

Toscana. La regina della Versilia beneficia della presenza di proprietari senza l'esigenza di vendere e della domanda proveniente dalla Russia

Forte dei marmi resiste alla crisi

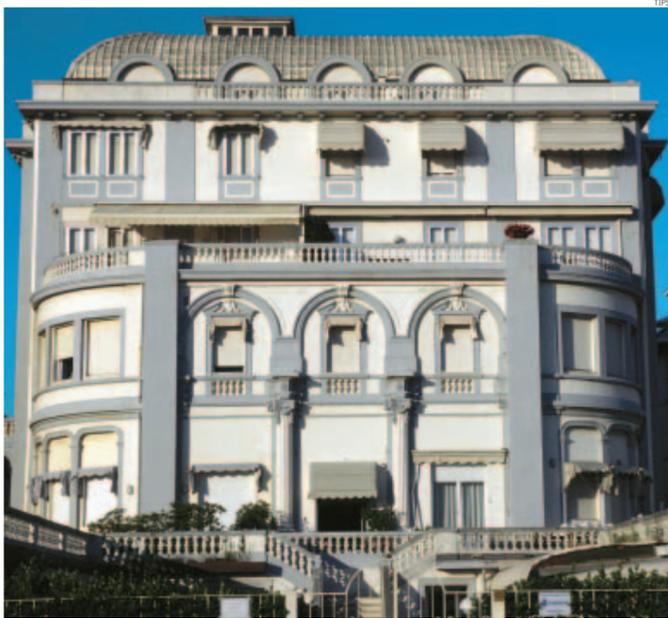
Da Marina di Carrara (Apuane) a Viareggio le quotazioni sono rimaste stabili

Silvia Pieraccini

Scordatevi le quotazioni in discesa e i prezzi da saldo. Sulla costa della Versilia, ma anche sulla riviera Apuana fino a Marina di Massa, i valori immobiliari non hanno risentito della crisi, nonostante la domanda - trainata dalle seconde case - resti poco effervescente e ancora lontana dai livelli pre-crisi. Eppure in quest'angolo di Toscana, prediletto dai vacanzieri lombardi ed emiliani (oltre che dagli stessi toscani) - e limitatamente a Forte dei marmi, dai facoltosi russi - i prezzi di ville e appartamenti fanno a pugni con le leggi del mercato: «Il motivo per cui i prezzi sono rimasti stabili in questa fase difficile è che gli immobili di regola appartengono a soggetti che hanno buone disponibilità economiche e che dunque non sono

DATI A CONFRONTO

Tra i valori dell'agenzia del Territorio e quelli rilevati dalle reti locali in alcuni casi c'è una disparità molto accentuata



TIPS

Le differenze

Prezzi delle abitazioni in alcune località di mare della riviera Apuo-versiliese. **Dati in euro/mq**

Località	Scenari immobiliari (marzo 2010)	Agenzia del territorio (I semestre 2009)
Forte dei marmi	8.500-14.000	6.500-15.800
Lido di Camaiore	3.700-7.150	4.800-7.500
Marina di Carrara	2.900-5.500	2.200-3.000
Marina di Massa	3.000-6.900	2.300-3.500
Marina di Pietrasanta	5.650-10.400	5.400-7.700
Viareggio	8.800-14.200	5.800-7.500

A Viareggio. Gran parte delle originali architetture che adornavano l'ingresso di caffè, negozi e stabilimenti balneari è andato perduto in un grande incendio scoppiato nel 1917 ma l'opera di ricostruzione regalò in pochi anni un volto nuovo alla Viareggio degli anni '20 e '30, con una caratteristica impronta stilistica, che va dal Liberty (un esempio nella foto) al Decò, ancora oggi riconoscibile nelle facciate e nelle architetture di molti edifici.

PER I GIOVANI

Agevolazioni «Prima casa»

Avere valori immobiliari alle stelle, come accade a Forte dei marmi, permette di rimpinguare il bilancio comunale grazie al gettito Ici delle seconde case, ma ha come risvolto negativo lo spopolamento. I giovani che si spostano o vanno a vivere insieme non possono certo permettersi case che costano fino a 20mila euro al metro quadrato. Tenta di rispondere a questo problema il piano d'intervento complesso «Prima casa», promosso dal sindaco Umberto Buratti per dare la possibilità di costruire a chi risiede nel territorio da almeno 10 anni, o è stato residente in passato per 15 anni, e non è proprietario di alloggi, a patto che s'impegni a non cedere o affittare la nuova casa per almeno 20 anni (ma sarà permesso l'affitto estivo). Per raccogliere le proposte dei cittadini, il Comune l'anno scorso ha emanato un avviso pubblico, al quale hanno risposto in 93. «Negli anni passati sono stati fatti interventi immobiliari di cui il paese non aveva bisogno, ora vogliamo invertire la tendenza», dice il sindaco Buratti. Attualmente è in corso il processo partecipativo sul piano d'intervento «Prima casa», in vista della sua adozione.

costretti a svendere», dicono gli agenti immobiliari. Anche se qualche dubbio affiora: «È difficile spiegarci come, a fronte di tante situazioni di crisi e chiusure di aziende nelle città, in quest'area non si trovino proprietari immobiliari che hanno necessità di vendere in tempi rapidi e, dunque, anche a prezzi ribassati», s'interroga Andrea Donati, titolare dell'agenzia immobiliare Donati di Cinquale-Montignoso (Massa). L'isola ultra-felice sul fronte della tenuta dei valori immobiliari resta Forte dei marmi, la località più prestigiosa della Versilia, dove le quotazioni partono da 10mila euro al metro quadrato per toccare punte di 20mila euro. «In 40 anni di attività di crisi ne ho viste tante», spiega Carlo Salvatori, titolare dell'agenzia immobiliare Vittoria di Forte dei marmi - ma qui i prezzi non li ho mai visti scendere. L'unica differen-

za è che mentre un tempo non era possibile neppure trattare sul prezzo, oggi ci si può sedere a un tavolo e provare a farlo. Di certo i tempi di vendita si sono allungati, ma per il resto sul mercato immobiliare è cambiato poco: con un milione di euro al Forte non si compra quasi nulla. Per aspirare a una bifamiliare o a una villetta singola con giardino, che sono le tipologie più ricercate, occorre avere a disposizione un budget quasi doppio). I russi poi, che da anni ormai hanno eletto il Forte come loro *buon retro*, sono disposti a spendere anche di più per avere ville di grandi dimensioni che, oltre a un buon investimento, rappresentano uno status symbol. Se la tenuta immobiliare del Forte appare quasi scontata, più sorprendente è quella delle altre località della costa apuo-versiliese. «I prezzi sono rimasti

stabili anche perché la destinazione resta appetibile - spiega Marco Tesconi, amministratore dell'agenzia immobiliare Tesconi di Marina di Pietrasanta - e la domanda arriva da una fascia di clientela che non ha risentito della crisi, soprattutto industriali e liberi professionisti lombardi ed emiliani. Lo dimostra il fatto che ormai è più facile vendere una villa da due milioni di euro, piuttosto che un bilocale brutto da 400 milioni». Le richieste maggiori, in ogni caso, si concentrano sulle bifamiliari da 100-120 metri quadrati di nuova costruzione, il cui prezzo a Marina di Pietrasanta parte da un milione di euro. Le quotazioni risultano più contenute, e il target di clientela più basso, spostandosi a sud, verso Lido di Camaiore e Viareggio, o a nord, verso Cinquale e Marina di Massa, dove, al contrario, soffrono le vendite di immobili di prezzo più al-

to (sopra 500mila euro) e tirano quelle di appartamenti sui 250-300mila euro. «La differenza rispetto a un anno fa», spiega Donati - è che si è risvegliato l'interesse della clientela, che chiede, valuta, seleziona, confronta». Un esercizio che può riservare qualche sorpresa è la relazione tra le quotazioni dell'agenzia del Territorio (consultabili sul sito www.agenziaimmobiliareterritorio.it) e i prezzi di mercato (un lettore ci ha segnalato il caso di Marina di Massa, ndr), che spesso risultano più alti, anche se i due valori, spiegano gli agenti immobiliari, si sono riavvicinati negli ultimi anni, da quando è possibile dichiarare nel rogito il prezzo effettivamente pagato per l'immobile, calcolando però le tasse sulla compravendita sul valore catastale. «Oggi si arriva al paradosso di vedere case vendute all'asta a prezzi addirittura superiori a quelli di

mercato - spiega Salvatori dell'agenzia Vittoria di Forte dei marmi -. Ormai i valori dell'agenzia del Territorio si avvicinano ai prezzi reali molto più che in passato - aggiunge Andrea Donati dell'agenzia Donati - anche se resiste un certo gap». Il dubbio viene a guardare ad esempio Marina di Massa, le cui quotazioni oscillano fra 5mila e 6.900 euro al metro quadrato secondo l'Istituto di ricerca Scenari Immobiliari, ma restano comprese nella forbice 3.100-3.500 euro al metro quadrato per ville e villini, e in quella 2.600-3.100 euro al metro quadrato per gli appartamenti, secondo gli ultimi valori dell'agenzia del territorio riferiti al primo semestre 2009. La verità, dicono gli operatori, è che è difficile fissare una quotazione media in zone dove la distanza dal mare causa forti oscillazioni di prezzo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Benessere. Basta installare la porta L'hammam entra nella cabina doccia



Omniasteam (Effegibi). Porta con colonna in alluminio che racchiude un generatore di vapore, il sistema di diffusione del vapore, riscaldamento e ventilazione forzata.

Paola Guidi

La corsa al benessere e alla forma degli ultimi anni ha favorito il miglioramento tecnologico e strutturale delle attrezzature per la casa e sono così disponibili saune, idromassaggi e solarium di dimensioni compatte, inseribili anche in spazi normali, ma soprattutto meno onerosi e complicati da installare. A proporre le soluzioni più flessibili è soprattutto l'industria italiana del settore che esporta oltre la metà della produzione. L'emiliano-romagnolo Effegibi, specialista in saune dal 1987, ha realizzato la proposta più nuova per quanto riguarda l'hammam, ovvero il bagno turco professionale, inseribile addirittura nello spazio di un'anta di una normale cabina-doccia mantenendo però sempre livelli di prestazioni da specialisti. «Il nostro è un vero e proprio programma industriale», spiega Mario Borghetti, presidente e fondatore dell'azienda - che abbiamo chiamato Omniasteam, l'hammam in una porta, perché le componenti tecniche sono state compatte così da essere inserite in una fascia-colonna di alluminio applicata alla porta vetrata di una cabina doccia da 145 cm di larghezza per 198 di altezza. Ed è grazie alla nostra lunga esperienza nel settore professionale che abbiamo potuto portare a termine questo progetto». Il bagno turco, come del resto la sauna, è un trattamento che ha effetti eccellenti sulla circolazione sanguigna e sulla pelle, ma è anche molto forte e non tutti possono sottoporvisi. Anche per questo il bagno turco deve essere realizzato solo con sistemi e processi industriali di grande qualità. La colonna dal generatore di vapore Om-

niasteam contiene il sistema di diffusione e riscaldamento e il pannello dei comandi, e tutto è brevettato grazie anche alla collaborazione con Giovanna Talocci, designer specialista in soluzioni per lo spazio bagno. Omniasteam arriva pronta da installare con la colonna già applicata alla porta, predisposta per venire allacciata alle tubazioni idriche ed elettriche necessarie. Per l'idraulico le operazioni risultano di conseguenza semplificate al massimo. Una recentissima versione, Touch&Steam, risolve i problemi anche per chi la cabina-doccia con relativa porta l'ha già; è una semplice ed elegante lastra di vetro con il generatore di vapore, di aroma e cromoterapia e l'illuminazione, il tutto gestito da comandi a sfioro. I prezzi? Per Omniasteam il costo parte da 10.500 euro (Iva e trasporto inclusi), per Touch&Steam da 9.540 euro (Iva e trasporto inclusi). Cesana propone, per chi desidera l'idromassaggio senza avere lo spazio per le grandi vasche, delle cabine doccia Logik (da 4.700 euro) rotonde molto raffinate, di cristallo trasparente, dove applicare una colonna-massaggio Totem comandabile dall'esterno per evitare scottature o getti gelidi (1.200 euro). Multitop di Teuco offre in uno spazio chiuso di 170x206 cm la vasca idromassaggio e una sauna con grandi prestazioni (da 9mila euro). Infine va segnalata di Beltrade la nuova cabina-doccia con abbronzatura senza UV; basta premere un pulsante e il corpo viene inondato da una lozione nebulizzante con sostanze naturali tra le quali l'Aloe, che dà un effetto-sole per circa 6-7 giorni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Bovisa Tech: 15.000 mq di uffici e attività commerciali

Il complesso è caratterizzato da un design innovativo dell'Atelier Mendini, dall'alta qualità dei materiali impiegati e da sistemi costruttivi adottati per ottenere un edificio ad altissima efficienza energetica. L'ampia dotazione di servizi unita ad una straordinaria accessibilità per la vicinanza alla stazione Bovisa Politecnico del passante ferroviario ed ai principali nodi autostradali rendono unica la proposta.



Un progetto di design

«Abbiamo pensato ad un progetto che attraverso il colore esprimesse energia, luminosità ed armonia per una migliore qualità della vita e che diventasse un punto di riferimento unico e distintivo per la città di Milano»

Atelier Mendini

Una location strategica
Il polo scientifico: un enorme vantaggio per le aziende che vi si installano, per la facilità di trasferimento, di conoscenza, di reperibilità delle risorse umane e per la facilità d'interazione con tutta la filiera.



www.bovisatech.com

Nasce a Milano il primo polo internazionale, dove design, tecnologia, ricerca lavorano insieme



Distribuito da
CUSHMAN & WAKEFIELD

DA OGGI PUOI PRENOTARE I TUOI SPAZI IN VENDITA O IN AFFITTO

02.63.799.1

M Metropolitana Linea 5 - Bovisa Dargatzis

S Stazione Ferroviaria Bovisa Nord
Una metropolitana al cubo

Ideato da

collarte

Design Immobiliare

InvestBiz

Bovisa Tech
Il business per nuovi spazi

Agenzie. Studi di settore: in discussione l'inversione dell'onere di prova per i redditi inferiori alle previsioni

Ricavi in diminuzione fino al 25%

La categoria fa i conti con la drastica riduzione delle compravendite

Maurizio Cannone
Gli agenti immobiliari cominciano il 2009 con qualche grande e motivata, preoccupazione. Da una parte per il calo complessivo dell'attività registrato nel 2008, tendenza che con tutta probabilità continuerà nel nuovo anno, dall'altra per il trattamento fiscale che potrebbe non considerare i nuovi volumi di fatturato, penalizzando così la categoria. In più, è in arrivo un'altra tegola sul settore, con l'emendamento numero 20.0.9 al disegno di legge 107/8 in

nerale Franco Arosio, presidente di Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionisti) - l'unico a disporre dei dati sui rogiti effettivamente stipulati, ci aspettiamo che il 2008 si chiuda con un calo di compravendite del 20-25% rispetto al 2007. Questo significa che, in generale, questo sarà il calo di fatturato che gli agenti immobiliari vedranno nelle loro dichiarazioni dei redditi.

Il ministro Tremonti ha annunciato di voler rivedere gli studi di settore in senso più favorevole ai contribuenti che risentiranno inevitabilmente della crisi in atto, ma si aspettano ancora conferme al riguardo. «Aspetti fiscali a parte - riprende Arosio - per noi agenti devo dire francamente che si tratta di una fase potenzialmente positiva. Perché porterà a uscire dal mercato gli operatori che finora hanno lavorato solo grazie alla generale frenesia dei compratori, ma che hanno fatto solo del male alla categoria. E spero escano dal settore anche gli oltre 50 mila abusivi che contribuiscono ogni giorno a screditare gli operatori onesti e professionali regolarmente iscritti alle camere di commercio italiane, che oggi sono 40 mila.

«Riguardo al fatturato degli agenti immobiliari, si tratta di un mondo eterogeneo. Se si lavora da soli, con modesti costi di gestione, credo che la crisi avrà un impatto modesto incidendo per pochi punti percentuali sui ricavi. Discorso diverso per le grandi strutture, che contano collaboratori, dipendenti e diverse spese fisse, che necessariamente devono mantenere un fatturato elevato. Per loro potrà essere un periodo impegnativo, in cui ricorrere alle riserve, ma nel lungo periodo

PICCOLO È MEGLIO
Arosio (Fiaip): «Chi lavora da solo, con poche spese di gestione, può limitare i danni più facilmente dei grandi gruppi con alti costi fissi»

LE SCOMMESSE
Vettore (Gabetti): «Bisogna investire in promozione e in formazione, cercando di intercettare chi dubita della nostra professionalità»

discussione in questi giorni, che riguarda la riforma delle professioni dei mediatori creditizi e degli agenti in attività finanziaria. In sintesi, se passasse così come conosciuto oggi, non si potrebbe più svolgere l'attività individuale (l'80% degli operatori) ma solo in forma societaria, con costi ben superiori. Oltre poi a rendere incompatibili le due figure. Queste modifiche avrebbero l'effetto di allontanare l'attività d'intermediazione finanziaria, come i mutui, dalle agenzie immobiliari.

«Stando alle indicazioni che vengono dal Notariato - riprende a parlare della situazione ge-

Per il momento niente revisione



UG39U

È il codice adottato negli studi di settore dall'Agenzia delle Entrate per l'attività di mediazione immobiliare. Si tratta di aziende individuali (62% in cui operano 1-2 addetti). Per il momento non rientra tra le 69 categorie per le quali è annunciata la revisione degli studi di settore e quindi dovrebbe, con ogni probabilità restare immutato per l'anno in corso. Revisione che non si deve ai timori sul fatturato a seguito della crisi ma soltanto all'obbligo di "riciclo" ogni tre anni. Quello degli agenti immobiliari sarà rivisto nel 2010.

24.748

I soggetti rientrati nella categoria, inferiore al totale degli agenti iscritti a ruolo, che supera i 40 mila, ma che si motiva con la presenza nella stessa struttura fiscale di più agenti immobiliari. Su 18 cluster, il 4 è il più numeroso (8.809 soggetti), relativo alle agenzie di piccole dimensioni per la mediazione d'immobiliari residenziali, è il più numeroso con 8.809 soggetti.

67%

La percentuale derivante dalle compravendite mentre il 14% dalle locazioni e il 17% dall'intermediazione di mutui e finanziamenti. Vengono dichiarate in media 7,5 compravendite l'anno mentre 6, quando presenti, sono gli affitti.

2.509

Agenzie in franchising, secondo cluster più grande. Il 51% sono società di persone, il 30% di capitali. In media operano nelle strutture 2 addetti, nel 35% dei casi con dipendenti. L'83% dei ricavi deriva da provvigioni per 15 compravendite l'anno mentre le locazioni incidono per il 6% dei ricavi annui.

2.382

Agenzie operanti soprattutto con imprese di costruzione, sono il 3° cluster; 15 le compravendite medie con il 32% delle imprese iscritte come società di persone e il 46% come ditte individuali.

sono sicuro che si faranno spazio sul mercato che diventerà necessariamente selettivo visti i prezzi, la cui riduzione, peraltro, non si sa fino a quando durerà».

Il tema degli studi di settore è particolarmente importante per gli agenti immobiliari. E pur vero che l'agenzia delle Entrate ha sempre ripetuto che il mancato rispetto della soglia minima di reddito non costituisce immediatamente un avvio delle ispezioni, ma tutti i contribuenti sanno che non rientrare nei parametri espone a verifiche. Lo scorso anno i problemi sono stati numerosi. Gli studi di settore sono stati infatti pubblicati solo dopo i termini per la presentazione della dichiarazione dei redditi, e in molti hanno dovuto integrarle, con sanzioni, per evitare contestazioni da parte del Fisco.

«Il calo dei volumi delle compravendite è evidente - dice Bruno Vettore, amministratore delegato di Gabetti franchising - Fa però ben sperare per il futuro constatare come i prezzi si siano riportati a valori corretti, condizione necessaria per il rilancio. Per il momento non assistiamo a particolari tensioni nel mondo delle agenzie immobiliari, anche se i tempi sono allungati e sarà necessario un duro lavoro da parte dei professionisti del settore per raggiungere i fatturati del passato. Ci aspetta un anno in cui sarà necessario mantenere i nervi saldi e continuare a investire, in promozione e formazione del personale. Il mercato ha dei cicli e si potrà recuperare in futuro». Intanto va avanti la campagna di reclutamento condotta da Gabetti franchising agency per aprire punti vendita di minimo 60 metri quadri, localizzati in aree urbane con bacino

minimo di 20 mila abitanti, un'organizzazione di agenzia strutturata con minimo tre persone e una durata del contratto di cinque anni rinnovabili.

Ma per chi saprà muoversi con abilità i buoni risultati potrebbero anche arrivare in tempi brevi. Infatti Gabetti segnala come la metà delle compravendite avviene senza la mediazione delle agenzie immobiliari. «Oltre 300 mila immobili all'anno passano di mano al di fuori dei circuiti delle agenzie - continua Vettore -. Questo significa che un mercato vastissimo è potenzialmente disponibile. Certo, è necessario comprendere che questo potrà avvenire solo con l'offerta di servizi e professionalità che forse oggi ancora non sono diffusi ovunque o non sono ancora percepiti come importanti da parte dei clienti».

Certo, tutte le volte nelle agenzie si dovrebbero trovare veri professionisti in grado di prevenire eventuali truffe di terzi, problemi presso il Catasto, cause legali tra gli acquirenti, consulenza fiscale. In caso di genere, a conti fatti sarebbe più conveniente, e sicuro, passare dall'agenzia piuttosto che fare da soli. In attesa che la categoria stringa le fila e migliori i servizi offerti, resta la speranza riguardo alla revisione al ribasso degli studi di settore. Con la novità annunciata dell'inversione dell'onere della prova in caso di redditi inferiori a quanto previsto dal proprio studio di settore. Se passasse il provvedimento così come è stato annunciato, sarebbe l'amministrazione fiscale a dover dimostrare l'elusione da parte del contribuente. Con tempi e modalità che renderebbero meno applicabili i ricavi presunti.

mcannone@gjornalistiassociati.com

Informatica. La valutazione dei rischi

Nuovi software per una gestione più flessibile

Giovanna Guercilena

Prima di tutto, bisogna monitorare gli immobili in portafoglio, soprattutto quelli sotto ipoteca e posti a garanzia dei mutui erogati. Si candida a rispondere a questa esigenza il software messo a punto da Consodata, gruppo Seat pagine gialle e dall'Istituto di ricerca Nomisma.

Infatti l'Accordo di Basilea 2, recepito in Italia nel dicembre 2006 e successivamente integrato con la circolare della Banca d'Italia 263/08, impone alle banche una nuova normativa sui requisiti patrimoniali e sui metodi di valutazione e controllo delle garanzie immobiliari.

«Partendo dallo standard Nomisma - spiega Giancarlo Cataldo, responsabile clienti e sviluppo in Consodata - abbiamo disegnato sul territorio la geografia dell'immobiliare grazie al nostro geocodificatore, assegnando informazioni come valori al metro quadrato e indici di rivalutazione».

Ne deriva un sistema molto flessibile. «Le banche - continua - ci utilizzano sia come service per avere la mappa dello stato dell'arte sia per utilizzare direttamente il software e sfruttare gli aggiornamenti semestrali di Nomisma».

I prezzi vanno da 20-30 mila euro nel caso di semplice service, calcolato su 50 mila posizioni immobiliari mentre si arriva sino a 60-80 mila euro per l'installazione diretta, in grado di gestire milioni di posizioni.

nisce valutazioni di portafogli per acquisti e vendite, advising per la partecipazione a gare, simulazioni per migliorare la performance dei portafogli. Il sistema si basa su Real value, il database dei valori che abbina prezzi e canoni correnti a microaree territoriali omogenee, ed è integrato con Microsoft office.

«Si tratta di un prodotto a moduli - spiegano da Scenari - e ogni cliente lo può personalizzare. Si compone di una parte-base, che costa da 15 mila a 30 mila euro a seconda dei moduli acquistati, e da aggiornamenti

LE BANCHE

Applicazioni utili per avere una mappatura della geografia immobiliare del territorio in continuo aggiornamento

namenti semestrali da 4 a 8 mila euro ciascuno».

I moduli consentono di calcolare la redditività obiettivo di un investimento immobiliare, commisurata al livello di rischio e del capitale utilizzato (equity più debito); valutare portafoglio e asset a quotazioni di mercato per prezzi di compravendita e canoni; simulare come cambierebbe la redditività del portafoglio al mutare di fattori come il passaggio dalla non occupazione alla locazione a un determinato canone.

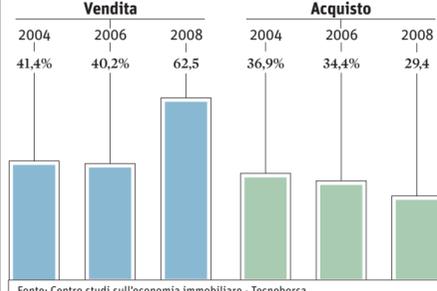
Soluzione Erp, infine, interamente basta su internet, per la modenese Rds software con Rds real estate: il software viene fornito come Asp (Application service provider) e consente di integrare le diverse fasi gestionali contabili.

L'analisi. Situazione più critica per i non affiliati - I vantaggi di puntare su internet

Scelte difficili ma necessarie

Il mercato

Utilizzo dell'agenzia immobiliare per la vendita e l'acquisto della casa.



Fonte: Centro studi sull'economia immobiliare - Tecnoborsa



Scenari. Il calo delle compravendite impone la ricerca di nuovi business

Marcella Frati*
È ormai da un paio d'anni che l'agente immobiliare si trova a dover gestire un mercato immobiliare e finanziario molto diverso da quello che è stato nei primi anni 2000. Nessuno però si aspettava un 2008 così difficile. Dall'indagine condotta da Nmg Financial services consulting a inizio

cato che stava rallentando.

Non solo in Italia, ma in tutti i Paesi dove la figura professionale dell'agente immobiliare è evoluta, ormai si parla da anni della necessità di un modo di lavorare per gli agenti immobiliari più professionale, più aperto ai cambiamenti e più attento alle esigenze della clientela. Sicuramente dallo scorso anno questa necessità è diventata sempre più importante, ma soprattutto negli ultimi sei mesi diversi modi di fare business utilizzati nel passato sono diventati obsoleti e stanno creando a molti operatori sul territorio incertezza sul proprio futuro e su quale modello di business perseguire.

Cambiare sembra essere la parola chiave per il 2009. Ma quali possono essere le opportunità per il 2009 e cosa significa esattamente cambiare? Oggi, più che mai, è importante definire una metodologia di crescita sia se si è un agente indipendente sia se si è un affiliato. È importante per tutti gli agenti immobiliari essere degli specialisti e non dei generalisti, in modo da potersi differenziare dalla concorrenza. Diventare diversi significa essere molto selettivi nel reclutare i propri collaboratori e allo stesso tempo essere pronti a

eliminare staff poco professionale. Cambiare significa anche segmentare la propria clientela e identificare quella che porta più valore al proprio business considerando il contesto di mercato in cui si opera. Inoltre è importante per tutti gli agenti immobiliari comunicare e approcciare i diversi target di clientela in modo differenziante in modo da essere più efficaci possibile tenendo presente i costi di ogni iniziativa, cosa funziona e cosa non funziona. Quindi utilizzare di più internet piuttosto che la locazione come i supermercati in modo da crearsi opportunità di raggiungere i clienti a più basso costo rispetto, ad esempio, al tenere in piedi una grande agenzia immobiliare. Inoltre tutti gli agenti immobiliari non devono sottovalutare l'importanza del valore delle piattaforme Mls, che in molti mercati sta guidando l'innovazione in questo mestiere.

Essere un agente indipendente è sicuramente oggi più "sfidante" che essere affiliato. Per continuare a crescere occorre guardarsi "dentro" e identificare la strategia di acquisizione di nuovi clienti che più è in linea con le opportunità offerte dal contesto in cui si opera. Circa i business

sinergici come i mutui, che sono stati venduti/segnaletti per molto tempo dagli agenti immobiliari, è importante prendere decisioni se continuare a presidiare tale mercato oppure no. Il mondo mutui è profondamente cambiato e solo creando all'interno dell'agenzia immobiliare un'area di specialisti si potrà creare un vero valore per tutta l'attività. Essere agente immobiliare indipendente significa inoltre lavorare sempre più sul proprio marketing (ovvero prodotti, servizi, comunicazione) incluso il proprio brand.

Guardando avanti, l'agente affiliato sembra avere più vita facile degli agenti indipendenti. Non è un caso infatti che molti gruppi di franchising immobiliare si dichiarino soddisfatti per la loro crescente capacità di attrarre coloro che sono sempre stati indipendenti. L'agente affiliato soprattutto dal 2008 sta ricevendo molti più servizi e supporti rispetto al passato. Oltre alle considerazioni fatte in precedenza per tutte le categorie di agenti immobiliari, la raccomandazione è di cogliere al massimo le opportunità di collaborazione e di supporto che vengono offerte dal gruppo di affiliazione.

*Director Nmg

In locazione

Edison Business Center - Sesto San Giovanni (MI)

Proprietà:

nexity
ITALIA

Commercializzato da:

DTZ

Viale Edison - Sesto San Giovanni - Milano



UFFICI OPERATIVI DI MQ. 30.000 IN LOCAZIONE

Ubicazione:

Situato nella zona nord di Milano, è ottimamente servito dalle tangenziali, dalle autostrade e dagli aeroporti, oltre che dalla linea della metropolitana MM1 fermata "Sesto Marelli".

Descrizione:

Il complesso in fase di costruzione è costituito da 3 edifici ad uso uffici, ciascuno di Mq. 10.000 circa, rifiniti con le tecnologie d'avanguardia richieste dalle più importanti multinazionali. Completa la proprietà un'ampia disponibilità di spazi ad uso archivi e parcheggi.

Fine lavori prevista per il secondo semestre 2009.

Via Durini, 2 - 20122 MILANO
Tel. +39 02 77 22 99 01

Consistenze:

Uffici: Mq. 30.000 circa.
Magazzini: Mq. 4.000
Posti auto: n. 522

www.dtz.com/it

Direttore responsabile
Ferruccio de Bortoli

a cura di
Evelina Marchesini



Inghilterra. Nella City di Londra cinque nuovi grattacieli > pagina 16

Valle d'Aosta. A Cervinia si torna a costruire > pagina 17

Europa. I titoli da comprare Focus. Lecce > pagina 18

Palazzo cielo - terra in Milano, ottima immagine e posizione, **VENDESI**.

VENDESI palazzo di 5000 mq c.a. ad uso uffici in Milano, zona nord - ovest.

TEL. +39.02.34537447

WWW.HERAIMMOBILI.COM

Previsioni. Le principali società e associazioni di categoria stimano il trend dei prezzi immobiliari nel 2007

Crescita a tasso costante

Come nel 2006, anche quest'anno l'aumento dovrebbe superare di due punti l'inflazione

Maurizio Cannone
Per il 2007 le previsioni sul mercato immobiliare residenziale indicano una crescita in tutto il Paese. Mentre arrivano le prime stime sull'andamento del 2006 (i dati autorizzano a ritenere che negli ultimi 12 mesi l'incremento medio dei prezzi sia stato del 4%) le analisi sull'anno appena iniziato concordano nell'indicare un'ulteriore aumento compreso tra il 3 e il 4 per cento.

«Nel 2006 — dice Fabio Guglielmi, presidente di Professionecasa — abbiamo assistito a un allungamento dei tempi di vendita e alla valorizzazione degli immobili di qualità. Il nuovo anno promette di proseguire questo trend, senza alcun rischio di scoppio della bolla speculativa sui prezzi».

Dello stesso avviso Bruno Vetore, ad di Grimaldi franchising che vede la riconferma del 2006 con una crescita intorno al 4%

OSCILLAZIONI
Per Federconsumatori la variazione sarà del 5% In controtendenza la Fimaa: si potrebbe verificare un calo della stessa entità

anche per il nuovo anno. «Le banche garantiscono un ampio accesso al credito — spiega Vetore — con periodi di pagamento sempre più lunghi e percentuali che arrivano al 100% dell'immobile. Con queste condizioni possiamo sentirci al sicuro da brusche fluttuazioni del mercato». Dunque una crescita dei prezzi che continua, a una velocità doppia rispetto al tasso d'inflazione (1,9% la media 2005, 2,1% quella 2006).

Condizione, però, che allargherà sempre più il differenziale tra la capacità di spesa dei lavoratori dipendenti e il prezzo delle abitazioni. Secondo Federconsumatori il 2007 porterà un aumento dei prezzi immobiliari del 5%, con una crescita delle annualità di stipendio necessarie per acquistare un appartamento: dai 15,3 anni di retribuzione necessari nel 2001 per comprare 90 mq in zona semicentrale di una grande città si arriverà a superare i 20 anni durante il 2007. Una tendenza ribadita da Tecnocasa che per il nuovo anno prevede un rialzo medio dei prezzi del 3,5 per cento. Ma il panorama è variegato. Infatti in città come Firenze i valori sono visti in calo del 2%, mentre in altre realtà, come Bari, addirittura in rialzo del

7 per cento. «Possiamo ipotizzare — afferma Fabiana Megliola, dell'ufficio studi Tecnocasa — che nel 2007 saranno valorizzate le località che meno si sono apprezzate in passato. Dovrebbe continuare il fenomeno della migrazione degli abitanti delle grandi città verso i Comuni della cintura, con relativo rialzo dei prezzi in quelle aree, anche se assistiamo a un valorizzazione dei quartieri periferici delle metropoli. Quindi sono in aumento le quotazioni nelle aree decentrate in via di riqualificazione mentre sarà difficile un ulteriore aumento dei prezzi nelle zone più pregiate, che già hanno raggiunto valori elevati». Al nostro panel di previsioni manca Gabetti, uno dei soggetti tradizionalmente più accreditati, che al momento non dispone ancora di dati sufficienti per formulare una seria valutazione.

Tra gli operatori troviamo previsioni anche meno positive. Come quella della Fimaa, la Federazione italiana mediatori agenti d'affari. Secondo il suo vicepresidente, Valerio Angeletti, «il 2007 è aperto a ogni sviluppo, a un aumento del 3% come a un calo del 5% dei prezzi». Una visione profondamente fuori dal coro che prende spunto dall'incertezza normativa del settore, dalla fine dell'ondata di dimissioni pubbliche riguardo a immobili residenziali e dagli alti prezzi richiesti dai proprietari di abitazioni senza guardare ai fondamentali del mercato maso alle proprie aspettative di guadagno. «Soltanto tra qualche mese gli operatori — continua Angeletti — capiranno gli effetti delle riforme fiscali appena introdotte. I maggiori obblighi per gli operatori, l'aumento dell'aliquota sulle plusvalenze e la mancanza di regole certe potrebbero influenzare fortemente il mercato, anche allontanando gli investitori stranieri».

Secondo infine la Fiaip, la Federazione italiana agenti immobiliari professionali, «la crescita dei valori sarà in linea con l'inflazione, intorno al 2% — afferma Franco Arosio, presidente Fiaip —. Com'è sempre accaduto in passato, il mercato premierà gli immobili di buona qualità a scapito degli altri. La conferma della tendenza si è già vista a fine del 2006 quando i tempi medi di vendita sono arrivati anche a 120 giorni, contro la media degli ultimi cinque anni che non superava i 60 giorni».



Il valore medio. In base alle previsioni delle principali società e associazioni attive nel settore delle compravendite immobiliari residenziali, l'aumento dei prezzi nel 2007 sarà in media del 4%

I network

Le previsioni dei prezzi delle case nel 2007

	Var. %
Tecnocasa	+3,5
Professione casa	+4,0
Grimaldi	+4,0
Federconsumatori	+5,0
Fimaa	+3,0/-5,0
Fiaip	+2,0

Fonte: i singoli "circuiti"

Firenze in discesa

Variazione % dei prezzi previsti nelle grandi città per il 2007

Città	Var. %
Bari	+7
Bologna	+3
Firenze	-2
Genova	+5
Milano	+3
Napoli	+3
Palermo	+5
Roma	+4
Torino	+3
Verona	+4

Fonte: Ufficio studi Tecnocasa

Affidabilità dei centri studi

Fiaip regina della cautela

Formulare previsioni sull'andamento dei mercati, di qualsiasi tipo, è impresa ardua. Le cronache sono piene di magre figure guadagnate da presunti esperti come da prestigiose, a torto o ragione, aziende specializzate. Come lo scorso anno negli Stati Uniti, dove la maggior parte dei broker scommetteva sul crollo della Borsa, che invece ha registrato una crescita del 15%, oltre che sullo scoppio della bolla immobiliare, circostanza che a 12 mesi di distanza non si è verificata. Oppure, come accade in Germania da diversi anni, i prezzi delle case vengono dati nelle previsioni costantemente in rialzo ma, nella realtà, restano fermi.

E in Italia, a proposito di immobiliare, gli esperti hanno visto giusto nel recente passato? Alcuni sì, altri meno, molto meno. Per esempio, non si sono confermate le previsioni sul 2006 della Fiaip che lo scorso

anno vedeva una stabilità delle quotazioni nel 78% delle città italiane mentre in generale c'è stata una crescita (i dati ufficiosi parlano del 4%). La stessa Fiaip aveva "bucato" anche le previsioni sul 2005,

BARI IN POLE POSITION



A Bari, dove è attesa una crescita del 7%, si prevedono una serie di lavori volti a rivisitare l'intera struttura dei trasporti con interventi su porti (nella foto), sulla ferrovia e la costruzione di una metropolitana di superficie.

quando vedeva sempre una stabilità dei prezzi che invece si è rivelata una crescita. Anche se non presente in questa tornata di valutazioni, Gabetti ha centrato le previsioni sull'andamento del mercato 2005, quando indicava una crescita compresa tra il 3 e il 5 per cento. E si è avvicinata abbastanza in quelle sul 2006 in cui vedeva una crescita dei prezzi del 2,8 per cento.

Si sono rivelati affidabili anche le previsioni di Professionecasa che per il 2006 parlava di una crescita dei prezzi in Italia compresa tra il 3 e il 5%.

Alti e bassi per Tecnocasa, che nella previsione del 2005 vedeva una riduzione dei prezzi delle seconde case per investimento (che invece non sono mai calati) mentre per il 2006 ha centrato la previsione avendo visto con un anno di anticipo un rialzo dei prezzi del 3,8 per cento.

Mau.C.

L'IMPATTO DEI GRANDI PROGETTI

Roma

Tutta l'area dall'Eur (nella foto) fino al mare è interessata da importanti progetti, già in via di realizzazione. Come quello relativo alle aree di Giustiniano Imperatore e San Lorenzo dove si prevede la riconversione delle zone artigianali, il riutilizzo delle aree bombardate, la realizzazione della nuova circonvallazione interna e la demolizione dell'attuale tangenziale est. Il "Parco Leonardo", che si estende su 160 ettari, vedrà complessivamente la

realizzazione di 3.600 appartamenti lungo l'autostrada Roma-Fiumicino. Approvata anche la riqualificazione del "Mare di Roma", che ha come obiettivo il rilancio del litorale laziale, in particolare di Ostia.



Milano

Oltre ai grandi progetti come Santa Giulia e le ex aree Fiera e Falck, sono in arrivo diverse riqualificazioni nella zona Sud della città: la ristrutturazione dell'ex Sieroterapico su 100 mila mq; dimensioni simili per l'ex stabilimento Pozzi Ginori che ospiterà loft e laboratori; lo stesso accadrà per l'area dismessa della Cartiera Binda, sul Naviglio Pavese (nella foto). Qui, oltre a 300 nuovi appartamenti e al recupero residenziale degli stabili esistenti, 20 mila mq costituiranno la prima parte del Parco di Chiesa Rossa. In questa zona la metropolitana

verde, ora prolungata fino a piazzale Agrippa, arriverà fino al polo espositivo di Assago. L'aspetto complessivo della zona Sud dovrebbe migliorare anche con l'attuazione del piano «Contratti di quartiere» che partirà a breve per il restauro degli edifici di edilizia popolare esistenti.



Bologna

Bologna. Continuano i lavori nell'area dell'ex Mercato ortofrutticolo, dove si realizzerà un complesso immobiliare di 33 mila mq, intorno a cui graviteranno uffici comunali, aree per il commercio, fitness center, negozi, ristoranti, asilo nido, un nuovo parco pubblico e un'ampia piazza. Prosegue anche il progetto di riqualificazione della zona Fiera (nella foto) dov'è stato approvato un piano di sviluppo in due aree attigue, che ospiteranno un centro espositivo, un centro terziario, residenziale, ricettivo e

commerciale. In zona Bertalia-Lazzaretto sarà creato un polo universitario con la nuova sede di ingegneria e alloggi. Infine 40 mila mq a uso direzionale e altrettanti di spazio verde interesseranno la zona fuori Porta S. Donato creando un business park.



Nelle altre città

A Verona, zona Borgo Roma, sorgeranno 400 unità abitative di cui almeno il 40% in edilizia convenzionata. A Torino arriva il Business district a Porta Susa, nell'area dove sorgerà la nuova stazione ferroviaria dell'alta velocità (nella foto i lavori) sono previsti circa 100 mila mq per centri direzionali e alberghi in due nuovi grattacieli. A Genova il Technology Village, che ospiterà sedi universitarie e centri ricerca, porterà anche alla realizzazione di mille appartamenti sulla collina di Erzelli, a Sestri Ponente. A

Napoli approvato il piano di riqualificazione del quartiere Pianura, con interventi sulla viabilità, la creazione di due nuovi parchi e di un poliambulatorio, di un'area attrezzata di 27 mila mq per la piccola industria e per l'artigianato.



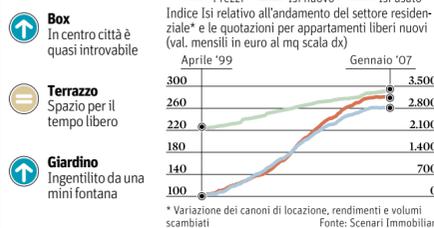
I MUTUI DELLA SETTIMANA

Profilo: impiegato 35 anni, durata mutuo 25 anni, importo mutuo € 100.000, valore immobile € 200.000

Tasso variabile (%)	Tasso fisso (%)
4,51 Migliore	5,17 Migliore
4,94 Medio	5,56 Medio
557 € rata mensile	595 € rata mensile
586 € rata mensile	618 € rata mensile

Fonte: MutuiOnline

IL TREND DEL RESIDENZIALE



Le imposte sulla casa

Dal 1996 il costo dell'Ici è salito di un terzo

di Enrico Bronzo

Negli ultimi dieci anni l'aumento dell'Ici è stato del 33% contro un'inflazione, nello stesso periodo, del 26,7%; con un incremento reale, quindi, del 6,3 per cento. I calcoli sono del sottosegretario all'Economia, Alfiero Grandi, che ha anche risposto all'allarme lanciato dall'associazione dei proprietari Confedilizia per la quale «la revisione del catasto che il Governo sta mettendo a punto genererà un gettito di 30 milioni di euro che si

ripercuoterà sul singolo contribuente per un importo dai mille ai 2.500 euro a immobile». Nella replica Grandi ricorda che la revisione del catasto ha invece «il preciso vincolo, scritto, dell'invarianza del gettito, tanto che, né nella delega né nella relazione

NEL MEDIO PERIODO
Confedilizia lancia l'allarme sulla portata della riforma del catasto mentre Governo e Anci gettano acqua sul fuoco

tecniche sono state indicate maggiori entrate come effetto della riforma» che dovrebbero entrare a regime dal 2009. Nel dibattito ha detto la sua anche l'associazione dei Comuni, l'Anci, per cui «i dati di Confedilizia sono solo allarmistici — afferma Flavio Zanonato, rappresentante dell'Anci nella cabina di regia che si occupa della riforma e sindaco di Padova —. In realtà la riforma, con la legge delega collegata alla Finanziaria (l'Ac 1762, ndr), ristabilisce equità e perequazione». Mentre per l'associazione dei consumatori

Adusbef, nel 2007 l'Ici comporterà aumenti da 65 euro a famiglia. Un dato che riguarderà in particolare chi ha eseguito una ristrutturazione, senza poi procedere al nuovo accatastamento o eseguendolo in modo errato, nei Comuni che hanno attivato procedure in questo senso (tra cui Bologna, Genova e Torino). In questo modo verrà per esempio rivisto l'accatastamento di tanti immobili che sono di lusso ma risultano ancora stalle, o case popolari senza bagno, anche in pieno centro storico.

e.bronzo@ilsole24ore.com

BASILEA 2
CAPIRE PRIMA PER AGIRE MEGLIO.

In particolare in questo modulo:

- I tempi di entrata in vigore delle diverse norme di Basilea 2
- Il rating di bilancio a consuntivo
- Il ruolo dei dati andamentali nel rating interno
- La pianificazione d'impresa e il rating prospettico derivante da nuove operazioni

IL SECONDO MODULO IN EDICOLA CON IL SOLE 24 ORE! A SOLI € 5,90 (OLTRE AL PREZZO DEL QUOTIDIANO)

Guida pratica a Basilea 2: per non trovarsi impreparati!

Offerta valida in Italia dal 19/12/2006 al 24/01/2007

www.ilsole24ore.com