretezza dei rischi a carico dell'acquirente di abitazione, a suo tempo acquistata dal venditore con le agevolazioni "prima casa" e da questi rivenduta nel quinquennio, anche con riferimento alle date di decorrenza e scadenza del privilegio speciale immobiliare settembre scorso

La risposta all'interpello 911 - 6090/2013 della Agenzia delle Entrate – Direzione Regionale Toscana offre una chiave di lettura utile in primis per gli operatori professionali, quali gli agenti immobiliari, tenuti a fornire corretta informativa alle parti, che si trovino ad assisterle in una trattativa riguardante la rivendita di immobile a destinazione abitativa prima della scadenza del termine di cinque anni, da parte di chi lo aveva acquistato godendo delle agevolazioni "prima casa".

Il contribuente aveva esposto, presentando l'interpello, la tesi che il privilegio speciale dello Stato sull'immobile ex art. 2772 cod. civ., per il recupero di maggiore imposta, sanzioni ed interessi, in caso di eventuale mancato riacquisto, da parte del venditore, di nuova abitazione entro il termine di un anno dall'atto di rivendita infra quinquennale di quello che aveva acquistato con le agevolazioni "prima casa", sarebbe sorto soltanto al momento dell'inutile scadenza di

tale termine annuale e che quindi, in ogni caso, non avrebbe potuto essere esercitato nei confronti dell'acquirente, in applicazione del quarto comma di detto articolo 2772 del codice civile, che esclude l'esercizio del privilegio dello Stato in pregiudizio dei diritti dei terzi acquirenti (in altre parole, secondo questa tesi, l'acquirente dell'abitazione rivenduta nel quinquennio, dopo avere trascritto il proprio acquisto, sarebbe stato indenne da azioni di recupero delle maggiori imposte dovute dal suo venditore, in quanto il privilegio dello Stato ex art. 2772 cod. civ. sarebbe sorto solo in epoca successiva a tale trascrizione, in conseguenza del mancato tempestivo riacquisto da parte del suo venditore).

L'Agenzia delle Entrate espresse parere contrario a tale prospettazione, con argomentazioni da ritenere condivisibili, anche perché allineate alla giurisprudenza di legittimità sul punto di diritto. L'Agenzia, nella citata risposta all'interpello, espose che, sostanzialmente, il beneficio fiscale per l'acquisto di una primaria abitazione deve intendersi sin dall'inizio condizionato non solo al possesso, al momento dell'atto, dei requisiti richiesti, ma anche al successivo rispetto di quanto prescritto per evitare la decadenza dal beneficio medesimo (nel caso di interesse, non rivendere l'immobile prima della scadenza del termine di cinque anni oppure, in caso di rivendita infra quinquennale, riacquistare a propria volta altra abitazione entro un anno dalla rivendita della prima). Conseguentemente, stante la riconosciuta natura complementare della maggiore imposta di registrazione del primo atto d'acquisto, da pagarsi in caso di rivendita infra quinquennale non seguita da nuovo tempestivo acquisto di altra abitazione, il credito dello Stato per il pagamento dell'intera imposta si deve intendere integralmente sorto al momento della formazione del primo atto di acquisto agevolato. In altre parole, l'intervenuta decadenza, dalle agevolazioni di cui il soggetto aveva goduto, fa rivivere il diritto dello Stato ad esigere l'intera imposta ordinaria dovuta per l'acquisto dell'immobile senza l'applicazione delle agevolazioni (oltre sanzioni ed interessi). Il privilegio speciale dello Stato ex art. 2772 c.c. deve conseguentemente intendersi sorto a seguito della formazione del primo acquisto agevolato; tale privilegio, in base al comma 4 dell'art. 56, si estingue con il decorso di cinque anni dalla data di registrazione, sempre del primo atto di acquisto agevolato.

L'applicazione concreta di tali principi porta a dedurre che l'acquirente di una abitazione acquistata con le agevolazioni fiscali ed a lui rivenduta, in caso di intervenuta decadenza da queste ultime da parte del suo venditore:

- da un lato non possa essere considerato diretto debitore della conseguente imposta complementare, siccome in base all'art. 57 comma 4 D.P.R. 131/1986 l'im-

posta complementare, dovuta per un fatto imputabile soltanto a una delle parti contraenti, è a carico esclusivamente di quest'ultima;

- d'altro lato però possa essere chiamato al pagamento della maggiore imposta, con relativi interessi e sanzioni, dovuta dal suo venditore che non abbia riacquistato tempestivamente altra abitazione, in forza del privilegio dello Stato sull'immobile da lui acquistato ex articolo 2772 c.c.

Per valutare la concretezza del rischio in capo a tale acquirente, è necessario in primo luogo verificare l'aspetto temporale. Se chi aveva acquistato l'abitazione con le agevolazioni la rivende prima della scadenza del quinquennio, dichiarando in atto la propria intenzione di riacquistare entro un anno altra abitazione principale, qualora tale atto di rivendita venga stipulato dopo che siano già decorsi quattro anni dalla registrazione del primo atto di acquisto, non potrà mai nel concreto essere esercitato da parte dello Stato il privilegio ex articolo 2772 c.c. in danno dell'acquirente, in quanto il presupposto della decadenza dai benefici (mancato riacquisto da parte del venditore di altra abitazione entro un anno) non potrebbe verificarsi che ad intervenuta estinzione di detto privilegio, per decorso del termine di cinque anni dalla prima registrazione agevolata e quindi lo Stato, essendosi ormai estinto il privilegio sull'immobile, potrebbe agire soltanto nei confronti del venditore. Questo a prescindere, sempre in caso di inerzia e inadempienza del venditore/debitore, dal calcolo e dalla previsione dei tempi tecnici per la proposizione dell'azione di recupero da parte della Agenzia delle Entrate, dal momento di intervenuta scadenza del termine per il riacquisto e quindi di decadenza dalle agevolazioni.

Il rischio in capo all'acquirente dell'immobile a lui rivenduto infra quinquennio è comunque correlato ai fatti futuri sia del mancato riacquisto di altra abitazione entro un anno da parte del suo venditore, sia dell'inadempimento da parte di quest'ultimo al versamento di quanto conseguentemente a suo carico per imposta complementare, interessi e sanzioni. Pertanto anche elementi quali la solidità patrimoniale o, per contro, manifestazioni di scarsa o nulla solvibilità di parte venditrice al momento dell'atto di rivendita meritano di essere presi in considerazione ai fini della valutazione della concretezza del rischio, messi in relazione all'ammontare concreto di quanto, per imposta complementare, sanzioni ed interessi, potrebbe maturare in capo al venditore in caso di suo mancato tempestivo riacquisto. Volendo esemplificare, il rischio potrebbe essere considerato massimo qualora chi rivende nel quinquennio fosse in quel momento soggetto a una procedura esecutiva e costretto a vendere per evitare l'espropriazione o comunque se ne manifestasse insolvenza per altri aspetti (in tale situazione apparirebbe forte-

mente dubitabile, se non estremamente improbabile, che potesse avere accesso ai mezzi finanziari necessari per un nuovo acquisto) e fosse passato poco tempo dal suo acquisto. Al contrario, il rischio potrebbe essere valutato estremamente basso qualora il rivenditore infra quinquennio, spesso a quel punto già firmatario di preliminare d'acquisto per nuovo immobile in cui trasferirsi, si presentasse manifestamente solvibile in forza di altre sue proprietà immobiliari libere o altri aspetti patrimoniali.

È più che opportuno che, nella previsione di una rivendita infra quinquennale, già nella fase iniziale della trattativa, al fine di scongiurare spiacevoli discussioni od eventuali contenziosi tra le parti nell'approssimarsi dell'atto pubblico di compravendita, la parte interessata all'acquisto venga debitamente informata della situazione concreta, affinché sia messa nelle condizioni di valutare se sussista, su basi oggettive, un reale pericolo di subire una perdita patrimoniale che giustifichi l'opportunità/necessità di ricorrere a forme di tutela, anche stragiudiziale, atte a scongiurare qualsivoglia rischio in capo a sé, quali la richiesta di deposito di somma a garanzia presso il notaio rogante o di costituzione di altra forma di garanzia, ad esempio fideiussoria, inserendo eventualmente tale richiesta già nella proposta d'acquisto o, nel caso contrario, di rinunziarvi espressamente su base informata.

Circolare agli Associati

CIRCOLARE AGLI ASSOCIATI N. 20 DEL 10 OTTOBRE 2022

PER LA CASSAZIONE IL MEDIATORE DEVE SEMPRE ESEGUIRE LE VISURE SU TRASCRIZIONI E ISCRIZIONI

Rientra tra gli obblighi dell'agente immobiliare informare le parti di tutte le circostanze a lui note o conoscibili tra cui le notizie che egli può acquisire mediante le ordinarie visure presso i pubblici registri immobiliari senza necessità di specifico incarico al riguardo

Avv. Giuseppe Baravaglio - Consulente legale FIMAA Torino
Consulente legale FIMAA Piemonte

Con recente decisione (Ord. 30/09/2022 n. 28441) la Corte di Cassazione nuovamente interviene e fa il punto su un tema da tempo molto dibattuto: se sia da considerare **obbligatorio per l'agente immobiliare eseguire le visure presso i pubblici registri immobiliari, a prescindere da un incarico specifico**. La risposta fornita è positiva.

Nel caso esaminato dalla Corte, un acquirente aveva fatto causa all'agenzia immobiliare chiedendole 65.000 euro di danni e la restituzione della provvigione, lamentando di avere stipulato tramite l'agenzia un contratto preliminare di compravendita immobiliare senza essere stato informato di un pignoramento precedentemente trascritto sull'immobile.

Il Tribunale e la Corte d'Appello di Roma, in primo e secondo grado di giudizio, non avevano accolto le sue domande, aderendo all'orientamento, che si trova peraltro espresso in molte decisioni di merito ed anche della stessa Corte di Cassazione, seppure non particolarmente recenti, secondo il quale, in mancanza di specifico incarico, il mediatore non sarebbe tenuto ad eseguire controlli sulla presenza di iscrizioni e trascrizioni pregiudizievoli e quindi a fare le visure presso i pubblici registri immobiliari.

L'acquirente ha fatto ricorso in Cassazione, lamentando che i giudici di primo e

secondo grado avessero sbagliato ad escludere la responsabilità della agenzia, erroneamente affermando che non rientrasse tra i suoi compiti quello di eseguire le verifiche in Conservatoria e comunicargli quindi la pendenza di una procedura esecutiva sull'immobile.
La Corte di Cassazione gli ha dato ragione, ribaltando le due precedenti decisioni di merito. Ha assunto che il mediatore è un operatore specializzato ed è conseguentemente tenuto ad osservare, nello svolgimento della sua attività, una diligenza qualificata (art. 1176 secondo comma c.c.), coerente con la sua qualifica, riconoscendo espressamente la natura professionale dell'attività del mediatore. La conseguenza di ciò, secondo la Corte, è che **rientra tra i suoi obblighi informare le parti di tutte le circostanze a lui note o conoscibili, tra cui le notizie che egli può acquisire mediante le ordinarie visure presso i pubblici registri immobiliari, senza necessità di specifico incarico al riguardo.**
Qualche singolo agente immobiliare, ove malauguratamente coinvolto in azione di responsabilità, potrà dolersi dell'indirizzo espresso dalla Cassazione; si ritiene però che il principio sia da valutare molto positivamente, nell'interesse generale della categoria. Infatti, la accertata responsabilità in capo all'agente immobiliare è diretta conseguenza della sua riconosciuta e dichiarata qualità di operatore specializzato e della natura professionale della sua attività, coerentemente alla finalità da sempre perseguita in sede associativa di innalzamento professionale della categoria. Sul piano commerciale, la responsabilità si traduce in una garanzia di sicurezza dell'affare per la clientela; il comune sentire deve essere che è più sicuro acquistare un immobile attraverso una agenzia immobiliare che direttamente da un privato.
Ciò dovrebbe auspicabilmente comportare un innalzamento della quota percentuale di transazioni immobiliari mediate dalle agenzie, a tutto vantaggio economico della categoria, oltre che in una soddisfazione della clientela, conseguente alla esauriente informativa che il mediatore professionale le deve fornire.

Circolare *agli* Associati

ESTRATTI DALLA MOTIVAZIONE DELLA ORDINANZA 30/09/2022 N. 28441 DELLA CORTE DI CASSAZIONE

"**Il mediatore è un operatore specializzato** e, come tale, è tenuto, nello svolgimento della sua attività, ad osservare la **diligenza qualificata, coerente con la qualifica posseduta**, secondo quanto prescrive l'art. 1176 c.c., essendo obbligato a comunicare alle parti le circostanze a lui note e quelle conoscibili, capaci di incidere sul buon esito della mediazione. Nello specifico, l'agenzia (omissis) era in condizione di verificare che al momento della stipula del preliminare l'immobile era stato oggetto di iscrizione di un pignoramento. Al riguardo non può darsi seguito all'orientamento di questa Corte richiamato dalla Corte d'appello secondo cui, in mancanza di specifico incarico, il mediatore non sarebbe tenuto a verificare la sussistenza di eventuali iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli o di consultare i registi

immobiliari (*cfr. in tal senso Cass. 8849/2017 ; Cass. 15274/2006 ; Cass. 822/2006*).

L'art. 1759 c.c., comma 1, impone infatti un particolare obbligo informativo la cui ampiezza deve conformarsi alla **natura professionale dell'attività del mediatore** e che ricomprende **tutte le notizie che questi è in grado di acquisire mediante le ordinarie visure presso i pubblici registri** (*cfr. Cass. 27482/2019*) o le usuali verifiche volte ad assicurare la valutazione e la "sicurezza" dell'affare, non potendo neppure escludersi, in linea di principio, l'esigibilità di una più penetrante verifica degli elementi rilevanti sulla valutazione e sicurezza dell'affare, ove esso presenti - in concreto - particolari caratteristiche che impongano un più inteso sforzo di approfondimento (*Cass. 4126/2001*).

Questa Corte ha più volte ribadito il principio secondo cui **il mediatore, tanto nell'ipotesi tipica in cui abbia agito in modo autonomo, quanto nell'ipotesi in cui si sia attivato su incarico di una delle parti**, ha l'obbligo di comportarsi con correttezza e buona fede e di **riferire alle parti le circostanze dell'affare a sua conoscenza, ovvero che avrebbe dovuto conoscere con l'uso della diligenza da lui esigibile**. Tra queste ultime rientrano necessariamente, nel caso di mediazione immobiliare, le informazioni sulla eventuale contitolarità del diritto di proprietà in capo a più persone, sull'insolvenza di una delle parti, sull'esistenza di circostanze in base alle quali le parti avrebbero concluso il contratto con un diverso contenuto, su eventuali prelazioni ed opzioni (*Cass. 5938/1993)*, sul rilascio delle autorizzazioni amministrative (*Cass. 8374/2009*), sulla provenienza dei beni da donazioni suscettibili di riduzione (*Cass. 965/2019*), sulla solidità delle condizioni economiche dei contraenti (*Cass. 20512/2019*), sulla presenza di iscrizioni o trascrizioni sull'immobile (*Cass. 27482/2019*) e dunque anche sulla titolarità del bene in capo alla parte venditrice (*Cass. 16382/2009)*."

Circolare *agli* Associati

CIRCOLARE AGLI ASSOCIATI N. 19 DEL 13 SETTEMBRE 2022

REGISTRAZIONE DEGLI ATTI PRIVATI

Si allungano i termini per la registrazione degli atti privati (contratti preliminari di compravendita, comodato d'uso, ecc)

Stefano Spina - Dottore Commercialista
Consulente fiscale Fimaa Torino

L'art.14 del decreto-legge 21.6.2021 n.73 convertito nella L.4.8.2022 n.122 ha variato da 20 a 30 giorni il termine ordinario per la registrazione degli atti.
A seguito di tale modifica il termine per:
la registrazione "in termine fisso" di tutti gli atti formati in Italia,
la denuncia di eventi successivi alla registrazione,
è prorogato da 20 a 30 giorni.
Pertanto, la registrazione dei contratti preliminari di vendita e dei contratti di comodato dovrà avvenire entro il trentesimo giorno dalla loro formazione (ad esempio, un contratto preliminare firmato il 9 settembre 2022 dovrà essere registrato entro l'8 ottobre 2022).
Analogo termine è fissato per le denunce di avveramento delle condizioni sospensive.

****

In arrivo la piattaforma telematica per la registrazione telematica degli atti privati.

L'Agenzia delle Entrate, nella circolare 21 dello scorso 20 giugno 2022 ha preannunciato la realizzazione, entro il 2022, di una procedura web per la loro registrazione telematica.
La procedura di registrazione che, si immagina, sarà simile all'attuale "RLI WEB", richiederà l'allegazione del contratto sottoscritto tra le parti ed autoliquiderà le imposte e le eventuali sanzioni dovute in caso di tardività delle richieste. Le somme autoliquidate potranno essere versate, sempre alla stregua di quanto avviene per la registrazione dei contratti di locazione,

Circolare *agli* Associati

direttamente con addebito sul conto corrente evitando l'incombenza di acquisire le marche da bollo con data contestuale alla firma e di procedere al pagamento delle imposte prima di registrare l'atto.

In seguito all'attivazione della nuova procedura per la registrazione telematica dei contratti di comodato d'uso gratuito e dei contratti preliminari di compravendita, non sarà più possibile, per tali atti, richiederne la registrazione tramite e-mail o PEC.

NEWS
E APPROFONDIMENTI

24ORE PROFESSIONALE

IMMOBILE ABUSIVO COSTRUITO ENTRO IL 1° SETTEMBRE 1967, ATTO DI ACQUISTO NULLO SE MANCA LA DICHIARAZIONE CHE L'OPERA È INIZIATA PRIMA DI QUELLA DATA

di Mario Finocchiaro

Nel caso di immobile la cui costruzione sia iniziata anteriormente al 1° settembre 1967, la nullità prevista dall'articolo 40, comma 2, legge n. 47 del 1985, che ha natura testuale e non virtuale, ricorre solo nel caso in cui manchi nell'atto traslativo la dichiarazione del proprietario o di altro avente titolo, nella forma sostitutiva dell'atto notorio, attestante che l'opera è iniziata prima di tale data, restando non rilevanti a tal fine eventuali difformità del bene rispetto allo stato di fatto originario, potendo tale situazione assumere rilievo solo sotto il profilo della responsabilità contrattuale . Questo il principio enunciato in motivazione, ai sensi dell'articolo 384 Cpc, dalla sezione II della Cassazione con la sentenza 17 ottobre 2022 n. 30425.

I precedenti

Richiamata in motivazione, nella pronunzia in rassegna, nel senso che la nullità comminata dall'articolo 46 del Dpr n. 380 del 2001 e dagli articoli 17 e 40 della legge n. 47 del 1985 va ricondotta nell'ambito del comma 3 dell'articolo 1418 Cc, di cui costituisce una specifica declinazione, e deve qualificarsi come nullità testuale, con tale espressione dovendo intendersi, in stretta adesione al dato normativo, un'unica fattispecie di nullità che colpisce gli atti tra vivi ad effetti reali elencati nelle norme che la prevedono, volta a sanzionare la mancata inclusione in detti atti degli estremi del titolo abilitativo dell'immobile, titolo che, tuttavia, deve esistere realmente e deve esser riferibile, proprio, a quell'immobile. Pertanto, in presenza nell'atto della dichiarazione dell'alienante degli estremi del titolo urbanistico, reale e riferibile all'immobile, il contratto è valido a prescindere dal profilo della conformi-

tà o della difformità della costruzione realizzata al titolo menzionato, Cassazione, sez. un., sentenza 22 marzo 2019 n. 8230, in Guida al diritto, 2019, fasc. 21, p. 32, con nota di Pescara R. e Presotto A., D'ora in avanti compravendite più semplici e sicure.

Nella specie gli attori avevano chiesto, nei confronti dei proprietari del fondo vicino, la tutela dei diritti reali di servitù e di veduta dell'immobile da loro acquistato nel 2005.

La domanda è stata rigettata sia in primo che in secondo grado sul rilievo che, negli anni 2002 e 2003 [cioè anteriormente alla vendita], erano stati realizzati, nell'immobile degli attori, ampliamenti non autorizzati che comportavano un aumento della superficie e della sagoma dell'immobile che rendevano lo stesso non commerciabile.

Diversamente, la S.C. - in applicazione dei principi enunciati dalle Sezioni Unite [sopra riportati] - ha affermato, da un lato, che gli stessi sono applicabili nel caso di costruzione iniziata [come nella specie] anteriormente al 1° settembre 1967, dall'altro, che per tali immobili, l'articolo 40, comma 2, della legge n. 47 del 1985, prevede - in luogo della menzione nell'atto di acquisto degli estremi della concessione - la dichiarazione, da parte del proprietario, nella forma sostitutiva dell'atto notorio, attestante che l'opera risulta iniziata in data anteriore, da ultimo, che in presenza di tale dichiarazione la nullità comminata dalla legge urbanistica può ritenersi esistente solo nel caso in cui tale dichiarazione non risulti riferibile all'immobile oggetto dell'atto traslativo ovvero che quanto dichiarato non corrisponde alla realtà, per cui atteso che nella specie detta dichiarazione esisteva nell'atto con cui gli

attori avevano acquistato l'immobile, gli abusi denunziati erano irrilevanti, al fine dell'esame, nel merito, della domanda degli attori.
Per la giurisprudenza anteriore al ricordato intervento delle Sezioni Unite, nello stesso senso, l'articolo 40, secondo comma, della legge 28 febbraio 1985, n. 47, secondo cui, negli atti aventi per oggetto diritti reali relativi ad edifici, in luogo degli estremi della licenza edilizia può essere prodotta una dichiarazione sostitutiva di atto notorio, attestante che l'opera è iniziata in data anteriore al 2 settembre 1967, configura una nullità formale e non una nullità sostanziale, in quanto per la validità del contratto è necessaria unicamente l'esistenza dell'autodichiarazione urbanistica dell'alienante e non la veridicità della stessa, né possono estendersi per analogia i tassativi casi di nullità previsti dalla citata norma, Cassazione, sentenza 5 luglio 2013 n. 16876.

La nullità prevista dagli articoli 17 e 4 della legge 47/1985

Analogamente, gli articoli 17 e 40 della legge 28 febbraio 1985, n. 47 comminano la nullità degli atti tra vivi con i quali vengano trasferiti diritti reali su immobili ove essi non contengano la dichiarazione degli estremi della concessione edilizia dell'immobile oggetto di compravendita, ovvero degli estremi della domanda di concessione in sanatoria, sanzionando specificamente la sola violazione di un obbligo formale, imposto al venditore al fine di porre l'acquirente di un immobile in condizione di conoscere le condizioni del bene acquistato e di effettuare gli accertamenti sulla regolarità del bene stesso attraverso il confronto tra la sua consistenza reale e quella risultante dalla concessione edilizia, ovvero dalla domanda di concessione in sanatoria. Pertanto nessuna invalidità deriva al contratto dalla difformità della realizzazione edilizia rispetto alla licenza o alla concessione e, in generale, dal difetto di regolarità sostanziale del bene sotto il profilo del rispetto delle norme urbanistiche, Cassazione, sentenza 7 dicembre 2005 n. 26970. (Sempre nella stessa ottica, gli articoli 17 e 40 della legge n. 47 del 1985 comminano la nullità degli atti tra vivi con i quali vengano trasferiti diritti reali su immobili ove essi non contengano la dichiarazione degli estremi della concessione edilizia dell'immobile oggetto di compravendita, ovvero degli estremi della domanda di concessione in sanatoria, mentre non prendono in considerazione l'ipotesi della regolarità sostanziale del bene sotto il profilo urbanistico, ossia della conformità o meno della realizzazione edilizia rispetto alla licenza o alla concessione, Cassazione, sentenza 24 marzo 2004 n. 5898).
In termini opposti, e, in particolare, nel senso che gli atti di trasferimento di diritti reali su immobili sono nulli, ai sensi dell'articolo 40, comma 2, della legge

28 febbraio 1985, n. 47, sia nel caso in cui gli immobili oggetto di trasferimento non siano in regola con la normativa urbanistica (nullità di carattere sostanziale), sia quando dagli atti di trasferimento non risulti la circostanza della regolarizzazione in corso (nullità di carattere formale), Cassazione, sentenza 5 dicembre 2014 n. 25811, in Contratti, 2016, p. 28, con nota di Goione S. Regolarità urbanistica degli immobili: vecchie certezze e criticabili novità. Sempre in questa ottica, a norma dell'articolo 40, comma 2, della legge n. 47 del 1985, i beni immobili che abbiano subito, in epoca successiva al 1° settembre 1967, interventi di trasformazione edilizia per i quali sia necessaria la concessione, sono incommerciabili - con conseguente nullità dei relativi atti di trasferimento - ove l'alienante non dia conto degli estremi della licenza o della concessione ad edificare o della concessione rilasciata in sanatoria o della presentazione della relativa domanda; ad escludere la commerciabilità è sufficiente che l'opera abbia subito modifiche nella sagoma o nel volume rispetto a quelli preesistenti, dovendosi ritenere tale la costruzione di una veranda, locale normalmente privo dei connotati di precarietà e destinato a durare nel tempo, Cassazione, sentenza 7 gennaio 2010, n. 52.

Gli interventi della dottrina

In dottrina, in margine a Cassazione, sez. un, sentenza 22 marzo 2019 n. 8230, tra i numerosi contributi, oltre Pescara R. e Presotto A., op. loco cit., Siniscalchi A.M., Né formale né sostanziale ma testuale. Che cosa cambia per la nullità "urbanistica" dopo le Sez. Unite 22 marzo 2019 n. 8230?, in Foro italiano, 2019, I, c. 2795; Orlando G., Le SS.UU. sulla circolazione degli edifici abusivi. Note minime sulle nullità documentali "non formali", in Contratti, 2019, p. 527; Di Lorenzo C., Le c.d. "nullità edilizie" e le Sezioni Unite: cosa resterà di quegli anni ottanta?, in Foro italiano, 2019, I, c. 2791; Natoli C., La natura "testuale" della nullità urbanistica, in Nuova giur. civ. comm.,2019, p. 717; Magliulo F., Le menzioni urbanistiche negli atti traslativi: quale nullità?, in Notariato, 2019, p. 267; Amante E., Le Sezioni Unite compongono il contrasto sulla nullità formale o sostanziale dell'art. 46, D.P.R. n. 380 del 2001, in Urbanistica e appalti, 2019, p. 496; Cicero C., La menzione dei titoli urbanistici tra "nullità sostanziale" e "nullità formale", in Giurisprudenza italiana, 2020, c. 305.

SUPERBONUS, 11 INCROCI DI DATE E ALIQUOTE

di Cristiano Dell'Oste e Giuseppe Latour

Dalle villette alle case popolari emerge un quadro complesso di possibili combinazioni tra scadenze e detrazioni da fine 2022 al 2025. Gli edifici da due a quattro unità di un unico proprietario possono prenotare il 110% senza delibera oppure avranno il 90% da gennaio

29 novembre 2022

Un nuovo dedalo di date, percentuali di agevolazione e requisiti da rispettare. Il decreto Aiuti quater (articolo 9 del Dl 176/2022) avvia un'operazione che – nelle intenzioni dell'esecutivo – guarda alla semplificazione del sistema delle agevolazioni casa per l'efficientamento energetico (si veda anche l'articolo «Corsa alle delibere entro il 24 per blindare il 110% nel 2023»). In attesa di uniformare i bonus, però, il primo effetto è di creare un lungo elenco di casi differenziati. Anche perché il decreto agisce su una norma già particolarmente complessa (la versione attuale dell'articolo 119 del decreto Rilancio supera i 35mila caratteri!).

Le combinazioni "data-detrazione" sono undici, dalle case popolari al Terzo settore. Le situazioni più frequenti, però, riguardano condomini e abitazioni unifamiliari.

Gli immobili condominiali avranno il 110% per le spese effettuate fino a fine 2022, mentre nel 2023 avranno il 90 per cento. Mantiene invece il 110% fino a fine 2023 chi entro venerdì 25 novembre presenta una Cilas, purché entro la data antecedente (quindi, entro il 24) approvi in assemblea la delibera relativa ai lavori. Negli anni seguenti resta, poi, per tutti i condomìni la riduzione già programmata: 70% nel 2024 e 65% nel 2025.

Altri due scenari riguardano le abitazioni unifamiliari. C'è, anzitutto, il caso di chi ha completato il 30% dei lavori al 30 settembre scorso, presentando una dichiarazione del direttore lavori che abbia attestato questo re-

quisito. Questi soggetti potranno prendersi tempo fino al prossimo 31 marzo per le spese, accedendo comunque al 110% (non più, come prima, il 31 dicembre). Al contrario, chi non ha rispettato il requisito del 30 settembre, per le spese effettuate dopo il 30 giugno 2022 potrà godere solo dei bonus minori.
Sempre per le unifamiliari, dal 2023 (e fino a fine anno) cambia tutto: scatta l'agevolazione al 90% ma solo per le prime case e solo per chi, in base al nuovo quoziente familiare, non supera il tetto di 15mila euro di reddito. Restano, poi, fuori le spese effettuate da comodatari, locatari e, con ogni probabilità, anche conviventi (anche se su questo l'agenzia delle Entrate dovrà pronunciarsi). Saranno ammesse solo quelle dei proprietari o dei titolari di diritti reali di godimento (come l'usufrutto). Queste regole guidano le agevolazioni anche per altri immobili assimilati. I fabbricati composti da due a quattro unità – di proprietà di un unico soggetto o in comproprietà tra più persone fisiche – seguono le regole dei condomini. Unica eccezione: non serve la delibera condominiale per salvare il 110% nel 2023, ma solo la Cilas. Allo stesso modo, le unità residenziali con impianti e accesso autonomi (come i loft) sono considerati al pari delle case unifamiliari. Potrebbe attenuarsi, allora, la spinta a frazionare le unità singole per trattarle come "edifici di un unico proprietario".
Il decreto Aiuti quater tocca anche le agevolazioni dedicate agli enti del Terzo settore. Questi soggetti sono coinvolti dalla riduzione prevista per il 2023: il 90% riguarderà anche loro, con il successivo calo nel 2024 e 2025 (70% e 65%). Anche loro, però, possono salvarsi con la Cilas entro il 25 novembre. C'è, però, un ulteriore scenario. Gli enti del Terzo settore che svolgano attività legate a prestazione di servizi socio-sanitari e assistenziali potranno effettuare lavori al 110% fino al 2025. Purché rispettino una serie di limiti: l'eccezione, tra le altre cose, vale solo per le categorie catastali B/1, B/2 e D/4.
Ci sono, poi, le aree colpite da eventi sismici, dove – a certe condizioni – si può avere il 110% fino a tutto il 2025. E le case popolari, per le quali è rimasto invariato il calendario che punta a fine 2023 con il test sull'avanzamento lavori al prossimo 30 giugno.

Caso per caso

1) CONDOMINI

Bonus ridotto al 90% senza prenotazione

Per i condomìni che alla data del 25 novembre hanno comunicato la Cilas e, in data antecedente, hanno adottato la delibera sui lavori:
• superbonus al 110% per le spese sostenute fino al 31 dicembre 2023;
• superbonus ridotto al 70% nel 2024 e al 65% nel 2025
Per gli altri condomìni:
• superbonus al 110% per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2022;
• superbonus ridotto al 90% nel 2023, al 70% nel 2024 e al 65% nel 2025

2) ABITAZIONI SINGOLE

Due regimi per villette e unità indipendenti

Per chi il 30 settembre scorso ha effettuato il 30% dell'intervento complessivo:

• superbonus al 110% per le spese fino al 31 marzo 2023 (per chi non è arrivato al 30%, scadenza il 30 giugno 2022)

Per chi avvia i lavori dal 1° gennaio 2023 su un'unità di cui sia proprietario o titolare di diritto reale:

• superbonus al 90% fino al 31 dicembre 2023 a patto che la casa sia abitazione principale e il beneficiario abbia un reddito di riferimento non superiore a 15mila euro

3) EDIFICI DA 2 A 4 UNITA'

Incentivo prenotato come in condominio

Per l'unico proprietario o i comproprietari persone fisiche di un edificio da 2 a 4 unità che al 25 novembre hanno comunicato la Cilas:

• superbonus al 110% per le spese sostenute fino al 31 dicembre 2023;

• superbonus ridotto al 70% nel 2024 e al 65% nel 2025

Per chi non rispetta il requisito di prenotazione:

• 110% entro il 31 dicembre 2022;

• 90% nel 2023, poi 70% nel 2024 e 65% nel 2025

4) ZONE TERREMOTATE

Aliquota al 110% fino a fine 2025

Interventi su tutti i tipi di immobili agevolati dal superbonus, effettuati nei Comuni colpiti da terremoti verificatisi dal 1° aprile 2009, in cui è stato dichiarato lo stato di emergenza, su edifici danneggiati dal sisma:

• superbonus al 110% sulle spese sostenute fino al 31 dicembre 2025, solo per la parte eccedente l'eventuale contributo per la ricostruzione;

• 110% fino al 31 dicembre 2025 con spesa maggiorata del 50% se rinuncia al contributo per la ricostruzione

5) CASE POPOLARI

Verifica sui lavori eseguiti a giugno '23

Interventi eseguiti da istituti case popolari (comunque denominati), compresi quelli di persone fisiche sulle singole unità nello stesso edificio, e cooperative edilizie a proprietà indivisa su immobili dalle stesse posseduti e assegnati ai propri soci, per i quali alla data del 30 giugno 2023 sarà stato eseguito almeno il 60% dell'intervento complessivo:

• superbonus al 110% fino al 31 dicembre 2023 (per chi non sarà arrivato al 60%, scadenza al 30 giugno 2023)

6) TERZO SETTORE

Determinante il deposito della Cilas

Per gli enti del Terzo settore (lettera d-bis, comma 9, articolo 119) che al 25 novembre hanno comunicato la Cilas:

• al 110% fino a fine 2023;

• 70% nel 2024 e 65% nel 2025

Per gli enti che non rispettano il requisito di prenotazione:

• 110% fino a fine 2022;

• 90% nel 2023, poi 70% nel 2024 e 65% nel 2025.

Enti che beneficiano della spesa maggiorata (comma 10-bis, articolo 119)

• 110% fino a fine 2025

CASA, COSÌ L'ECOBONUS DECADE SE MANCA LA COMUNICAZIONE ENEA

Giorgio Gavelli e Giuseppe Latour

Il documento non è considerato un elemento formale della procedura ma un suo aspetto fondante

29 novembre 2022

Comunicazione Enea essenziale per l'ecobonus. La Cassazione (ordinanza 34151) sposa la linea più restrittiva sulle detrazioni per l'efficientamento energetico.

La comunicazione (attualmente prevista dall'articolo 6, comma 1, lettera g, del Dm 6 agosto 2020 "Requisiti") non è, pertanto, un elemento formale della procedura, ma un suo aspetto fondante.

A pochi giorni dalla scadenza per la remissione in bonis (il 30 novembre), entro la quale è possibile sanare le comunicazioni Enea non inviate entro il termine di 90 giorni, arriva una decisione che è un promemoria, anche in previsione futura, considerata l'estensione della comunicazione Enea al sismabonus, ancora in attesa di attuazione.

Il caso

Il caso riguarda un'asseverazione depositata a distanza di anni: la contribuente si era,

di fatto, disinteressata all'adempimento, salvo poi provare a rimediare una volta che era stata avviata la contestazione, con una documentazione tardiva. In base alle indicazioni dell'Agenzia, il contribuente può arrivare in ritardo rispetto ai 90 giorni dalla fine lavori, ma comunque deve agire entro i termini per la dichiarazione attraverso la "remissione in bonis" dell'articolo 2 del Dl 16/2012, versando anche la sanzione di 250 euro (circolare 13/E/2013).

Per la Cassazione questo comportamento non può portare al mantenimento del bonus. Secondo i giudici, «l'omessa comunicazione preventiva all'Enea entro un termine specifico costituisce causa ostativa alla concessione delle agevolazioni relative agli interventi di riqualificazione energetica». La norma, infatti, ha come obiettivo il controllo della «effettiva spettanza» dell'agevolazione, in modo da impedire eventuali frodi, consentendo anche di effettuare i controlli.

In qualche modo, poi, queste comunicazioni hanno come obiettivo la tutela dell'ambiente, perché servono ad accertarsi che ai lavori siano davvero collegati benefici che li rendono meritevoli delle agevolazioni.

Altri giudici erano stati meno restrittivi

La Cassazione si allinea alle indicazioni più restrittive sul tema. La Ctr Toscana (decisione 790/05/2020), invece, nell'esaminare la vicenda al passaggio precedente, aveva spiegato che l'invio della documentazione all'Enea non ha natura di controllo, ma «meramente ricognitiva». Sarebbe, quindi, un semplice adempimento formale, che non porta decadenza.

Nello stesso senso, mostrando un approccio meno rigido, aveva concluso a favore del contribuente la Ctr Lombardia 853/19/2015, 2181/19/2018 e 5330/09/2018, oltre a Ctp Milano 5287/02/2017 e Ctp Lecce 1709/01/2018. Più rigide, invece, con un orientamento simile a quello della Cassazione, erano state la Ctp Novara 24/02/2017 e Ct I° grado Trento 20/01/2021.

Va ricordato che, per il semplice "bonus casa", con risparmio energetico ma senza i requisiti "ecobonus", l'omissione della comunicazione non ha conseguenze sul vantaggio fiscale (risoluzione 46/E/2019).

CESSIONE DEL CREDITO, PAGA L'ACQUIRENTE MA SOLO NEI CASI DI DOLO O COLPA GRAVE

di Alessandra Caputo

29 novembre 2022

La legge di conversione del Dl Aiuti bis interviene sulla questione della cessione del credito derivante dal **Superbonus e dagli altri bonus edilizi**, introducendo una limitazione di responsabilità dell'acquirente, che potrà essere chiamato a risponderne solo nei casi di dolo o colpa grave. Al fine di comprendere la portata della novità, si ritiene opportuno partire dall'analisi dell'istituto e delle sue evoluzioni normative.

L'istituto della cessione del credito e dello sconto in fattura

A oggi, il nostro ordinamento prevede numerosi bonus edilizi; l'ultimo introdotto è stato, a opera del decreto-legge 34/2020, il Superbonus.

Il Superbonus, come anche gli altri bonus edilizi esistenti (bonus ristrutturazioni edilizie, bonus per il risparmio energetico, sisma bonus, ecc.), è riconosciuto sotto forma di **detrazione dall'imposta Irpef o, a seconda dei casi, anche Ires**. Ciò significa che il bonus può essere utilizzato per ridurre le imposte dovute, secondo la periodicità prevista dalla norma. Ad esempio, la detrazione Superbonus è utilizzabile in 4 quote annuali di pari importo (5 per le spese sostenute fino al 31 dicembre 2021); le detrazioni per ristrutturazione edilizia e per efficientamento energetico possono essere utilizzate in dieci quote annuali di pari importo. La detrazione è riconosciuta entro i limiti di capienza dell'imposta annua derivante dalla dichiarazione dei redditi; qualora la quota spettante nell'anno sia superiore a quella effettivamente utilizzabile, la quota eccedente non può essere riportata in avanti né chiesta a rimborso, ma è perduta.

L'utilizzo diretto in dichiarazione è la classica modalità di utilizzo del bonus, caratterizzata, come appena visto, dalla necessità di disporre, in tutti gli anni previsti dal legislatore, di una imposta capiente.

Proprio in virtù di questo limite, il legislatore, con il decreto-legge 34/2020, oltre ad aver introdotto il Superbonus, ha previsto delle modalità di utilizzo alternative alla detrazione diretta, vale a dire **la cessione del credito e lo sconto in fattura**.

Tali modalità sono state previste con riferimento al Superbonus, ma anche per i seguenti altri bonus edilizi:

- interventi per il recupero del patrimonio edilizio di cui all'articolo 16-bis, comma 1, lettere a), b) e d) del Tuir;
- efficienza energetica di cui all'articolo 14 del Dl 63/2013 e di cui ai commi 1 e 2 dell'articolo 119 del Dl 34/2020;
- adozione di misure antisismiche di cui all'articolo 16, commi da 1-bis a 1-septies del Dl 63/2013 e di cui al comma 4 dell'articolo 119 del Dl 34/2020;
- d) recupero o restauro della facciata degli edifici esistenti, ivi inclusi quelli di sola pulitura o tinteggiatura esterna, di cui all'articolo 1, commi 219 e 220, della legge 160/2019;
- installazione di impianti fotovoltaici di cui all'articolo 16-bis, comma 1, lettera h) del Tuir compresi gli interventi di cui ai commi 5 e 6 dell'articolo 119 del Dl 34/2020;
- installazione di colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici di cui all'articolo 16-ter del Dl 63/2013 e di cui al comma 8 dell'articolo 119 del Dl 34/2020;
- superamento ed eliminazione di barriere architettoniche di cui all'articolo 119-ter del Dl 34/2020.

Restano in sostanza esclusi alcuni interventi che danno diritto al bonus ristrutturazioni edilizie, il bonus verde e il bonus mobili.

IL SUPERBONUS

Il Superbonus è una agevolazione che il legislatore ha previsto, inizialmente, con riferimento ad alcuni lavori su immobili eseguiti a partire dal 1° luglio 2020 e fino al 30 giugno 2022. Con la legge di bilancio 234/2022, solo per gli interventi realizzati su alcune tipologie di immobili, la misura è stata estesa fino al 31 dicembre 2025.

Il Superbonus, come si evince dalla lettura dell'articolo 119 del decreto legge 34/2020 (che lo ha istituito), spetta solo per gli interventi puntualmente previsti dalla norma che possono essere suddivisi in due categorie: la prima è quella dei cosiddetti "trainanti", ovvero di interventi per i quali la detrazione spetta direttamente, fermo restando il rispetto dei requisiti previsti dalla legge; la seconda è quella degli interventi definiti "trainati" per i quali il Superbonus spetta solo se eseguiti congiuntamente con uno degli interventi trainanti.

Gli interventi trainanti sono tre: l'isolamento termico degli edifici (cosiddetto "cappotto"), la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti e gli interventi antisismici di cui all'articolo 16 del decreto-legge n. 63/2013 (cosiddetto "Sismabonus").

Gli interventi definiti "trainati" possono essere raggruppati in quattro categorie: a) interventi di efficientamento energetico (cosiddetto "Ecobonus"); b) installazione di impianti solari fotovoltaici e sistemi di accumulo integrati; c) installazione di infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici; d) eliminazione delle barriere architettoniche.

Lo **sconto in fattura** consiste in un contributo, sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, fino a un importo massimo pari al corrispettivo stesso, anticipato dai fornitori che hanno effettuato gli interventi e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta, di importo pari alla detrazione spettante. Dunque, con questa modalità, il contribuente usufruisce di una decurtazione del corrispettivo. La circostanza che lo sconto possa arrivare al massimo fino all'importo da corrispondere comporta che nel caso di Superbonus, **il 10% di maggiorazione sulla parte scontata spetta al fornitore**.
Ipotizzando che un contribuente esegua un intervento di sostituzione di un impianto di climatizzazione che dà diritto al Superbonus e che sostenga una spesa una spesa di 10.000 euro, il fornitore emetterà una fattura con un netto da pagare pari a zero e, a sua volta, otterrà una detrazione pari ad 11.000 euro (10.000 * 110%) che potrà utilizzare in 4 quote annuali pari ad euro 2.750 ciascuna.
La **cessione del credito** consiste nella possibilità di cedere a un terzo soggetto la detrazione spettante a seguito del sostenimento di una spesa per la quale spetta il bonus edilizio.
In questa ipotesi, il contribuente riceve una fattura per i lavori e la paga al fornitore diventando beneficiario della detrazione pari all'ammontare della spesa sostenuta moltiplicata per la misura cui il bonus è riconosciuto. Subito dopo, però, il contribuente trasforma il bonus in **un credito che cede a un terzo soggetto.**
Ipotizzando ancora una volta, che un contribuente esegua un intervento Superbonus sostenendo una spesa pari a 10.000 euro, al momento del ricevimento della fattura e subito dopo averla pagata, matura una detrazione pari a 11.000 euro (10.0000 euro * 110%). Tale detrazione può essere ceduta a un terzo che la utilizzerà con le stesse regole con cui sarebbe stata utilizzata dal beneficiario della detrazione. Quindi, tornando all'esempio di prima, trattandosi di un Superbonus per il quale l'utilizzo in compensazione è previsto **in 4 quote annuali di pari importo**, chi acquista il credito avrà diritto a utilizzare in detrazione una quota di credito pari a 2.750 euro per quattro anni.
C'è poi il tema complesso di **quante cessioni possono eseguite**. Complesso perché, sul punto, la norma ha subito numerose modifiche.
Inizialmente, infatti, era stata prevista la cessione del credito senza limitazioni di numero e senza limitazioni da un punto di vista soggettivo; successivamente, il legislatore ha previsto **un blocco totale**, impedendo qualsiasi tipo di trasferimento. Le successive modifiche hanno invece **ripristinato la possibilità di effettuare cessioni**.
L'attuale versione della norma prevede la possibilità di effettuare **una prima cessione "libera",** cioè verso qualsiasi soggetto. Tale possibilità spetta sia al committente dei lavori, sia anche al fornitore che ha applicato lo sconto in fattura e che, quindi, è diventato titolare della detrazione (il passaggio della detrazione dal beneficiario/committente dei lavori al fornitore non è considerato una cessione).

Sono poi ammesse **due ulteriori cessioni ma solo nei confronti di specifici soggetti**, vale a dire banche e intermediari finanziari , società appartenenti a un gruppo bancario oppure imprese di assicurazione autorizzate ad operare in Italia.

Infine, alle banche e alle società appartenenti a un gruppo bancario è sempre consentita la cessione a favore di soggetti diversi dai consumatori o utenti, che abbiano stipulato un contratto di conto corrente con la banca stessa, ovvero con la banca capogruppo, senza facoltà di ulteriore cessione.

La responsabilità del cessionario e le novità del Decreto "Aiuti bis"

La conversione in legge del decreto Aiuti bis ha introdotto **l'articolo 33-ter** il quale modifica l'articolo 14 del decreto-legge 50/2022 che, a sua volta, modifica il comma 6 dell'articolo 121 del Decreto- legge 34/2020, incidendo **sulle responsabilità che sorgono nel caso in cui sia accertata la mancata sussistenza, anche parziale, dei requisiti che danno diritto alla detrazione d'imposta.**

Va anzitutto precisato che in questa ipotesi, come previsto dal comma 5 dell'articolo 121 citato, l'Agenzia delle Entrate provvede al recupero dell'importo corrispondente alla detrazione non spettante, maggiorata degli interessi di cui all'articolo 20 del Dpr 602/1973 e delle sanzione di cui all'articolo 13 del Dlgs 471/1997 (pari al 30%).

Il successivo comma 6 definisce chi è il soggetto presso cui il recupero viene effettuato. Nella sua prima versione, la norma disponeva il recupero dell'importo nei confronti del soggetto beneficiario ferma restando, in presenza di concorso nella violazione, anche la **responsabilità in solido** del fornitore che applica lo sconto e dei cessionari.

La novità introdotta ora dalla conversione in legge del Dl Aiuti bis riguarda proprio questo aspetto: il nuovo comma 6 prevede (esattamente come prima) che il recupero sia effettuato nei confronti del **soggetto beneficiario** e che in presenza di concorso nella violazione **risponde anche il fornitore** che ha applicato lo sconto o il cessionario, tuttavia, aggiunge che tale ultima **responsabilità scatta solo in presenza di dolo o colpa grave**.

Le ipotesi in cui, pertanto, il cessionario ha una responsabilità sono limitate ai casi più gravi. Resta da capire come il concetto di "dolo" e "colpa grave" trovi applicazione in questo ambito.

Sul punto va ricordato che la circolare 23E/2022 ha analizzato il tema della responsabilità del cessionario precisando questa va individuata sulla base degli elementi riscontrabili nella singola istruttoria e tenendo conto di specifici indici, elencati nel documento di prassi (e riportati nella tabella in pagina). In questo documento di prassi, l'Ufficio ha ritenuto che ai fini della solidarietà della responsabilità, rilevano le ipotesi in cui il cessionario ometta "il ricorso alla specifica diligenza richiesta"; tale ultima precisazione dovrà essere rivista alla luce del nuovo dettato normativo.

Quello che, infatti, possiamo affermare è che per poter considerare "colpevole" il cessionario non sarà sufficiente che questi ab-

bia omesso la "specifica diligenza", ma sarà necessario che **abbia agito e commesso una vera e propria violazione.**

ATTIVITÀ DI CONTROLLO E PROFILI DI RESPONSABILITÀ IN TEMA DI UTILIZZO DEI CREDITI

Circolare 23E/2022 – Estratto

"La valutazione circa la sussistenza o meno del profilo della diligenza, in punto di configurabilità del concorso nella violazione, va condotta anche sulla base dei seguenti indici:

1. profili oggettivi e soggettivi dell'operazione di compravendita sintomatici della falsità del credito:
   - i. assenza di documentazione o palese contraddittorietà rispetto al riscontro documentale prodotto;
   - ii. incoerenza reddituale e patrimoniale tra il valore e l'oggetto dei lavori asseritamente eseguiti e il profilo dei committenti beneficiari delle agevolazioni in esame;
   - iii. sproporzione tra l'ammontare dei crediti ceduti ed il valore dell'unità immobiliare;
   - iv. incoerenza tra il valore del credito ceduto e il profilo finanziario e patrimoniale del soggetto cedente il credito qualora non primo beneficiario della detrazione;
   - v. anomalie nelle condizioni economiche applicate in sede di cessione dei crediti;
   - vi. mancata effettuazione dei lavori;
2. profili correlati alla normativa antiriciclaggio, di cui al decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231: tali profili sono rilevanti quali indicatori della responsabilità dei soggetti obbligati di cui all'articolo 3 del medesimo decreto legislativo, anche in ragione delle comunicazioni diramate dall'Unità di informazione finanziaria di Banca d'Italia (schemi di anomalia pubblicati in data 10 novembre 2020, in particolare lo schema D relativo all'«Operatività connessa con la cessione di crediti fiscali fittizi e altri indebiti utilizzi», Comunicazione dell'11 febbraio 2021 in tema di «Prevenzione di fenomeni di criminalità finanziaria connessi con l'emergenza da COVID-19» e Comunicazione UIF dell'11 aprile 2022 in tema di «Prevenzione di fenomeni di criminalità finanziaria connessi con
3. l'emergenza da COVID-19 e al PNRR»). Il divieto di acquisto dei crediti, in presenza dei presupposti di cui agli articoli 35 e 42 del citato decreto legislativo n. 231 (rispettivamente "Obbligo di segnalazione delle operazioni sospette" e "Astensione"), introdotto al comma 4 dell'articolo 122-bis del decreto Rilancio, è sintomatico della volontà del legislatore di aggiungere a tale responsabilità un vincolo giuridico connesso ai medesimi requisiti di diligenza già propri dei soggetti individuati con l'art. 3 del decreto legislativo n. 231 del 2007.

Dunque, qualora sia accertata la mancanza dei requisiti che danno diritto alla detrazione, per i cessionari, i casi possibili sono due:

qualora sia accertato il loro concorso nella violazione con dolo o colpa grave, questi sono considerati responsabili solidalmente con il beneficiario della detrazione e, quindi, rispondono degli importi dovuti;

qualora non sia accertato il loro concorso nella violazione con dolo o colpa grave, rispondono solo per eventuali indebiti utilizzi del credito (ad esempio se non rispettano il limite annuale di utilizzo).

VETRATE PANORAMICHE IN CONDOMINIO: DUBBI SULLA REALE APPLICABILITA'

di Nicola Frivoli

È stata pubblicata sulla Gazzetta ufficiale del 21 settembre 2022 n. 221 la legge 21 settembre 2022, n. 142 recante "Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 9 agosto 2022, n. 115, recante misure urgenti in materia di energia, emergenza idrica, politiche sociali e industriali". Tra le principali novità, la semplificazione dell'installazione dei c.d. VEPA. Trattasi di strutture ad alte prestazioni energetiche con funzione di coibentazione, schermatura solare e protezione di ambienti. La loro caratteristica è di essere completamente rimovibili: sono solitamente sistemi scorrevoli che consentono l'apertura e la chiusura della vetrata, a seconda delle esigenze e delle stagioni. Servono a mitigare gli effetti del clima, sia in estate che in inverno. Approfondiamone gli aspetti giuridici e pratici

Aspetti normativi: prima della modifica D.L. 115/2022 (titolo abilitativo)

Va premesso che prima della citata modifica legislativa, il problema di questi interventi era che le modalità di autorizzazione erano sempre lasciate alle interpretazioni locali; in altri termini, in alcuni Comuni erano consentiti, in altri erano considerati incrementi di volume. Difatti, il Consiglio di Stato (Cons. Stato, sent. 24 gennaio 2022, n. 469), prima delle nuove modifiche, aveva escluso (per

un terrazzo) qualsiasi similitudine tra le vetrate panoramiche e gli elementi di mero arredo o miglioramento climatico. Secondo i giudici, dunque, semplici pannelli di vetro scorrevoli privi di montanti verticali e a chiusura non ermetica - c.d. vetrate frangivento **-** comportano nuovo volume e modifica di sagoma del fabbricato**.** Con altro successivo provvedimento, sempre il Consiglio di Stato (Cons. Stato sent. 9 agosto 2022, n. 7024) ha osservato che l'intervento edilizio che determina la trasformazione dell'organismo edilizio preesistente, integrando gli estremi della ristrutturazione edilizia, **richiede il previo rilascio del titolo edilizio.** Difatti, le opere eseguite (date dall'installazione della vetrata panoramica e dalle tende motorizzate a tutt'altezza), secondo i giudici, non consentono, in particolare, di conservare gli elementi caratteristici del balcone, dando vita ad un elemento edilizio di natura diversa, configurante una veranda**.**

Novità introdotte con il D.L. 115/2002 (edilizia libera)

Con la L. n. 142/2022 di conversione del D.L. 115/2022 si è introdotta una norma (articolo 33 *quater*) che liberalizza sotto il profilo edilizio l'installazione delle vetrate panoramiche cd. VEPA su balconi e logge. La norma – in vigore dal 22 settembre 2022 – integra l'art. 6 del d.P.R. 380/2001 "Testo Unico Edilizia" in tema di **attività edilizia libera**, consentendo così di eseguire senza alcun titolo abilitativo le vetrate panoramiche aventi le caratteristiche indicate.

Esaminiamo le caratteristiche delle vetrate panoramiche in edilizia libera:

1. essere amovibili e totalmente tra-

sparenti;
2. assolvere funzioni temporanee di protezione dagli agenti atmosferici, di miglioramento delle prestazioni acustiche ed energetiche, di riduzione delle dispersioni termiche, di parziale impermeabilizzazione dalle acque meteoriche;
3. riguardare balconi aggettanti dal corpo dell'edificio o logge rientranti all'interno dell'edificio;
4. non dare vita a spazi stabilmente chiusi con conseguente variazione di volumi e di superfici, come definiti dal regolamento edilizio-tipo, che possano generare nuova volumetria;
5. non comportare il mutamento della destinazione d'uso dell'immobile anche da superficie accessoria a superficie utile;
6. favorire una naturale micro-aerazione che consenta la circolazione di un costante flusso di arieggiamento a garanzia della salubrità dei vani interni domestici;
7. avere caratteristiche tecnico-costruttive e profilo estetico tali da ridurre al minimo l'impatto visivo e l'ingombro apparente e da non modificare le preesistenti linee architettoniche.

Secondo l'ANCE (Associazione nazionale Costruttori Edili) dovrebbero rientrare nella definizione di balcone sia gli elementi in aggetto praticabili aventi una copertura, sia quelli scoperti. Con riferimento a questi ultimi sarà necessario verificare l'esistenza di eventuali soluzioni di vetrate anche per la copertura orizzontale. Al riguardo, il Regolamento Edilizio Tipo definisce:
-il balcone come "Elemento edilizio praticabile e aperto su almeno due lati, a sviluppo orizzontale in aggetto, munito di ringhiera o parapetto e direttamente accessibile da uno o più locali interni";
-la loggia come "Elemento edilizio praticabile coperto, non aggettante, aperto su almeno un fronte, munito di ringhiera o parapetto, direttamente accessibile da uno o più vani interni".
Il richiamo al carattere domestico dei vani interni non deve intendersi come limitativo dell'installazione delle vetrate panoramiche alle sole unità a destinazione abitativa. La norma infatti non contiene limitazioni specifiche in merito alla destinazione d'uso dell'unità immobiliare.
Quanto all'aspetto architettonico, secondo l'ANCE, quest'ultima condizione sembrerebbe richiamare il concetto di aspetto architettonico dell'edificio che la giurisprudenza, differenziandolo da quello di decoro architettonico, ha definito come "lo stile del fabbricato impresso dal progettista". L'aspetto architettonico prescinde dal pregio estetico dell'edificio, assumendo rilievo in presenza di interventi successivi che non devono recare "*una rilevante disarmonia al complesso preesistente, sì da pregiudicarne l'originaria fisionomia e alterarne le linee impresse originaria-*

mente" (*Cass. civ., sez. VI, 8 aprile 2022, n.11502; Cass. civ., sez. II, 1° dicembre 2021, n. 37732; Cass. civ., sez. II, 22 ottobre 2021, n. 29584*).

Soluzioni al problema interpretativo: le associazioni

Come riportato dal dossier elaborato dall'ANCE del 28 settembre 2022, a seguito della liberalizzazione di tali interventi si viene così **a risolvere un problema interpretativo** posto dalla giurisprudenza che in alcuni casi è arrivata anche a sostenere che l'installazione di strutture similari è soggetta a permesso di costruire (Cons. Stato, sent.. 24 gennaio 2022, n. 469). Difatti, l'art. 33-quater non ha integrato anche l'Allegato A del D.lgs. 222/2016 cd. "Scia 2" e il Glossario dell'edilizia libera (D.M. 2 marzo 2018), ma (a parere dell'ANCE) "*si ritiene che tali elenchi continuino comunque a valere in maniera coordinata con la nuova norma sulle vetrate panoramiche, in attesa del loro aggiornamento*".

L'Associazione Nazionale Costruttori Edili, inoltre, con il medesimo dossier del 28 settembre 2022, ha osservato che l'installazione delle VEPA – come previsto espressamente dall'art. 6 del TUE – resta comunque soggetta al rispetto delle:

Prescrizioni degli strumenti urbanistici comunali

L'art. 6 del d.P.R. n. 380/2001 impone dunque il rispetto delle prescrizioni degli strumenti urbanistici e pertanto, prima dell'installazione delle VEPA, sarà necessario verificare l'eventuale presenza di norme locali che possano limitare o vietare tali strutture o comunque in generale gli interventi sui prospetti degli edifici. Tale verifica dovrebbe riguardare anche i regolamenti edilizi che sono gli atti che regolano a livello locale l'attività edilizia, sebbene rientrino fra le fonti secondarie del diritto subordinate a quelle primarie e, quindi, dovrebbero considerarsi superabili in caso di contrasto con una norma statale come quelle previste nell'ambito del Testo Unico Edilizia.

Normative di settore aventi incidenza sulla disciplina dell'attività edilizia

In particolare, in materia antisismica, di sicurezza, antincendio, igienicosanitaria, di efficienza energetica, di tutela dal rischio idrogeologico, nonché quelle in materia di vincoli culturali e paesaggistici (d.lgs. 42/2004). In particolare, l'art. 33-*quater* del d.l. n. 115/2022 ha liberalizzato l'installazione delle vetrate panoramiche sotto il profilo edilizio, ma non ha espressamente previsto una esenzione specifica in presenza di vincoli culturali e paesaggistici sull'immobile interessato (d.lgs. 42/2004). Con particolare riferimento alla disciplina paesaggistica, si ricorda che il d.P.R. n. 31/2017 ha riformato la materia individuando una serie di opere escluse dall'autorizzazione perché considerate prive di rilevanza pae-

saggistica, nonché una serie di opere soggette ad autorizzazione paesaggistica semplificata perché di minore entità e impatto sul paesaggio. L'installazione delle vetrate panoramiche non è menzionata espressamente fra le opere escluse dall'autorizzazione paesaggistica, sebbene sono presenti diversi tipi di interventi ai quali questo intervento potrebbe essere ricondotto. In attesa di un chiarimento su questo aspetto (come suggerito dall'ANCE potrebbe arrivare nell'ambito della revisione del d.P.R. n. 31/2017 prevista dall'art. 26 della Legge 118/2022 cd. "Legge annuale per il mercato e la concorrenza 2021") l'installazione delle vetrate panoramiche potrebbe rientrare nella fattispecie dell'Allegato B, punto B.3 del d.P.R. n. 31/2017 "*realizzazione, modifica o chiusura di balconi o terrazze*" ed essere soggetta ad autorizzazione paesaggistica semplificata.

Aspetti condominiali: regolamento

In ambito condominiale, dovrà inoltre essere verificata la presenza di specifiche disposizioni nell'ambito del regolamento condominiale. Invero, fatti salvi quelli di più recente adozione che potrebbero contenere indicazioni specifiche sulle vetrate panoramiche, occorre verificare, in generale, se il regolamento condominiale preveda particolari limitazioni alla possibilità per i condomini di alterare in qualche modo il prospetto dell'edificio (si evidenzia che in alcuni regolamenti sono previste, ad esempio, indicazioni anche per il montaggio delle tende da sole oppure per la forma e il colore delle grate di sicurezza). Tuttavia, deve trattarsi di prescrizioni chiaramente individuate. Per meglio dire, secondo i giudici, in tema di condominio, i divieti ed i limiti di uso e destinazione delle cose di proprietà individuale possono essere previsti nel regolamento sia mediante elencazione delle attività vietate, sia attraverso un riferimento ai pregiudizi che si intendono evitare. In ogni caso, tuttavia, è necessario che tali limiti risultino da espressioni incontrovertibilmente rivelatrici di un intento chiaro, ossia non suscettibile di dar luogo a incertezze (vedi App. Genova, sez. II, 28 gennaio 2022, n. 93). Nel caso di specie il giudice ha ritenuto che la previsione del divieto di eseguire interventi su balconi e terrazzi di proprietà esclusiva che potessero nuocere all'estetica dell'edificio o risultare molesti ai vicini contenuta in un regolamento condominiale non fosse idonea a soddisfare il requisito di sufficiente specificità). Pertanto, in assenza di prescrizioni specifiche e trattandosi di interventi che di per sé non sono lesivi del decoro architettonico, l'ANCE ritiene applicabile l'articolo 1122 c.c. che prevede che debba essere data preventiva informazione all'amministratore di condominio. Ciò non toglie che per evitare eventuali contestazioni la comunicazione possa essere ugualmente inviata ma senza che sia necessaria al riguardo una specifica autorizzazione.

Nonostante le considerazioni innanzi esposte, nei complessi edilizi condominiali le vetrate incidono sulla facciata, motivo per il quale si deve tener conto della estetica, nel senso che si dovrà rispettare il decoro. In tal caso, il divieto imposto dal regolamento contrattuale spiegherà valore imperativo e l'amministratore del condominio potrà agire per conseguire la rimozione delle vetrate arbitrariamente installate. Diversamente, nei condominii in cui non siano presenti divieti regolamentari l'autorizzazione alla esecuzione delle vetrate non è necessariamente assoggettata ad una delibera assembleare condominiale potendo discendere dagli artt. 1102 e 1122 c.c. L'amministratore e l'organo assembleare non potranno impedirne l'installazione. Nonostante ciò, sarebbe buona norma informare l'assemblea sottoponendo preventivamente il progetto per conseguirne l'assenso, onde evitare future contestazioni.

In conclusione

La novità normativa, introdotta col D.L. 115/2022, che ha disciplinato nel nostro ordinamento, a far data dal 22.9.2022, l'installazione delle vetrate panoramiche su balconi e logge ha cercato di porre rimedio ad un conflitto sorto in ordine alla legittimità di tali manufatti. Per meglio dire, secondo l'art. 33 *quater*, si è reso possibile l'installazione di tali vetrate facendole rientrare nella disciplina in tema di attività edilizia libera, consentendo così di eseguire senza alcun titolo abilitativo le vetrate panoramiche, rispetto al passato. Da una prima lettura, sembrerebbe tutto molto chiaro e semplice, in realtà ci si scontra con le problematiche afferenti il decoro architettonico, poiché le vetrate incidono sulle facciate degli edifici. Sicchè, in tema condominiale, bisognerà anche le restrizione previste nel regolamento, che compoterebbero anche delle difficoltà nella loro applicabilità.

In definitiva, l'articolo introdotto è da considerarsi soli un "piccolo" di partenza per l'installazione di tali manufatti, ma, allo stesso tempo, non dirime in modo definitivo la problematica, ritenendo opportuno introdurre una disciplina organica e non risolvere le problematiche edilizie con una disposizioni *una tantum*.

INFLAZIONE E CRISI INTERNAZIONALE, LA CASA RIMANE SEMPRE IL BENE RIFUGIO PER ECCELLENZA

Andrea Picardi

La casa è sempre la casa, nonostante tutto. Nonostante anche un'inflazione galoppante che a settembre ha fatto registrare un aumento dello 0,3% su base mensile e dell'8,9% su base annua.

Nel terzo quadrimestre del 2022, infatti, le compravendite di immobili sono attese in rialzo del 6,2% nel nostro Paese, secondo quanto emerge da un recente studio firmato FIMAA-Confcommercio. "Anche nelle fasi di aumento dei prezzi, la casa, storicamente, attrae gli investitori perché rappresenta un investimento sicuro per i propri risparmi", ha spiegato Santino Taverna, che presiede e rappresenta la Federazione italiana mediatori agenti d'affari.
Ad avviso del 73,2% degli intervistati, il prezzo delle case è destinato a rimanere stabile in questi mesi ma rimane ancora da verificare, evidentemente, quale sarà l'impatto a medio termine della perdurante situazione internazionale di crisi economica e geopolitica. Le operazioni di acquisto e di vendita potrebbero man mano

Il mercato immobiliare, dunque, secondo la fotografia scattata da FIMAA, riferito al consuntivo del secondo quadrimestre 2022 e alle previsioni per il terzo quadrimestre, risulta ancora stabile, ma con percentuali di crescita "*più limitate*". In assoluto, il fattore che desta di più la preoccupazione degli agenti è costituito, com'era logico attendersi, dall'inflazione, in particolare sul versante dei rincari dell'energia e delle materie prime. In seconda posizione vi è invece il rialzo dei tassi di interesse sui mutui, che, secondo quasi il 21% delle risposte ricevute, sta mostrando i primi problematici effetti, con rallentamenti anche nel perfezionamento delle compravendite garantite dallo Stato (giovani under 36): basti ricordare che l'indice Eurirs a 25 anni, quello di riferimento per i mutui a tasso fisso, è cresciuto in due mesi di 2 punti percentuali. Seguono le preoccupazioni per l'andamento complessivo dell'economia con il 18,3%, tra timori sulla tenuta del sistema nel suo complesso, perplessità sulla condizione del mondo del lavoro e sull'occupazione e dubbi sulla distribuzione dei redditi tra le varie fasce della popolazione. Tra i fattori negativi meno rilevanti, compaiono in ordine decrescente l'incertezza politica (nazionale e internazionale) indicata dal 5,5% del campione, la guerra tra Russia e Ucraina temuta dal 4,5% degli intervistati, la preoccupazione per l'aumento della tassazione immobiliare che preoccupa il 3,9% degli agenti e la scarsità degli immobili in vendita menzionata solo dal 3%.

Quanto al mercato delle locazioni, nel corso del 2021 il numero di abitazioni affittate in Italia è stato di oltre 1 milione e 365.000, quasi il 6% in più rispetto all'anno precedente. Nel secondo quadrimestre 2022, secondo il 53% dei giudizi raccolti tra gli agenti immobiliari FIMAA, ad una domanda in ulteriore rafforzamento, corrisponde un'offerta in leggera flessione (46,6%), con un numero di contrat-

ti e valori dei canoni di locazione sugli stessi livelli del primo quadrimestre dell'anno. Le previsioni per il terzo quadrimestre dell'anno, a giudizio della maggior parte degli operatori interpellati, sono improntate sulla stazionarietà (il 66,4% delle opinioni per il numero di contratti e il 58,5% per i canoni di locazione). Per i canoni di locazione, tuttavia, il 24,4% di operatori immobiliari ipotizza un incremento.

Secondo il coordinatore dell'ufficio studi FIMAA **Andrea Oliva**, "*la fotografia del mercato immobiliare residenziale del secondo quadrimestre 2022 mostra un comparto sostanzialmente in buona salute, trainato dalle abitazioni nuove che, essendo efficientate energeticamente, hanno segnato anche un aumento considerevole dei valori medi*". E le previsioni per l'ultimo quadrimestre di quest'anno non fanno presagire variazioni significative. "*Il rialzo dei tassi di interesse sui mutui suggerirebbe di non attendere tempi migliori per chi intende acquistare immobili*", con il rischio di un ulteriore incremento dei valori.

Ad avviso, invece, del presidente di FIMAA Confcommercio Taverna, "*le incertezze innescate dal conflitto russo-ucraino, con il relativo rincaro dei costi energetici e delle materie prime, se da un lato generano per alcuni compratori una posizione attendista, dall'altro rafforzano l'orientamento protettivo verso i propri risparmi*". La casa infatti – visto che non subisce la volatilità tipica dei prodotti finanziari – attrae, tradizionalmente, gli investitori anche nelle fasi di incremento dell'inflazione: "*Gli immobili sono considerati beni rifugio da sempre. I tassi di interesse dei mutui e dei finanziamenti, anche se in aumento, sono tuttora contenuti*". E poi, ha evidenziato ancora Taverna, negli anni '80 e '90 "*gli immobili sono stati sempre compravenduti nonostante i tassi di interesse sui mutui di oltre il 20%*". Un trend di mercato spinto anche dall'impatto dell'emergenza sanitaria sulle priorità e le scelte (non solo) degli italiani: "*La pandemia con i lockdown ha indirizzato la domanda verso soluzioni abitative più ampie, con giardino, balcone o terrazzo, oltre a spazi da dedicare allo smart working*". Tra l'altro – ha concluso – vi è anche "*un rinnovato interesse degli investitori verso unità immobiliari di dimensioni contenute da utilizzare come seconde case al mare, al lago o in montagna*".

Cambiando argomento e passando rapidamente al mercato della progettazione, si segnalano gli ultimi dati diffusi da Oice nei giorni scorsi. Dopo i picchi estivi, a settembre vi è stata da questo punto di vista una flessione fisiologica: le gare sono state 234 per un valore di 48,8 milioni di euro, con una riduzione su base mensile del 26,6% nel numero e del 56,6% nell'importo. Se consideriamo però lo stesso periodo del 2021, il numero risulta cresciuto del 41% mentre il valore è sostanzialmente invariato (+0,2%). "*La pausa di settembre nella crescita del mercato pubblico della progettazione e dei servizi tecnici non deve preoccupare*", ha dichiarato **Giorgio Lupoi**, alla guida dell'associazione aderente a Confindustria che rappresenta le società di ingegneria e progettazione. Gli indicatori sul 2021 – ha spiegato – "*sono tutti*

positivi". Semmai, "*quello che preoccupa seriamente è la capacità del sistema di portare avanti sinergicamente gli interventi, parte dei quali afferenti a fondi del Pnrr*". A maggior ragione in un momento di crisi economica e internazionale come l'attuale: "*L'infinita e incontrollata crescita dei prezzi nel mercato dell'energia, dovuta anche alla terribile guerra in Ucraina, si ripercuote anche nel settore delle costruzioni con un aumento del costo dei materiali che nel medio periodo potrebbe rallentare il trend positivo del settore, l'unico, insieme al turismo, ad avere trainato la ripresa nei primi sei mesi dell'anno*".

IMMOBILIARE, IL MERCATO FRENA: NEL 2023 MENO COMPRAVENDITE E MENO MUTUI

Massimo Frontera

Sul mercato immobiliare italiano è in arrivo, secondo Nomisma, «un peggioramento che non si è ancora manifestato con i numeri» per quanto riguarda il mercato abitativo. Invece, sul fronte della finanza immobiliare (legato al mercato corporate), il rapporto 2022 di Scenari Immobiliari-Studio Casadei sui fondi immobiliari conferma numeri in crescita: quest'anno i 605 fondi operativi in Italia arriveranno a un patrimonio gestito di oltre 120 miliardi.

Il mercato abitativo

«Gli effetti negativi attesi - spiega l'amministratore delegato di Nomisma Luca Dondi - è soprattutto la bolletta energetica di 110 miliardi di euro, di cui 24 sul settore terziario, che penalizzeranno la crescita della nostra economia, che però ancora non si sono riflessi sui bilanci aziendali e sulle dinamiche occupazionali». Poi c'è l'impatto dell'inflazione che ormai si è scaricato sul carrello della spesa - la perdita di potere d'acquisto è di 2.300 euro dovuto al caro energia e cari materiali - e che

riduce la capacità di spesa delle famiglie. Ecco perché «c'è stato a partire da qualche mese a questa parte un peggioramento drastico del clima di fiducia delle famiglie»; ed ecco perché, per quanto riguarda l'immobiliare, c'è una «drastica riduzione delle intenzioni di acquisto che Istat definisce certe, cioè di famiglie che sono già alla ricerca di un'abitazione». Il fenomeno non è ancora misurabile: «per ora siamo a livello di intenzionalità e non di numero di transazioni - dice Dondi - ma è evidente che ci si debba attendere che le minori intenzionalità portino a un riflesso in termini di numerosità di compravendite». I segnali di frenata rilevati da Nomisma, sono però già visibili: il 2022, riferisce lo studio di Nomisma presentato il 23 novembre (con il focus sulle 13 principali città) ha visto nel primo semestre un incremento tendenziale del 10,1% delle compravendite a fronte di un preconsuntivo (elaborato da Nomisma), relativamente al solo segmento abitativo, di un incremento congiunturale dell'8,9% «riconducibile perlopiù alla performance del quarto trimestre dell'anno».

Intenzione di acquisto e di mutuo residenziale da parte delle famiglie italiane (Fonte: Rapporto immobiliare Nomisma, novembre 2022)

A far prevedere un minor numero di transazioni è anche il sempre più oneroso ricorso al credito. Come è noto, l'acquisto immobiliare con mutuo rappresenta la componente largamente maggioritaria delle compravendite. Fino a pochi mesi fa i bassi tassi hanno favorito gli acquisti. Oggi il credito «è un imbuto nel quale dovranno passare molte delle intenzioni di acquisto, sapendo che ci sarà una maglia più stretta», non solo per il maggior costo del denaro, ma anche per la maggior prudenza delle banche nel valutare le richieste perché non vogliono preparare il terreno a una nuova stagione di non performing loans. Dondi ci tiene a chiarire che, ad oggi, «non ci sono segnali di peggioramento della qualità del credito che giustificano quel tipo di comportamento, che nasce dalla preoccupazione» per un futuro peggioramento. Quest'anno, come si diceva, il numero delle transazioni vedrà un incremento, sia pure lieve, rispetto all'anno scorso, nonostante il quarto trimestre 2022 si preveda negativo, «con differimento al 2023 delle conseguenze delle mancate intenzionalità di questa seconda parte dell'anno», con una «riduzione significativa del numero di compravendite». Riduzione degli scambi, però non significa però per Nomisma - o almeno non significa ancora - una riduzione dei prezzi. Anche in questo caso l'ad della società bolognese ci tiene a sottolineare che è giustificata alcuna attesa di una decrescita dei prezzi. Un rallentamento però c'è stato: nel secondo semestre 2022, riferisce proprio lo studio di Nomisma, i prezzi delle abitazioni fanno segnare un incremento medio dello 0,5%, dopo il +2,3% del primo semestre.

Evoluzione dei prezzi residenziali (Fonte: Rapporto Immobiliare Nomisma, novembre 2022)

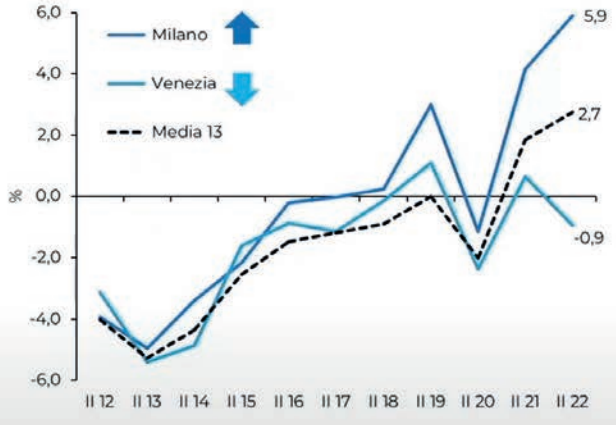
INTENZIONI DI ACQUISTO
(% sul totale dei rispondenti, media mobile 3 periodi)

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

FAMIGLIE CHE HANNO INTENZIONE DI ACCENDERE UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN'ABITAZIONE
(% sul totale delle famiglie)

Fonte: Indagine Nomisma alle famiglie – Anni vari

ABITAZIONI - 13 GRANDI CITTÀ
(Variazioni % annuali)



ABITAZIONI - 13 GRANDI CITTÀ
(Variazioni % semestrali)

Semestri	Abitazioni
2022 H2/2021 H2	+0,6%
2022 H1/2021 H2	+2,1%
2021 H2/2021 H1	+0,8%
2021 H1/2020 H2	+0,8%
2020 H2/2020 H1	-1,0%
2020 H1/2019 H2	-0,9%
2019 H2/2019 H1	+0,0%

Fonte: Nomisma

Fondi immobiliari in crescita nel 2022 (e nel 2023)

Se le famiglie sono in affanno, in questa fase il mercato legato ai mobili d'impresa appare ancora tonico e vivace. La conferma è arrivata da Scenari Immobiliari che, il 23 novembre, ha presentato l'edizione 2022 del Rapporto dedicato al settore, realizzato in collaborazione con lo Studio Casadei. Il patrimonio detenuto in Italia da 605 fondi immobiliari attualmente attivi, dovrebbe superare i 120 miliardi di euro entro il 2022, in aumento del 10,5% sul 2021, per arrivare a 127 miliardi nel 2023, con oltre 630 fondi attivi. «Anche nel 2022 - ha commentato il presidente di Scenari Immobiliari Mario Breglia - il risparmio gestito in immobili ha dimostrato un'ottima resilienza nonostante lo scenario post pandemico e le incertezze determinate da guerra e inflazione. Il mattone si conferma come un investimento anticiclico». «I fondi immobiliari europei - ha ag-

giunto Breglia - continuano a performare, la fase espansiva è diffusa, con gli incrementi più significativi registrati in Olanda, Lussemburgo, Germania e Italia: in dieci anni gli immobili detenuti dai fondi del Vecchio Continente hanno segnato apprezzamenti di valore pari a 2,6 volte».
«Le stime di fine anno - prevede il presidente di Scenari - restituiscono per gli otto Paesi esaminati, rappresentativi dei principali mercati europei, un patrimonio gestito di oltre 900 miliardi di euro, con un incremento del 7,5% rispetto all'anno precedente; e le previsioni per il 2023 sono positive: in particolare, per il nostro Paese dove dovremmo arrivare a sfiorare 130 miliardi di euro di patrimonio».
Complessivamente, lo studio ricorda che i fondi italiani rappresentano l'11% del mercato europeo (che conta 2.200 fondi per un valore di 1.530 miliardi di euro).
In cima alle preferenze dei gestori italiani - ha riferito il direttore di Scenari Immobiliari Francesca Zirnstein - si conferma nettamente il settore degli immobili a uso ufficio (58%), seguito dal retail (13%) e dagli immobili residenziali e logistici (15% complessivamente). Più in generale, il Rapporto Scenari-Immobiliari-StudioCasa dei stima una crescita annua del 17% del patrimonio mondiale di fondi immobiliari e Reit, che dovrebbe arrivare a 4.350 miliardi di euro nel 2022 (di cui 3.250 miliardi di euro concentrato nei reit). Quest'anno l'Europa è arrivata a pesare per il 35% del patrimonio mondiale.

INVESTIMENTI IMMOBILIARI, LA REDDITIVITÀ È IL FULCRO DELL'ATTIVITÀ DEL PROPERTY MANAGEMENT

di Oliviero Tronconi

L'ottimizzazione della redditività di un edificio/patrimonio immobiliare costituisce il fulcro dell'attività di Property Management. Per affrontare in maniera organica il tema della redditività immobiliare occorre impostare il discorso in rapporto a un ampio arco di variabili. Prioritariamente occorre porsi il problema dell'obiettivo dell'investimento immobiliare: conservazione del capitale nel tempo (e quindi basso rischio); redditività dell'investimento (in questo caso il rischio dell'investimento può assumere un profilo più marcato).

Abitualmente viene usata una semplice tripartizione per distinguere le diverse tipologie di strategie utilizzabili dai diversi investitori:

- Core/Core Plus: investitori che vogliono preservare il proprio capitale e quindi ridurre al minimo il rischio dell'investimento. Prediligono l'investimento su im-

mobili finiti e già locati a soggetti chiaramente solvibili.

Tipici investitori di questa tipologia sono i fondi pensione di diverse categorie di lavoratori e le casse di previdenza professionali (medici, avvocati ecc.). Abitualmente la strategia adottata è quella di mantenere nel proprio portafoglio l'asset per un arco temporale medio -lungo o fino alla dismissione del fondo se si opera attraverso una SGR, nonché di monitorare la situazione economica dei conduttori ed il loro grado di soddisfazione. Rischio basso, rendimenti moderati.

- Value Added: L'investitore ricerca immobili (anche sfitti) che abbiano in prospettiva una significativa potenzialità di creare valore aggiunto attraverso interventi di valorizzazione che possono perseguire una molteplicità di obiettivi quali; il cambio di destinazione urbanistica, la rifunzionalizzazione degli spazi interni ed il cambio di immagine architettonica, incremento delle caratteristiche prestazionali-tecnologiche (energia, modalità di gestione-BSM, ecc...) Rischio medio, rendimento medio-alto.
- Opportunistico: L'investitore ha la capacità di condurre operazioni di sviluppo di diverse aree o su aree dismesse che possono comportare notevoli complessità e che richiedono tempi medio -lunghi. Si tratta normalmente di organizzazioni che hanno compiuto nel passato significative esperienze e quindi acquisito un notevole Know how, oltreché essere caratterizzati da notevole capacità finanziaria. Sono gli artefici di quegli investimenti immobiliari in grado di riqualificare porzioni di aree urbane. Rischio elevato, rendimenti alti.

La seconda variabile che occorre approfondire in tema di redditività immobiliare è rappresentata dalla fungibilità.

La terza e ultima variabile fondamentale per affrontare il tema della redditività è rappresentata dal tempo, ovvero, dall'obiettivo di permanenza (durata) dell'investimento. È immediatamente percepibile come la variabile temporale possa molto influenzare le scelte d'investimento. Questa variabile è strettamente legata e discende dalla tipologia di investitori e dalla strategia da questi adottata.

La variabile temporale

In campo finanziario, il periodo di 20 anni è considerato in generale il momento limite di qualunque ipotesi e programma finanziario di tipo mobiliare. È palese come tale arco temporale sia invece significativamente inferiore, sia al ciclo di vita di un immobile, sia ai processi pubblicistici che regolano la trasformazione delle destinazioni d'uso delle aree.

Analizziamo ora le durate dei contratti di locazione: ovvero degli strumenti contrattuali che regolano i rapporti giuridico-economici tra proprietà e possesso di un bene immobile.

Nel nostro Paese la durata di un contratto di locazione per unità residenziale è di 4

anni rinnovabili. Per gli immobili commerciali e gli uffici la durata del contratto sale a 6 + 6 anni, rinnovabili. Esistono nazioni dove alcune tipologie di contratti hanno durata di 6/9 anni, spesso obbligatoriamente rinnovabili a semplice richiesta del locatario.

Inoltre, i contratti di locazione hanno caratteristiche e peculiarità tali da non permettere un loro agevole e soprattutto rapido adeguamento a fronte delle variazioni del valore dell'immobile locato. Quest'ultimo elemento può determinare una discrasia tra valore dell'immobile e canone di locazione (ovvero la redditività lorda), tanto più rilevante quanto maggiore risulta la durata del contratto di locazione.

Occorre infine considerare che, in occasione di ogni investimento immobiliare (quindi di ogni passaggio di proprietà), si registrano rilevanti esborsi dovuti a prestazioni di tipo professionale, ma soprattutto di natura fiscale.

Tutti gli elementi sopra richiamati configurano un contesto nel quale l'investimento immobiliare assume una prospettiva temporale di ampia portata, che spesso esclude o comunque ostacola attività tattiche di breve periodo.

Il valore di mercato degli immobili e il suo incremento nel tempo

Il ciclo di vita di un immobile si sviluppa su una prospettiva temporale di alcuni decenni. Gli investimenti immobiliari e la loro redditività, determinata dai contratti di locazione, presentano dinamiche temporali dello stesso ordine.

Partendo da queste premesse e facendo riferimento a proprietà immobiliari la cui gestione sia in grado di mantenere l'edificio o gli edifici in buono stato manutentivo e funzionale, attraverso interventi di adeguamento agli sviluppi normativi e agli standard prestazionali e tecnologici che caratterizzano le dinamiche economico-sociali, è possibile affermare (sulla base delle analisi dell'andamento del mercato immobiliare dei Paesi occidentali degli ultimi 50-60 anni) che il valore patrimoniale dell'immobile permane senza difficoltà nel tempo e anzi, in molti casi, si possono determinare incrementi percentuali sensibili lungo un arco temporale medio-lungo, ventennale, trentennale ecc.

In effetti, i valori immobiliari possiedono intrinsecamente la capacità di adeguamento al costo della vita e, in molti casi, anche una notevole propensione all'incremento del loro valore patrimoniale.

Questo è tanto più vero nel medio-lungo periodo perché le variazioni del mercato immobiliare sono avvertibili solo su base annua o biennale; infatti, questo mercato è caratterizzato da un numero di transazioni (passaggi di proprietà), su base annuale, relativamente contenuto rispetto all'entità del patrimonio immobiliare complessivo di un Paese.

Questo ragionamento è sicuramente applicabile e verificabile nei Paesi del mondo occidentale e più in generale in tutti i

Paesi dove si registri un seppur lento processo di sviluppo economico e sociale.

Le componenti della redditività immobiliare

Considerando un periodo di tempo sufficientemente lungo, si verificherà come il valore di mercato finale di un immobile (prezzo di vendita) sia superiore rispetto a quello iniziale (prezzo di acquisto).

In un arco di tempo "t" sufficientemente lungo, si evidenzia quindi l'altra componente della redditività immobiliare lorda che possiamo chiamare PL, plusvalenza lorda (o *capital gain*(1)), che è così calcolabile:

$$PL = \frac{(Vmt - Vmo)/t}{Vmo}$$

In questo caso Vmo e Vmt sono rispettivamente i valori di mercato iniziale e finale che coincidono con i prezzi di acquisto e vendita, mentre "t" è l'arco di tempo che intercorre tra l'acquisto e la vendita.

La Pn o plusvalenza netta dovrà tenere conto dei costi "C" che gravano su tutte le transazioni immobiliari, pertanto, si avrà che:

$$Pn = \frac{(Vt - Ct - Vmo - Co)/t}{Vmo + Co}$$

Dove: Vmo è il capitale inizialmente investito più le spese legali di transazione (Co), mentre Vt è il prezzo di vendita e Ct i costi che l'operazione di dismissione necessariamente comporta.

A questo punto può essere interessante paragonare questo tipo di plusvalenza o redditività immobiliare a quelle di natura finanziaria, quali ad esempio quelle derivanti dall'investimento azionario od obbligazionario.

In questa tipologia di investimento mobiliare si possono determinare nel breve periodo (qualche mese) elevate variazioni nel valore dei titoli (plusvalenza) mentre i costi delle transazioni di mercato (commissioni) sono molto modesti e l'incidenza delle imposte è limitata.

Occorre sottolineare come in un breve periodo di tempo abbia una rilevanza limitata o nulla l'incidenza del "dividendo" che il possesso dell'azione può determinare; infatti, normalmente, nelle operazioni finanziarie non se ne tiene alcun conto, anche perché opportunamente "scontato" dal valore dell'azione stessa.

Invece, nel lungo periodo, un pacchetto azionario ben calibrato potrà originare un sensibile rendimento, costituito dai dividendi e/o dai premi riservati agli azionisti.

Per entrambe le due tipologie d'investimento (immobiliare e mobiliare), perciò, le componenti che producono la redditività sono due:

1. nel breve periodo (1 anno)

Immobiliare

La redditività "annuale" immobiliare (cano-

ne di locazione) è sensibile e in generale mediamente dell'ordine di 4/7 punti percentuali sul valore dell'immobile, mentre la plusvalenza netta è praticamente nulla o spesso leggermente negativa a causa dei costi iniziali della transazione.

Mobiliare

Il rendimento (dividendo) derivante dalla gestione è nullo o poco apprezzabile, mentre quello derivante dall'incremento di valore dei titoli o plusvalenza (valore di mercato di azioni od obbligazioni) può essere rilevante, sia negativamente, che positivamente.

2. nel medio-lungo periodo (10-20 anni)

Immobiliare

A causa dell'effetto "durata" del contratto di locazione, la redditività annua da canone tende a ridursi anche sensibilmente in termini di valore reale (inflazione), mentre quella derivante dall'incremento del valore di mercato dell'immobile, o redditività patrimoniale lorda, è generalmente positiva, a volte anche in modo rilevante.

Mobiliare

Nei portafogli predisposti per il lungo periodo può verificarsi che la redditività derivante dalla distribuzione di dividendi possa risultare buona o addirittura rilevante, mentre l'incremento di valore del titolo (plusvalenza) tende a ridursi o addirittura ad assumere andamenti negativi, soprattutto in rapporto alla dinamica inflattiva.

Redditività immobiliare: alcune conclusioni

Considerando un arco di tempo sufficientemente ampio, a causa delle caratteristiche del mercato immobiliare e delle leggi che regolamentano la contrattualistica di locazione, si verifica che le due componenti della redditività immobiliare (canoni di locazione e incremento del valore di mercato della proprietà) siano entrambe apprezzabili – dell'ordine di alcuni punti percentuali sopra il tasso di inflazione caratteristico dei Paesi occidentali, nell'ultimo decennio mediamente inferiore al 1%: la situazione attuale dell'andamento incrementale dell'inflazione in questa fase particolare di crisi (guerra in Ucraina, aumento esponenziale del costo dell'energia e dei costi delle materie prime) potrebbe influire ovviamente sulla nostra riflessione, ma occorre attendere il prossimo anno per valutare adeguatamente la situazione inflattiva che potrebbe forse normalizzarsi in tempi relativamente brevi.

Questo fenomeno sarà ancora più marcato nel lungo periodo (20 anni), perché la dinamica di adeguamento della redditività immobiliare (nelle due componenti, canone di locazione e incremento del valore di mercato dell'immobile) al "costo della vita" è premiante rispetto a qualsiasi altra alternativa finanziaria.

A partire dalla seconda metà del '900, nei Paesi occidentali si è potuto verificare che alla crescita inflattiva ha fatto da contrappunto una pressoché analoga crescita dei valori di mercato degli immobili, ad esclusione dei periodi di crisi economica durante

i quali i valori immobiliari sono diminuiti, salvo crescere più o meno rapidamente a crisi finita.
Un fenomeno analogo si è determinato anche per i valori dei canoni di locazione, ma in questo caso si è manifestato un maggior allineamento temporale tra andamento dell'inflazione e crescita dei canoni di locazione.
Questo fenomeno, in alcuni momenti storici e in alcuni Paesi, ha determinato in alcune fasi temporali una sfasatura tra valori immobiliari e redditività lorda (ovvero valore del canone di locazione): sia nel senso di una redditività particolarmente bassa rispetto ai valori immobiliari in crescita, che di redditività elevate rispetto a valori immobiliari statici o addirittura in decremento, nelle fasi di crisi del mercato immobiliare, a causa della lunga durata temporale di contratti di locazione che ne rende problematica la rinegoziazione.
Facendo riferimento alla situazione dei Paesi occidentali e in modo del tutto particolare nel contesto europeo, è possibile rilevare come il rapporto tra crescita inflattiva e adeguamento dei valori immobiliari sia caratterizzato nella fase attuale da una sfasatura temporale di minore entità. Questo a causa della sempre minore offerta del bene immobiliare primario: le aree disponibili per la trasformazione urbanistica prima (da agricole a edificabili) e lo sviluppo immobiliare poi.
La variabile temporale produce però sensibili variazioni non solo sui canoni d'affitto, ma anche sui costi gestionali (obsolescenza fisica e tecnologica) degli edifici.
Quindi, nel calcolo della redditività di un investimento immobiliare, si dovranno analizzare attentamente i costi di gestione, manutenzione ordinaria, in capo normalmente all'affittuario, e soprattutto manutenzione straordinaria (o meglio sarebbe dire valorizzazione), di pertinenza della proprietà.
Quanto più un investimento immobiliare presenta un profilo di rischio elevato (ad esempio per una bassa fungibilità del bene), tanto più elevata sarà l'aspettativa di redditività attesa dall'investitore, ovvero il reddito lordo (canone) definito dal contratto di locazione.
Nel caso di investimenti immobiliari che presentino rischi particolarmente elevati (ad esempio il rischio di una relativamente rapida obsolescenza del sistema edificio-impianti e quindi un decremento del valore di mercato dell'immobile), l'investitore perseguirà l'obiettivo di una redditività elevata, allo scopo di compensare il decremento del valore di mercato dell'immobile e quindi il depauperamento del capitale investito.

Dalla redditività lorda annuale alla redditività netta annuale

Sinteticamente e semplificando il nostro approccio, è possibile affermare che la redditività complessiva di un investimento immobiliare di qualsiasi natura corrisponde al rapporto tra due elementi:

- il "Reddito lordo annuo" (Rla), che è la sommatoria dei canoni di affitto (al netto dei rimborsi spesec) in un determinato anno della vita di un immobile;

- il "Valore di mercato" di quello stesso periodo (Vmo).

$$rlm = \frac{Rlt}{Vmt - Vmo}$$

Se ne desume che la "redditività lorda annua" (rla) di un immobile in un determinato anno può essere calcolata dividendo il reddito lordo annuo con il suo valore di mercato (Vmo):
Questo calcolo, ovviamente, ha un valore di orientamento di massima, non tiene infatti conto del complesso dei costi gestionali.
Sovente questo parametro viene messo a confronto con altri parametri di redditività dell'investimento immobiliare: questi ultimi calcolati molto più accuratamente, come ad esempio il TIR (Tasso Interno di Rendimento) o IRR (*Internal Rate of Return*).
Va detto che il parametro "rla", valido per un determinato anno, ha un significato minore rispetto a quello, molto più significativo, relativo a un periodo di tempo più lungo (10 o 20 anni), che permette di evidenziare l'andamento della redditività nel corso del tempo.
In un determinato periodo di tempo "t" il "Reddito lordo medio" (Rlt) sarà:

$$R_{na} = \sum (A_i + m_i) - M_s - M_o - G - S_f - A_s - T$$

Il valore di mercato dell'immobile può variare anche molto sensibilmente nel lungo periodo, mentre invece può essere considerato pressoché costante nel corso di un solo anno. Per cui si avrà che il "reddito lordo medio" (rlm) del periodo "t" sarà così ricavabile:

$$\sum m_i = M_o$$
$$G = 2\text{-}4\% \sum A_i$$
$$S_f = 5\text{-}7\% \sum A_i$$

essendo Vmo il valore di mercato dell'immobile all'inizio del periodo considerato e Vmt quello finale.
Vediamo ora come determinare il reddito netto, considerando i vari "effetti" che il trascorrere del tempo produce sugli elementi che possono influenzare la redditività immobiliare in senso negativo o positivo.

I costi di gestione

Per la conduzione efficiente di un immobile sono necessarie opere di "manutenzione ordinaria" (o riparativa), ma è necessario prevedere anche manutenzioni "straordinarie" (o di valorizzazione) denominate "CapEx", ovvero *Capital Expenditure*, cioè spese capitalizzabili che verranno eseguite con periodicità pluriennale per ripristinare le prestazioni originarie dell'edificio (copertura, caldaia, ecc.), ma anche per necessità di adeguamento tecnologico (impianti elettrici, condizionamento, cablaggi, adeguamenti normativi, ecc.).
Un altro costo che bisogna considerare è quello relativo alla gestione del patrimonio immobiliare (costi di Property Management) e quello derivante dalla necessaria copertura assicurativa e dalle imposte che gravano periodicamente sulla proprietà immobiliare.
In questo calcolo, dovranno essere esclusi tutti i costi relativi ai servizi a carico dell'utente/locatario (riscaldamento, luce scale, ascensore, pulizia, rifiuti urbani, manuten-

zione ordinaria, manutenzione del verde, ecc.). Questi costi, infatti, non fanno parte del canone di locazione.

Altro elemento da tenere presente per un corretto calcolo della redditività netta è la possibilità di avere una vacanza locativa (*vacancy*) di tutto o parte dell'immobile in oggetto, per periodi più o meno brevi.

A questo punto è possibile fare un calcolo preciso della redditività netta(1) di un immobile in un determinato anno della sua vita.

Se:

Rna = Redditività netta annua;

Ai = Canoni di affitto;

mi = spese annue rimborsate dal locatario;

Ms = accantonamento spese per manutenzioni straordinarie (valorizzazione/CapEx);

Mo = costi di manutenzione ordinaria;

G = spese gestionali (Property Management);

Sf = *vacancy* (espressa in % dalla somma dei canoni di affitto);

As = spese assicurative;

T = imposte e tasse annuali che gravano sull'immobile.

Si desume che:

$$R_{na} = 0{,}75 \sum A_i$$

Mediamente nel caso di patrimoni gestiti in modo professionale, si può dire che:

Per cui, in buona approssimazione, si può ritenere che

$$\mathrm{rla} = \frac{\mathrm{Rla}}{\mathrm{Vmo}}$$

È possibile in via teorica e generale ipotizzare che, sul lungo periodo (10-20 anni), le spese di manutenzione straordinaria possono essere valutate attorno al 3-5% della sommatoria dei canoni e che le imposte e tasse incidano per il 10% sulla stessa sommatoria. Perciò, nel lungo periodo è possibile valutare, in termini generali e di larga massima, che la redditività netta annua (prima dell'imposizione fiscale) di un patrimonio immobiliare gestito in modo professionale e corretto, sia inferiore di circa il 25% a quella lorda (coincidente con la sommatoria dei canoni di quel determinato anno).

Si ha, perciò

$$\mathrm{Rlt} = \frac{\sum \mathrm{rla}}{\mathrm{t}}$$

:Ovviamente questa riflessione ha un valore di massima e puramente indicativo.

(1)Il *capital gain* è costituito dalla differenza tra il prezzo di acquisto e il prezzo di vendita, a cui occorre sottrarre i costi sopportati per promuovere e organizzare la vendita stessa (*closing*).

(2)Il *reddito netto* (*net rent*) è il reddito di una proprietà immobiliare al netto delle deduzioni per i costi a carico del proprietario, usualmente calcolati su base annuale. I costi riguardano il management, la manutenzione, l'assicurazione, l'ammortamento e le somme corrisposte a terzi, secondo il contratto e la normativa. I costi annuali comprendono le spese da sostenersi a intervalli di tempo maggiori di un anno (IVSC International Valuation Standards Council, *Code of Ethical Principles for Professional Valuers. Appendix 7*, dicembre 2011).

PROPTECH: IL FUTURE TECNOLOGICO DEL REAL ESTATE

di Alice Paola Pomè

Sempre più spesso sentiamo parlare di PropTech. Le startup che operano nel real estate usano PropTech come appellativo per descrivere il proprio business; report di monitoraggio del mercato immobiliare afferiscono al fenomeno PropTech come spinta innovativa dell'industria; e l'accademia comincia a mappare sistematicamente il fenomeno per anticipare i futuri sviluppi del mercato. Tuttavia, a oggi non esiste una definizione univoca del fenomeno, che permetta di comprendere quale effetto ha generato e sta generando nel real estate.

Per provare a costruire insieme una definizione di PropTech è fondamentale partire dal significato del termine. "PropTech" è la crasi di due termini inglesi, "Property" e "Technology". La parola, combinando i due termini, proprietà e tecnologia, vuole essere esplicativa del fenomeno stesso. Per questo, usa "proprietà" per identificare il bene immobile, che è l'oggetto principale delle operazioni immobiliari, e "tec-

nologia" per rappresentare la nuova spinta innovativa. Il termine "PropTech" vuole, quindi, identificare quei processi tecnologici che digitalizzano l'industria del real estate.
Anche se negli anni sono state adottate altre parole, come "CRETech", "Real EsTech", "Real Estate Tech Companies" e "RealTech", per identificare la nuova spinta tecnologica, "PropTech" è stata fin dall'inizio quella più utilizzata. Infatti, se si controlla il grado di interesse verso il termine, esaminando il numero di ricerche su Google, si nota come questo sia cresciuto negli anni. Anche se alcune ricerche Google contenenti la parola venivano condotte già agli inizi del nuovo millennio, l'impennata si ha a partire dal 2016.
È proprio dal 2016 che centri di ricerca ed enti di analisi dell'industria real estate hanno iniziato ad indagare il fenomeno. KPMG usa il termine "PropTech" nel 2017 per descrivere tutte le tecnologie e le innovazioni digitali relative al patrimonio immobiliare. Nel 2018, la Royal Institution of Chartered Surveyors – RICS propone una definizione di "PropTech", facendo afferire al termine tutti gli aspetti tecnologici che impattano l'ambiente costruito. Queste prime definizioni risultano ancora molto generiche poiché vanno ad indentificare esclusivamente l'adozione di tecnologie.
La prima elaborazione della definizione di PropTech arriva dall'università di Oxford, dove Andrew Baum e il suo gruppo del laboratorio del real estate investigano il fenomeno nel Regno Unito e in tutto il mondo già dal 2016. Andrew Baum, in collaborazione con James Dearsley, fondatore di Unissu, vero e proprio network delle aziende PropTech a livello internazionale, hanno condiviso una definizione di PropTech:
"PropTech is one small part of the wider digital transformation of the property industry. It describes a movement driving a mentality change with the real estate industry and its consumers regarding technology-driven innovation in the data assembly, transaction, and design of buildings and cities".
Secondo questa definizione, il termine "PropTech" identifica da un lato le innovazioni tecnologiche che vengono sviluppate e implementate nel settore, la "property", ma dall'altro è anche la stessa industria, il "business".
Questa seconda elaborazione ampia il concetto di mera adozione di tecnologia, sottolineando una forte spinta verso l'ottimizzazione di tutta la catena del valore del real estate, che viene investito nelle sue fondamentali branche, asset, property e facility management.
Oggi "PropTech" viene, però, utilizzato per definire il fenomeno, per descrivere delle particolari aziende e per introdurre una "sotto-industria" del real estate. Sembra, quindi, che anche le definizioni più complesse elaborate da Baum non risultino ancora esaustive. Per cercare, quindi, di descrivere "PropTech" il seguente articolo riporta le caratteristiche principali che fino a oggi sono state utilizzate da network internazionali, centri di ricerca universitari ed enti privati di analisi per descrivere il fenomeno.

Internazionalità

PropTech è un fenomeno internazionale. Aziende PropTech sono presenti in tutti i contenenti e molti network si stanno or-

ganizzando per aggregare le realtà e creare un ecosistema collaborativo. Tra questi network, per esempio, troviamo l'Italian PropTech Network del Politecnico di Milano, la Malayasia PropTech Association, PropTech for Good e PropTech Africa.

L'espansione del fenomeno a livello interinazione viene registrato anche da Unissu. Il numero di aziende PropTech risulta in crescita negli ultimi quattro anni, raggiungendo circa le 8.700 realtà a fine 2021. Unissu vede anche ampliare il numero di Paesi investiti dal fenomeno, aggiungendo alla propria lista Cambogia, Ecuador, Qatar e Botswana. Infine, rispetto al 2020, Unissu registra che anche quei Paesi, tra cui l'Italia, che hanno riportato un lieve ritardo nell'espansione del fenomeno, sono in forte crescita.

La fase di espansione registrata da Unissu viene confermata da Venture Scanner, società di ricerca che fornisce report e dati di startup e tecnologie emergenti. Il primo report 2022 "Q1 Emerging Technologies Summary Report" evidenzia la continua crescita delle aziende emergenti, già sottolineata con i dati del 2021. Questo mostra come l'interesse verso aziende che promuovono la digitalizzazione sia in costante crescita. Tra il 2018 e il 2022 emerge un netto avanzamento nel livello di maturità di queste aziende PropTech, che grazie a più round di investimenti continuano a crescere.

Eurocentrismo

PropTech è un fenomeno che ha ottenuto una spinta notevole in Europa. Confrontando il numero di PropTech registrato da Unissu in relazione alla popolazione dei singoli Paesi, si può facilmente dedurre come il fenomeno PropTech sia eurocentrico. L'analisi dell'Italian PropTech Monitor del Politecnico di Milano mostra, infatti, come tutto il continente Europeo sia stato investito da questa spinta tecnologica. In particolare, Finlandia, Estonia, Danimarca, Norvegia e Paesi Bassi sono i Paesi con il maggior numero di aziende PropTech per abitante.

Mentre, analizzando la crescita, riportata da Unissu, del numero di aziende PropTech tra il 2020 e il 2021, emerge che i Paesi in cui il fenomeno PropTech ha registrato un maggiore sviluppo siano stati Italia e Svezia. In particolare, il numero di aziende PropTech italiane è passato da 45 (2020) a 148 (2021). Altri Paesi, come Spagna e Regno Unito, che hanno registrato una forte spinta del fenomeno prima del 2019, invece, hanno registrato nel 2021 un calo del numero di PropTech (fonte: Unissu). Questo dato, in realtà, letto con la crescita dei round di investimenti riportata da Venture Capital, mostra un ulteriore consolidamento in questi mercati nazionali rispetto ad altri più "giovani", tra cui proprio l'Italia.

Dibattito del mercato

PropTech è usato e definito principalmente dal mercato real estate. Anche se il dibattito si sta ampliando a scala globale, coinvolgendo sempre più non solo il mercato immobiliare direttamente coinvolto, ma anche le entità esterne interessante a comprendere la portata e le implicazioni del fenomeno, i principali studi arrivano dal mercato stesso.

Digitando la parola "PropTech" sul più autorevole motore di ricerca di pubblicazioni scientifiche a inizio 2022, appaiono solo 25 documenti scientifici. Molte realtà, tra cui il Real Estate Center del Politecnico di Milano, si stanno occupando di studiare il fenomeno PropTech, ma la definizione rimane ancora oggi una difficoltà da considerare nel confronto di qualsiasi contributo scientifico.

Tipologia di aziende

PropTech non è solo startup. Il fenomeno PropTech è spesso associato a una tipologia specifica di aziende, le startup. Le aziende PropTech vengono considerate principalmente startup per enfatizzare la recente fondazione e il modello di business altamente innovativo. Infatti, dall'Italian PropTech Monitor (2021) del Politecnico di Milano emerge che alcune soluzioni innovative sono state promosse da aziende consolidate, fondate anche prima del 2000. Queste aziende sono riuscite a riconvertire il proprio business e a sviluppare soluzioni innovative per efficientare i processi e le operazioni del real estate.

Tecnologie digitali

PropTech è adozione di tecnologie dell'Industria 4.0 nel real estate. L'onda tecnologica portata dal fenomeno PropTech nell'industria real estate è stata inizialmente analizzata da Andrew Baum nel report "*PropTech 3.0: the future of real estate*" (2017). Andrew Baum evidenzia tre fasi principali. La prima, PropTech 1.0, avvenuta tra il 1980 e il 2000, vede l'introduzione del personal computer e la digitalizzazione delle informazioni su fogli di calcolo e su software per il disegno. La seconda, PropTech 2.0, iniziata a partire dal 2000, vede la comparsa online del mercato residenziale e, in generale, dello scambio di beni immobili. Questa fase ricalca le filosofie di e-commerce (sul modello di Amazon) e di social network (sul modello di Facebook). Infine, la terza, PropTech 3.0, iniziata nel 2017, vede l'adozione di tecnologie, come la Blockchain, con l'obiettivo di rivoluzionare l'attuale modalità di gestione delle transizioni immobiliari online.

L'implementazione della tecnologia è un indicatore fondamentale dello sviluppo del fenomeno PropTech nel mercato real estate. L'Italian PropTech Monitor (2021) del Politecnico di Milano individua tredici tecnologie principali che sono state introdotte dalle aziende Proptech. Blockchain and Distributed Ledger Technology (DLT), Artificial Intelligence (AI) and Machine Learning (ML), Big Data Analytics, Data Science and Data sharing, IoT, Website and Smartphone apps, Location analytics and Geospatial: drones, autonomous vehicles, hyperloop and 5G technologies, Compute Edge and Cloud, 3D printing and 3D modelling, Human-machine Interface and Application Programme Interfaces (APIs), Robotic systems and automation, Sensors, Digital twin, Virtual reality (VR) and augmented reality (AR) e Material Innovation sono alla base della spinta innovativa del real estate. Unissu, Andrew Baum e l'Italian PropTech Monitor convengono che le tecnologie fino ad oggi maggiormente utilizzate sono IoT, Big Data Analytics, Data Science and Data sharing. Mentre, quelle

tecnologie che più si riferiscono alla fase di costruzione degli edifici, come Material Innovation, sono le meno utilizzate.

Spinta sostenibile del real estate

Il fenomeno PropTech rappresenta in primo luogo la spinta di un'industria tipicamente tradizionale, che con estrema lentezza si evolve. Il real estate, infatti, non è un'industria che accoglie i cambiamenti rapidamente perché fatta di beni immobili principalmente grandi e largamente privati. La spinta del fenomeno, però, non si limita al solo efficientamento delle operazioni. Infatti, come evidenziato dall'Italian PropTech Monitor (2021), le aziende PropTech si fanno promotrici anche dello sviluppo sostenibile. La ricerca, condotta su un campione di 49 aziende PropTech italiane, mostra come il 92% di queste aziende promuove l'innovazione e la digitalizzazione, basando il proprio business sui principi dello sviluppo sostenibile.

In conclusione, possiamo affermare che PropTech non è solo un fenomeno che ha investito tecnologicamente il real estate, ma è un vero e proprio nuovo ecosistema che vuole costruire un real estate più trasparente, dinamico, incentrato sulle persone e veloce. Questo ecosistema sta crescendo in fretta investendo tutti i mercati internazionali e trova una spinta soprattutto nel continente europeo. Si prevede, quindi, un progressivo irrobustimento delle realtà costituenti l'ecosistema PropTech nei prossimi anni anche in quei mercati più "giovani", come l'Italia.

NIENTE RECESSIONE MA PREZZI ANCORA ALTI: LE PREVISIONI DEL GOVERNO PER IL 2023

Dino Pesole

Se la tendenza all'aumento dei costi dell'energia e dell'inflazione non si arresterà, già per il quarto trimestre 2022 è possibile prevedere un drastico rallentamento rispetto alla buona performance del terzo trimestre (+0,5%) garantita in gran parte dall'ottimo andamento della stagione turistica.

Per il 2023 il Governo si attesta al momento su una linea di prudenza, nella consapevolezza – espressa chiaramente dal ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti nel corso della conferenza stampa che ha fatto seguito all'approvazione del nuovo quadro macroeconomico contenuto nella Nadef – che addentrarsi in previsioni oggi sia esercizio alquanto complesso.

Pil allo 0,6% ma con seri rischi al ribasso.

Nella nuova stima messa a punto dal Governo il Pil del 2023 dovrebbe attestarsi nei dintorni dello 0,6% contro il 3,7% atteso quest'anno. Si tratta dello 0,3% in più rispetto allo 0,3% del profilo tendenziale definito (in sostanza si attribuisce questa differenza alle misure espansive che troveranno spazio nella manovra. E' una scommessa, ma già si fanno i conti con il peggioramento del ciclo economico internazionale, peraltro già ampiamente incorporato nelle più recenti stime del Fmi. Se la tendenza all'aumento dei costi dell'energia e dell'inflazione non si arresterà, già per il quarto trimestre 2022 è possibile prevedere un drastico rallentamento rispetto alla buona performance del terzo trimestre (+0,5%) garantita in gran parte dall'ottimo andamento della stagione turistica. Il trascinamento al nuovo anno sarebbe inevitabile con i primi due trimestri che se andrà bene si attesteranno di poco al di sopra dello zero.

Nuova recessione nello scenario più negativo

Nelle scenario più negativo si andrà verso una nuova recessione, la cui intensità e durata dipenderà da una pluralità di fattori, in buona parte esogeni, a partire dagli sviluppi della guerra in Ucraina che resta l'incognita maggiore. Anche buona parte delle economie europee ne subirà le conseguenze, e i nuovi pacchetti di aiuti che il Governo si accinge a mettere in campo da qui ai primi mesi del nuovo anno potranno attenuarne gli effetti, ma difficilmente saranno in grado di arginarli a pieno. La partita la si gioca a livello europeo, prima di tutto.

La ricorsa dei prezzi

Con l'inflazione che ha già raggiunto l'11,9% su base annua, l'aspettativa è ora che si possa nel corso del 2023 determinare una prima flessione, ma anche in questo caso ogni previsione rischia di essere smentita dai fatti. La "tassa occulta" erode il potere di acquisto di salari e pensioni, e le politiche monetarie restrittive messe in campo dalla Fed e della Bce rischiano di non produrre gli effetti sperati. Secondo alcuni osservatori, si potrebbe nel corso del 2023 materializzare il doppio spettro di alta inflazione e recessione, che gli aumenti reiterati dei tassi rischiano di aggravare ulteriormente. Anche in questo caso non può essere la sola politica monetaria a far fronte ad una situazione caratterizzata da altissima incertezza. E' ancora una volta la politica economica a livello europeo, il più possibile concertata, la chiave per evitare di finire diritti verso la stagflazione.

Priorità alla crescita

Con la manovra economica in via di definizione la priorità non può dunque che essere accordata a tutte le misure (a partire dal taglio del cuneo fiscale e contributivo) che possano spingere il più possibile sul pedale della crescita. E' peraltro la strada maestra per avviare il debito verso un percorso di graduale riduzione. Non potrà essere più invocata l'arma del deficit. Per questo – anche nell'ottica di arginare l'impennata dell'inflazione – andrebbe potenziato il set di risorse disponibili attraverso l'avvio di una seria e incisiva "spending review". I risultati conseguiti dovrebbero andare a finanziare sgravi mirati per famiglie e imprese senza incidere sul deficit, nella consapevolezza che con il rendimento dei Btp che ormai ha superato il 4% la spesa in conto interessi è destinata a crescere. Negli oltre 1.000 miliardi di spesa pubblica vi sono margini per consistenti risparmi, e si dovrebbe contestualmente mettere mano alla tante volte annunciata e mai realizzata revisione delle cosiddette spese fiscali. Anche da questo capitolo potrebbero essere recuperate importanti risorse da destinare alla riduzione delle tasse.

Novembre 2022

NEWSLETTER

Newsletter realizzata da 24 ORE Professionale in collaborazione con FIMAA
Proprietario ed Editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.
Sede legale e amministrazione: Viale Sarca, 223 - 20126 Milano
Redazione: 24 ORE Professionale
© 2022 Il Sole 24 ORE S.p.a.

Tutti i diritti riservati.È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento.
I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con scrupolosa attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità per involontari errori e inesattezze.

CHIUSA IN REDAZIONE: 30 NOVEMBRE 2022

TORINO F.I.M.A.A.

GRUPPO 24 ORE

ASCOM CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA TORINO E PROVINCIA