

COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio



Focus Formazione



L'intervista. Sabrina Cancellieri

Aggiornamento e preparazione: questi i requisiti principali di ogni agente immobiliare



Scenari futuri

Previsioni Nomisma 2015 per il mercato del Real Estate: la marcia si inverte fra due anni



Agenzia collaborativa dell'anno

È la Frimm Immobiliare Palermo la seconda classificata del contest REplat 2014



A close-up photograph of a hand holding a white business card. The card features the logo 'COLLABORARE' in blue and orange, with the tagline 'agenti immobiliari del terzo millennio' below it. The card also contains the text 'Cogli al volo l'occasione e prenota il tuo spazio pubblicitario'. The background is a blurred image of a person in a suit.

COLLABORARE

agenti immobiliari del terzo millennio

Cogli al volo l'occasione e prenota
il tuo spazio pubblicitario

10.000 AGENTI IMMOBILIARI
sono pronti a conoscerti!

TU PORTI

il messaggio e il prodotto

NOI TI OFFRIAMO

lo strumento e il canale...

INSIEME

troveremo la soluzione promozionale
più adatta alle tue esigenze!



✉ pubblicita@collaborare.eu ☎ 06.9727.9376





L'importanza di essere formati

≡ I professionisti oggi, sono chiamati a specializzarsi sempre più. Qualsiasi evoluzione implica un cambiamento. Perché sia positivo e costruttivo, è necessario metodo, studio, costanza

Agenti Immobiliari crescono. E lo fanno guadagnando in competenze acquisite e professionalità crescenti. È stato questo il pensiero portante che in redazione ha fatto nascere spontaneamente la domanda: «Come possiamo essere utili ai nostri amici?». La risposta non si è fatta attendere: realizzare un Focus sulla Formazione. E così, nel numero di COLLABORARE che state sfogliando, le domande hanno preso il loro posto: quali sono le novità normative nella professione immobiliare in Italia, quali sono le differenze con gli altri paesi europei, qual è l'ingrediente principale che fa scegliere il percorso formativo con quella marcia in più. Esperti del settore vi guidano, pagina per pagina, in quel che sarà il futuro prossimo venturo della professione dell'agente immobiliare, sempre più proiettata verso confini internazionali e sempre più aiutata dalla tecnologia. Certo che di strada se n'è fatta: dalla sola vetrina fi-

Per avere di più di quello che hai, devi diventare di più di quello che sei. Se non cambi quello che sei, avrai sempre quello che hai.

Jim Rohn

sica del proprio ufficio l'agente immobiliare, oggi, ha moltiplicato - complice le potenzialità offerte dal lavorare su piattaforme condivise e l'utilizzo personale di strumenti tecnologici - le possibilità di una compravendita sicura. Però se da una parte della media l'altra c'è, sempre più spesso, un cliente informato e che sa bene cosa vuole. Ed è proprio qui che bussava al vostro campanello la formazione personale, tecnica, professionale. Oggi è importante, per essere positivamente competitivi, avere un profilo sempre più accurato e performante, altrimenti, e qui la legge di Murphy insegna, c'è il collega più bravo, più informato e più "formato" ad avere la meglio sul cliente e sull'affare. A questo punto l'affermazione di Rohn "Per avere di più di quello che hai, devi diventare di più di

quello che sei. Se non cambi quello che sei, avrai sempre quello che hai" ci sta tutta, non trovate? Sarete concordi con me nell'affermare che essere sempre più performante non si diventa con il semplice pensiero ma con il metodo, l'aggiornamento costante, lo studio, la condivisione dei saperi e delle esperienze, la voglia di cambiare e di migliorarsi giorno dopo giorno. Quello che ognuno di voi vedrà e vivrà oltre la siepe del mercato immobiliare è il frutto dell'ottimizzazione di voi stessi, del vostro lavoro e dell'esempio che portate in campo. Le novità introdotte dall'Unione Europea, i crediti formativi professionali, le norme UNI, il coaching e il team coaching rappresentano gli ingredienti essenziali dell'elisir di lunga vita per la legittimazione della vostra professionalità. Concludo con una nota fuori dal coro rispetto quanto scritto finora. Sfolgiando le pagine di questo numero sicuramente avrete notato dei cambiamenti nell'impostazione grafica. Motivo questo che mi offre il giusto gancio per presentarvi il nostro nuovo grafico, Francesco Callegher, cui tutti noi della redazione (ma sono convinta anche voi) diamo il benvenuto augurandogli buon lavoro!





Hanno collaborato a questo numero
 Giulio Azzolini, Paolo Brasioli,
 Stefano Cardarelli, Franco
 Fontana, Valentina Frascchetti,
 Carlo Giordano, Giuseppe
 Manzo, Pietro Margiotta,
 Luigi Parenti, Francesca
 Romana Perrini, Massimiliano
 Pochetti, Raffaele Racioppi,
 Ilaria Romanini,
 Giorgio Schiler, Antonio
 Tomassini, Vincenzo Vivo

Ringraziamenti
 Auxilia Finance, Roberto
 Avarello, Roberto Barbato,
 Filippo Bombace,
 Vincenzo Campo, Sabrina
 Cancellieri, Salvatore
 Chiappetta, Edilfiorentini,
 Giovanni Elefante,
 Daniela Esposito,
 Expo IRE, Frimm,
 Guerrieri Associati, Jolly
 Stampa, Oliviero Assicurazioni,
 REbasilico, Andrea Ridolfi,
 Giuliano Tito, Paolo Ulpiani,

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

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

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

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 4 | La stimolante Academy di Frimm | 30 | La proposta di acquisto come vero e proprio contratto preliminare. La svolta delle Sezioni Unite |
| 6 | Good morning intercettazione | 32 | Wow, che effetto! |
| 7 | News dal mondo | 35 | Da Palermo con furore |
| 8 | La mostra | 38 | Il leasing, uno strumento finanziario a trecentosessanta gradi |
| 9 | Riforma del catasto, quali novità? | 40 | I portali immobiliari: dire annunci è poco |
| 11 | L'angolo del libro | 42 | Pronti per la ripresa |
| 12 | Simply brand | 44 | L'MLS non è fine a se stesso, ma parte di una galassia aggregata! |
| 14 | Abitabilità o agibilità sono la stessa cosa? | 46 | Specializzati nel recuperare situazioni (im)possibili |
| 17 | Focus Formazione | 48 | Inversione di marcia fra due anni |
| 18 | Le novità della professione immobiliare nella UE | 50 | Tre, numero perfetto |
| 19 | Verso una professione certificata e responsabile | 54 | Mister Zara alla conquista del mondo |
| 20 | La formazione professionale è una cosa seria | 56 | Il doppio binario nel contratto del rent to buy |
| 22 | MLS, collaborazione e condivisione nel mercato immobiliare del Vecchio Continente | 58 | Primo piano |
| 24 | Una formAZIONE al servizio della produzione | 60 | News dal mondo Frimm |
| 26 | #giulemanidalmattone | 62 | The best of News |



Passione e formazione guidano l'agente immobiliare a diventare campione

Il mercato immobiliare odierno non perdona: bisogna formarsi costantemente per essere al passo con tutte le novità e i cambiamenti. E se a tutto questo si aggiunge una buona dose di passione, si ha la ricetta per un professionista di successo

L'agente immobiliare è un atleta. In quanto tale, deve allenarsi continuamente non soltanto per migliorare risultati e performance ma anche per "scendere in campo" al top della forma. Sì, ritengo che il business possa essere paragonato allo sport e che il professionista che eccelle sia proprio quello che si "allena di più". Per uscire dalla metafora sportiva, l'agente immobiliare di successo è quello che dedica tempo e attenzione alla formazione e alla propria crescita professio-

nale, due elementi che nel veloce e cangiante mercato di oggi fanno davvero la differenza se mescolati con una buona dose di passione. Il campione, d'altronde, è il primo appassionato della propria disciplina: non smette mai di imparare né di lavorare su se stesso ma soprattutto non lascia mai il campo di gioco prima dei compagni. Trasliamo ciò che abbiamo appena detto sull'agente immobiliare e ci renderemo conto che anche nel nostro lavoro esistono i campioni, quelli da cui imparare e su cui poter modellare il proprio approccio alla professione.

Formazione continua –

Quando, oltre 35 anni fa, ho cominciato a muovere i primi passi in un'agenzia ho cercato subito un modello positivo a cui ispirarmi per crescere e migliorare costantemente. In questa mia personale ricerca mi sono sinceramente appassionato al nostro lavoro e mi sono impegnato per saperne di più, perché conoscere le regole del gioco – il mercato, i prezzi, i clienti, gli

immobili e poi i nuovi strumenti come l'MLS – significa avere più forza e chance di successo negli appuntamenti di acquisizione, vendita o ribasso. Insomma, quasi senza accorgermene ho cominciato a lavorare il sabato. Poi anche la domenica mattina. Beninteso: non desideravo dimostrare qualcosa agli altri ma a me stesso. E più studiavo, più mi venivano in mente idee e strategie da mettere in pratica per migliorare il mio lavoro e i miei risultati. Da allora non mi sono mai fermato. Non ho mai smesso di allenarmi.

Un libro e un corso al mese

– Queste idee, questi ragionamenti, sono ciò che cerco di trasferire anche ai miei collabora-

tori che ogni giorno scendono in campo insieme con me con l'obiettivo di diffondere il Multiple Listing Service e la collaborazione tra gli agenti immobiliari. Spesso, per dargli un obiettivo concreto relativamente alla crescita personale, mi trovo a consigliare a chi mi sta vicino di leggere almeno un libro al mese e di frequentare un corso di formazione al mese. In questo modo si dà un certo ritmo e si alimentano contemporaneamente la conoscenza del proprio lavoro, l'approfondimento dei meccanismi del proprio mercato di riferimento, con tutte le novità che giorno dopo giorno lo arricchiscono, e

soprattutto la passione per ciò che si fa ogni giorno.

Il numero di "COLLABORARE" che avete tra le mani si focalizza proprio sulla formazione e sull'importanza centrale che essa riveste al giorno d'oggi: più ci presentiamo sul mercato come professionisti formati e di alto livello, più i nostri clienti rispetteranno noi e il nostro lavoro.



La stimolante Academy di Frimm



Come lavorare nel miglior modo possibile e conseguire buoni risultati in tempi brevi

La professione di agente immobiliare è bellissima e come tutte le cose meravigliosamente intense, ha uno start up notevole perché la persona che non conosce il mestiere, ma si appresta a svolgerlo, paga questa difficoltà sulla sua pelle. Questo pensiero ha fatto nascere in casa Frimm un desiderio: realizzare una scuola che potesse offrire la possibilità di imparare a costo zero, di guadagnare e di aprire



un'agenzia. Di che cosa sto parlando? Prima te lo riassumo sotto forma di slogan, poi te lo svelo nei particolari, infine se vuoi viverlo, e l'agente immobiliare è una professione che ti attrae, vieni a trovarci. Vuoi iniziare un'attività come Agente Immobiliare? Entra in Frimm Academy e avrai la

possibilità di conoscere l'attività in maniera pratica e sul campo, conseguire risultati certi e avere la possibilità di aprire un'agenzia con tutti i vantaggi offerti dalla rete. Per dirtela meglio Frimm Academy è una rete di agenzie immobiliari che vivono sotto lo stesso tetto, a Roma in Piazza del Popolo. Non male vero? Nata lo scorso anno, l'Academy attualmente è frequentata da 100 persone, tra agenti immobiliari e fu-

Qui a fianco, Antonello Palana e Vincenzo Vivo



A destra, Vincenzo Vivo spiega ai suoi allievi come raggiungere gli obiettivi



Qui a fianco,
Roberto Barbato,
Maddalena De Luca
e Vincenzo Vivo

A destra, Roberto
Barbato



turi tali - mediamente tra i 25 e i 35 anni -, ha già 10 agenzie operative e un portafoglio di circa 300 immobili. Come ho anticipato la scuola è aperta non solo a chi si vuole formare nella professione ma anche a chi la professione la svolge già con tanto di patentino. E sai perché anche gli agenti immobiliari sono attratti dal nostro progetto? Ti invito a considerare il cambiamento che il mercato immobiliare ha avuto negli ultimi sette anni circa; noti senza dubbio quanto siano diminuiti i colleghi. Crisi del settore, incapacità? Ti dico una cosa, magari anche banale ma reale. La nostra è una di quelle professioni che vive di soddisfazioni morali ed economiche. E allora oltre le motivazioni

sopra citate, tra gli artefici del calo anche la mancanza di confronto tra i colleghi. Da qui la percezione che serviva aria nuova per gli agenti, un clima oserei dire “cameratesco” dove stimolarsi a vicenda per raggiungere gli obiettivi prefissati. Frimm Academy è proprio questo: qui i risultati degli agenti sono costantemente commisurati. Per dirla semplice c'è un primo e c'è un ultimo che lavorano insieme in un'atmosfera di forte stimolo e di alto indice di apprendimento pratico perché gli agenti non ancora in pole position osservano quelli ai “livelli superiori” e imparano sul campo nella piena e sana competizione. Il passo successivo? Appreso il “metodo”, l'agente che se la sen-

te può, all'interno della piattaforma, aprire un'agenzia che a sua volta può favorire l'apertura di altre nuove agenzie. Ritornando allora al professionista indipendente, vi rendete conto che per quanto bravo possa essere perde un ingrediente essenziale per migliorare la sua attività, ovvero la condivisione delle esperienze e l'apprendimento di modi di fare diversi dai suoi ma tanto utili al suo lavoro.

Concludo con qualche curiosa anticipazione. Oltre a Frimm Academy Roma e Frimm Academy Torino, stiamo lavorando per un'apertura a Milano e una a Londra. Obiettivo ultimo? Essere presenti in tutte le più grandi capitali europee.

Un momento di
formazione in
Frimm Academy

A destra, la classe
vincente
dell'accademia
romana



Good morning intercettazione

Con l'uso del web, le notizie corrono veloci, saperle gestire fa la differenza. Nel mercato immobiliare ci saranno sempre un acquirente e un venditore, fondamentale per l'agente immobiliare, è sapere come si muovono



Grazie a internet si può comunicare, gratuitamente e velocemente, il desiderio di voler vendere qualcosa, non sempre però si riesce a farlo con la stessa rapidità

Un tempo l'agente immobiliare di successo era colui che trasformava la notizia in un incarico di vendita esclusivo. Oggi la discriminante è la qualità e la velocità con cui queste notizie si trovano. Complice di ciò la forza della rete. Grazie al web, infatti, si può comunicare, gratuitamente e velocemente, il desiderio di voler vendere qualcosa, anche se troppe volte con la sicurezza di raggiungere rapidamente potenziali acquirenti. Tralasciando gli immobili pubblicizzati in rete, è importante, per gli agenti immobiliari, capire chi sono quelle persone che pubblicano un annuncio di un immobile perché vogliono fare una vendita diretta. I risultati di un test eseguito da Casashare su dieci inserzionisti privati nella Provincia di Roma parlano molto chiaramente. Nella quasi totalità dei casi sono persone che hanno realmente intenzione di vendere il proprio immobile.

Nel 70% dei casi sono persone che aprono le porte ai professionisti alla presenza di un potenziale acquirente (è importante sottolineare che questo 70% è disponibile a pagare una provvigione in media del 2%, nel caso in cui l'affare si concluda).

Nel 50% dei casi, infine, sono persone che hanno avuto esperienze passate non sod-

disfacenti con gli operatori, per cui non vogliono assolutamente prendere in considerazione il classico iter proposto dalle agenzie. C'è da aggiungere un altro dettaglio interessante. E cioè che la notizia in rete non può più essere considerata di serie B, come avveniva un tempo, perché è una parte consistente (e con crescita costante) di quel 60% delle transazioni che avvengono tra i privati.

Per interagire e gestire queste notizie in rete può essere utile usare Active Finder Immobiliare, uno strumento in stile Google che, sfruttando le informazioni pubbliche (annunci immobiliari) liberamente visionabili in Rete,

consente il reperimento e soprattutto la gestione organizzata dei risultati. Il tutto per consentire all'operatore di individuare, in tempo reale, l'immobile presente sul mercato più adatto per il cliente che è lì con lui, e rendere reale e rapida la vendita.

Anche se, dall'alba dei tempi fino alla fine del mondo, l'universo degli immobili si divide in chi deve o vuole vendere e in chi deve o vuole acquistare, è fuori discussione che l'era degli accompagnatori e dell'attesa del potenziale cliente è finita. Siamo entrati in quella della sua intercettazione. Agli operatori il compito di offrire servizi sempre più accurati, veloci e utili.





Berlino numero uno

È Berlino la piazza europea con le migliori prospettive di investimento immobiliare nel nuovo anno. Il verdetto emerge dall'ultimo rapporto "Emerging Trends in Real Estate Europe 2015", pubblicato da PwC e Urban Land Institute. La capitale della Germania è salita alla ribalta in qualità di indiscusso punto di riferimento per i media e la tecnologia e in tal modo ha visto negli ultimi tempi cambiare il proprio trend: è cresciuto, infatti, l'appeal del settore residenziale, grazie all'afflusso di capitali esteri e ai tanti giovani che l'hanno scelta per risiedervi. Salendo direttamente dalla quarta posizione di dodici mesi or sono, Berlino si è così issata in vetta a questa speciale graduatoria, che vede alle sue spalle Dublino. Il centro irlandese si caratterizza per un'economia finalmente in risalita, soprattutto per un netto aumento degli affitti, fondato sulla carenza dell'offerta. Chiude il podio Madrid, protagonista di un balzo di ben sedici posti rispetto all'anno scorso. Seguono Amburgo, quarta, e, a sorpresa, Atene, che guadagna il quinto gradino (con un clamoroso + 23 rispetto a dodici mesi or sono), soprattutto in virtù degli sforzi di alcuni investitori coraggiosi, che cercano di sfruttare le opportunità che di solito precedono una ripresa. Per quanto riguarda le principali città italiane, Milano viene giudicata in crescita, passando dalla 21esima alla 12esima posizione, specie grazie al mercato degli immobili destinati a uffici. Non va bene, invece, a Roma, che scivola indietro di tre posti, dal 24esimo al 27esimo: qui, in particolare, gli spazi sfitti sono in aumento, mentre i canoni scendono sempre più. A tenere è soltanto il settore del lusso, che ha



registrato un saldo attivo rispetto alla stagione precedente: in questo caso possono avere inciso anche certe suggestioni evocate dal film di Paolo Sorrentino "La grande bellezza", premiato con l'Oscar e molto apprezzato all'estero.

Londra dice no ai reali del Qatar



Rinunciare ai milioni dei ricchissimi nobili mediorientali deve essere stato tutt'altro che semplice. Eppure è ciò che ha fatto il Westminster City Council, bocciando un colossale piano immobiliare proposto dalla famiglia reale del Qatar per il centro di Londra. Il consiglio ha detto no alla proposta che prevedeva la costruzione di un enorme palazzo nel cuore della City. Gli arabi erano intenzionati a

III Bocciato dal Westminster City Council il piano immobiliare proposto per il centro di Londra dalla famiglia reale

ristrutturare due grandi ville che fanno parte della proprietà di Regent's Park nota come Cornwall Terrace, unendo i complessi e creando in tal modo una mastodontica reggia. Nei piani, essa sarebbe stata composta da diciassette camere da

letto, quattro saloni da pranzo, quattordici lounge, cinema, piscina e cigar lounge. I reali erano pronti a investire nel progetto la bellezza di duecento milioni di sterline, ma tutto è saltato per l'opposizione del Council. Sembra che le motivazioni all'origine del rifiuto vadano ricercate nella penuria di alloggi residenziali nel centro della capitale inglese. Gli immobili attualmente a disposizione sarebbero insufficienti per esaudire la massiccia dose di richieste, e il progetto qatariota avrebbe peggiorato ulteriormente una situazione già difficile, andando a privilegiare un solo agiatissimo nucleo familiare a discapito di altri potenziali acquirenti o inquilini, pur dalle risorse meno ingenti. Così ha avuto origine il gran rifiuto.

Gli arabeschi di Matisse

III *La révélation m'est venue d'Orient* scriveva il grande pittore nel 1947 al critico Gaston Diehl: una rivelazione che non è stata uno shock improvviso ma proveniva da una crescente frequentazione dell'Oriente, sviluppata con viaggi, incontri ed esposizioni



La mostra promossa dal Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo, da Roma Capitale - Assessorato alla Cultura e Turismo, è stata curata da **Ester Coen**, con un comitato scientifico composto da **John Elderfield**, **Remi Labrusse** e **Olivier Berggruen**, ed è stata organizzata dall'Azienda Speciale Palaexpo in coproduzione con MondoMostre (catalogo a cura di Skira editore).

La mostra "Matisse. Arabesque", attualmente in corso alle Scuderie del Quirinale con chiusura il 21 giugno prossimo, presenta oltre 90 opere di Matisse con alcuni capolavori assoluti - per la prima volta in Italia - provenienti dai maggiori musei del mondo: Tate, MET, MoMa, Puškin, Ermitage, Pompidou, Orangerie, Philadelphia, Washington solo per citarne alcuni. Lo scopo della mostra è quello di restituire un'idea delle suggestioni che l'Oriente ha avuto nella pittura di Matisse: un Oriente che, con i suoi artifici, i suoi arabeschi, i suoi colori, gli suggeriva uno spazio più vasto e offriva un nuovo respiro alle sue composizioni - *"la preziosità o gli arabeschi non sovraccaricano mai i miei disegni, perché quei preziosismi e quegli arabeschi fanno parte della mia orchestrazione del quadro"* scriveva -, liberan-

dolo dalle costrizioni formali, dalla necessità della prospettiva e della somiglianza per aprire a uno spazio fatto di colori vibranti, a una nuova idea di arte decorativa fondata sull'idea di superficie pura. I viaggi e le ricerche in Marocco, nell'Oriente, in Africa e in Russia, nella loro essenza più spirituale e più lontana dalla dimensione semplicemente decorativa, hanno, in sintesi, indicato a Matisse nuovi schemi compositivi. Arabeschi, disegni geometrici e orditi, presenti nel mondo Ottomano, nell'arte bizantina, nel mondo ortodosso e nei Primitivi studiati al Louvre sono stati interpretati dal grande artista con straordinaria modernità in un linguaggio che, incurante dell'esattezza delle forme naturali, sfiora il sublime.

Eppure Henri Matisse non era destinato alla pittura ma piuttosto alla gestione dell'attività di famiglia (il padre era un commerciante) oppure diventare avvocato. Sarà la sua salute a cambiare il corso della storia. Lavorava come assistente in uno studio legale di Saint-Quentin, quando nel 1890 una grave appendicite lo costrinse a letto per quasi un anno. Comincia a dedicarsi alla pittura e dal 1893 frequenta l'atelier del pittore simbolista Gustave Moreau insieme con l'amico Albert Marquet. Si iscrive ufficialmente all'École des Beaux Arts nel 1895, dove insegnano molti Orientalisti. Da quel momento in poi la mano e l'anima di Matisse danno corpo e vita a meravigliose opere che hanno segnato la storia dell'arte.

adap



La carica delle 106 commissioni E scende in campo il MIUC

seconda puntata

Le nuove commissioni censuarie, centosei locali e una centrale (con sede a Roma), verranno insediate con provvedimento del Direttore dell’Agenzia in una data unica a livello nazionale, entro il 28 gennaio 2016



Nel precedente numero di COLLABORARE abbiamo parlato delle novità introdotte dal Decreto legislativo n. 198/2014, che nel primo decreto attuativo, ha riscritto funzioni e attribuzioni delle commissioni censuarie chiamate a coadiuvare l’Amministrazione finanziaria nell’ambito della riforma, incluse le modalità per la designazione dei componenti.

Le nuove commissioni censuarie, centosei locali e una centrale (con sede a Roma), sono insediate con provvedimento del Direttore dell’Agenzia in una data unica a livello nazionale, entro il 28 gennaio 2016, anche in assenza di designazione di uno o più dei componenti supplenti. Fino alla data di insediamento, individuata dallo stesso provvedimento, continuano a operare le commissioni

previste dal Titolo III del decreto del Presidente della Repubblica n. 650/1972. Rispetto al passato, alle commissioni censuarie sono riconosciute, con l’istituzione di una sezione apposita, specifiche competenze nell’ambito della revisione del sistema estimativo del catasto dei fabbricati. In particolare, spetterà alle commissioni locali validare le

funzioni statistiche e i relativi ambiti di applicazione. Inoltre, dal prossimo 1° giugno, gli atti di aggiornamento del catasto potranno essere presentati esclusivamente attraverso il canale telematico. Sarà cioè obbligatorio, per i professionisti abilitati, l’uso del

Modello Unico Informativo Catastale (Muic) per trasmettere le dichiarazioni di nuova costruzione, le dichiarazioni di variazione, le dichiarazioni di beni immobili non produttivi di reddito urbano, i tipi mappali, i tipi di frazionamento, i tipi particellari.



Uffici e studi professionali più sicuri grazie a Office Plan di RSA



Lo studio professionale, l'ufficio e i beni che si trovano al loro interno rappresentano un valore e un patrimonio importante da salvaguardare. È quindi importante tutelarli contro eventi accidentali, dolosi o colposi, che possono danneggiare seriamente le strutture o addirittura portare all'interruzione dell'attività lavorativa.

Per evitare brutte sorprese e poter contare sulla migliore assistenza possibile è necessario affidarsi a partner seri e competenti, in grado di valutare tutti i rischi e consigliare le soluzioni migliori in base alle diverse situazioni.

Con questo obiettivo, RSA, rappresentanza italiana del colosso assicurativo britannico RSA Group, ha creato Office Plan, soluzione ideale per proteggere uffici e studi professionali contro i rischi di furto e incendio e contro il danneggiamento delle apparecchiature elettroniche presenti, oltre a una valida copertura dei danni che possono essere eventualmente causati a terzi nell'ambito dell'attività lavorativa.

Si tratta di una polizza completa e modulare che prevede il rimborso delle spese che il professionista deve sostenere per riavviare o proseguire l'attività lavorativa interrotta a causa del sinistro e che può essere personalizzata aggiungendo le garanzie extra più adatte alle proprie esigenze.

Per la garanzia **Incendio**, ad esempio, la copertura completa include, tra gli altri, anche i danni da fulmine, esplosione, implosione e scoppio e risarcisce i danni provocati da fenomeni elettrici, dalla rottura di vetri e cristalli, condutture idriche e da eventi socio politici.

Il titolare dell'attività assicurata avrà diritto anche all'indennizzo dei danni subiti dai beni personali dei dipendenti, potrà richiedere l'anticipo sugli indennizzi e l'onorario di periti.

La copertura **Furto e Rapina**, nella versione full optional, rimborsa invece i danni subiti a beni e strutture a seguito di furto o atti vandalici. Il risarcimento è previsto anche nell'ipotesi in cui il furto sia compiuto da dipendenti fuori dall'orario di lavoro.

Office Plan garantisce poi il rimborso delle spese sostenute per il servizio portavalori.

Se il titolare dello studio o dell'ufficio utilizza prevalentemente attrezzature elettroniche, sarà fondamentale tutelarle da danni accidentali che possano verificarsi. A questa esigenza Office Plan di RSA risponde con la garanzia **Elettronica**, che prevede una protezione estremamente completa.

È anche possibile inserire la copertura **Responsabilità Civile**, che copre per eventuali danni causati a terzi durante l'esercizio della propria attività economica. Questa specifica garanzia copre sia i danni alla persona (lesioni o morte) sia quelli alle cose di terzi e le stesse coperture valgono anche nell'ipotesi in cui a subire i danni siano i dipendenti stessi.

Infine, con la garanzia **Assistenza** si può contare sull'intervento di un tecnico specializzato. RSA, in collaborazione con Europ Assitance, prevede infatti l'invio gratuito di un elettricista, serrandista, idraulico, fabbro o di qualsiasi altro professionista per la riparazione del danno e, qualora l'assicurato si trovasse in viaggio, avrà anche diritto al rimborso delle spese sostenute per il rientro anticipato.

Protezione completa e una scelta personalizzata delle garanzie. Ecco perché, per trovare la miglior soluzione che si adatti alle proprie esigenze, è fondamentale affidarsi alla professionalità e alla consulenza di un Intermediario di fiducia come **Olivieri Assicurazioni**, Agente RSA di **Roma**, con sede in **Via Cardinal de Luca 10**.

Vieni a trovarci in Agenzia con questa copia di CollaboraRE e scopri gli sconti a te riservati.

Per ulteriori dettagli su Office Plan è possibile contattare Laura Testarmata:

Tel. 06.3611546 - 06.3613198 - 06.3203650 - E-mail: laura.testarmata@agentirsa.it

Strategie di marketing e valorizzazione del territorio



Mauro Alvisi è una di quelle figure poliedriche che è limitante racchiudere in una singola definizione. Noto principalmente come studioso e docente internazionale delle scienze sociali, economiche, del territorio e dei media, si occupa anche, fra l'altro, di creatività sostenibile, formazione, valorizzazione dei beni culturali, consulenza pubblicitaria,

sempre con risultati d'eccellenza. "Strategie di marketing e valorizzazione del territorio: strumenti e fattori critici di successo per un meta-management" è il nuovo libro che Alvisi ha pubblicato per VenturaPress, nella collana "Scenarios". Qui il professore ci illustra con dovizia di particolari le sue idee per dare il giusto risalto a ogni genere di territorio. La premessa essenziale è che "oggi giorno la competitività delle imprese dipende in maniera crescente dalla competitività dei sistemi sociali e territoriali. In altre parole, la competizione economica non si svolge più tra singoli

possono apportare alle azioni di valorizzazione di un sistema territoriale". Il libro approfondisce in modo analitico il caso di Helsinki, che "rappresenta un'esperienza pilota di molte altre succedute a questa. È l'analisi delle dinamiche decisionali e attuative che hanno riguardato una città di notevoli proporzioni e qualità attrattive. Visione e analisi strategica, gruppo di programmazione, identità e immagine territoriale, partnership tra pubblico e privato, unità politica, mercato globale e sviluppo locale, esternalità, leadership sono i fattori critici. Il coraggio di cambiare e il sacrificio di uscire dagli interessi di parte, porta vantaggi comuni sorprendenti e una ricaduta di valore e di economie di lunga durata". Fondamentale risulta distinguersi in maniera inconfondibile. "L'unico modo per difendersi dal mercato degli 'imitatori sottocosto' è diventare inimitabili. Potete imitare le Dolomiti, la costiera amalfitana, il Colosseo, l'artigianato di lusso italiano? La risposta è scontata: no. Potete solo

abbozzare delle mostruose riproduzioni kitsch. Per valorizzare un prodotto occorre renderlo un'opera d'arte più che un pezzo uguale ad altri milioni. I clienti si attraggono non soddisfacendoli ma sorprendendoli e meravigliandoli come il Rinascimento italiano ha insegnato al mondo". Per tutto questo è necessario il sostegno da parte degli enti preposti. "Se le istituzioni non producono valore e non aumentano l'attrattività del territorio, non vi saranno aumenti dei flussi turistici e degli investimenti; di conseguenza non sarà generata nuova ricchezza, diminuiranno il sostegno dei cittadini e il contributo delle imprese". La strategia giusta? È una sola: "mostrare un mondo a cui nessuno dà il giusto spazio e riempirlo di significati, genti, eventi, prodotti, sogni ed esperienze".

"Strategie di marketing e valorizzazione del territorio: strumenti e fattori critici di successo per un meta-management-Analisi perimetrica e competitiva di una casistica europea"
Autore: Mauro Alvisi
Editore: VenturaPress collana Scenarios
Anno: 2014
Pagine: 431
Prezzo di copertina: € 32,00



Helsinki

comunicazione d'impresa, sceneggiatura e realizzazione di programmi scientifici di successo in televisione. Insomma, un uomo in grado di spaziare nei campi più diversi,

soggetti, ma tra territori". Dunque "la metafora impresa-territorio consente di comprendere forse in maniera più immediata l'importanza e i vantaggi che strategie di marketing

Simply brand

Nell'era dei professionisti 2.0 far parte di una rete non significa perdere la propria individualità, ma rappresenta il punto di forza del proprio lavoro.



Lavorare nel campo immobiliare, non c'è dubbio è un'avventura sempre appassionante, complice il cambiamento imposto dalla crisi che ha evidenziato quanto sia importante, oggi, reinventarsi per sopravvivere. Che cosa significa tutto questo? Evolversi nella propria professione per entrare in simbiosi con quanto richiede il mercato. Finita l'epoca del "fai da te" dove, per essere visibili

agli occhi cliente, era sufficiente "tirare su la serranda" dell'ufficio, diventa importante, oggi, farsi trovare. Trovo quindi geniale, l'idea nata in America (che sta prendendo piede anche da noi) della piattaforma immobiliare perché attraverso la condivisione degli immobili, ogni agente immobiliare moltiplica all'infinito le possibilità di essere individuato, e quindi contattato, dai potenziali venditori/acquirenti. È fuori dubbio che il professionista immobiliare, per esser parte di un sistema adeguato alle proprie caratteristiche senza perdere



la propria peculiarità, deve selezionare il giusto *brand leader* per individuare il proprio *love brand*. Fatto questo, il passo per il raggiungimento degli obiettivi comuni è breve. Entrando nello specifico delle mie competenze credo che sia indispensabile che il senso di appartenenza al brand sia tangibile non solo nell'animo del professionista ma anche all'interno dell'Agenzia Immobiliare che gestisce. Il mood dei suoi spazi deve essere immediatamente riconoscibile dagli altri operatori sul mercato. Ribadisco un concetto espresso più volte: l'immagine è fondamentale ed essere immediatamente distinguibili è un punto di forza.

Perciò selezionare un brand del settore in grado di offrire ai propri affiliati queste potenzialità anche attraverso una lettura architettonica dei propri spazi lavorativi, è vincente agli occhi del cliente. Perché? Per una maggiore fiducia che nasce nei suoi confronti perché è stato capace, il professionista immobiliare, a trasmettergli la percezione di trovarsi in un ambiente conosciuto e familiare.

Per dirla in altro modo il comunicare in maniera efficace il proprio *love brand* significa, per ogni agente immobiliare titolare di un'agenzia, rappresentare una promessa per il cliente, essere il contenitore del suo sogno. A questo punto è chia-

ro quanto sia importante investire nel luogo dove si lavora: significa proiettare un'immagine vincente di se stessi e della propria squadra, significa trasmettere quello che si è e qual è il posizionamento che si vuole avere nel settore.

È vero, in tempi di crisi pensare a rinnovarsi è molto complicato, forse anche troppo distante dalle nostre priorità quotidiane. Per restare al passo con il mercato, però, è anche fondamentale partecipare al

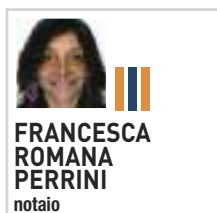


cambiamento. E puntare a un restyling dei propri spazi lavorativi in cui comunicare la propria identità può essere considerato un buon punto di partenza o un nuovo stimolo per continuare la propria professione, in maniera vincente, senza se e senza ma. A volte può bastare una pianta o una tenda, altre volte qualcosa in più ma cosa non si farebbe per migliorare e migliorarsi nel proprio lavoro? —

 Valentina Frascchetti
Via Raffaele Battistini, 9
00151 - Roma
☎ 06.53.73.217 - 06.53.27.55.62
☎ 338.3060000
✉ v.frascchetti@materica-architetture.it
www.materica-architetture.it

Abitabilità o agibilità sono la stessa cosa?

I due provvedimenti nel nostro ordinamento non sono stati mai realmente contrapposti bensì utilizzati promiscuamente dal legislatore nel corso degli anni. Con l'entrata in vigore del Testo Unico per l'Edilizia non c'è più differenza



Un tempo si faceva distinzione tra le due caratteristiche: l'edificio agibile era quello che rispettava solo una parte delle norme tecniche e veniva rilasciato per le costruzioni destinate a uso non residenziale mentre l'abitabilità veniva rilasciata solo a completamento delle opere e solo per gli immobili residenziali (sul falso presupposto che le abitazioni, destinate a una più prolungata dimora, necessitavano di una più intensa tutela igienico sanitaria). Anche se nel nostro ordinamento non è mai esistita una contrapposizione tra i due provve-

dimenti, con l'entrata in vigore del Testo Unico per l'Edilizia - il DPR 380/2001 - si è, per espressa volontà del legislatore, utilizzato unicamente il termine di agibilità.

Per entrare nello specifico, il Testo Unico prevede che si deve richiedere l'agibilità, per le nuove costruzioni; per le ricostruzioni e le sopraelevazioni; per gli interventi negli edifici esistenti che possono influire sulle condizioni di igiene e di sicurezza.



Sono pertanto esclusi i vecchi edifici che, all'entrata in vigore della riforma, non hanno subito alcuno degli interventi indicati. Per questi sarebbe stato difficile, se non impossibile, dettare una normativa di raccordo con il nuovo certificato di agibilità, e così per le vecchie costruzioni non sussiste l'obbligo di richiedere il nuovo certificato di agibilità di cui al Testo Unico. L'agibilità presuppone tutti i controlli e le verifiche attinenti alla sicurezza dell'immobile, intesa come esecuzione degli adempimenti di carattere sanitario, urbanistico ed edilizio nonché statico e catastale. Sono inoltre previsti i collaudi relativi alla sicurezza degli impianti e quelli relativi al contenimento del consumo energetico.

La richiesta di agibilità viene quindi presentata con la dichiarazione di conformità dell'opera rispetto al progetto approvato dello stesso richiedente, nonché in ordine all'avvenuta prosciugatura dei muri e della salubrità degli ambienti. E' da notare che, in un'ottica di semplificazione del procedimento di rilascio, il legislatore ha favorito la documentazione e le dichiarazioni dei soggetti coinvolti nella realizzazione delle opere di edificazione, ha abbandonato il doppio controllo ispettivo dell'amministrazione posto in essere nei successivi 180 giorni dalla formazione del silenzio assenso, ha ampliato i soggetti che possono richiedere l'agibilità, legittimando a ciò non solo il proprietario, ma anche il titolare del permesso di costruire o di un altro titolo abilitativo, nonché i loro successori o aventi causa. Da ultimo il decreto legge 69/2013 ha introdotto la possibilità di ottenere il certificato di agibilità con un'autocertificazione del direttore dei lavori o di un tecnico incaricato che attestino la sussistenza dei requisiti richiesti. In ogni caso, fermo restando che l'iter per il rilascio può essere diverso in ambito locale, il certificato deve essere richiesto entro 15 giorni dall'ultimazione dei lavori di finitura e deve essere rilasciato dal Comune entro 30 giorni dalla presentazione della

istanza. Entro i primi 15 giorni il responsabile del procedimento può richiedere ulteriore documentazione. Dopo tale interruzione decorrono nuovamente 30 giorni e, in caso di mancata risposta, resta valido il silenzio assenso se è stato espresso il parere positivo preventivo della ASL competente. È pure prevista la possibilità di richiedere una agibilità parziale, ossia per

singoli edifici o porzioni della costruzione, purché funzionalmente autonomi, ove siano state realizzate e collaudate le opere di urbanizzazione primaria relative all'intero intervento edilizio e siano state completate le parti comuni. Secondo la normativa vigente, inoltre, gli immobili sono commerciabili ancorché prima della richiesta di agibilità e a prescindere dal verificarsi del cosiddetto silenzio assenso. È da rilevare però che una parte della giurisprudenza ha sancito la responsabilità per inadempimento del venditore, nel caso di mancato rilascio del certificato di agibilità, ancorché tale circostanza fosse conosciuta dall'acquirente, in quanto l'immobile non sarebbe in grado di assolvere la propria funzione economico - sociale. È bene pertanto disciplinare negli atti di trasferimento degli immobili, la volontà delle parti in merito all'esistenza o all'avvio del procedimento per il rilascio del certificato di agibilità, posto che è possibile finanche spostare in capo allo stesso acquirente l'obbligo di attivarsi per il conseguimento del certificato in esame.



Francesca Romana
Perrini
Via Giuseppe Pisanelli, 4
Roma
☎ 06.32.35.155
✉ fperrini@notariato.it

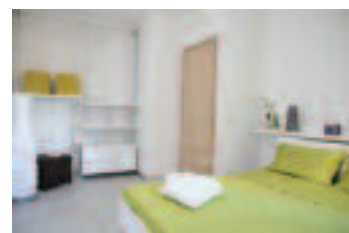


COSTRUZIONI E RISTRUTTURAZIONI ESPERIENZA E SERIETA' AL TUO SERVIZIO

**APPROFITTA DEGLI
INCENTIVI SULLA
RISTRUTTURAZIONE
IN VIGORE PER
TUTTO IL 2015**



**LAVORI GARANTITI
TEMPI CERTI
NESSUNA SORPRESA**



**Richiedi un preventivo gratuito per ristrutturazioni e costruzioni chiavi in mano.
Personale specializzato a tua disposizione.
PREZZI VANTAGGIOSI!**

**>Ottima opportunità per gli agenti immobiliari
che ci contatteranno per ristrutturare casa dei loro clienti<**



Brick S.r.l.
Costruzioni e Ristrutturazioni
T (+39) 06 321 57 17

www.brickcostruzioni.it

Sede operativa
Via Ferdinando di Savoia, 3
00196 Roma

Sede legale
Piazza Ruggero di Sicilia, 7
00162 Roma

<https://www.facebook.com/brickcostruzioni> <https://twitter.com/Brickintheworld>

Formazione



Il lavoro può essere paragonato allo sport
e il professionista che eccelle è quello che si “allena di più”

Le novità della professione immobiliare nella UE

EPC, CEPI-CEI, non sono solo delle semplici sigle, ma nuovi e importanti passi in avanti per lavorare senza confini, bene e con maggior profitto

La Tessera Professionale Europea per gli Agenti Immobiliari è tra le novità della direttiva UE 2013/55. Prevista la sua introduzione nel 2016, non è una carta fisica, ma una prova elettronica che certifica che il professionista ha superato ogni procedura per ottenere il riconoscimento della qualifica professionale nel suo Paese d'origine così da lavorare, senza problemi, su tutto il territorio europeo. L'EPC (questo l'acronimo della tessera) in sintesi, snellisce la burocrazia, accorcia i tempi, offre maggiore mobilità e quindi, di conseguenza, presenta maggiori opportunità.

“Due sono le domande cui dare risposta per una corretta applicazione - ha sottolineato Lidia Germani, coordinatore nazionale qualifiche pro-

fessionali del Dipartimento Politiche Europee - quali saranno i vantaggi per i professionisti e quale l'impatto sul sistema amministrativo italiano.

La sfida sarà adeguare la capacità amministrativa di tutti i soggetti coinvolti (autorità competenti centrali e regionali, ordini e associazioni) nel gestire la procedura e i tempi stretti previsti dalla tessera”. Che, ricordiamo, parte in fase sperimentale e sarà inizialmente disponi-



bile non solo per gli agenti immobiliari, ma anche per gli infermieri, i farmacisti, i fisioterapisti e le guide alpine, per poi essere estesa anche alle altre professioni. A rafforzare l'idea di legittimare sempre più la professionalità dell'agente immobiliare tra i paesi dell'Unione si segnala anche la recente fusione avvenuta lo scorso marzo tra le due organizzazioni europee, **CEI** e **CEPI**, in un'unica struttura operativa, con sede a Bruxelles. Tra gli obiettivi della **CEPI-CEI**, che ha dato vita alla più grande associazione europea del Real Estate in Europa rappresentando più di 50 realtà provenienti da 28 paesi europei e più di 300mila professionisti del settore immobiliare, ci sono il rafforzamento delle relazioni di lavoro tra i professionisti del settore immobiliare, la valorizzazione dell'istruzione e della formazione continua, lo sviluppo di qualifiche etiche e di nuovi standard professionali.

“La voce degli agenti immobiliari e dei professionisti potrà esprimersi con più forza e all'unisono in tutta l'Unione Europea - ha dichiarato Raffaele Dedemo, Vicepresidente nazionale Fiaip con delega ai settori Estero e Turistico - grazie alla nuova confederazione che interpreta le esigenze del mercato del Real Estate europeo e le istanze dell'intera categoria e dei professionisti del mondo immobiliare”.

adap



Verso una professione certificata e responsabile

È la n.11558, la norma UNI che definisce i requisiti di conoscenza, abilità e competenza del Valutatore Immobiliare

per stimare nel miglior modo possibile il valore degli immobili. I professionisti che possono accedere a questa certificazione e proporsi come professionisti certificati hanno a disposizione un mercato molto ampio: agenzie immobiliari, assicurazioni, notai, gruppi d'investimento, tribunali, avvocati, amministratori di condominio. Anche le banche sono ovviamente un potenziale mercato di riferimento soprattutto da quando l'ABI ha introdotto, nelle sue linee guida per gli Istituti, l'obbligo di utilizzare professionisti certificati per la valutazione immobiliare. Il perché di una norma UNI specifica è dovuto dal fatto che il contesto non è sicuramente semplice e il mercato ha bisogno di qualche certezza in più. In tal modo la norma, creando un "comune denominatore" condiviso da tutte le parti che hanno partecipato al suo sviluppo, può senza dubbio aiutare.

Siamo tutti a conoscenza della situazione difficile del settore immobiliare e il compito del valutatore immobiliare ha assunto quindi una responsabilità determinante perché nel momento in cui è chiamato come tecnico estimatore deve dare certezza della propria professionalità.

Oltre all'analisi documentale è necessario un accurato studio del territorio, perché il quadro urbanistico, accanto alla location, rappresenta la dimensione che conferisce all'immobile la maggior parte del proprio valore intrinseco ed estrinseco. Altrettanto importanti sono la dimensione vincolistica e quella giuridico ammi-

nistrativa del bene, l'analisi delle servitù attive o passive, il ruolo del conduttore e l'incidenza della disdetta contrattuale sul valore del bene.

La norma UNI 11558 definisce i requisiti di conoscenza, abilità e competenza del Valutatore Immobiliare

Si comprende che in un contesto così articolato è così fortemente problematico occorre sviluppare un'accurata professionalità fortemente comprovata dalle certificazioni (ormai inevitabili e auspicate) che si basano su esperienza,

conoscenze, abilità e competenze specifiche (in primis ovviamente quelle relative al settore immobiliare).



FRANCO FONTANA
Direttore Kiwa Cermet Italia

Le nuove regole che fanno capolino nel mondo del lavoro sottolineano l'importanza di una specializzazione sempre più accurata e performante. E il settore immobiliare non fa eccezione



La formazione professionale è una cosa seria

Nel viaggio all'interno del mondo della formazione di questo numero di COLLABORARE, una sosta obbligatoria doveva certamente essere dedicata a una chiacchierata con la più grande associazione di categoria per agenti immobiliari italiana. Ci riferiamo naturalmente a Fiaip, realtà che con i suoi 10mila agenti associati in 20 sedi regionali e 105 collegi provinciali ha una responsabilità fondamentale anche per ciò che concerne l'aggiornamento dei professionisti che rappresenta e che, in un certo qual modo, difende. Incontriamo a Roma, in una pausa tra un viaggio e l'altro, Sabrina Cancellieri, vicepresidente nazionale Fiaip con delega alla cultura e formazione.

Quali e quante sono le risorse che Fiaip dedica annualmente alla formazione?

“Gran parte delle nostre risorse annuali sono dedicate alla formazione: svolgiamo più di 1000 corsi all'anno

III Crediti formativi professionali, e-learning e servizi immobiliari evoluti al centro della nuova offerta formativa della Fiaip: questo e molto altro nell'intervista a Sabrina Cancellieri, vicepresidente nazionale con delega alla cultura e formazione



LUDOVICO CASABURI

su tutto il territorio, gratuiti e a pagamento, ma sempre a condizioni agevolate per gli associati, e sviluppati con vari partner, come ad esempio università o fondazioni. L'offerta dei collegi regionali e provinciali riguarda agenti immobiliari, intermediari, consulenti del credito e amministratori di condominio. Ogni anno il programma si articola in quattro aree d'intervento: formazione di base, formazione superiore, formazione continua e alta formazione. Inoltre, Fiaip ha già attivato il riconoscimento dei Crediti Formativi Professionali (CFP) da poter applicare a tutte le attività formative

Fiaip organizzate a qualsiasi livello, dal provinciale al nazionale”.

Può spiegare meglio il passo che ha fatto la Federazione con i Crediti Formativi Professionali?

“È un passo molto importante. Nello specifico, i crediti sono indispensabili per il mantenimento della certificazione delle competenze professionali, processo che è già possibile attuare a prezzi convenzionati per i nostri associati grazie agli accordi stipulati con l'En.i.c., l'ente italiano di certificazione. A breve, entro gennaio 2016, è previsto che entrerà in vigore la tessera professionale europea, una delle maggiori novità introdotte dalla direttiva 55/2013/UE. Scopo della tessera è facilitare il riconoscimento delle qualifiche professionali necessarie

per garantire la libera circolazione dei servizi all'interno del mercato". **L'agente immobiliare, secondo la sua esperienza personale, che tipo di considerazioni ha della formazione e dell'aggiornamento professionale?**

"Oggi l'agente immobiliare deve garantire la qualità e l'affidabilità alla propria clientela attraverso l'offerta di servizi di qualità e una corretta valutazione immobiliare. Per fare ciò, è necessario essere sempre più aggiornati e preparati".

La capillarità di Fiaip sul territorio nazionale è un vantaggio o no? Come sono divise le responsabilità della formazione tra la direzione nazionale e i collegi provinciali?

"Si tratta senza dubbio di un vantaggio. La presenza sul territorio consente alla Federazione di monitorare le esigenze formative e fornire rapidamente nuove offerte al passo con l'evoluzione della nostra professione. Il fulcro della nostra Federazione è da sempre rappresentato dalle province e dalle regioni. L'attività formativa in aula, o quella informativa mediante

seminari e convegni, è programmata a livello regionale e provinciale proprio per essere più vicini alle esigenze degli associati sul territorio, ma sempre in accordo con le linee guida nazionali. Chiaramente la direzione nazionale cerca sempre di garantire la formazione a tutti: abbiamo anche introdotto degli adempimenti minimi ai quali i collegi provinciali e regionali sono tenuti ad attenersi".

Che tipo di formazione predilige Fiaip?

"La formazione tecnico-professionale è alla base di molti corsi, anche se sempre più spesso capita che noi agenti organizziamo e partecipiamo come docenti a corsi di altri ordini professionali come ad esempio quelli dei notai o degli avvocati".

Che tipo di agente immobiliare si trova in aula oggi rispetto a dieci anni fa?

"Oggi ci sono agenti più tecnologici, più curiosi, più informati. Hanno necessità di sviscerare gli argomenti come avveniva dieci anni fa, ma a differenza di allora richiedono un approfondimento pratico della materia. Ri-

chiestissimi, poi, sono i corsi sul marketing, sul web marketing e sull'utilizzo degli strumenti informatici".

In passato i formatori veicolavano informazioni, oggi consigliano su come utilizzare gli strumenti tecnologici più usati dai professionisti. Qual è l'approccio che consiglia?

"La professione del formatore è cambiata. Ciò che è importante oggi è essere schematico, chiaro, molto abile a tenere alta la concentrazione dei discenti e soprattutto pratico".

Il futuro della formazione è solo online? Che cosa pensa di chi eroga la formazione tramite corsi in remoto, che siano "live" o no?

"Le moderne tecnologie impongono l'ampliamento della gamma dei servizi offerti alla clientela. In quest'ottica rilanceremo a breve l'e-learning della Federazione che garantirà anche a chi non può spostarsi, per seguire i corsi in aula, di farlo restando nel suo ufficio o collegandosi dal proprio iPad. Riteniamo che questi mezzi siano indispensabili e che pertanto vadano utilizzati, così come previsto anche nel regolamento d'attribuzione dei Crediti Formativi Professionali di Fiaip".

Quali sono le ultime novità formative che propone la Federazione?

"Prima di tutto la possibilità, per tutti i suoi associati, di accedere a corsi formativi sugli adempimenti privacy e antiriciclaggio previsti per le agenzie immobiliari. A questo si aggiunge il nostro neonato Centro Nazionale di Alta Formazione che con ABI Formazione ha già progettato il percorso di alta formazione professionale rivolto agli agenti immobiliari: "Servizi immobiliari evoluti". Il superamento della prova finale prevista e l'ottenimento dell'attestato costituiscono un prerequisito per accedere al processo di certificazione delle competenze di esperto in valutazione immobiliare".

A sinistra in alto, Sabrina Cancellieri Vice Presidente Nazionale FIAIP; qui sotto, Alessandro Bonucci, Direttore Commerciale Auxilia Finance



Una formAZIONE al servizio della produzione

Coaching e team coaching sono parole che si sentono sempre più frequentemente anche nel mondo immobiliare. Ma qual è il loro significato pratico e il loro valore aggiunto? Ne parliamo con Pietro Margiotta, esperto formatore che ha fatto di questi due elementi il suo principio chiave

“ Il coaching è un processo che aiuta individui e gruppi di persone, che qui chiamiamo Team coaching, a raggiungere il massimo livello delle proprie capacità di performance. Si focalizza sulla prestazione e non sull’obiettivo e viene utilizzato per indicare una modalità di rapporto one-to-one di tipo partecipativo e ispirata allo sviluppo di responsabilizzazione, competenze crescenti, allenamento quotidiano delle capacità secondo programmi concordati e condivisi.”

È di fresca stampa il tuo libro “La formAZIONE degli agenti immobiliari” scritto insieme ai tuoi colleghi Salvatore Coddetta e Francesco Beraldo. Secondo te, anche questi professionisti, così abituati



ADRIANA APICELLA
direttore responsabile COLLABORARE

a confrontarsi giorno dopo giorno con le persone, hanno bisogno di formarsi?

“Sì e ti spiego anche perché. L’attività primaria del coach è quella di potenziare la performance del cliente, attraverso la consapevolezza dei propri mezzi e l’assunzione di responsabilità nel percorso di crescita verso i propri obiettivi. Ad esempio l’agente immobiliare può dire a se stesso: «non posso controllare se effettuerò o meno quella vendita, ma sicuramente è sotto il mio controllo la preparazione e le azioni quotidiane del mio ciclo produttivo che mi portano a realizzare ciò che deside-

ro». Da qui si comprende quanto sia importante il coaching”.

Al nome Pietro Margiotta si associa la “Prima scuola italiana per agenti immobiliari che forma all’azione”. Che cosa si studia, o meglio che cosa si pratica?

“Si estrapolano gli obiettivi e i benefici dell’agente immobiliare e dell’agenzia; si crea un ciclo produttivo condiviso; si raccolgono e analizzano i dati e le relative percentuali di realizzazione (ideali e reali); si individuano le aree di miglioramento; si pianificano le strategie di intervento; si programma la verifica periodica. Grazie a questo metodo di lavoro, la scuola affianca i propri clienti in percorsi annuali finalizzati al raggiungimento di risultati prefissati che, nella maggior parte dei casi, corrispondo-

no a incrementi di fatturato che vanno dal 30 all'oltre il 100%".

Nel tuo libro parli di ciclo Produttivo dell'Agenzia Immobiliare. Puoi spiegare di cosa si tratta?

"In questi quasi trent'anni vissuti a fianco di migliaia di agenti immobiliari, troppo spesso ho sentito dire: "Anch'io svolgo questa o queste attività, il problema è che non sono costante". L'obiettivo del "Ciclo Produttivo" è proprio la focalizzazione. Infatti l'applicazione di questo strumento pratico permette di mantenere l'attenzione quotidiana su tutte le attività propedeutiche al risultato finale. Attività, in alcuni casi, ignorate e, in molti altri, trascurate perché definite di "semina e non di raccolta". Fatturato, vendite, appuntamenti di vendita, incarichi di vendita, acquisizioni, notizie e contatti: raccogliere e analizzare questi dati significa conoscere cosa e come agire per realizzare gli obiettivi personali e, cosa più difficile, quelli di Team! C'è anche da dire che ci sono due cicli produttivi: quello che riflette

**III Semina un pensiero e raccoglierai un'azione.
Semina un'azione e raccoglierai un'abitudine.
Semina un'abitudine e raccoglierai un carattere.
Semina un carattere e raccoglierai un destino.**

(William Thackeray)

lo stato attuale e quello che riflette lo stato desiderato. In entrambi i casi il manager parte dal fatturato, cioè l'obiettivo finale e procede a ritroso fino ai contatti, cioè il primo passo, la semina. Guardiamo il ciclo produttivo che riflette lo stato attuale: quanto fattura al mese attualmente un vostro collaboratore? Quante proposte deve ritirare per realizzare quel fatturato? E per ottenere quel numero di proposte, quanti appuntamenti di vendita deve avere? Quante richieste? Quanti incarichi? Quanti appuntamenti di acquisizione? Quante notizie? Quanti contatti? Di tutti questi numeri quello che un manager deve tenere maggiormente sott'occhio è la percentuale di realizzazione o conversione. Ipotizziamo che alla domanda: "quante visite sono necessarie a un vostro collaboratore per ottenere una proposta", avete risposto 50. In questo caso la percentuale di conversione del vostro collaboratore, allo stato attuale, sarebbe dello 2%.

E se prendessimo in considerazione lo stato desiderato di un agente immobiliare?

"Facciamo un'ipotesi, ovvero che il vostro desiderio è quello di avere un collaboratore che produce una percentuale di conversione pari al 5%. Questo significherebbe che ogni 20 visite ritirerebbe una proposta. Il vostro compito sarebbe quello di far passare il suo collaboratore dallo stato attuale (2%) a quello desiderato (5%). Come fare? La risposta è semplice: attraverso i role-play in ufficio, gli affiancamenti sul campo, la formazione in aula, il coaching personalizzato, il confronto con altri colleghi o la lettura di libri di marketing e vendita".

Quando una percentuale di conversione è da considerarsi buona?

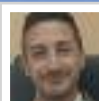
"Quando ruota intorno al 30-50% in ognuna delle fasi operative. E sai qual è la percentuale di conversione che più deve controllare un manager immobiliare? Quella tra incarichi e vendite, da noi definita come percentuale di QUALITA', il vero biglietto da visita dell'agenzia. Immaginiamo che il vostro collaboratore nell'anno precedente abbia preso 30 incarichi e realizzato 6 vendite. Immaginiamo ora che questa cosa sia scritta sul suo biglietto da visita. Credete che faccia un bell'effetto su chi lo riceve? Probabilmente starete dicendo che voi non lo mettereste mai sul bigliettino da visita. È vero, il mercato lo sa lo stesso anche se non lo scrivete. È la vostra reputazione. Nessuno vorrebbe affidare un incarico a un agente che ha una percentuale di conversione del 20%. È vostro compito, come manager, portare quel collaboratore dal 20 al 30-50%".

III Tu non sei ciò che vuoi, sei quello per cui ti alleni a essere



Pietro Margiotta ☎ 3356373113
✉ pietromargiotta@formazione liberamente.com
www.formazione liberamente.com

MLS, collaborazione e condivisione nel mercato immobiliare del Vecchio Continente



**ALESSANDRO
MOSCA**
responsabile REAssistance

La diffusione di MLS in Europa, e in generale di piattaforme digitali per la condivisione di annunci immobiliari (anche se in forme diverse e abbastanza semplici), sta contribuendo a migliorare la professionalità dell'agente immobiliare

Parlare di MLS (acronimo di Multiple Listing Service) oggi non vuole dire riferirsi esclusivamente al mercato immobiliare USA. Oltre a MLS Replat, primo e più diffuso MLS in Italia, in giro per l'Europa si sono diffuse altre forme di MLS, o quantomeno di piattaforme digitali che pubblicizzano immobili gestiti esclusivamente da agenti immobiliari. La maggior parte di questi portali è creato e gestito dalle associazioni di categoria. Anche se in molti casi queste strutture non sono dei veri e propri MLS (e dunque database condivisi fra

agenti immobiliari in maniera tale che ciascuno in piena autonomia possa offrire ai propri acquirenti tutti gli immobili caricati), il merito che va senza dubbio riconosciuto a questi portali online è l'aver contribuito in maniera significativa a una riqualificazione della professionalità degli agenti immobiliari.

L' "agente immobiliare europeo" opera in un mercato dove ben il 50% delle transazioni avviene tra privati (negli Usa si arriva al 99%); inoltre, causa le evidenti diversità dei contesti socio-economici, degli approcci culturali,

delle consuetudini e ruoli delle associazioni, ciascun paese europeo regola la professione con notevoli differenze normative e operative. Quasi ovunque è prevista una normativa specifica più o meno rigorosa per regolamentare la professione. Nella maggior parte dei casi è richiesta la registrazione a un apposito albo o alla camera di commercio. Quasi ovunque per fare l'agente immobiliare occorre almeno avere un diploma, frequentare corsi, superare esami o avere esperienza. Se l'esame è obbligatorio (solo in pochissimi casi), la pratica sul campo, invece, diventa un requisito indispensabile nella maggior parte dei Paesi. Per semplificare si può affermare che in alcune nazioni si è maggiormente sensibili ai requisiti e al percorso che deve essere intrapreso per poi ottenere l'abilitazione alla

professione. In altri invece si presta maggiore attenzione agli interessi e soprattutto alla tutela del consumatore, con l'emanazione di codici comportamentali e l'obbligatoria sottoscrizione di assicurazioni per responsabilità professionale. Tornando all'analisi dei vari MLS in Europa è possibile evidenziare alcune caratteristiche ricorrenti:

- il ricorso a contratti di vendita in esclusiva;
- operatività su base locale;
- definizione delle regole precise di collaborazione e di suddivisione delle commissioni.

In Olanda l'associazione di categoria *NVM* ha un MLS denominato *Funda*. Il sistema è aperto solo ai membri dell'associazione ed è completamente automatico. È obbligatorio per i membri dell'associazione inserire all'interno del sistema tutte le proprietà in portafoglio. Il sistema è consultabile pubblicamente online (per la parte residenziale). Oltre all'offerta d'immobili esistono diversi servizi a corredo di carattere tecnico e finanziario. Gli agenti immobiliari, in olandese *makelaar*, sottoscrivono il servizio per le regioni sulle quali sono interessati e

III Gli associati al Funda sono obbligati a caricare nel sistema tutte le proprietà in portafoglio

possono operare solo su quelle. L'Associazione delle Agenzie Immobiliari Danesi, per brevità *DE* vanta tra i suoi iscritti ben il 95% degli agenti immobiliari operanti in Danimarca. La *DE* ha istituito il *Boligsiden*, una piattaforma in cui tutte le grosse catene di agenzie immobiliari e di tutte le agenzie immobiliari indipendenti pubblicizzano immobili residenziali e commerciali. Il *Boligsiden* contiene



circa 40.000 immobili! Sempre in Danimarca e sempre grazie alla *DE* troviamo *Oline*, una piattaforma dedicata alla pubblicizzazione di tutte le proprietà commerciali e le locazioni presenti nel mercato.

In Inghilterra la National Association of Estate Agents (NAEA), fondata nel lontano 1962 dall'agente immobiliare *Raymond Andrews*, dispone anch'essa di una piattaforma immobiliare caratterizzata da una regolamentazione ben definita, sistemi di segnalazioni per condotte poco professionali con relativi procedimenti disciplinari a carico dei mediatori iscritti.

In Francia c'è *Imminence*, MLS privato e non diretta emanazione di un'associazione di categoria. *Imminence* opera soprattutto in Costa Azzurra, ragione per cui presenta notevoli interazioni anche con l'Italia.

Il dato interessante che accomuna la maggior parte di questi MLS, o comunque le varie espressioni di sinergie tra gli agenti immobiliari in Europa, è che spesso si auto-genera uno schema ricorrente. Una maggiore collaborazione tra gli agenti tende a favorire il diffondersi dell'utilizzo di mandati in esclusiva. In aggiunta il venditore ha un unico interlocutore, una situazione che stimola maggiormente l'agente a investire in tempo e in risorse per il buon fine della transazione, certo delle sicurezze e delle garanzie (nessuna ingerenza da parte di terzi e provvigioni più sicure) tipiche di un rapporto in esclusiva con il cliente. In questo schema ricorrente, poi, si è notato anche un miglioramento delle prestazioni e del servizio dell'agente immobiliare a favore del cliente finale. Il risultato di questa rinnovata fiducia nel rapporto tra i due maggiori protagonisti del mercato immobiliare è stato quello di contribuire al calo delle compravendite concluse tra i privati.



#giùlemanidalmattone

Si è svolta all'Auditorium Antonianum di Roma la manifestazione "Se riparte l'immobiliare... Riparte l'Italia!", voluta dalla Fiaip per fare il punto sul mercato immobiliare e dare proposte concrete per uscire dal tunnel

Ottocentomila posti di lavoro bruciati, il numero di compravendite dimezzate. Dal 2008 a oggi il settore immobiliare sta vivendo un periodo quanto mai difficile, sottolineato anche dal valore del patrimonio complessivo, diminuito di circa duemila miliardi. Ad aggravare la situazione è l'altissima tassazione, passata dai 9,5 miliardi del 2011 ai quasi 30 del 2014. Per discutere dell'argomento e cercare nuove soluzioni la FIAIP ha organizzato lo scorso 26 febbraio all'Auditorium Antonianum di Roma la manifestazione nazionale "Se riparte l'immobiliare... riparte l'Italia!" con il sottotitolo in forma social #giùlemanidalmattone.

"I temi dell'occupazione e della ripresa economica del nostro Paese riguardano non solo l'industria, ma forse ancor di più la filiera dell'immobiliare», ha spiegato il presidente nazionale FIAIP Paolo Righi. «Purtroppo i tantissimi disoccupati che si sono creati nel nostro settore sembrano non interessare a nessuno, così come non interessa far ripartire un mercato che fino a pochi anni fa rappresentava il 20% del PIL. Il rilancio del settore immo-

III È collaborando e facendo squadra che avremo successo (Roberto Barbato)

liare è stato il motore che Stati Uniti e Asia hanno utilizzato per uscire dalla crisi economica del 2008. In Europa, invece, si sta cercando di far passare il concetto che l'investimento immobiliare sia improduttivo. Molti stati, anche europei come Francia e Spagna, mettono in campo politiche fiscali per sostenere l'accesso alla proprietà da parte dei cittadini e degli investitori esteri, mentre nel nostro Paese la proprietà di un immobile viene tassata a dismisura, rendendo quasi nullo il ritorno economico dell'investimento».

Sulla stessa linea Angelo Deiana, presidente di CONFASSOCIAZIONI: «È ora di dire basta agli at-



Il rilancio del settore immobiliare è stato il motore che Stati Uniti e Asia hanno utilizzato per uscire dalla crisi economica del 2008 (Paolo Righi)

tuali livelli di tassazione», ha dichiarato con fermezza. «Lo scenario attuale lascia presupporre che, nella prossima Legge di Stabilità, si vada ad attingere ai consueti bancomat dello Stato: i proprietari di una casa e le partite IVA. Delle tasse sulla casa sappiamo tutti: una vera e propria patrimoniale nascosta che ha aumentato il livello complessivo di tassazione sul sistema immobiliare. Un inferno fiscale generato da Governi (Monti, Letta, Renzi) mai legittimati dal consenso popolare sul proprio programma e, proprio per questo, ancora più inaccettabile».

Tra i convenuti anche il presidente FRIMM Roberto Barbato, auto-

Sul palco dell'Antoniano, moderati da Andrea Pancani, Vice Direttore Tg de La7, oltre al presidente nazionale Fiaip, Paolo Righi, si sono succeduti: Corrado Sforza Fogliani, Presidente Confedilizia • Paolo Buzzetti, Presidente Ance • Maurizio Cannone, Direttore responsabile Monitorimmobiliare.it • Angelo Deiana, Presidente Confassociazioni • Luca Gaburro, Segretario Generale Federagenti • Sen. Vincenzo Gibiino • Pietro



Giordano, Presidente Adiconsum • Sen. Andrea Mandelli • On. Osvaldo Napoli • Sen. Sergio Puglia • Maurizio Savoncelli, Presidente Consiglio Nazionale Geometri • Prof. Gino

Scaccia, Ordinario di Diritto Pubblico • Luca Talluri, Presidente Federcausa • Armando Zambano, Presidente del Consiglio Nazionale Ingegneri • Roberto Barbato, Presidente FRIMM.

re di un intervento molto apprezzato. «Qualche anno fa ogni agente bastava a se stesso», ha ricordato, «era sufficiente un cartello in vetrina o vicino all'immobile e arrivavano le telefonate. L'acquisizione era il 90 per cento del nostro lavoro. Quasi non ci occupavamo di fissare appunta-

È ora di dire basta agli attuali livelli di tassazione (Angelo Deiana)

menti di visita: erano i clienti a venire da noi. Oggi invece gli agenti devono muoversi come se fossero parte di un'orchestra. Internet ci dà gli strumenti, ci dà la diffusione dei contenuti che trattiamo, gli immobili. Ma è collaborando e facendo squadra che avremo successo. Anche perché il nostro cliente si è evoluto, e noi dobbiamo costantemente dargli la percezione che, per quanto lui possa informarsi, noi ne sappiamo di più. Dobbiamo essere professionisti e professionali».



Nelle foto da sinistra il presidente Frimm Roberto Barbato, il presidente CONFASSOCIAZIONI Angelo Deiana e il presidente Fiaip Paolo Righi





La giusta ricetta per il tuo business

REbasilico è il ristorante perfetto per prendersi una pausa dal proprio lavoro. Da noi trovi piatti genuini e di qualità, tutti ispirati alla tradizione napoletana: dalle insalate al pesce passando per la carne e arrivando al nostro forte, la pizza, siamo pronti a ospitarti con i tuoi colleghi per pranzi e cene di lavoro senza dimenticare i momenti di relax.

La cucina partenopea a Roma

REbasilico Cernaia

via Cernaia, 16/17 - Roma | Tel. 06 45665132

REbasilico Club Lanciani

Via di Pietralata, 135 - Roma | Tel. 06 4500174

REbasilico Euroma2

via dell'Oceano Pacifico (C.C. Euroma2) - Roma | Tel. 06 45504862

REbasilico Casale del Fornaccio

via Tiburtina 1356 - Roma | Tel. 06 4190733



Vivere il Coworking

Il Consorzio Gaia continua la sua crescita aziendale e presenta il progetto coWORKInGprogress.

Basato sul principio della condivisione e della collaborazione tipica del coWorking il consorzio cerca macro sedi sul territorio nazionale in grado di ospitare professionisti che hanno dovuto destrutturarsi e non possono usufruire di una sede propria. In sintesi ha replicato, potenziandolo, il modello del quartier generale presieduto da Valentina Bozzato. E cioè accogliere gli agenti immobiliari iscritti al ruolo o i professionisti del settore, con tutti i vantaggi del coworking (dalla riduzione dei costi al portafoglio servizi).



Valentina Bozzato e Gian Maria Bertin, rispettivamente presidente e vice presidente del consorzio



Per info:

www.gaiarealestate.eu/it/il-coworking

EXPOIRE 2015

EXPO IRE, giunto alla sua terza edizione, è l'evento business per il settore immobiliare italiano e internazionale con numerosi espositori provenienti da tutto il mondo pronti a dialogare e a presentare le migliori proposte del mercato.

Dal 14 al 16 maggio 2015

Archivo Centrale dello Stato,

Piazzale degli Archivi, 27-Roma

Per informazioni:

+39.389.511.8000

Per info:

info@expoire.com www.expoire.com



La proposta di acquisto come vero e proprio contratto preliminare. La svolta delle Sezioni Unite

Il corso delle trattative per la compravendita di un immobile può essere caratterizzato da una serie di scritture private, che vanno dalla semplice proposta di acquisto, al contratto preliminare, per arrivare infine al contratto di compravendita definitivo. Con l'ultimissima pronuncia della Cassazione si è messa la parola fine al dibattito giurisprudenziale che, inevitabilmente, ne era sorto



Una questione particolarmente dibattuta in giurisprudenza ha avuto a oggetto l'efficacia del cosiddetto "preliminare del preliminare", cioè "dell'obbligo ad obbligarsi" a concludere prima il contratto

preliminare e poi quello definitivo. In particolare, ci si è chiesti se l'accordo che precede il vero e proprio contratto preliminare possa produrre gli stessi effetti di quest'ultimo e cioè, se costituisca già di per sé fonte di obbligazioni e sia suscettibile di esecuzione in forma specifica ai sensi dell'art. 2932 codice civile. La tesi sostenuta per molti anni

dalla giurisprudenza maggioritaria, sia di merito che di legittimità, ha ritenuto nullo il preliminare del preliminare per difetto di causa, posto che l'interesse delle parti "di obbligarsi (ora) ad obbligarsi (in futuro)" a concludere un contratto definitivo di compravendita è stato interpretato come una inutile complicazione, ben potendo le parti obbligarsi a



trasferire la proprietà già al momento della stipula dell'unico contratto preliminare, di per sé completo degli elementi essenziali del futuro contratto di compravendita.

Si pensi al potenziale acquirente che, nonostante abbia promesso o versato in favore del potenziale venditore delle somme a garanzia della stipula del successivo contratto preliminare, non abbia poi adempiuto all'obbligazione assunta. In tale circostanza, il potenziale acquirente non sarebbe tenuto a corrispondere alcunché a titolo di risarcimento e, nel caso in cui avesse già versato delle somme (a titolo di caparra confirmatoria), sarebbe dovere del potenziale venditore restituirle, essendo state versate in esecuzione di un contratto nullo.

Innovativa è la recentissima pronuncia con cui la Corte di Cassazione a Sezioni Unite (sentenza n. 4628 del 06.03.2015) ha posto definitivamente fine al dibattito giurisprudenziale, pronunciandosi per l'efficacia del preliminare del preliminare, sebbene *sub condicione*.

In particolare la Corte di Cassazione ha stabilito che le parti ben potrebbero concludere successivi ed efficaci contratti preliminari, a condizione però che il loro contenuto sia preordinato a soddisfare particolari esigenze delle stesse, manifestate di volta in volta, nell'ottica di una "formazione progressiva della definitiva volontà delle parti", passando da un "obbligo a trattare" a un "obbligo a contrattare"; in altri termini, ai fini dell'efficacia di un simile accordo propedeutico al contratto preliminare, è necessario che con il primo accordo (c.d. contratto preliminare del preliminare) le parti abbiano determinato gli elementi essenziali del contratto definitivo di compravendita e si siano vincolate reciprocamente alla stipula del successivo, nonché più completo, contratto preliminare; con il secondo accordo (vero e proprio contratto preliminare), invece, è necessario che le parti abbiano regolamentato più compiutamente i loro interessi, vincolandosi in tal caso a stipulare il successivo e definitivo contratto di compraven-



dita. In conclusione quindi, superata la questione dell'efficacia del "preliminare del preliminare", ne consegue che la violazione del primo accordo sarà idonea a far sorgere in capo alla parte inadempiente una responsabilità contrattuale "per inadempimento delle obbligazioni assunte nella fase precontrattuale", in quanto ritenuta contraria alla buona fede contrattuale. Con l'ulteriore conseguenza pratica che, laddove il giudice di merito dovesse ritenere che l'accordo in questione sia in possesso di tutti i requisiti propri del contratto preliminare, sarà possibile agire per ottenere una sentenza che produca gli effetti del contratto non concluso, così come stabilito dall'art. 2932 codice civile e trascrivere altresì a proprio rischio la relativa domanda giudiziale.

Lo Studio Legale Parenti ha sviluppato negli anni una vasta e approfondita competenza nell'ambito del diritto amministrativo, del diritto penale e delle varie branche del diritto civile. In particolare, lo Studio che ha sede a Roma, vanta un'esperienza pluriennale nella materia del diritto immobiliare con speciale attenzione alla tutela della



proprietà e dei diritti reali, alla compravendita e circolazione degli immobili, sia dal punto di vista statico dei diritti

che insistono sugli immobili, sia dal punto di vista dinamico delle contrattazioni e transazioni che li riguardano.

 Studio Legale Parenti
Viale delle Milizie, 114 - Roma
☎ 06.37.20.108
✉ studioparenti@tin.it
www.studiolegaleparenti.com

Wow, che effetto!

Preparare una casa alla vendita o all'affitto è come prepararsi per la performance dell'anno: bandita qualsiasi forma di improvvisazione si lavora per esaltare i lati migliori dell'immobile

La fotografia professionale mirata contribuisce a incrementare la piacevolezza e la correttezza dell'immagine dell'immobile

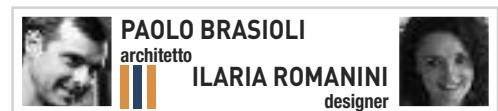
Home Staging è l'arte di preparare e allestire la casa in modo adeguato per entrare nel mercato in vista di una sua vendita o del suo affitto. Esiste negli Usa e in Gran Bretagna sin dagli anni '80, ma è ancora poco conosciuta e utilizzata in Italia. Vediamo di che cosa si tratta nello specifico. È un servizio personalizzato sostanzialmente semplice ed efficace nei risultati che consiste nel sistemare una casa in vendita (o in affitto) nel miglior



Prima dell'intervento



Dopo l'intervento



modo possibile affinché non vengano offuscati i suoi lati migliori, bensì esaltati per incrementarne il valore (qui inteso nel senso generale del termine e non solo sotto il mero profilo economico). Temi e argomenti come la luminosità, l'ampiezza, la disposizione delle stanze, l'affaccio, sono subito analizzati





Dall'incontro professionale tra lo studio dell'architetto Paolo Brasioli e l'esperienza e creatività della fashion designer Ilaria Romanini nasce l'idea di una collaborazione chiamata "Wake Up Design" che prende a proprio simbolo il punto esclamativo. Oggetto dei lavori sono l'architettura degli interni, il furniture design, il fashion design, l'arte. Da qualche tempo, però, Wake Up Design, ha deciso di inserire anche l'*home staging* tra le principali attività professionali con ricerche, sperimentazioni ed esercitazioni pratiche, e proponendosi a vari livelli di intervento. La costante selezione di artigiani, operatori, imprese e fornitori permette di essere competitivi e aggiornati. La mission di Wake Up Design, supportata da esperienza e potenzialità, sostiene che il marketing emozionale, utilizzando appunto l'*home staging*, può fare la differenza!

Servizi offerti:

- home staging
- servizio fotografico
- architettonico
- progettazione preliminare ed esecutiva, preventivazione e direzione lavori per opere di architettura degli interni per attività residenziali (appartamenti e ville) e dell'ospitalità (b&b, affittacamere, hotels, resort)
- pratiche tecniche apertura attività B&B-Case Vacanza (SCIA, CILA, DIA, APE, visure catastali...)
- progettazione ristrutturazioni
- progettazione arredi, design, complementi e illuminazione
- fashion design
- decorazione



e schematizzati, attraverso un preciso rapporto, dall'*Home Stager* che valuta quali sono i punti cruciali su cui concentrare le energie!

Tra i requisiti principali necessari per "preparare una casa" è avere un occhio esperto e metodologicamente allenato per operare i rimedi e le soluzioni individuate, che spesso, sono semplici da attuare, veloci da eseguire e poco costose economicamente. Cambiare il posizionamento dei mobili, togliere di mezzo oggetti superflui, riorganizzare gli ambienti in modo ordinato, pulito e nitido. O ancora aggiungere un tappeto colorato, una tenda o un grande specchio e curare con maestria l'illuminazione artificiale sono tutti fattori che concorrono sicuramente a rendere un'abitazione più gradevole. Che significa anche maggiormente appetibile da parte del potenziale cliente che la visita di persona oppure, come avviene sempre più frequentemente, la conosce "operando inconsapevolmente una prima scelta" attraverso gli annunci sul web. C'è da dire che in questo particolare momento del mercato immobiliare, tali operazioni hanno sicuramente la propria giustificazione e il proprio riflesso

positivo sotto l'aspetto commerciale. Infatti le case che hanno avuto un intervento di *home staging* vengono visitate molto più frequentemente, vendono in considerevole meno tempo rispetto la media, e anche gli affitti normalmente si concretizzano rapidamente a distanza di pochi giorni dall'inserimento di foto realizzate dopo un intervento di *home staging*. E qui tocchiamo un altro elemento fondamentale del servizio: la fotografia professionale mirata che contribuisce tantissimo a incrementare la piacevolezza e la correttezza dell'immagine immobile. Qui i fattori, generalmente e giustamente esaltati, sono la luminosità e la pulizia degli ambienti. Ovviamente essere creativo è importante ma lo è ancora di più avere un buon occhio (come abbiamo detto prima) e una vera passione per le case. Utilizzando colore, tessuti, arredi di design o anche riutilizzando, spesso in modo sorprendente e inatteso gli arredi e complementi esistenti, si deve puntare a creare un "effetto WOW!" in grado di agire a livello emozionale e colpire subito, e positivamente, l'acquirente preso nell'importante momento in cui decide dove andare ad abitare!

WAKE UP DESIGN STUDIO

Arch. Paolo Brasioli
☎ 339.4207369
Designer Ilaria Romanini
Via Tartaglia, 1
Quartiere Parioli Roma
☎ 346.2791904
www.wakeupdesign.it
✉
studio@wakeupdesign.it

A tutti gli affiliati Frimm offriamo prezzi in convenzione, sopraluoghi, prospetti planimetrici e quotazioni gratuite per info: studio@wakeupdesign.it

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

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



Affidati alle agenzie immobiliari
che espongono questo adesivo

VENDIAMO CASA IN TUTTA ITALIA



Info su MLS REplat:

Tel. 06 97279301 | www.replat.com



Scarica la nostra App

Vai su m.replat.com





Da Palermo con furore

Nello scorso numero di **COLLABORARE** abbiamo celebrato l'agenzia più collaborativa del 2014 connessa a MLS REplat, in questo andiamo alla scoperta di chi, pur mettendo a segno un risultato altrettanto rilevante, è arrivato secondo con 19 compravendite chiuse in collaborazione: parliamo della Frimm Immobiliare Palermo di Giovanni Gioè e Giusy Oliveri e del loro originale modo di intendere la condivisione

Dopo Roma, Palermo. È siciliana la seconda agenzia più collaborativa del 2014 del network di agenzie immobiliari legate alla piattaforma MLS REplat: ed è tutt'altro che una casualità, perché immediatamente dopo la produttiva "corrente" immobiliare di Roma e provincia (l'area numero uno in Italia per ciò che concerne la collaborazione tra operatori), quello siciliano e palermitano in particolare è un gruppo di lavoro che certamente si è distinto più volte per affiatamento e affidabilità. I capofila di questo movimento, nel 2014, sono stati Giovanni Gioè e Giusy Oliveri, responsabili con il loro staff di ben 19 compravendite in collaborazione. Per conoscere i segreti del mestiere, li abbiamo naturalmente incontrati.

Quando e come nasce l'agenzia immobiliare Frimm Palermo?

"L'idea di aprire una nostra agenzia a Palermo è diventata realtà nell'ottobre del 2005, dopo qualche anno di esperienza lavorativa di entrambi con il primo importante franchising. Eravamo entrambi 23enni e a quell'età volevamo fortemente dar vita a un percorso professionale indipendente. Così prendemmo contatti con vari responsabili dello sviluppo in Sicilia

III "Il segreto per far funzionare la compravendita in condivisione è partire dal concetto che la collaborazione crea valore"

di provider diversi, ma ciò che ci convinse ad affiliarci con Frimm fu proprio il concetto della collaborazione tra agenti immobiliari".

Nel corso degli anni com'è cambiata la figura e l'attività di agente immobiliare per voi?

"L'agente immobiliare di oggi è per noi un operatore del settore che a differenza degli anni '80 e '90 si avvale di un acceleratore di compravendite quale è l'MLS, sfruttando al massimo le potenzialità di questo come strumento trasversale per alimentare il flusso di informazioni tra noi collaboratori del settore. La possibilità di interagire completamente anche on line, o tramite i social network, è un modo di intendere e interpretare la professione che mantiene vivo il confronto, ci si scambiano idee e opinioni; in poche parole, si fa gruppo".

Oggi, con la crisi economica che va

esaurendosi, l'MLS è diventato necessario per la professione di agente immobiliare moderno. Nel vostro caso la collaborazione vi ha portato a chiudere 19 compravendite nell'anno solare 2014. Qual è il segreto per far funzionare la compravendita in condivisione?

"Il segreto per far funzionare la compravendita in condivisione è partire dal concetto che *la collaborazione crea valore*. Mai come in questo momento storico, a ridosso di una crisi globale, economica certo ma anche di routine lavorative, collaborare con i colleghi professionisti diventa un vero e proprio strumento indispensabile per proiettare la nostra professione verso un futuro virtuoso".

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

"MLS REplat si è inserito nella nostra routine lavorativa *naturalmente*. Quando prima parlavo di futuro, mi riferivo proprio a questo. Uno strumento si può dire che funziona davvero quando una volta che lo si è utilizzato è come se ci fosse sempre stato. Con REplat è lo stesso: il lavoro che si svolgeva sulla richiesta del cliente in moda-



lità cartacea adesso viene svolto in maniera dettagliata sulla scheda del sistema REplat, inserendo tutte quelle informazioni preziose per proporre l'immobile ad hoc nel più breve tempo possibile”.

Che tipo di mercato immobiliare è quello palermitano / siciliano post crisi? E che posto occupa oggi uno strumento come l'MLS nella routine degli altri agenti palermitani, considerando che Palermo è una delle città più collaborative d'Italia?

“Il mercato immobiliare palermitano fa eccezione rispetto ai comuni non capoluogo siciliani. Secondo le nostre stime, riscontriamo un'impennata delle compravendite in città rispetto al resto della Sicilia, che si trova attualmente - nonostante il periodo di post crisi - ancora in una situazione di stallo. Inoltre, se pensiamo che quasi il 33% della popolazione palermitana vive in abitazioni in affitto, questa rappresenta una buona fetta di mercato immobiliare da soddisfare”.

Che tipo di clientela servite, e come è cambiata negli anni?

“La clientela che serviamo è vasta e davvero aggiornata. Anche grazie ai social, oggi, i nostri clienti sono aperti al concetto della collabora-

III **“Anche grazie ai social i nostri clienti sono aperti al concetto della collaborazione, dunque non si fanno spaventare dalle logiche dell'MLS, anzi, ne sono affascinati”**

zione, dunque non si fanno spaventare dalle logiche dell'MLS, anzi, ne sono affascinati. Successivamente alla fase di acquisizione i clienti si avvalgono di Facebook per seguirci on line, osservano il ventaglio di proposte immobiliari nella finestra interattiva della no-

III **“L'MLS è un acceleratore di compravendite. La possibilità di interagire on line o tramite i social network è un modo di interpretare la professione che mantiene vivo il confronto: in poche parole, si fa gruppo”**

stra App di Frimm, navigano sui portali immobiliari, eccetera... Dunque oggi il cliente cerca sempre più di tenersi aggiornato ancorandosi ai vari strumenti messi a disposizione da internet”.

Quando e perché la vostra agenzia ha scelto di connettersi a MLS REplat?

“MLS REplat è entrato nel quotidiano della nostra agenzia negli ultimi sette anni lavorativi, e ogni giorno diventa sempre più indispensabile, man mano che si fa più accurata la nostra conoscenza del sistema. Il ritorno positivo ci ha, negli anni, incoraggiato a rimanere connessi a questo strumento ormai parte integrante della routine quotidiana. Lo è per noi, e lo è per i nostri impareggiabili e preziosi collaboratori, che mi permettono di citare e ringraziare, perché senza Elisabetta Vallotta, Irene Sacco, Giacomo di Stefano, Francesco Vallotta e Giuseppe Cascino il nostro lavoro non sarebbe lo stesso”.

Lukas Walker

Frimm Palermo Immobiliare 1401

Via Vittorio Emanuele, 145 - Palermo
☎ 091 58 94 22 Cell. 327 045 8124
🌐 www.frimmpalermo.com
✉ frimm1401@frimm.com

Da sinistra i colleghi: Giovanni Gioè e Giusy Oliveri poi Giacomo di Stefano. Francesco Vallotta - Giovanni Gioè - Giuseppe Cascino. a destra Elisabetta Vallotta e Irene Sacco



Il leasing, uno strumento finanziario a trecentosessanta gradi

Dopo aver spiegato, nello scorso numero di COLLABORARE, che cosa è e a chi è rivolto il Leasing Immobiliare, questa volta approfondiremo altri 2 aspetti: il leasing targato ed il leasing immobiliare come rent to buy



ANTONIO TOMASSINI
titolare EsaRoma

Iniziamo con una domanda. Volete acquistare una citycar per meglio muovervi nel traffico cittadino tra un appuntamento e l'altro. Avete mai pensato al leasing targato? Che cosa è? Ora ve lo spiego. È la forma più semplice e veloce per finanziare l'acquisto di autovetture, veicoli commer-

ciali, autocarri, mezzi pesanti, veicoli industriali con portata superiore a 35 quintali, allestimenti, autoarticolati, rimorchi, semirimorchi, autobus, pullman e caravan. Inoltre sono finanziabili anche beni usati e di importazione parallela. Grazie alla possibilità di modulare il piano finanziario in-

tervenendo su variabili come la durata, l'anticipo e il riscatto è possibile ottenere la rata più adatta alle proprie esigenze. Altre due sue caratteristiche sono la completezza e la sicurezza. La prima perché è possibile integrare la rata mensile con servizi accessori come assicurazioni furto-incen-

EsaRoma offre, a tutti i lettori di COLLABORARE, importanti sconti per ogni tipologia di leasing. **E cioè:**
TAN a partire dal 3,90%
Spese di istruttoria scontate del 30%
Tempi di istruttoria ridotti
Tasso fisso al costo del variabile
(per operazioni di durata non superiore ai 5 anni)

Ci trovi in
Via Nicola Pellati,
54 00149 Roma
☎ 06.55 30 15 44
fax 06.55 3015 29
✉ info@esaroma.it
www.esaromaleasing.com



dio, impianti satellitari, protezione del credito e così via. La sicurezza perché grazie alla preventiva valutazione da parte dell'ufficio Tecnico della società di leasing il cliente è tutelato da brutte sorprese come, ad esempio, la sovrastima del valore del bene o l'inaffidabilità del venditore (quest'ultimo aspetto assolutamente non trascurabile soprattutto quando si acquista un'auto da un rivenditore non concessionario ufficiale).

Il perché è meglio scegliere il leasing targato piuttosto che un finanziamento è legato, principalmente, a quattro motivi:

- Permette di non inserire il cespite tra le immobilizzazioni bilan-

cio e quindi di contrarre un debito nelle passività patrimoniali togliendo capienza per il credito bancario ordinario (fidi, sconti fatture, chirografi...)

- I tassi sono concorrenziali

- C'è una maggiore facilità nell'accesso al credito (la società di leasing rimane proprietaria del bene fino al riscatto finale; una caratteristica, questa, che permette

- di aumentare la soglia di accoglimento delle richieste)

- È possibile applicare un valore di riscatto variabile

È la volta ora del Leasing Immobiliare come Rent to buy. Partiamo da una considerazione.

Oggi una delle formule più richie-

ste per acquistare un immobile è senza dubbio il Rent to buy. Partendo dal presupposto che il leasing immobiliare permette a tutti gli imprenditori di acquistare un immobile attraverso il pagamento di un canone che ha una componente finanziaria (interessi) e una di acquisto (quota capitale), di fatto ogni imprenditore può sostituire l'affitto del proprio negozio, ufficio o altro tipo di immobile commerciale, con la rata del leasing, integralmente deducibile. Per cui i due strumenti, "Rent to buy" o "Leasing", sono la formula di acquisto adatta al mondo delle aziende poiché prevede un periodo di ammortamento che va dai 10 ai 20 anni. —

I portali immobiliari: dire annunci è poco

L'online ha un ruolo potenziale molto più ampio di una semplice vetrina per le proprie proposte immobiliari. Oggi l'opportunità, ormai data per dovuta e scontata, non è solo essere presenti sui portali web, ma riuscire a trarne nuovi aspetti che consentano di rafforzare il legame con la propria clientela



CARLO GIORDANO
Amministratore Delegato
immobiliare.it

L'associazione degli Agenti Immobiliari della California ha concluso il suo convegno annuale con una valutazione di sintesi su ciò che il mondo online può fare per l'agente immobiliare: "L'uso di internet non solo rende più veloce la compravendita della casa, ma aumenta il livello di soddisfazione del compratore con l'agente proponente". A supporto riportano infatti che l'89% dei compratori dall'online userebbe nuovamente la stessa Agenzia verso il 71% che ha utilizzato canali tradizionali.

Questa considerazione indica che l'online ha un ruolo potenzialmente sempre più rilevante. Basta andare indietro nel tempo per visualizzare il percorso fatto. Sicuramente il primo passo, che ha sancito l'estensione virtuale della propria agenzia, è stata la creazione di una vetrina elettronica dei propri annunci, allargando così la visibilità dei cartelli affissi sugli stabili oppure posti nella vetrina su strada. Con l'avanzare della tecnologia entrano in gioco i portali immobiliari in grado di "ascoltare e registrare" i potenziali clienti che navigano nelle loro pagine, proprio come voi ascoltate chi entra in agenzia da voi. L'importante, a questo punto, diventa "in quale

via mettere la vetrina" ovvero assicurarsi che il portale sia "traffificato" e "in quale modo accogliere il cliente" ovvero saper rispondere in modo efficace e professionale al cliente. Un esempio di innovazione nella comunicazione è la chat che rende la conversazione "più ricca" con la possibilità di poterla salvare nella rubrica "contatti". Il portale poi, per esser utile, deve saper fare bene il lavoro che voi fate da sempre: un'analisi chiara del bisogno del cliente in modo da delineare bene il suo profilo. Il momento topico diventa la prima messa online dell'immobile perché lo indirizza a tutti i potenziali compratori. Da qui è facile comprendere quanto sia essenziale

costruire subito una buona scheda annuncio (completa di foto e dettagli dell'immobile). Ovviamente rispondere al contatto su un annuncio è importante, ma ancor di più è recepire il parere del cliente sull'immobile. I portali di eccellenza nel mondo hanno attivato un sistema per cui raccolgono l'interesse o il mancato gradimento sulle proposte immobiliari. Il sistema usato è di offrire al cliente la possibilità di salvare o nascondere l'annuncio durante le sue ricerche. Il dato viene poi aggregato e presentato solo nell'area riservata dell'agenzia. La lettura di questo indicatore offre una chiara evidenza dell'interesse intorno alla proposta immobiliare, dato che può e deve poi anche essere condiviso con il proprietario dell'immobile. Esattamente come si fa negli in-

contri periodici con la proprietà dopo una serie di visite. Ben sapete che con la vostra agenzia non fate solo pubblicità degli immobili, ma comunicate anche la vostra professionalità. Per cui è importante "qualificare" l'inserzione anche dei contenuti a supporto, ovvero dei servizi offerti. L'attributo "Immobile Garantito", ad esempio, racconta, qualificandolo, il valore offerto dall'agente immobiliare in modo da superare un pregiudizio di solo "costo aggiuntivo". Sarete concordi con me nell'affermare che avere un'informazione tempestiva sugli immobili che vengono portati in vendita è necessario. Un aiuto arriva anche dai portali immobiliari che raccolgono proposte dirette di privati ancora non in grado di identificare il consulente a cui affidarsi. Questo pun-

to è il gemello del primo incontro "fisico" con proprietari che ancora non vi conoscono, richiede esperienza e metodo nella relazione. Suggerimento è non rincorrere un primo immediato contatto alla pubblicazione, bensì far trascorrere qualche settimana in modo da lasciar comprendere dal venditore la difficoltà del mercato. Comunque una cosa vale su tutte: la collaborazione. I tempi sono profondamente cambiati ed è importante sapersi relazionare con altri agenti immobiliari per fare sistema e definire rapporti professionali destinati a consolidarsi nel tempo. È evidente come sia importante identificare strumenti che rendano più efficiente ed efficace la nostra attività professionale: chi ha i mezzi di lavoro migliori otterrà anche i migliori risultati. Oggi non esserci è perdere il 40% dei potenziali clienti. Questo è un mondo veloce: domani, per esempio, gli orologi digitali sapranno ricreare al nostro polso i cartelli "vendesi" o "affittasi" in prossimità degli stabili al nostro passaggio.

Concludo affermando che oggi i portali possono e devono essere utilizzati in un modo ben più ampio che non solo la pubblicazione di annunci. Ovvero si deve replicare tutta la professionalità che dedicate personalmente e fisicamente ai vostri clienti anche tramite il mezzo online. Resta indiscussa la vostra centralità e si deve valutare il mondo virtuale come un'estensione della vostra fisicità, senza differenze di comportamento dal passato. Da qui la considerazione degli agenti della California: "internet ci può aiutare a relazionarci sempre meglio coi nostri clienti, a noi prenderne l'opportunità". La sostanza è che le nuove tecnologie passano, voi restate.



Primo passo essere **vetrina** virtuale
Raccolta del **bisogno** del cliente
Analisi dell'**interesse** sull'immobile
Mezzo di comunicazione dei **servizi** offerti
Raccolta delle **notizie** del mercato
Strumento per lo sviluppo delle **collaborazioni**
Finestra aperta sull'**innovazione**



Pronti per la ripresa

Due gli obiettivi dell'edizione 2015 di EXPO-IRE: confermare la leadership di ideatori dell'evento a livello internazionale e offrire nuove opportunità a coloro che si sono avvicinati alla nostra iniziativa



Alla sua terza edizione, EXPO IRE International, si conferma l'appuntamento fieristico che mette a confronto la domanda e l'offerta del mercato immobiliare internazionale.

Investitori italiani e stranieri, pronti a individuare le opportunità di business e di sinergie operative che il mercato immobiliare offre, si sono dati appuntamento dal 14 al 16 Maggio, per una tre giorni tutta da vivere, negli spazi dell'Archivio Centrale dello Stato a Roma. A curare le pubbliche relazioni dell'evento fieristico organizzato da Kristina Nenkova, Nikola Stoyanov, Zhenya Todorova c'è l'italiano Luca Maselli, noto professionista nel campo immobiliare.

Ci racconti come è nata l'idea di EXPO IRE, Luca?

“Era il 2013 e dopo diversi incontri con i colleghi, tutti professionisti del settore immobiliare, si è deciso di fare qualcosa di concreto per contrastare gli effetti della crisi che tutti conosciamo. E così abbiamo deciso di creare un evento internazionale puntando tutto sulla totale condivisione delle nostre esperienze”.

Perché avete scelto l'Italia come location per una fiera internazionale?

“L'Italia è centro di interessi e crocevia di civiltà. In particolare Roma, per tutti noi, rappresenta il simbolo dell'universalità”.

Quali sono i risultati raggiunti in questi tre anni?

“I numeri ci hanno dato ragione: sono state 125 le richieste ricevute da parte degli espositori. Un overbooking non previsto ma che ci ha fatto decidere, per il futuro, di opzionare spazi più grandi. Un altro segnale forte di riscontro positivo è dato dal ritorno di immagine che in nostri partner hanno nel dopo fiera”.

Quali sono gli obiettivi di questa edizione?

“Essenzialmente due: confermare la nostra leadership di ideatori dell'evento a livello internazionale e offrire nuove opportunità a coloro che si sono avvicinati alla nostra iniziativa”.

Quali sono gli appuntamenti che possono particolarmente attirare l'attenzione degli ospiti?



EXPO IRE International si è confermato come appuntamento fieristico in grado di mettere a confronto la domanda e l'offerta del mercato immobiliare internazionale. In foto Luca Maselli, responsabile relazioni esterne, e Zhenya Todorova, tra gli organizzatori della manifestazione

“Abbiamo strutturato la tre giorni dividendola in diversi momenti. Ci sono interviste a personaggi noti del settore, rappresentazioni di alcune attività artigianali, momenti informativi come ad esempio le consulenze finanziarie sui bonus fiscali. Non mancano poi sezioni dedicate al mentalismo e alla comicità, come pure quelle riguardanti la ristorazione”.

Quali sono gli Stati, oltre l'Italia ovviamente, che hanno dato conferma della loro adesione?

“Abbiamo lavorato principalmente con le Ambasciate così da rendere subito fluidi i legami di affari. Alle new entries di quest'anno si

affiancano gli stati affezionati come Spagna, Capo Verde, Bulgaria, Russia, Ucraina, Germania, Inghilterra, Filippine”.

Quali sinergie di rete offre EXPO IRE?

“Mi piace chiamarlo servizio permanente che segue l'Espositore durante tutto l'anno. Questo sia grazie alle partnership che stringiamo con marchi importanti del settore, sia per la forte presenza mediatica sui social e sulla web radio (Radio15Music, ndr) dove nella programmazione, è riservato uno spazio settimanale dedicato ai nostri partner e a quanto accade nel mondo immobiliare in generale”.

Facendo una media di quanto presentato nelle varie edizioni prevale l'offerta o la domanda immobiliare?

“Inutile negare che stiamo vivendo un momento particolare per l'intero settore immobiliare. L'offerta è sicuramente maggiore, ma la domanda è sempre una richiesta di qualità. Per questo dobbiamo essere sempre pronti a offrire il meglio”.

La fiera è aperta anche al pubblico o è solo per operatori del settore?

“È aperta a tutti, operatori del settore e non, dalle 10.00 alle 19.00, perché riteniamo fondamentale diffondere la cultura immobiliare a tutti i livelli. È proprio questo uno dei nostri obiettivi principali”.

EXPO IRE dopo l'evento. Quali sono i progetti futuri?

“Sono molti e ben pianificati. Ogni iniziativa ha lo scopo di sviluppare business”.



Adriana Apicella

L'MLS non è fine a se stesso, ma parte di una galassia aggregata!

Nei precedenti articoli abbiamo valutato il processo di collaborazione, dal modello più semplice (quello non organizzato) alla creazione delle micro-reti, fino ad arrivare al modello vero e proprio: l'MLS. Oggi saliamo all'ultimo piano del modello collaborativo, quello che aggrega gli MLS



RAFFAELE RACIOPPI

Last but not least la famosa espressione inglese, a mio parere, è perfetta per aprire l'argomento di questa puntata. Infatti *l'ultimo ma non per questo non importante* argomento, rispetto ai suoi predecessori, che trattiamo è l'aggregatore delle piattaforme. È da qui che partono tutte le linee guida, sia quelle metodologiche sia quelle informatiche, che definiscono il modello operativo capace di contraddistinguere tutto

il processo di lavoro. È, cioè, dall'accettazione e dalla condivisione delle regole fondamentali, come pure dal controllo sul corretto comportamento degli utenti che nascono le solide fondamenta su cui poi si costruisce un processo utile a definire la professionalità degli Agenti Immobiliari.

Penso sia chiaro oramai a ognuno di voi che oggi quando parliamo di MLS, non parliamo di un software bensì di un modello di lavoro, o per dirla meglio "non solo di un modello di lavoro". Bene! A maggior ragione, quando parliamo di aggregazio-



ne di MLS, non parliamo di un semplice software che aggrega dati, o meglio, "non solo di un semplice software che aggrega dati". Vi chiederete quali sono i principi che deve rispettare l'aggregatore? Eccoli, sintetizzati in quattro punti +uno.

- 1) Essere in linea con lo Standard Internazionale.
- 2) Essere costruito sui "Fondamentali".
- 3) Avere un Regolamento "Condiviso e Riconosciuto" da far rispettare.
- 4) Contenere un sistema di "Rating" professionale in grado di fornire una prima indicazione



||| Segni particolari:
accettazione,
condivisione e
controllo sul
comportamento
corretto degli utenti

sulle competenze collega.

5) Tracciare con chiarezza un nuovo modello formativo a cui si dovrebbero ispirare tutti gli MLS correlati.

Un Aggregatore di MLS, cioè, non dovrebbe limitarsi a essere un banale raccoglitore di listing informatico, ma un *organismo* "Istituzionalmente Riconosciuto" che chiarisce e regola la collaborazione, eliminando, e non amplificando, le diversità etico-metodologiche, spesso origine di contrasto tra colleghi.

L'Italia dell'immobiliare sta vivendo una fase di avviamento della grande diffusione del modello collaborativo, tanto che, azzardo a dire, in un futuro prossimo potremmo viverlo addirittura nella sua massima espansione. Da qui l'importanza di diffonderlo in maniera sana, capace di tutelare e prevenire, il più possibile, le controversie.

Quando parlo di modello sano mi riferisco anche a uno schema

||| Possiamo anche personalizzare lo standard, ma non tocchiamo i fondamentali, frutto di decenni di esperienza

che rispetti i Fondamentali, i punti dello Standard di cui scrivevo all'inizio. Qui ne cito alcuni come esempi.

Quando parliamo di operatori inseriti negli MLS, parliamo di

- Singoli professionisti o Società, regolarmente iscritte presso le Camere di Commercio come Agenti Immobiliari.

Quando parliamo di Immobili inseriti in MLS, parliamo di

- Immobili acquistati con Esclusiva.
- Immobili inseriti come unici nei listing e identificati univocamente, attraverso i dati catastali.
- Immobili correlati da documentazione completa.

Quando parliamo invece di normazione dei rapporti, parliamo di

- Formulari comuni.
- Etica e Deontologia condivisa.
- Controllo e Vigilanza sul corretto operato sia degli MLS che dei singoli membri aggregati.

Potremmo dilungarci molto parlando sullo standard, ma fermiamoci qui "per ora".

Permettetemi di chiudere con una personale considerazione: con la collaborazione, gli MLS e l'aggregazione degli stessi, stiamo costruendo i prossimi decenni della professione dell'Agente Immobiliare. Bene, facciamolo costruendoli su basi solide!

Possiamo anche personalizzare lo standard, **ma non tocchiamo i fondamentali**, frutto di decenni di esperienza. Il rischio sarebbe di rendere instabile l'intero processo. A questo punto non mi resta che augurare Buone Collaborazioni a ognuno di Noi!!!

Specializzati nel recuperare situazioni (im)possibili

Può succedere che, complice la crisi, si possa attraversare un periodo di difficoltà economica in cui è difficile anche pagare la rata del mutuo contratto per l'acquisto della casa dei propri sogni. A lungo andare il rischio è quello di venderla all'asta. Ma prima di arrivare a questo, non tutto è perduto se ci si rivolge ai giusti consulenti



Qualcosa è cambiato.. recita il titolo di un film in cui il protagonista è il grande Jack Nicholson. Per quanto riguarda il mercato immobiliare niente di più vero. Dal post bolla ai giorni nostri indubbiamente il listino prezzi come pure il rapporto domanda/offerta ha subito una notevole variazione. Purtroppo la crisi ha fatto la parte da leone, spesso provocando problemi seri. Sono sempre più frequenti i casi in cui si procede al pignoramento dell'immobile perché i proprietari della ca-

sa hanno contratto un mutuo per l'acquisto o addirittura dei debiti. Poi, per varie vicissitudini, si sono trovati nell'impossibilità di far fronte al pagamento delle rate. **Cosa fare in questa circostanza? Ne parliamo con Giorgio Schiler, consulente di Domilia credit management.**

“In un periodo come quello che stiamo vivendo è importante dare ascolto ai problemi reali delle famiglie e dover far fronte agli impegni di spesa, sempre maggiori, causa grossi disagi. Problemi finanziari di vario genere, rate insolute, debiti

nei confronti degli istituti di credito, dell'erario come Equitalia o Esatri rischiano di far partire procedure che possono arrivare fino al pignoramento dell'immobile e, a volte, anche alla sua messa all'asta. I consulenti Domilia si occupano di questo tipo di operazioni, che spesso vengono considerate senza soluzione, ma che invece, a volte, consentono spazi di intervento”.

In che cosa consiste il vostro lavoro?

“Siamo un team di consulenti esperti che da circa un triennio si è



specializzato su quelle trattative in cui l'immobile risulta invendibile a causa di debiti di vario genere; spesso, poi, la situazione si aggrava perché il valore commerciale risulta inferiore rispetto al debito che grava sull'immobile. Intervendiamo nel momento in cui l'agenzia immobiliare ci contatta cercando di inquadrare rapidamente la situazione e "disegnare" gli scenari possibili".

Mi può spiegare più precisamente?

"Prima di tutto incontriamo i debitori, che spesso vivono una situazione di grande tensione.

Poi strutturiamo un'intervista che permette a noi di avere uno chiaro scenario circa le possibilità di perfezionamento dell'operazione, ai debitori di far capire loro che esiste una via d'uscita, all'agenzia immobiliare, nostra partner, che c'è l'opportunità di mettere sul mercato un immobile al suo reale valore e infine ai creditori (incominciando dall'istituto di credito che ha erogato il mutuo e che, spesso fa partire la procedura di recupero) che esiste la possibilità di rientrare almeno di una parte del loro credito. Va considerato che praticamente mai del totale del loro credito. Da



DOMILIA

Via Libero Biagi 65/b10

Sesto S. Giovanni (MI)

☎ 02.26.22.14.22 Fax 02.24.30.04.16

✉ info@domilia.it - www.domilia.it

qui si comprende l'importanza del nostro ruolo per i creditori che possono puntare ad incassare il massimo possibile in tempi ridotti rispetto alla procedura standard".

C'è anche chi rischia il pignoramento dell'immobile ma non vorrebbe perderlo. Che cosa succede in questo caso? Si può salvare?

"Noi riteniamo sia fondamentale essere sempre molto chiari con tutte le parti coinvolte. Nel caso in cui esiste un pignoramento immobiliare il debitore deve sapere che l'unica possibilità di salvare l'immobile è quella di saldare il debito per cui il pignoramento è stato iscritto. Nel momento in cui ciò non avviene la procedura segue il suo corso con la naturale conclusione, ovvero la messa all'asta dell'immobile. Anche se, in queste circostanze, è difficile salvare la proprie-

tà della casa in capo al debitore, esiste la possibilità, attraverso un'operazione di saldo e stralcio con i creditori, di salvaguardare il debitore dall'eventualità di essere perseguito dai procedenti, anche dopo l'eventuale asta. È qui entriamo nella parte conclusiva della nostra attività dove richiedendo lo stralcio delle posizioni da parte dei creditori ci adoperiamo affinché i nominativi dei debitori vengano rimossi dalle banche dati creditizie, come CRIF, permettendo agli stessi, qualora lo desiderassero, di accedere nuovamente al credito".

Che tipo di sinergia si può mettere in atto tra la vostra attività di consulenza e quella dell'agente immobiliare?

"Il mercato, l'esperienza e le attività quotidiane ci hanno insegnato che oggi vince chi si specializza, e questa considerazione vale per tutti i settori di attività. I consulenti Domilia non potrebbero mai occuparsi della commercializzazione di un immobile con la competenza e professionalità di un agente immobiliare. Allo stesso modo l'agente immobiliare, confrontandosi quotidianamente con noi, ci segnala quali sono le difficoltà che incontra in casi di pignoramento o situazioni debitorie per le problematiche create dagli istituti di credito, dagli amministratori condominiali, dall'erario. Siamo realmente due attività complementari e collaborative, assolutamente non sovrapponibili. Il nostro fiore all'occhiello è l'esser stati capaci di consolidare i rapporti professionali con le agenzie nostre partner proprio grazie alle competenze specifiche che ognuno di noi riesce a mettere in campo. È proprio il caso di dire che insieme siamo vincenti".

Almina Elcapila



Inversione di marcia fra due anni



GIUSEPPE MANZO
Amministratore Delegato
Frimm Spa

L'ultimo decennio ha segnato un imprevisto calo nel prezzo degli immobili. Qualora non bastasse l'esperienza diretta, a sancirlo ufficialmente è la comparazione con l'aggiorna-

mento Istat relativo alla tabella dei coefficienti di rivalutazione degli importi monetari. Pubblicato come sempre a gennaio e riferito al 2014, il coefficiente di rivalutazione è risultato di modesta en-

tità, pressoché infinitesimale: 1,002, vale a dire + 0,002 rispetto all'anno precedente. In pratica, per tradurre in valori odierni un importo del 2013 sarà sufficiente moltiplicarlo per 1,002: dunque

su un importo di mille euro l'aumento è determinato in appena due euro, un aumento che potremmo definire trascurabile, soprattutto se riferito agli aumenti ben più corposi che si registravano nel passato.

A che cosa servono gli indici Istat? Principalmente per rivalutare una somma di denaro relativa a un dato anno, rispetto a un anno successivo; tale rivalutazione sarà pari alla riduzione del potere d'acquisto di tale somma per effetto dell'inflazione registrata nell'arco di tempo trascorso. Per farlo basta moltiplicare la cifra che si intende aggiornare per il coefficiente fornito dall'Istat per l'anno in questione. Ovvio che nel caso di importi espressi nella vecchia valuta, in lire dunque, in vigore fino all'inizio del 2002, bisognerà poi dividere il valore per 1.936,27.

Questi indici furono introdotti addirittura nel lontano 1861, l'anno dell'Unità d'Italia. Vengono utilizzati in parecchi casi: prima di tutto **per aggiornare i canoni di locazione**, ma anche per rivalutare gli assegni di mantenimento che un coniuge versa all'altro o eventuali spettanze arretrate dei lavoratori. A ricorrervi sono fra gli altri, imprese, assicurazioni, patronati, studi di commercialisti ed enti di previdenza.

Oltre al ruolo pratico, l'utilizzo di tali indici consente anche di verificare in che maniera nel corso del tempo si siano evoluti i prezzi di alcuni beni e servizi. Questi a volte si muovono in parallelo con l'inflazione, mentre in altre circostanze se ne discostano e seguono una dinamica diversa, spesso più rapida dello stesso aumento dell'inflazione.

Utilizzando i predetti indici per studiare l'andamento del **valore**



della casa, possiamo ottenere delle notizie di sicuro interesse. Prendiamo a riferimento un ipotetico appartamento in una zona semicentrale di Milano. **Il costo è triplicato nel giro di quarant'anni**, passando dai 1.463 euro del 1964 (traduzione a oggi, in base agli indici Istat, dei 70 euro richiesti allora) ai 4.481 del 2004. **Nell'ultimo decennio**, invece, il prezzo **segna una clamorosa inversione di tendenza**, scendendo a quota 4.000, quasi pari a vent'anni fa, quando era a 3.878.

Potrebbero questi dati farci intuire cosa ci riserverà l'immediato futuro? Compravendite in crescita di circa 50mila unità, verso quota 470mila, ma **prezzi ancora in calo** del 3% circa. Queste in sintesi le previsioni 2015 di **Nomisma** per il mercato immobiliare italiano. Per l'istituto di ricerca bolognese il 2016 sarà l'anno di conclusione della fase di flessione dei prezzi degli immobili, con una sostanziale **invarianza** rispetto a oggi, mentre **nel 2017 si avrà l'attesa inversione dei prezzi** con una risalita tra il 2,5% e il 3% a seconda dei comparti.

Per il biennio 2016/2017 Nomisma stima un aumento delle compravendite che porterà a oltrepassa-

re la soglia delle 500mila, nulla a che vedere con i dati del periodo 2004/2007, quando le transazioni annue si attestavano oltre le 800mila unità. Per l'istituto bolognese la prospettiva, superata l'ascesa, è quella di una **stabilizzazione delle compravendite** su livelli più bassi rispetto a quelli pre-crisi. Non a caso Nomisma indica chiaramente come *“nessuna crescita travolgente è alle porte, niente di paragonabile alla prepotente ascesa che ha caratterizzato gran parte dello scorso decennio”*. Anche per il settore del credito, la consapevolezza degli eccessi del passato e il mancato smaltimento di molte “scorie” prospetta, quindi, una situazione di relativo attendismo.

La quota di transazioni sostenute da mutuo, in un quadro di aumento del numero di transazioni nel 2014 del +3,6%, è cresciuta del 12,7% (*fonte: Agenzia delle Entrate*), a conferma dell'importanza del sostegno bancario nelle tendenze positive del settore. Per il 2015 Nomisma stima una **crescita dei mutui nell'ordine del 30%** (a cui concorrerà ancora la componente di surroga e sostituzione), per un totale di circa 32 miliardi di euro erogati.

Tre, numero perfetto

Un architetto, un costruttore, un agente immobiliare. Sembra l'inizio di una favola, ma non lo è. È una realtà viva, moderna, elastica chiamata arearchitecture

Capita che ci si incontra, si scambiano quattro chiacchiere, si individuano dei punti in comune e si pensa a un progetto lavorativo. È proprio quello che è capitato ad Andrea Ridolfi, professionista nel settore edile, e all'architetto Filippo Bombace. Insieme hanno dato vita ad **arearchitecture**, un servizio a 360 gradi dedicato a chi acquista o prende in locazione un immobile. La nostra curiosità ci ha fatto incontrare uno dei due

soci, Andrea, che ci ha raccontato meglio di cosa si tratta.

“Abbiamo creato un'organizzazione di general contractor diversa dal solito. Mentre le altre realtà presenti sul mercato seguono il progetto fino al momento della vendita, noi andiamo oltre offrendo un valore aggiunto particolare. Il plus è dato dal seguire il cliente anche nel post vendita. Una cosa, questa, resa possibile grazie alla collaborazione nata con il Centro Servizi della Frimm”.

Puoi fare un esempio pratico?

“Una persona è alla ricerca di un locale in vendita o in affitto per sviluppare la propria attività commerciale. Con la nostra struttura siamo in grado di trovare il locale, se necessario ristrutturarlo, in toto o in parte a seconda delle esigenze, completare la pratica di vendita o di affitto, seguire il cliente nel caso comparissero problemi non individuati prima. A fare da intermediario tra noi, impresa costruttrice, e il

Via Monte Tomatico 1
Roma

06 86 898 266
06 86 898 529

www.arearchitecture.com
info@arearchitecture.com



Flash house,
Roma - 2006

Filippo Bombace

Architetto, da più decenni opera nel campo della progettazione architettonica, secondo

un'attività trasversale che spazia dalla dimensione del design di prodotto a quella dell'architettura costruita, con un particolare approfondimento nella scala dell'interior design.



Andrea Ridolfi

Esperto in economia e finanza, da anni cura gli aspetti amministrativi di più società peranti nel settore delle costruzioni e del real estate.

cliente è l'agenzia immobiliare. Infatti in qualsiasi momento l'acquirente chiama il centro servizi per un problema legato alla casa, il personale è disponibile sia se il cliente ha comprato una casa sia se ne ha comprate dieci. Il bello del nostro servizio è che non termina al compromesso né al rogito, come succede nella maggior parte dei casi. Il servizio non finisce mai, punto. Permettimi di dire che lo auguro a ogni cliente!"

Mi è sembrato di scorgere nella tua affermazione un altro dato interessante della vostra struttura. Come general contractor lavorate non solo su grossi volumi ma anche su quote piccole...

"Sì. Ho avuto modo di conoscere e apprezzare questa modalità durante la mia esperienza americana, ma in Italia una cosa del genere non credo ci sia ancora. Lavorando sul totale come pure su alcune parti della casa abbiamo dato alla nostra struttura una connotazione elastica rafforzata anche dall'aver puntato a fare

squadra a tre: Filippo si occupa della fase progettuale e quindi sviluppa gli spazi per come potrebbero diventare, io mi occupo dell'aspetto pratico della ristrutturazione e la Frimm di tutto quello che è relativo la consulenza immobiliare, compreso il servizio di post vendita. Può quasi sembrare la scoperta dell'acqua calda, ma non è così. Le piccole agenzie non hanno un servizio general contractor interno. Di solito quando l'immobile convince solo parzialmente, il cliente per avere un quadro più chiaro su come potrebbero diventare quegli spazi deve rivolgersi a un architetto o un geometra. Che significa ulteriore perdita di tempo e anche probabilmente del cliente stesso. In questo modo il tutto si risolve in brevissimo tempo, a volte anche mezza giornata".

Elastici e anche subito operativi, quindi...

"Avere un'impresa di costruzione interna è abbastanza vantaggioso per quanto riguarda la questione tempo. Le attese sono le-

Fog house,
Roma - 2008



gate solo alle classiche pratiche burocratiche. Ritorno sulla flessibilità perché voglio aggiungere un altro particolare della nostra struttura. Non sempre siamo coinvolti tutti e tre in un lavoro. Può succedere di essere contattati da un cliente che ha già una casa e vuole ristrutturarla, oppure da un cliente che vuole solo una casa ma non vuole assolutamente cambiarla".

Qual è il vostro raggio di azione?

"Tutto il territorio nazionale con l'idea e la voglia di espanderci su quello internazionale".

adap

Entra in Frimm. Alla tua Apri un'agenzia immobiliare Frimm,

Nuovo spazio al potenziale
della tua agenzia.



FRIMMSQUARE²
IL LOOK UFFICIALE DELLE AGENZIE FRIMM

Scarica la nostra app



o vai su m.frimm.com

agenzia ci pensiamo noi. ti rimborsiamo il 100% della spesa

Sicilia, Campania, Lazio, Lombardia, Piemonte.

Cinque aree commerciali che cercano agenti immobiliari a cui dare una straordinaria opportunità: quella di ottenere un'**agenzia immobiliare nuova di zecca** e completa di tutti gli strumenti che solo un **aderente Frimm** può vantare rientrando completamente del **100% della spesa!**

Grazie all'iniziativa **Frimm Square²**, il **nuovo layout** dell'agenzia Frimm ideale, gli agenti immobiliari della Sicilia, della Campania, del Lazio, della Lombardia e del Piemonte hanno oggi la possibilità di **aprire la propria agenzia Frimm** vedendosi **restituire l'intero costo dell'investimento.**

Inoltre, se scegli Frimm avrai anche:

MLS REplat
Matching immobili-ricieste
Corsi di formazione
Pubblicità istituzionale
Affiancamento Start-Up

Sito e App personalizzata
Gestionale MLS
Sincronizzatore di annunci
Tutela legale
Frimm Academy

www.frimm.com



Contattaci per informazioni:

06 97 27 93 46 | info@frimm.com

Mister Zara alla conquista del mondo

Il settore immobiliare è divenuto uno dei campi prediletti di Amancio Ortega Gaona. Attraverso la società Pontegadea, gestisce attivi per circa cinque miliardi in varie località tra l'Europa e gli Stati Uniti d'America



Amancio Ortega Gaona

Diciassette miliardi e duecentoquarantasei milioni di euro. È questo l'impressionante ammontare della somma guadagnata da Amancio Ortega Gaona nel giro di poco più di tre mesi. I primi cento giorni del 2015, infatti, sono stati quanto mai fortunati per il fondatore di Zara, che ha così innalzato il suo patrimonio personale a circa sessantadue miliardi. Tale cifra non gli vale, però, una posizione sul podio virtuale dei "billionaires", visto che, a livello globale, secondo Forbes, è preceduto da Bill Gates, Carlos Slim e Warren Buffett. Ortega, a ogni modo, non può cer-

to lamentarsi e, anzi, si gode in pieno il gigantesco balzo in avanti delle quotazioni di Inditex, il primo gruppo tessile del mondo di cui è il maggior azionista (con il 59,2 per cento del capitale). Dall'inizio dell'anno il valore delle azioni del primo gruppo tessile al mondo è salito di oltre il 30%, consentendo all'imprenditore spagnolo il detto ricavo plurimiliardario.

In che maniera investire una fortuna simile? Ortega ha deciso di spaziare, continuando a dedicarsi alacremente a un filone che sta contribuendo a realizzarne la prosperità negli ultimi tempi: il setto-

re immobiliare. Attraverso la società Pontegadea, "Mister Zara" gestisce attivi per circa cinque miliardi in varie località tra l'Europa e gli Stati Uniti d'America. È in particolare a Londra che si sono concentrate le sue operazioni. L'anno scorso Ortega è divenuto proprietario della colossale Devonshire House, nelle vicinanze di Buckingham Palace, una lussuosissima costruzione dove per due secoli hanno abitato i duchi di Devonshire. Inoltre si è assicurato quella che era la sede del gruppo minerario Rio Tinto, con affaccio su St. James Street, e vari altri edifici a utilizzo professionale. Più recente



III Ortega si gode il gigantesco balzo in avanti delle quotazioni di Inditex, di cui è il maggior azionista

È l'acquisizione di un intero isolato all'incrocio tra Oxford Street e Tottenham Court, una delle zone più centrali e commercialmente rinomate della City, che include, fra gli altri, un prestigioso edificio, costato 550 milioni, nel quale sono ospitati i magazzini del gruppo irlandese Primark.

A proposito di quest'ultimo, Ortega ha acquistato poi, per 400 milioni, il palazzo al numero 32 della Gran Vía di Madrid: qui, accanto alla storica sede di Prisa, l'editore di El País, sarà presto inaugurato il primo grande magazzino Primark nella capitale della Spagna. L'espansione prosegue anche dal-



le nostre parti: da poco, infatti, a Milano, nell'elegante Piazza San Babila, è stata aperta la più vasta boutique "Zara Home" al mondo, che si estende su una superficie di ben 2.700 metri quadrati. Insomma, nonostante la crisi economica, Ortega seguita ad allargare i propri orizzonti, basando le sue iniziative sulla floridezza del

gruppo Inditex, che, nell'ultimo anno fiscale, ha fatto registrare un utile netto di due miliardi e 501 milioni. Quello immobiliare è divenuto ormai uno dei suoi campi prediletti: quali altre acquisizioni di rilievo possiamo attenderci nel prossimo futuro?

Jim Colaiuti

Il doppio binario nel contratto del **rent to buy**



L'art. 23 del c.d. "Sblocca Italia" ha dettato una disciplina civilistica del contratto di "rent to buy", i cui aspetti fiscali sono stati chiariti dall'Agenzia delle Entrate con una sua circolare



**STEFANO
CARDARELLI**
dottore commercialista

L'applicazione delle imposte indirette al contratto "rent to buy", normato dall'art. 23 del DL 133/2014 (vedi COLLABORARE n.4, *ndr*) deve avvenire considerando separatamente i diversi effetti giuridici che esso realizza, ovvero: il trasferimento del godimento dell'immobile e il trasferimento della proprietà dell'immobile medesimo. Da ciò discende che all'interno del canone che viene corrisposto a seguito della stipula del "rent to buy", è necessario distinguere due quote assoggettate a regime impositivo differenziato:

A) la "quota" del canone che ha natura propriamente di canone

di locazione, da assoggettare a tassazione in quanto tale;

B) la "quota" del canone (da individuare espressamente nel contratto) che ha natura di anticipazione del corrispettivo per la futura cessione, da assoggettare a tassazione come "acconto" sul maggior prezzo dovuto.

Questo è uno dei principali chiarimenti (che certamente avrà impulso positivo sul mercato immobiliare) desumibili dalla *circolare n. 4 del 19 febbraio 2015*, dedicata all'esame del regime fiscale applicabile ai contratti di "godimento in funzione della successiva alienazione di immobili", ovvero i contratti di "rent to buy".

In prima battuta, l'Agenzia delle Entrate evidenzia come il "rent to buy" si caratterizzi per i seguenti aspetti:

- 1) l'immediata concessione in godimento di un immobile verso il pagamento di canoni periodici;
- 2) il diritto del conduttore di acquistare, in un secondo momento, il bene;
- 3) l'imputazione di una quota dei canoni, nella misura indicata in contratto, al corrispettivo del trasferimento.

Alla luce di tali elementi, il "rent to buy" deve essere considerato e tassato come un "negozio complesso", dando rilievo ai diversi effetti giuridici da esso generati. E' per tale ragione che,



con riferimento ai canoni corrisposti dal conduttore, è necessario trattare fiscalmente in modo differenziato:

- 1) la quota che configura il corrispettivo per il godimento dell'immobile;
- 2) la quota che configura l'acconto sul prezzo della possibile cessione dell'immobile.

La prima "quota" va tassata come un canone di locazione, e per tale motivo può risultare imponibile, esente o fuori campo IVA, in dipendenza della natura del proprietario dell'immobile e della natura abitativa o strumentale dell'immobile, secondo le regole individuate dall'art. 10, comma 1, n. 8 del DPR 633/72. L'imposta di registro va corrisposta, su questa parte di canone, sulla base di quanto disposto dagli artt. 3 e 17 del DPR 131/86 e 5 della Tariffa, parte I, allegata al DPR 131/86, tenendo conto del principio di alternatività IVA-registro come operante per le locazioni immobiliari.

Quindi, ad esempio, la parte di canone che ha natura di remunerazione del godimento, previsto per il "rent to buy" di un immobile abitativo, posto in essere da un soggetto non IVA, sconta l'imposta di registro del 2%. In-

vece, ove il "rent to buy" sia posto in essere da un soggetto IVA e abbia a oggetto un immobile strumentale, l'imposta di registro è dovuta sempre nella misura proporzionale dell'1% (in misura fissa di € 200,00 se la locazione viene posta in essere dall'impresa che ha costruito o recuperato l'immobile), sia dove la locazione risulti esente da IVA (in assenza di opzione) sia dove risulti imponibile (in presenza di opzione espressa nell'atto di "rent to buy").

Come noto, l'imposta proporzionale di registro sulla locazione può essere assolta annualmente, oppure sull'ammontare complessivo dei canoni previsti per tutta la durata del contratto.

Per la seconda quota di canone, invece, riconducibile alla funzione di "acconto" sul prezzo per il futuro acquisto, l'IVA sarà applicata secondo la disciplina delle cessioni immobiliari, di cui all'art. 8, comma 1, n. 8-bis e 8-ter del DPR 633/72. Per quanto concerne l'imposta di registro, nell'ipotesi in cui gli acconti (come detto confluiti nel canone di locazione) non risultino soggetti a IVA, dovranno essere assoggettati (già al momento della stipula del "rent to buy") all'imposta

di registro del 3%, a norma dell'art. 9 della Tariffa, parte I, allegata al DPR 131/86, così come avviene per gli acconti corrisposti in sede di contratto preliminare.

L'Agenzia, nella sua circolare, precisa che l'imposta di registro proporzionale del 3% corrisposta sugli acconti non soggetti a IVA, potrà essere detratta dall'imposta di registro proporzionale dovuta per il contratto di trasferimento dell'immobile, la cui base imponibile andrà determinata secondo le regole ordinarie di cui agli artt. 43 e 51 del DPR 131/86, ovvero nel valore venale dell'immobile medesimo. Un commento conclusivo è d'obbligo su un aspetto "singolare": qualora il conduttore non dovesse, per qualsiasi ragione, esercitare il diritto di acquistare l'immobile, l'imposta di registro del 3% corrisposta sulla quota di "acconto" non potrà essere rimborsata e andrà persa; mentre, qualora l'imposta di registro pagata sugli acconti risulti, per qualsiasi motivo, superiore all'imposta calcolata sul successivo contratto di compravendita, al contribuente spetta il rimborso della maggiore imposta proporzionale versata. —

Un impero immobiliare in Canada

immigrato nel 1958, Carlo Baldassarra ha dato vita ad uno dei più importanti gruppi immobiliari canadesi dopo molteplici esperienze lavorative. Nel 1966 la nascita della Four Brothers Carpenter, la ditta di costruzioni da cui è nato un nuovo miracolo italiano... all'estero



Carlo Baldassarra

“**A**veva una casetta piccolina in Canadà / con vasche, pesciolini e tanti fiori di lillà...”: così cantavano Gino Latilla, Carla Boni, il Duo Fasano, Gloria Christian e i Poker di Voci al Festival di Sanremo del 1957. Il

celebre brano, ripreso anche da Nilla Pizzi e dal Quartetto Cetra, raccontava le vicissitudini di un tale Martino, che con perseveranza edificava una piccola abitazione per sé nel Paese nordamericano. Essa veniva sempre incendiata dal

dispettoso Pinco Panco, ma lui, imperterrito e laborioso, la ricostruiva ogni volta da capo, senza mai darsi per vinto. Chissà se il divertente motivetto fu in qualche maniera d'ispirazione a Carlo Baldassarra e famiglia: fatto sta che, proprio nel-

lo stesso anno, suo padre emigrò in Canada, per la precisione a Toronto, in cerca di fortuna, e lui decise di raggiungerlo poco dopo. Carlo partì da Valle Masena, frazione di Veroli, in Ciociaria, il primo giugno del 1958. Era il giorno in cui si festeggiava la Santissima Trinità, alla quale la madre, commossa, affidò la sua protezione. Il giovane Baldassarra aveva appena diciannove anni e un futuro pieno d'incognite. Impiegò ben poco tempo, tuttavia, a dimostrare a se stesso e a chi lo circondava il proprio valore. Trovò subito lavoro come carpentiere in alcuni cantieri edili – tra i colleghi non mancavano dei connazionali, specie friulani e trevigiani – e nel giro di soli diciotto mesi si assicurò la meritata promozione a direttore dei lavori.

Nel 1960 il padre fece rientro in patria per gestire un piccolo mulino ad acqua. Carlo si ritrovò da solo, ma seguì con energia e ambizione a conquistare un successo professionale dietro l'altro. Il 1963 fu un anno chiave nella sua vita. Raggiunto oltreoceano dai fratelli Angelo e Alberta, Baldassarra si sposò con Angela, conosciuta a St. Clair. Sull'onda dell'entusiasmo, diede vita a un primo progetto imprenditoriale, ma non nel mondo delle case. Cercò infatti di ricreare in Canada un po' dell'atmosfera dei luoghi natii, aprendo a Dufferin il Veroli Supermarket. Fu un'esperienza fortunata, ma le aspirazioni di Carlo si spingevano oltre. Così, tre anni dopo, vendette il negozio e, con parte del ricavato, acquistò un terreno. Nacque la Four Brothers Carpenter, ditta di costruzioni i cui altri titolari, come da intestazione, erano il fratello Angelo e due cugini tra loro fratelli. Nel 1966 fu realizzata una prima casa (Pinco Panco, per fortuna, non si fece vedere...).



Nel 1967 si passò a tre e, nel frattempo, Baldassarra divenne socio di Jack Wine e Phillip Reichstman nella Carene Construction. Nel 1968 gli immobili edificati divennero sei, e già due anni più tardi salirono a ventitré. L'ascesa era ormai inarrestabile, e lo si sarebbe visto ancor più nei decenni successivi, quando la Greenpark Homes, nuova ditta di Baldassarra, si affermò fino a divenire, già nel 1981, indiscussa leader di settore nel Paese, giungendo a costruire fino a tremila abitazioni all'anno (e 64.000 complessive!). Un primato che dura tuttora, con l'azienda che si è ulteriormente allargata, prendendo il nome di Greenpark Group of Companies, in cui sono incluse attualmente otto diverse società. Il successo di Baldassarra è fondato principalmente sulla qualità del suo operato e di quello di ogni collaboratore. C'è sempre stata un'attenzione capillare nello svolgere un lavoro serio e affidabile, cercando al contempo di anticipare le tendenze del mercato, di mettere a disposizione le strutture migliori e diversificare i campi d'azione, passando dalla progettazione alla costruzione vera e propria, alla gestione di edifici a uso residenziale, industriale e commerciale. In tal maniera, negli anni, l'impresa ha saputo andare incontro così bene alle esigenze della clientela da essere divenuta sinonimo di eleganza

ed eccellenza. «Il lavoro ben svolto è la nostra miglior propaganda», ha spiegato Baldassarra. «In termini di servizio, noi diamo sempre più di quanto il compratore si aspetti, non meno. Perciò molti nostri clienti ritornano, e parlano con i loro amici e parenti. Stiamo vendendo le case alla terza generazione di emigrati del dopoguerra: prima ai nonni, poi ai padri, adesso ai figli, e questo è indice di qualità e onestà. Se si considera che in ogni casa abitano mediamente quattro persone, possiamo calcolare che circa un quarto di milione di abitanti di Toronto viva in case costruite da questa compagnia». Insomma, Baldassarra ha saputo costruire nella nazione nordamericana un vero e proprio impero immobiliare, che lo ha portato a ricevere nell'aprile del 2014 il BILD (Building Industry and Land Development Association) Lifetime Achievement Award, riconoscimento paragonabile a un vero e proprio Oscar alla carriera. Un premio meritatissimo per un uomo che, con il sudore della fronte, lo spirito d'iniziativa e doti imprenditoriali fuori dal comune, si è ritagliato via via un ruolo di maggior prestigio nel mondo del real estate, fino a raggiungere le vette professionali più alte. E pensare che, in un certo senso, tutto era partito da una casetta in Canada...

Fabrizio Fidecaro

Frimm dà i numeri: +4% in collaborazione rispetto al 2013

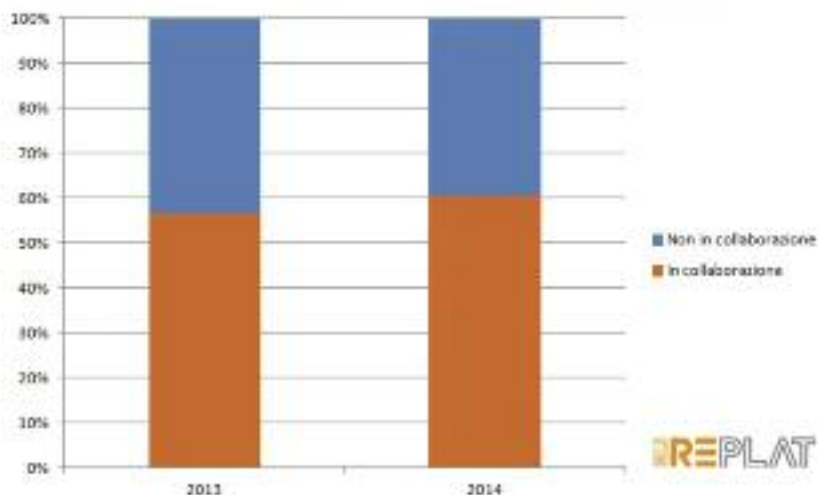


Frimm, società di servizi per l'immobiliare leader in Italia e titolare del primo sistema MLS italiano per diffusione con oltre 3.000 operatori coinvolti quotidianamente, torna a "dare i numeri" sulla collaborazione tra agenti immobiliari. Dall'ultima analisi del Centro Studi Frimm, effettuata su un campione di 300 agenzie di Roma e provincia sulla base delle informazioni registrate dagli utenti sul proprio Multiple Listing Service - MLS REplat - è infatti emerso che il numero delle transazioni in collaborazione effettuate nell'arco dell'anno solare 2014 da agenti immobiliari connessi alla piattaforma MLS su Roma e provincia è aumentato del 4% rispetto al totale compravenduto nell'anno precedente. Solo nel 2014, infatti, le agenzie im-

mobiliari che lavorano quotidianamente sulla piattaforma hanno effettuato 1.963 compravendite in collaborazione su 3.245 trattative effettuate (*le transazioni in collaborazione nel 2013 erano state 1768 su 3130*). Ciò significa che il 60,5% del

Un'analisi effettuata su un campione di 300 agenzie immobiliari di Roma e provincia mostra che nell'anno solare 2014 gli operatori connessi al Multiple Listing Service hanno chiuso in collaborazione il 60,5% del totale delle loro trattative; nel 2013 questa percentuale era del 56,5%

Variazione percentuale compravendite 2013 - 2014 Roma e provincia (fonte: Centro Studi Frimm)





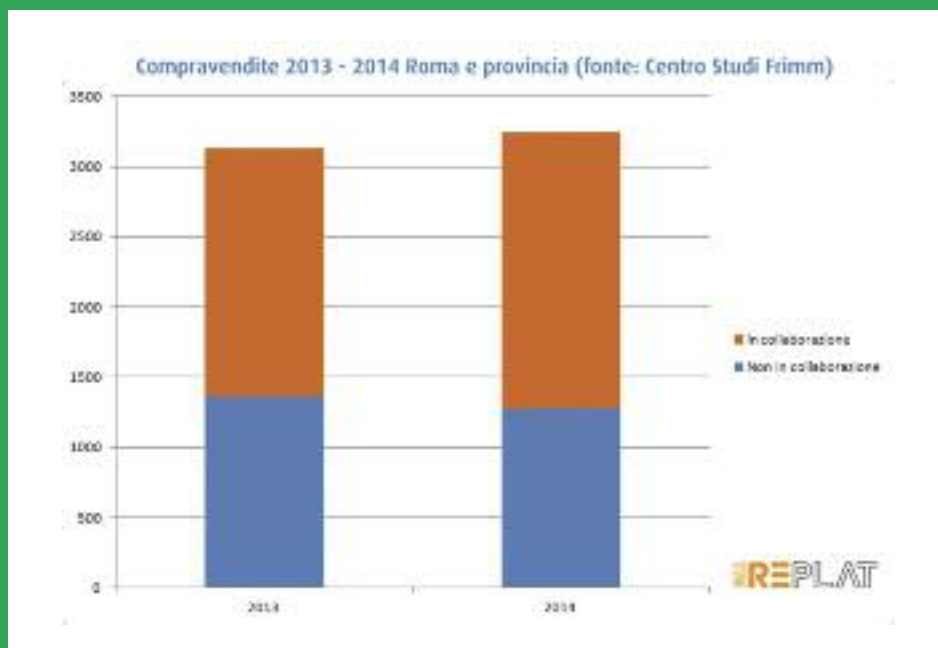
totale delle transazioni è avvenuto grazie alla condivisione dei portafogli immobiliari e al matching tra domanda e offerta che ogni giorno effettua il sistema creato da Frimm nel 2000. La città di Roma e l'annessa provincia, con i suoi 336

punti vendita connessi al software MLS REplat (*dati aggiornati al 16 marzo 2015*) rappresenta l'area italiana in cui il sistema di condivisione di portafogli immobiliari è più diffuso e più utilizzato. A Roma e provincia nel 2014 il numero

delle compravendite è stato di 29.675 (*fonte: Omi-Agenzia delle Entrate*).

“La variazione positiva del 4% sulle collaborazioni rispetto al 2013 è sintomatica di una ripresa che è tornata a interessare, finalmente, anche il comparto immobilia-

re”, sottolinea il presidente di Frimm Roberto Barbato. “Qualche anno fa ogni agente immobiliare bastava a se stesso, oggi invece questi dati ci dicono che gli agenti immobiliari possono e devono continuare a muoversi come parte di un ensemble. Internet ci dà gli strumenti, ci dà la diffusione dei contenuti che trattiamo, gli immobili, ma è collaborando e facendo squadra che avremo successo nella nostra professione e che rilanceremo definitivamente il settore immobiliare. Anche perché – prosegue il presidente di Frimm – il nostro cliente si è evoluto, e noi dobbiamo costantemente dargli la percezione che, per quanto lui possa informarsi, noi ne sappiamo più di lui. Dobbiamo essere professionisti, e professionali”.



Feliz Scarlett

È un periodo molto intenso per Scarlett Johansson. Di recente l'attrice, che ha compiuto trent'anni lo scorso novembre, si è sposata con il francese Romain Dauriac e ha dato alla luce la sua primogenita Rose Dorothy, continuando nel frattempo a mietere successi nella propria fortunatissima carriera professionale e presenziando anche a eventi importanti come la recente Notte degli Oscar. In tut-



to questo, la splendida protagonista di "Lost in Translation" ha trovato anche il tempo di comprarsi una nuova casa. Scarlett, infatti, è diventata proprietaria di una magnifica villa a Los Angeles, nel



quartiere di Los Feliz, che conta circa trentacinquemila abitanti ed è una delle zone residenziali a maggiore concentrazione di vip conosciute al mondo. L'immobile, costato 3.880.000 dollari, è forma-

to da quattro camere da letto, un grande salone, studio, ampia cucina a isola, sei bagni e veranda esterna, per un totale di trecento metri quadri. Il giardino circostante è dotato di piscina. Va precisato, però, che al momento, la diva e il marito risiedono a Parigi. Non è dato sapere se le loro intenzioni siano di trasferirsi prima o poi in pianta stabile in California, mantenere la nuova proprietà a loro disposizione per gli impegni hollywoodiani oppure se si tratti di un semplice investimento, magari da offrire in affitto. In quest'ultimo caso, visto l'indiscutibile fascino della padrona di casa, di certo non mancherebbero le richieste...

In vendita la villa di Ayrton Senna



Nove milioni e mezzo di euro per vivere negli stessi incantevoli luoghi abitati a suo tempo da un fuoriclasse dello sport entrato a fondo nell'immaginario collettivo, sia per le imprese sia per la tragicità del destino. Parliamo di Ayrton Senna, tre volte campione del mondo di Formula Uno con la McLaren, deceduto nel 1994 a causa di un terribile incidente, mentre era alla guida di una Williams nel corso del Gran Premio di San Marino.

Nelle ultime stagioni della carriera, dovendo trascorrere per la sua professione ben otto mesi all'anno lontano

dall'amato Brasile natio, Ayrton si era creato una base europea a Quinta do Lago, una delle più esclusive località di villeggiatura del Portogallo. Qui il fuoriclasse dei motori aveva acquistato una villa quanto mai sfarzosa, che ora è in vendita su LuxuryEstate.com alla cifra indicata.



L'immobile, che occupa due piani, vanta una superficie interna complessiva di 900 metri quadrati, con sei camere da letto, sette bagni, una gigantesca cucina e saloni vari. La caratteristica principale è la particolare disposi-

zione delle enormi porte e finestre, volte a illuminare gli ambienti mediante una straordinaria luce naturale. Considerando l'esterno, la proprietà si estende sulla bellezza di oltre diecimila metri quadrati, che includono, fra l'altro, una piscina olimpionica, un percorso per il minigolf, un campo da tennis e uno da calcetto. Da notare che la strada su cui sorge la villa è ufficialmente denominata, fin dal 1995, Avenida Ayrton Senna. Un doveroso omaggio dell'amministrazione comunale per ricordare un campione tanto ricco di talento quanto sfortunato.

Jolly Stampa

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

Il logo di un'azienda è il simbolo che la contraddistingue e che la caratterizza rispetto a tutte le altre aziende che lavorano nello stesso settore.

Jolly Stampa si occupa della creazione del logo aziendale, e di generare tutti gli adattamenti necessari. Il logo poi sarà riproposto all'interno di tutta la comunicazione tradizionale.

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

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

**...diamo vita
alle tue idee!**

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

**JOLLY
STAMPA**
STAMPA, GRAFICA E COMUNICAZIONE



Via del Forte Boccea, 113/A

Tel. 06.6632283

E-mail: 066632283@fastwebnet.it

www.jollystampa.com

ECO CASA

l'Ape in un click

Chi siamo

Progetto EcoCasa nasce da Guerrieri Associati, studio di professionisti specializzato nell'Efficientamento Energetico, con l'obiettivo di diffondere una cultura ecosostenibile rivolta all'abitazione.

In questa direzione, al Proprietario Immobiliare viene consigliato come raggiungere il miglior benessere grazie ai **vantaggi** derivanti dal consumo consapevole delle utenze, alle opportunità di **risparmio** e alle **agevolazioni fiscali** dei servizi derivati dalle Rinnovabili.

Cosa Facciamo

La convenzione **L'Ape in un Click** è un servizio **esclusivo** nato dalla partnership tra **Guerrieri Associati / Progetto EcoCasa** e il **Gruppo Frimm** con al centro l'**Attestato di Prestazione Energetica**, certificato obbligatorio nei casi di vendita, affitto e ristrutturazione.



Guerrieri Associati e FRIMM
promotori della convenzione l'ape in un click

*per il Proprietario Immobiliare
i servizi inclusi nella convenzione sono:*

- 1 **Classificazione Energetica dell'immobile**, dossier completo di dati e documentazione da parte dell'Energy Manager Guerrieri Associati per il quale occorre circa 45 minuti con sopralluogo dell'immobile stesso.
- 2 **Tariffa Illumia bloccata per 36 mesi** con erogazione di energia verde e ottimizzazione automatica delle tariffe mono e biorarie sulla base del minor consumo del Cliente.



Illumia: partner tecnico di Guerrieri Associati

- 3 **A.P.E.** (Attestato di Prestazione Energetica) con opzioni personalizzate per il miglioramento della classe energetica dell'immobile.



A.P.E. (Attestato di Prestazione Energetica)

*Richiedi informazioni
per scoprire i vantaggi
della convenzione:*



ecocasa@guerrieriassociati.com

*richiedere l'Attestato di Prestazione Energetica
è semplice, veloce e intuitivo!*

- 1 Entra nell'Area Riservata del portale www.frimm.com o www.replat.com
- 2 Clicca sul banner animato Guerrieri Associati l'Ape in un Click.
- 3 Compila con i dati del Cliente e del suo immobile.

applicazione online per la richiesta dell'A.P.E.

- 4 Invia la richiesta.
- 5 Ricevi il monitoraggio di ogni pratica via mail.

Quando

Ricevuta la richiesta di A.P.E. da parte dell'Agente, la pratica viene processata da Guerrieri Associati che:

- Entro **una settimana** il Customer Care contatta il proprietario dell'immobile.
- Entro **due settimane** l'Energy Manager effettua il sopralluogo.
- Entro **ulteriori due settimane** l'Energy Manager consegna l'A.P.E. al Proprietario dell'Immobile.

Dove

La Convenzione è valida su tutto il territorio nazionale.

I servizi inclusi si rivolgono al Proprietario, presente durante il sopralluogo del Energy Manager.

Perchè

Con la convenzione **L'Ape in un Click**, le Agenzie FRIMM / REPLAT ricevono un innovativo strumento di consulenza a 360°.

La convenzione infatti:

- è una **proposta differenziata** e vantaggiosa per i **nuovi affiliati**;
- permette di fidelizzare i **Clienti a portafoglio** delle Agenzie;
- offre al Cliente finale un'imperdibile opportunità di **Risparmio Energetico**.

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



AUXILIA
FIAP FINANCE

www.auxiliafinance.it

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

Scrivici info@auxiliafinance.it

Chiamaci al numero gratuito

Numero Verde
800 887171