

QEI

Quaderni

di ECONOMIA IMMOBILIARE

2018

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

Dieci proposte per il rilancio dell'immobiliare
Confedilizia

Trasparenza dei mercati e qualificazione degli operatori
Prassi di riferimento UNI/PdR 40:2018

Indagine Tecnoborsa 2018
La casa degli italiani

Indagine Tecnoborsa 2018
Transazioni e mutui

28

QUEI

*La vera casa dell'uomo
non è una casa,
è la strada.
La vita stessa
è un viaggio
da fare a piedi*

Bruce Chatwin





Gennaio/Giugno 2018
n. 28 - Anno XV

QEI - Quaderni di Economia Immobiliare Periodico semestrale di Tecnoborsa

DIRETTORE RESPONSABILE

Maria Annunziata Scelba

DIRETTORE EDITORIALE

Ettore Troiani

REFEREES SCIENTIFICI

Giampiero Bambagioni

Maurizio d'Amato

Elena Fregonara

Direzione, redazione e amministrazione Tecnoborsa S.C.p.A.

Sede legale: Via de' Burrò 147 - 00186 Roma

Sede operativa: Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 - 00153 Roma

Telefono (+39) 0657300710

Fax (+39) 0657301832

info@tecnoborsa.com

www.tecnoborsa.it

*Pubblicazione depositata per la protezione
della proprietà scientifica e letteraria.*

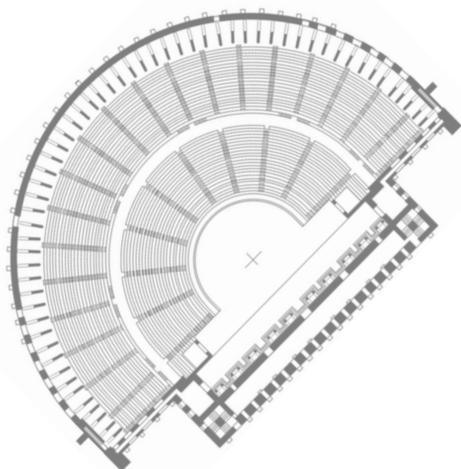
*Ogni diritto è riservato. La riproduzione degli articoli,
anche parziale, è permessa solamente citando la fonte.*

*L'Editore e gli autori della presente pubblicazione
non possono assumere alcuna responsabilità
conseguente a perdite subite da terzi in quanto
derivate dall'uso o dal mancato uso dei testi
o del materiale ivi contenuto.*

L'Editore è a disposizione per eventuali diritti di terzi.

Registrazione

Registrazione Tribunale di Roma
del 29 maggio 2003 n° 254/2003



IMPAGINAZIONE
Digitalialab - Roma

STAMPA
Digitalialab - Roma

Tecnoborsa è una società consortile per azioni istituita dal sistema delle Camere di Commercio per contribuire allo sviluppo, alla regolazione, alla trasparenza e alla ricerca nel campo dell'economia immobiliare italiana e internazionale.

Pertanto, **Tecnoborsa** è un ente istituzionale senza fini di lucro e vuole essere un mezzo per regolare il mercato immobiliare nazionale attraverso lo sviluppo di sistemi, strumenti e linee guida atti a favorire l'interazione di tutti i soggetti che raffigurano l'intero panorama della domanda e dell'offerta in Italia.

La stessa compagine societaria di **Tecnoborsa** dimostra la sua forte vocazione di rappresentanza e, ad oggi, annovera 23 soci, di cui 18 espressione del sistema delle Camere di Commercio, unitamente ad altri organismi:

- Borsa Immobiliare di Napoli S.r.l.
- Camere di Commercio di:
Ascoli Piceno, Bari, Brescia, Brindisi,
Cosenza, Matera, Novara, Parma,
Perugia, Ravenna, Rieti, Rimini,
Roma, Taranto, Torino
- Confedilizia
- European Real Estate Institute - EREI
- FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- Geo.Val. - Geometri Valutatori Esperti
- Regione Lazio
- Unioncamere Regionale Lazio
- Unioncamere Molise

In linea con la propria *mission* e per consolidare le funzioni di analisi e approfondimento, **Tecnoborsa** ha istituito il proprio Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI, un nucleo di studio che cura la rilevazione, l'elaborazione e la diffusione di dati di importanza strategica per la pianificazione e l'attuazione di scelte nella sfera della politica economica, urbanistico-edilizia, creditizia e fiscale. Annualmente viene realizzata l'Indagine sul mercato immobiliare e le famiglie italiane.

L'attività di **Tecnoborsa** è supportata da un Comitato Tecnico-Scientifico rappresentativo di tutti i maggiori soggetti esperti in materia che, in particolare, contribuisce alla realizzazione del “Codice delle Valutazioni Immobiliari - *Italian Property Valuation Standard*”, un vero e proprio strumento di lavoro per gli operatori del settore. Attraverso i QEI - Quaderni di Economia Immobiliare, **Tecnoborsa** si propone, dunque, di affrontare da vicino temi, indagini, normative e processi, per ampliarne la circolazione e la conoscenza ma sempre in chiave di trasparenza e regolazione, per creare e accrescere una nuova cultura in ambito immobiliare, anche a livello internazionale.

COMITATO TECNICO-SCIENTIFICO TECNOBORSA

- ▶ ABI - Associazione Bancaria Italiana
- ▶ Agenzia del Demanio
- ▶ Agenzia delle Entrate
- ▶ AIAV - Associazione Italiana per la Gestione e l'Analisi del valore
- ▶ ANAMA - Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'affari
- ▶ ANIA - Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici
- ▶ ASPESI - Associazione Nazionale Società Promozione e Sviluppo Immobiliare
- ▶ ASSOVI B - Associazione Società di Valutazioni Immobiliari Banche
- ▶ CENSIS - Centro Studi Investimenti Sociali
- ▶ Collegio Nazionale Agrotecnici e Agrotecnici Laureati
- ▶ Collegio Nazionale Periti Agrari e Periti Agrari Laureati
- ▶ Confedilizia - Confederazione Italiana Proprietà Edilizia
- ▶ Consiglio dell'Ordine Nazionale Dottori Agronomi e Dottori Forestali
- ▶ Consiglio Nazionale Architetti, Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori
- ▶ Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati
- ▶ Consiglio Nazionale Ingegneri
- ▶ Consiglio Nazionale Periti Industriali e Periti Industriali Laureati
- ▶ Consiglio Nazionale delle Borse Immobiliari Italiane
- ▶ Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici
- ▶ E-Valuations-Istituto di Estimo e Valutazioni
- ▶ FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- ▶ FIMAA - Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari
- ▶ GEO.VAL - Associazione Geometri Valutatori Esperti
- ▶ INU - Istituto Nazionale di Urbanistica
- ▶ ISMEA - Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare
- ▶ Ministero dell'Economia e delle Finanze - Dipartimento del Tesoro
- ▶ Ministero dello Sviluppo Economico
- ▶ Terotec - Laboratorio Innovazione Manutenzione e Gestione Patrimoni Urbani e Immobiliari
- ▶ UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione
- ▶ Unioncamere - Unione Italiana delle Camere di Commercio
- ▶ Università Bocconi - Newfin
- ▶ Università Luiss Guido Carli

SOMMARIO

PRESENTAZIONE	8
I - CONFEDILIZIA:	
DIECI PROPOSTE PER IL RILANCIO DEL SETTORE IMMOBILIARE	10
1. Introduzione	11
2. Il settore immobiliare come organo malato nel corpo dell'economia italiana	13
3. Effetti negativi della deflazione immobiliare	15
4. Alcuni buoni esempi di tassazione (bassa, certa, comprensibile)	18
5. Conclusioni.	19
APPENDICE - MANIFESTO CONFEDILIZIA.	20
II - TRASPARENZA DEI MERCATI	
E QUALIFICAZIONE DEGLI OPERATORI	26
1. Introduzione	27
2. Contesto di riferimento	27
3. Le fonti del mercato immobiliare	29
4. Professionisti qualificati	30
5. La trasparenza dei mercati ai fini della valorizzazione del patrimonio pubblico e privato	31
5.1. La valorizzazione immobiliare a fini sociali.	32
5.2. La valorizzazione sociale del patrimonio immobiliare ecclesiastico.	33
APPENDICE - PRASSI DI RIFERIMENTO UNI/PdR 40:2018	34

III - L'INDAGINE TECNOBORSA 2018:	
LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE	
LA CASA DEGLI ITALIANI	68
1. Introduzione	69
2. La casa degli italiani oggi	70
3. La casa del domani per gli italiani	73
4. Il fascicolo di fabbricato, la certificazione e la messa in sicurezza della casa	75
5. Conclusioni	76
NOTA METODOLOGICA	77
IV - L'INDAGINE TECNOBORSA 2018:	
LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE	
TRANSAZIONI E MUTUI	78
1. Introduzione	79
2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi anni	79
2.1. Le compravendite effettuate	79
3. Il ricorso ai mutui	84
4. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni	85
4.1. Le compravendite previste	85
5. Conclusioni	87
NOTA METODOLOGICA	88
I NUMERI PUBBLICATI	90

Presentazione

a cura di Valter Giammaria

Presidente **Tecnoborsa**



Valter Giammaria
Presidente **Tecnoborsa**

Il Quaderno numero 28 giunge in un momento che si auspica sia di svolta definitiva per il mercato immobiliare italiano, ecco perché in apertura si è voluto ospitare un contributo assai propositivo di Confedilizia – socia di **Tecnoborsa** che da anni ne accompagna da vicino l'attività. Infatti, si tratta di un quadro generale del settore, visto inizialmente come 'organo malato nel corpo dell'economia italiana' cui è strettamente correlato, tanto da evidenziarne gli effetti negativi, dall'edilizia ai consumi, dalle garanzie bancarie alle dismissioni immobiliari; seguono, quindi, alcuni buoni esempi di tassazione immobiliare come la cedolare secca sugli affitti che ha pienamente raggiunto l'obiettivo di combattere e ridurre l'evasione fiscale nelle locazioni, aprendo la via a nuove e possibili soluzioni del problema; infine, nell'Appendice – sempre a cura di Confedilizia – ecco le dieci vere e proprie proposte per il rilancio del comparto e dell'economia tutta del Paese, presentate in Parlamento in occasione della definizione del Def 2018: si va dalla riduzione della pressione fiscale all'estensione della cedolare secca a tutti i generi di locazioni, dallo snellimento dei procedimenti giudiziari in materia agli incentivi a tutto campo per incrementare l'immobiliare a ogni livello, fino all'istituzione di una vera e propria cabina di regia all'interno del Governo. Grazie al Presidente Giorgio Spaziani Testa per quest'ampia riflessione e per lo sforzo significativo nel voler rimettere in moto questo comparto.

Il capitolo seguente presenta un commento di Giampiero Bambagioni, Responsabile Scientifico del *Codice delle Valutazioni Immobiliari* **Tecnoborsa**, che introduce il tema della trasparenza dei mercati e la qualificazione degli operatori alla luce della pubblicazione del 21 maggio 2018 della Prassi di riferimento UNI/PdR 40:2018: "Agente immobiliare – *Requisiti di conoscenza, abilità e competenza degli agenti immobiliari per l'erogazione dei servizi definiti dal-*

la UNI EN 15733, linee guida per la formazione e indirizzi operativi per la valutazione di conformità” – allegata in versione integrale in Appendice grazie all’autorizzazione a pubblicare della stessa UNI cui va il mio sentito ringraziamento oltre che al curatore del capitolo.

È un appuntamento ormai consolidato quello con l’Indagine annuale **Tecnoborsa** che trova spazio negli ultimi due capitoli del primo *Quaderno* 2018 – sempre a cura del Centro Studi di Economia Immobiliare - Csei che ne illustra l’elaborazione. Nel terzo capitolo si affronta un argomento relativamente nuovo, dal momento che **Tecnoborsa** vi torna a intervalli di tempo, e si tratta della casa degli italiani: come si presenta oggi – la zona in cui si vive, i metri quadri di cui si dispone, cucina, bagni, ambienti accessori e spazi esterni – che tipo di attività si svolgono al suo interno e come si potrebbero definire le varie tipologie dell’abitare moderno; naturalmente, ci sono anche le aspirazioni in materia di casa ovvero come si vorrebbe che fosse – comfort, tecnologia, risparmio energetico e quant’altro – per arrivare infine a come renderla strutturalmente più sicura.

La chiave dell’Indagine **Tecnoborsa** 2018 risiede nel campione di oltre 2.000 famiglie residenti nei 54 maggiori Comuni italiani che ha permesso un’elaborazione per macroaree geografiche assai significative per cogliere il presente e i mutamenti in atto. Anche il quarto capitolo si fonda infatti su questo campione per affrontare le transazioni effettuate nel biennio 2016-2017 e previste nel 2018-2019, unitamente ai mutui. L’Italia registra senz’altro una ripresa delle compravendite immobiliari, come confermano anche le fonti ufficiali, ma risulta ancora attardata quanto al recupero dei prezzi, specie a livello europeo, segno che il settore necessita di più seri interventi, specie in materia fiscale.

Un’ulteriore sezione dell’Indagine 2018, in materia di Intermediazione e Valutazione, verrà elaborata, commentata e pubblicata sul prossimo numero dei *Quaderni*, a fine anno.

Si ricorda infine che i *QEI* sono integralmente disponibili online in versione sfogliabile – e come sempre gratuita – sul portale www.tecnoborsa.it, dove è inoltre possibile consultare tutti i numeri dell’archivio dell’intera collana, nata quindici anni or sono.

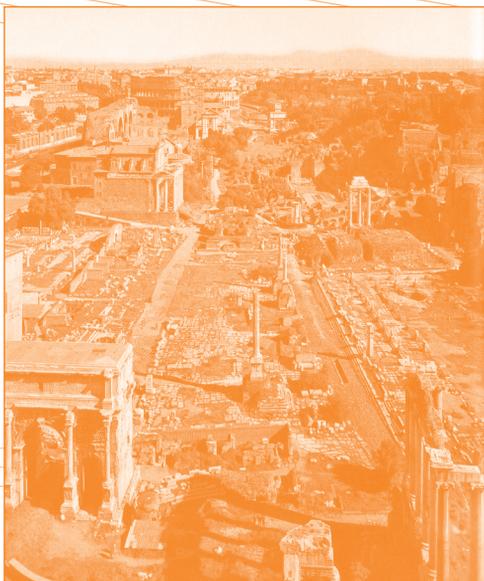
Requisiti di conoscenza abilità e competenza degli agenti immobiliari per l'erogazione dei servizi definiti dalla UNI EN 15733



I - CONFEDILIZIA: DIECI PROPOSTE PER IL RILANCIO DEL SETTORE IMMOBILIARE

a cura di Giorgio Spaziani Testa,
Presidente di Confedilizia

Confedilizia promuove il rilancio del settore immobiliare attraverso dieci proposte concrete e attuabili recentemente presentate nel corso di un'audizione parlamentare presso le Commissioni speciali riunite di Camera e Senato, al Documento di Economia e Finanza 2018



*Fori Imperiali, Roma,
VII secolo a.C.*

1. Introduzione

A fronte di un andamento economico mondiale decisamente improntato a un assetto di crescita – le stime più recenti del Fondo Monetario Internazionale per il 2017 fanno riferimento a un tasso di crescita del 3,8% – in cui i principali elementi di incertezza vengono ravvisati in una possibile spirale protezionistica innescata dall'amministrazione Usa e da un aumento del prezzo del petrolio a motivo di tensioni geopolitiche nell'area, il Pil italiano in termini reali è previsto in crescita dell'1,5% nel 2018 (stesso dato del 2017), per poi flettere fino all'1,2% nel 2021, principalmente a causa di un indebolimento del ciclo economico mondiale e per l'effetto negativo delle clausole di salvaguardia su Iva e accise.

Sotto il profilo dei conti pubblici nello scenario a legislazione vigente il *deficit* è previsto in discesa dal 2,3% del 2017 all'1,6% del 2018, per poi arrivare al pareggio nel 2020. A parte un calo degli interessi dal 3,8% del 2017 a un 3,5% costante per i quattro anni successivi, nel Documento di Economia e Finanza 2018 (Tabella I.2) viene mostrato come tale andamento sia in buona sostanza impresso da un consistente aumento dell'avanzo primario, che passa dall'1,9% del 2018 al 2,7% del 2019 e al 3,4% del 2020, che a sua volta dipende dall'entrata in vigore delle clausole di salvaguardia di Iva e accise a partire dal prossimo anno.

È del tutto condivisibile l'idea – espressa dalla Banca d'Italia nel corso dell'audizione presso le Commissioni speciali riunite del Senato e della Camera sul Def 2018 – di preservare in larga parte il percorso cre-

scente dell'avanzo primario, al fine di ridurre in maniera consistente il debito pubblico. A questo proposito, si ricorda come Paesi dai livelli di debito pubblico su Pil simili come l'Italia e il Belgio abbiano percorso negli anni Duemila una traiettoria molto diversa rispetto all'obiettivo di farlo rientrare verso 'quote più normali', a motivo di una differenza sistematica nei profili dell'avanzo primario, che dal 1997 al 2006 è stato in media pari al 2,7% in Italia, la metà della media del Belgio: a ciò si è associato un successo per il Belgio nella diminuzione del debito pubblico e un sostanziale insuccesso per l'Italia.

Nel breve termine un aumento della tassazione sulla proprietà si correla negativamente con il Pil pro capite

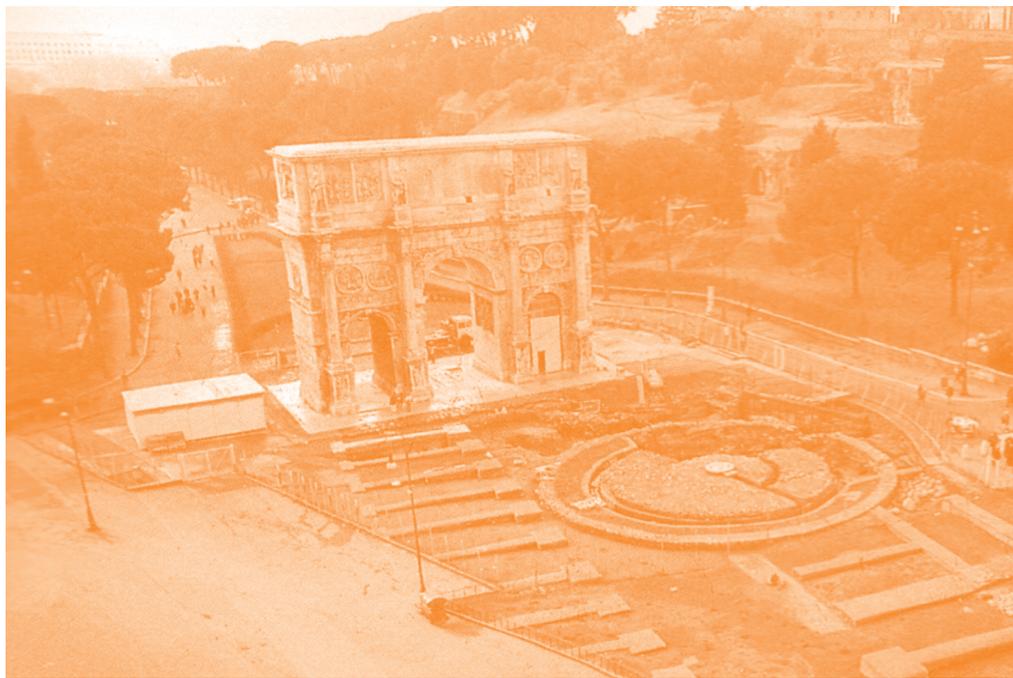
Nel Def 2018 si nota invece un'eccessiva timidezza sul fronte della *spending review* (relativa alle spese correnti), che sembra essere considerata poco strategica sul fronte della gestione efficiente dei conti pubblici, con una sottovalutazione – a giudizio di Confedilizia – di quanto essa sia utile al fine di lasciare più risorse all'economia privata, per esempio attraverso un intervento di riduzione dell'imposizione tributaria.

Venendo al settore immobiliare, si nutrono forti perplessità sul modo in cui la Banca d'Italia, nel corso dell'audizione sopra richiamata, riporta la 'visione Ocse' sugli effetti di crescita di una ripartizione delle imposte (*tax mix*), che

sia maggiormente spostata verso il prelievo sul patrimonio, oltre che sui consumi. Il dibattito internazionale e nazionale è stato largamente influenzato da questa valutazione sul rapporto fra tassazione e crescita (in particolare: Arnold *et al.* 2011). Sulla base di risultati econometrici piuttosto deboli tale visione suggerisce come lo spostamento del prelievo fiscale dalla tassazione diretta a quella indiretta, e dalla tassazione del reddito a quella della proprietà, abbia ef-

fetti positivi sulla crescita economica nel lungo termine. È interessante notare come – all'interno di questa 'visione Ocse' – il tema del 'mix delle imposte' (*tax mix*), venga enfatizzato in maniera decisa, a scapito di quello della pressione fiscale totale che risulta correlata negativamente con il Pil *pro capite*.

L'aspetto scientifico/mediatico meno piacevole è che – attraverso ripetuti interventi nella stessa direzione – Ocse, Fmi e Commissione Ue lasciano intendere che



Arco di Costantino, Roma,
IV secolo d.C.

tale ordinamento delle imposte in base ai loro effetti di crescita (dove le imposte sul patrimonio immobiliare sono 'le migliori'), sia incontrovertibilmente provato dal punto di vista empirico. Al contrario, un recentissimo lavoro di Baiardi *et al.* (2018), pubblicato su *International Tax and Public Finance*, mostra come l'evidenza empirica che sta alla base di questa 'visione Ocse' sul *tax mix* sia molto fragile. Nella fattispecie, utilizzando tecniche econometriche maggiormente pru-

denti sulla precisione delle stime e allargando il campione a un numero maggiore di Paesi Ocse e di anni (dal 1971 al 2014), si verifica come l'effetto positivo nel lungo termine di uno spostamento del prelievo dalle imposte dirette alle indirette e dalle imposte sul reddito a quelle sulla proprietà, non risulti più significativo dal punto di vista statistico. Anzi: nel breve termine un aumento della tassazione sulla proprietà si correla negativamente con il Pil *pro capite*.

2. Il settore immobiliare come organo malato nel corpo dell'economia italiana

Dal punto di vista teorico si ritiene che si debba recuperare una certa visione organicistica dell'economia: le varie parti dell'economia sono come gli organi di un corpo che devono funzionare in (ragionevole), accordo tra loro.

Nel corpo dell'economia italiana il grande organo malato è il settore immobiliare. Il prelievo Imu/Tasi come tassazione ordinaria sul patrimonio ha fatto ammalare il comparto, estendendo gli effetti negativi anche al resto dell'economia. Sotto questo profilo i dati Eurostat sono impietosi: nell'Unione Europea gli unici Paesi che nel 2017 si trovavano ancora in una situazione di deflazione immobiliare (calo medio dei prezzi rispetto all'anno precedente), erano l'Italia, Cipro e la Grecia. A riguardo, è piuttosto peculiare come vi sia molta enfasi sull'inflazione troppo bassa e ancor più sui periodi di deflazione dei prezzi a motivo degli aspetti macroeconomici e



monetari di ciò, mentre la politica economica e il dibattito pubblico in Italia sono pressoché disinteressati rispetto al tema della deflazione immobiliare e delle sue conseguenze economiche. Fenomeno che si aggiunge a quello – per nulla trascurabile – dello *stock* di immobili completamente usciti dal mercato, essendo divenuti incommerciabili sia sul fronte della compravendita sia su quello della locazione.

Qualcuno, dolosamente o colposamente, mostra di ritenere che si possano drenare indefinitamente risorse liquide dal settore immobiliare senza che vi siano effetti esterni sugli altri organi dell'economia italiana. Si tratta di un caso eclatante di *wishful thinking*, cioè di illusoria credenza che lo stato migliore delle cose (tartassamento del settore immobiliare senza conseguenze esterne), si realizzi soltanto grazie all'auspicio stesso che ciò accada.

E invece gli effetti ci sono, a motivo del fatto che nel corpo dell'economia i diversi organi sono collegati e si influenzano a vicenda. In particolare, ci si riferisce agli effetti del calo dei prezzi degli immobili su 1) consumi delle famiglie, 2) edilizia ed economia ad essa collegata, 3) successo delle dismissioni immobiliari da parte della Pubblica Amministrazione e 4) garanzie reali detenute dagli istituti di credito.

Il punto di partenza di questo ragionamento risiede nel calo drastico dei rendimenti netti derivanti dalle attività immobiliari a motivo della patrimoniale Imu/Tasi: questo calo dei rendimenti ha contribuito a creare un eccesso di offerta

di immobili – a partire da quelli diversi dalle prime case – che a sua volta ha portato a un calo dei prezzi che va avanti da quasi un decennio. Peraltro, non ci si può nascondere dietro l'alibi ideologico/distributivo di un “*anche i ricchi piangano*”, perché gli immobili diversi dalle prime case (soggetti a Imu/Tasi), si trovano sullo stesso mercato delle abitazioni principali: se c'è un eccesso di offerta di case diverse dalla prima a motivo di rendimenti schiacciati verso lo zero dall'imposizione Imu/Tasi e dalle altre imposte, il calo conseguente nei prezzi degli immobili ha effetto su tutti gli immobili, comprese le prime case.



*Domus Tiberiana, Roma,
I - V secolo d.C.*

3. Effetti negativi della deflazione immobiliare

Di seguito si analizzano brevemente questi effetti negativi della deflazione immobiliare.

1) Effetto ricchezza sui consumi – I consumi delle famiglie non sono soltanto una funzione crescente del reddito disponibile, ma dipendono anche dall'effetto ricchezza, cioè dalla valorizzazione della ricchezza totale di un Paese: famiglie più ricche consumano significativamente di più, a parità di reddito disponibile. La ricchezza italiana – pur essendo in discesa – è tuttora elevata per gli *standard* internazionali, perché è all'incirca pari a tre volte e mezzo il Pil. Le componenti principali della ricchezza di un Paese sono costituite dalla parte immobiliare e dalla parte finanziaria ed è possibile che gli effetti sui consumi della variazione della parte immobiliare e della parte finanziaria siano significativamente diversi. La letteratura empirica sugli effetti ricchezza è generalmente concorde sul fatto che l'effetto ricchezza per la parte finanziaria sia più forte, in quanto tale ricchezza è più facilmente liquidabile ed è più immediato accorgersi delle variazioni di essa, semplicemente calcolando la valorizzazione dei titoli in portafoglio. Al contrario, gli immobili sono tipicamente meno liquidi e risulta più complicato calcolare con frequenza le variazioni nel loro valore di mercato, con la conseguenza che gli effetti ricchezza sono meno pronunciati. Questa visione consolidata è stata però messa in discussione negli Usa a seguito della crisi dei mutui *subprime*, a partire da un influente articolo di Mian *et*

al. (2013), il quale ha stimato effetti della ricchezza immobiliare molto più ampi rispetto alle stime effettuate sul passato¹. Anche se gli effetti della ricchezza immobiliare fossero molto più bassi di quelli della ricchezza finanziaria, nel caso italiano esiste un effetto leva importante, in quanto più del 70% della ricchezza totale è detenuto sotto forma immobiliare. Stime basate sulla letteratura più recente suggeriscono, ad esempio, che il calo dei valori immobiliari avvenuto nel 2013 si associ a un calo nei consumi totali di 10,5 miliardi di euro.

Il prelievo Imu/Tasi come tassazione ordinaria sul patrimonio ha fatto ammalare il comparto

Questo computo si basa sull'analisi econometrica di Paiella (2004): l'elasticità dei consumi rispetto alla ricchezza immobiliare è stimata in un intervallo tra 0,18 e 0,22. Prendendo il valore medio di 0,2 ciò implica che – per una diminuzione del 10% nel valore degli immobili – i consumi diminuiscano del 2%. La Banca d'Italia stima che nel 2013 gli immobili siano calati di valore del 4,4%: dal momento che i consumi individuali nel 2013 sono all'incirca 1.200 miliardi, e utilizzando l'elasticità di 0,2 stimata da Paiella, si può concludere come questo calo del

¹ Kaplan *et al.* (2016) confermano questo risultato sulla base di dati non proprietari.

4,4% si associ a un calo dei consumi pari allo 0,88%: in termini assoluti si tratta di un calo di 10,5 miliardi di euro.

Per una diminuzione del 10% nel valore degli immobili i consumi diminuiscono del 2%

2) Effetti sull'edilizia e sull'economia ad essa collegata

– Ogni analisi di equilibrio economico generale sconta difficoltà importanti ma è difficile dubitare di come l'indotto dell'edilizia – dagli elettrodomestici, ai mobili e ai materiali da costruzione – meccanicamente abbia subito cali drastici nei fatturati e nei margini. È difficile, inoltre, non ravvisare come il combinato disposto della deflazione immobiliare e del calo dei rendimenti lordi e netti degli *asset* immobiliari possa contribuire negativamente all'andamento del settore edilizio sotto il profilo produttivo e occupazionale. A quanto consta, non esiste ancora un'analisi econometrica sugli effetti di Imu e Tasi sul settore delle costruzioni che sia, ad esempio, basata su andamenti differenziali delle scelte da parte dei diversi Comuni ma un buon punto di partenza è una recente analisi di Oliviero e Scognamiglio (2016), la quale mostra come nei Comuni in cui siano state fissate aliquote più elevate il prezzo degli immobili è calato del 6%.

3) Effetti sulle dismissioni immobiliari – Le misure *una tantum* attuate dalle Pubbliche Amministrazioni e in parti-

colare dallo Stato hanno finalità diverse, dalla gestione di una calamità naturale all'attuazione di una tassazione sostitutiva al fine di incrementare il gettito, perlomeno nel breve termine. All'interno delle misure *una tantum* dal lato delle entrate, le dismissioni immobiliari potrebbero rappresentare un contributo non irrilevante alla diminuzione del debito pubblico ma esse non avvengono nel vuoto, in quanto risentono dell'andamento del mercato di sbocco, cioè del mercato immobiliare. Sotto questo profilo, lo Stato paradossalmente “*si fa male da solo*” in quanto – nella misura in cui la deflazione immobiliare è influenzata dalla patrimoniale ordinaria Imu/Tasi – le esigenze di gettito si scontrano con gli effetti di rimbalzo che tale tassazione ha sulle dismissioni. Come ben riassunto dall'Ufficio Parlamentare di Bilancio nella sua recente audizione, le dismissioni immobiliari sono calate in valore dai 960 milioni di euro circa del 2015 ai 650 milioni del 2017, cioè con una diminuzione del 30%. Vi possono essere senz'altro aspetti congiunturali ma risulta poco credibile uno Stato che annuncia con maggiore o minore forza l'intento di ridurre il debito grazie a privatizzazioni e/o dismissioni, per poi trovarsi in una difficoltà oggettiva di farlo in proporzioni sufficienti a motivo dei propri interventi fiscali ordinari.

4) Effetti sulle garanzie in capo alle banche – Notizie e dibattito pubblico in Italia si sono lungamente concentrati sullo stato di salute dei nostri istituti di credito, con particolare riferimento all'ammontare dei crediti deteriorati e delle sof-

ferenze bancarie (NPL: *non-performing loans*). Un aspetto largamente e colpevolmente trascurato è il legame esistente tra andamento del mercato immobiliare e tasso di recupero sui crediti in sofferenza che – come ben riassunto nella *Relazione annuale* della Banca d'Italia relativa al 2016 – risulta sistematicamente più elevato per i crediti assistiti da garanzie reali (55% nel periodo dal 2006 al 2015, cfr. pag. 161 della *Relazione*: 20 punti percentuali sopra il valore per i crediti privi di tali garanzie). Non si può essere certamente tacciati di fare voli pindarici nel momento in cui si estende questo confronto tra crediti as-

sistiti e non assistiti da garanzie reali all'analisi della solidità dei crediti in funzione (continua), del valore delle garanzie reali che, per larghissima parte, sono rappresentate da garanzie su cespiti immobiliari. Detto in altri termini: pur in presenza di un incremento consistente nella proporzione di prestiti con garanzie reali sul totale (sempre secondo la *Relazione* Bankitalia: dal 25% del 2006 al 46% del 2015), tali garanzie sono solide e rafforzano la posizione economica e finanziaria delle banche coinvolte nella misura in cui gli *asset* non si stiano avvitando in una perdita di valore senza via di uscita all'orizzonte.



Foro di Augusto, Tempio di Marte Ultore, Roma,
I secolo a.C.

4. Alcuni buoni esempi di tassazione (bassa, certa, comprensibile)

Vi sono alcuni provvedimenti tributari di carattere ordinario e straordinario che spiccano per il fatto di avere introdotto aliquote basse, certe e forme di prelievo comprensibile. Si fa, in particolare, riferimento alla cedolare secca su affitti residenziali da parte di persone fisiche e all'assegnazione agevolata dei beni ai soci, introdotta con la legge di stabilità del 2016.

1) Cedolare secca – Il *Rapporto sui risultati conseguiti in materia di misure di*

contrasto all'evasione fiscale e contributiva, allegato alla nota di aggiornamento del Def 2017, evidenzia che, a partire dall'introduzione della cedolare secca sugli affitti abitativi, il *tax gap* del comparto – vale a dire il divario fra gettito teorico e gettito effettivo – è diminuito del 42% e la propensione all'inadempimento si è ridotta del 40%. In particolare, tra il 2010 e il 2015 il *tax gap* è passato da 2,3 a 1,3 miliardi di euro, mentre la propensione al *gap* è scesa dal 25,3% al 15,3%. Questi dati dimostrano che la cedolare secca sugli affitti abitativi da parte di per-



Arco di Settimio Severo, particolare, Roma, III secolo d.C.

sone fisiche ha pienamente centrato uno degli obiettivi che si prefiggeva, quello di ridurre l'evasione fiscale. In pochi anni si è quasi dimezzata sia l'entità delle somme sottratte al fisco sia la propensione all'inadempimento, recuperando circa un miliardo di euro. Inoltre, i numeri certificano che, negli ultimi anni, questo è l'unico comparto nel quale la *tax compliance* è cresciuta.

2) Cessione agevolata dei beni ai soci – La legge di stabilità 2016 ha reintrodotto un provvedimento di cessione agevolata dei beni ai soci, poi prorogato di un anno con la successiva legge di bilancio per il 2017. Il provvedimento agevolativo si riferisce, dal punto di vista soggettivo, a società operative e non operative e, dal punto di vista oggettivo, a beni immobili e beni immobili iscritti nei pubblici registri. La norma prevede il pagamento di un'imposta sostitutiva rispetto al pagamento delle imposte ordinarie sulle plusvalenze, in caso di assegnazione o cessione di tali beni ai soci, al fine di sbloccare il funzionamento del mercato immobiliare in caso di immobili in capo a società con importanti plusvalenze inesprese (valutazione al costo storico non rivalutato, parzialmente o totalmente). Insieme con il pagamento delle usuali imposte di registro sul valore catastale la norma prevedeva un'aliquota dell'8% per le società operative e del 10,5% per le società considerate come non operative in due su tre degli esercizi precedenti. Nei conti del Def il gettito di tale provvedimento agevolativo si trova con ogni probabilità confuso – all'interno delle misure *una*

tantum – con il gettito dell'emersione dei capitali detenuti all'estero (cosiddetta *voluntary disclosure*), mentre non sembrano disponibili dati disaggregati.

La cedolare secca sugli affitti abitativi ha pienamente centrato uno degli obiettivi quello di ridurre l'evasione fiscale

A tale proposito, la questione interessante è che il gettito della *voluntary disclosure* è stato sovrastimato per circa 600 milioni di euro (1 miliardo circa invece di 1,6 miliardi), mentre l'opposto è con ogni probabilità accaduto con la cessione agevolata dei beni ai soci.

5. Conclusioni

Il settore immobiliare necessita di interventi che siano in grado di restituire fiducia a un comparto che soffre ormai da troppo tempo, come testimoniano tutti gli indicatori disponibili. Occorrono azioni forti finalizzate a rimuovere i vincoli normativi e fiscali che impediscono al comparto di svolgere quella funzione di motore di sviluppo dell'economia che da sempre lo ha caratterizzato.

In questo quadro, Confedilizia – insieme con altre undici organizzazioni rappresentative della filiera – ha elaborato, prima delle elezioni del 4 marzo, un Manifesto di dieci proposte, che vengono sottoposte all'attenzione dei decisori politici affinché il rilancio dell'economia italiana possa partire dal comparto immobiliare. •

Appendice

MANIFESTO CONFEDILIZIA

Roma, 4 marzo 2018

Premessa

Questo manifesto è aperto: a tutte le realtà del settore immobiliare che vorranno portare il proprio contributo alla costruzione di un nuovo modello di sviluppo del *real estate*, alle forze politiche che guidano il Paese, perché la crescita del settore immobiliare si basi su un modello condiviso tra forze di maggioranza e di opposizione; ai cittadini, perché la stabilità sociale delle famiglie e del singolo proviene anche da una maggiore facilità di accesso al bene casa.



Veduta del Circo Massimo e del Colosseo, plastico ricostruttivo di Roma antica

Introduzione

Il mondo immobiliare necessita di interventi che siano in grado di restituire fiducia a un comparto che soffre ormai da troppo tempo, come testimoniano tutti gli indicatori disponibili.

L'Istat rileva che l'edilizia è l'unico settore che in Italia non sta registrando segnali di ripresa. Eurostat, dal canto suo, evidenzia che il nostro Paese è il solo in Europa in cui i prezzi delle abitazioni (e cioè il valore dei risparmi delle famiglie e delle imprese), continuano a scendere.

Occorrono azioni forti finalizzate a rimuovere i vincoli normativi e fiscali che impediscono al settore immobiliare di svolgere quella funzione di motore di sviluppo dell'economia che da sempre lo ha caratterizzato. In questo quadro, si indicano alcune possibili linee direttrici.

10 proposte per il rilancio del settore immobiliare

1. Riduzione della pressione fiscale sul comparto immobiliare
2. Sviluppo e rilancio dell'investimento immobiliare da destinare alla locazione da parte di gestori professionali, imprese e privati
3. Estensione della cedolare secca a tutti i contratti di locazione
4. Garanzia per il locatore di rientrare in possesso dell'immobile in tempi certi
5. Liberalizzazione delle locazioni commerciali
6. Stabilizzazione degli incentivi per gli interventi di manutenzione, riqualificazione, efficientamento energetico e miglioramento sismico del patrimonio edilizio e semplificazione della normativa riguardante i titoli edilizi
7. Misure di stimolo e di sostegno alla rigenerazione urbana
8. Incentivi fiscali per le permutate immobiliari
9. Sviluppo del turismo attraverso la proprietà immobiliare privata
10. Istituzione, all'interno del Governo, di una cabina di regia per lo sviluppo immobiliare, la casa e l'edilizia

1. RIDUZIONE DELLA PRESSIONE FISCALE SUL COMPARTO IMMOBILIARE

Il carico tributario sugli immobili è arrivato a 50 miliardi di euro l'anno. È indispensabile ridurre questo vero e proprio macigno fiscale – che opprime e frena un settore e il suo immenso indotto – iniziando dalla sua componente patrimoniale, passata dai 9 miliardi del 2011 con l'Ici ai 21 del 2017 con Imu e Tasi. Se ne gioverebbe l'intera economia, che ha invece subito le conseguenze dei recenti aumenti da

molti punti di vista: chiusura di imprese, perdita di posti di lavoro, caduta dei consumi, aumento dei locali commerciali sfitti, riflessi sul settore bancario.

2. SVILUPPO E RILANCIO DELL'INVESTIMENTO IMMOBILIARE DA DESTINARE ALLA LOCAZIONE DA PARTE DI GESTORI PROFESSIONALI, IMPRESE E PRIVATI

L'affitto – abitativo e non – rappresenta una funzione economica e sociale insostituibile. Al fine di favorire l'acquisto finalizzato alla locazione, occorre rivedere nel complesso la legislazione in materia, soprattutto di tipo tributario, eliminando le numerose distorsioni che colpiscono i diversi soggetti in campo (persone fisiche, società, grandi investitori).

3. ESTENSIONE DELLA CEDOLARE SECCA A TUTTI I CONTRATTI DI LOCAZIONE

Il *“Rapporto sui risultati conseguiti in materia di misure di contrasto all'evasione fiscale e contributiva”*, allegato alla nota di aggiornamento del Def, evidenzia che a partire dall'introduzione della cedolare secca sugli affitti abitativi, il *tax gap* del comparto – vale a dire il divario fra gettito teorico e gettito effettivo – è diminuito del 42% e la propensione all'inadempimento si è ridotta del 40%.

Il successo della cedolare fin qui applicata è la migliore dimostrazione della necessità di estenderla: da un lato, alle locazioni abitative da parte di soggetti non persone fisiche; dall'altro a tutti gli affitti non abitativi (locali commerciali, uffici ecc.).

4. GARANZIA PER IL LOCATORE DI RIENTRARE IN POSSESSO DELL'IMMOBILE IN TEMPI CERTI

È necessario ripristinare la legalità nel momento del rientro in possesso degli immobili da parte dei proprietari in caso di finita locazione o di morosità del conduttore. I procedimenti giudiziari sono troppo lunghi, ma i tempi si dilatano ulteriormente nella fase esecutiva, a causa della discrezionalità nella concessione della forza pubblica. Analogamente, si impone l'assunzione di impegni concreti a tutela dei proprietari di immobili occupati abusivamente.

5. LIBERALIZZAZIONE DELLE LOCAZIONI COMMERCIALI

Le locazioni dei negozi, degli uffici e di tutti gli altri immobili ad uso diverso dall'abitativo sono ancora sottoposte a una regolamentazione di 40 anni fa (la cosiddetta legge dell'equo canone, risalente al 1978), che impone alle parti vincoli fuori dal tempo, a partire dall'obbligo

di stipulare contratti di 12 o 18 anni senza possibilità di rivedere il canone (salvo che per l'aggiornamento Istat). Vincoli che – combinati con l'esorbitante tassazione sugli immobili commerciali locati – impediscono l'incontro di domanda e offerta. È necessario rendere quelle regole derogabili, come già avviene per gli affitti con canoni superiori a 250 mila euro annui.

6. STABILIZZAZIONE DEGLI INCENTIVI PER GLI INTERVENTI DI MANUTENZIONE, RIQUALIFICAZIONE, EFFICIENTAMENTO ENERGETICO E MIGLIORAMENTO SISMICO DEL PATRIMONIO EDILIZIO E SEMPLIFICAZIONE DELLA NORMATIVA RIGUARDANTE I TITOLI EDILIZI

Occorre ordinare e stabilizzare la copiosa, ma frastagliata, legislazione in materia di incentivi per interventi sugli immobili, nel contempo provvedendo a correggere talune discriminazioni nei confronti dei soggetti diversi dalle persone fisiche. Il successo sin qui ottenuto da questi strumenti potrebbe essere nel tempo moltiplicato se i cittadini e le imprese potranno apprezzare la predisposizione di un impianto normativo chiaro, coerente e stabile.

7. MISURE DI STIMOLO E DI SOSTEGNO ALLA RIGENERAZIONE URBANA

Le nostre città hanno bisogno, oltre che di interventi sui singoli edifici e sulle singole unità immobiliari, di operazioni di più ampio respiro che perseguano l'obiettivo di recuperare, riqualificare e rendere più efficiente il nostro immenso patrimonio edilizio, nelle periferie come nei centri storici. A tal fine, vanno varate misure concrete che siano in grado di superare i molti ostacoli che – pur in presenza di normative ambiziose – non hanno sinora consentito che finalità ampiamente condivise si traducessero in realtà.

8. INCENTIVI FISCALI PER LE PERMUTE IMMOBILIARI

Al fine di stimolare il mercato immobiliare e il comparto edilizio in genere, un intervento che potrebbe rivelarsi efficace è quello di agevolare le permutazioni immobiliari, riducendo la tassazione per queste operazioni almeno al ricorrere di determinati presupposti. Si otterrebbe il risultato di sbloccare un considerevole numero di immobili che giacciono invenduti; di permettere una riqualificazione del patrimonio edilizio esistente, posto che – in cambio della possibilità di collocare sul mercato in modo agevolato i molti immobili invenduti – le imprese sarebbero incentivate a ristrutturare gli immobili più datati che riceverebbero dai privati; di impedire utilizzo di territorio per nuo-

ve costruzioni; di alimentare un'attività edilizia che da molti anni è in grave difficoltà, ripristinando parte dei posti di lavoro perduti e producendo anche gettito per l'Erario; di permettere alle persone fisiche di accedere ad abitazioni più idonee sopportando una tassazione inferiore a quella ordinaria.

9. SVILUPPO DEL TURISMO ATTRAVERSO LA PROPRIETÀ IMMOBILIARE PRIVATA

L'Italia è un Paese naturalmente votato al turismo, di cui è necessario sfruttare tutte le potenzialità, per il bene dell'intera economia nazionale e per la rinascita di aree o singoli borghi altrimenti senza futuro. In questo quadro, deve essere favorito lo sviluppo – accanto alle forme più tradizionali di ricettività turistica, come quella alberghiera – di modalità che si stanno affermando in risposta a specifiche esigenze che si sono presentate, a partire da quelle che vedono protagonista la proprietà immobiliare dif-



Chiesa di San Giuseppe dei Falegnami, particolare, Roma, XV - XVI secolo d.C.

fusa, anche attraverso il nostro esteso patrimonio di interesse storico-artistico.

10. ISTITUZIONE, ALL'INTERNO DEL GOVERNO, DI UNA CABINA DI REGIA PER LO SVILUPPO IMMOBILIARE, LA CASA E L'EDILIZIA

L'immobiliare deve cominciare a essere percepito dalla politica per quello che è: un unico settore costituito – oltre che dai proprietari (persone fisiche e società) – da *developer*, costruttori, agenti immobiliari, produttori e fornitori di componenti e servizi, gestori, amministratori. Un settore di cui la politica deve finalmente comprendere il peso rilevantisimo sul Pil del nostro Paese. Per favorire questo obiettivo, è indispensabile che il nuovo Governo individui un referente unico per coordinare le diverse competenze in tema di sviluppo immobiliare, edilizia, politiche abitative, fiscalità, oggi sparse in vari Ministeri (Infrastrutture e Trasporti, Sviluppo economico, Economia e Finanze).



II - TRASPARENZA DEI MERCATI E QUALIFICAZIONE DEGLI OPERATORI

a cura di Giampiero Bambagioni,
Responsabile Scientifico del Codice delle Valutazioni Immobiliari Tecnoborsa

Competenze specialistiche dei professionisti della filiera immobiliare ai fini della gestione integrata, della commercializzazione degli immobili e della valorizzazione dei patrimoni immobiliari, adozione di metodologie e *standard* internazionali declinati in maniera appropriata a livello nazionale, riconoscibilità delle competenze e della qualità della prestazione da parte del cliente-consumatore costituiscono alcuni dei presupposti essenziali per l'efficienza e la trasparenza dei mercati e per la competitività del sistema Paese

*Mercati di Traiano, Grande Emiciclo, Roma,
II secolo d.C.*



1. Introduzione

In un mercato immobiliare sempre più complesso e internazionalizzato assumono crescente centralità 1) la qualificazione dei professionisti, 2) l'adozione di standard europei declinati a livello nazionale, 3) la riconoscibilità delle competenze dal parte del cliente-consumatore. In questo contesto la Prassi di riferimento UNI/PdR 40:2018 *“Agente immobiliare - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza degli agenti immobiliari per l'erogazione dei servizi definiti dalla UNI EN 15733, linee guida per la formazione e indirizzi operativi per la valutazione di conformità”* contribuisce a promuovere l'efficienza e la trasparenza del mercato a beneficio di tutta la filiera economico-professionale di riferimento e del cittadino-consumatore.

2. Contesto di riferimento

La trasparenza dei mercati e la conoscenza delle dinamiche del mercato immobiliare è essenziale per numerose ragioni, tra le principali:

- **La conoscenza dei valori:** la rilevazione dei prezzi (e dei redditi) di mercato e l'attendibilità degli stessi costituiscono la base per la stima del *“valore di mercato”* come definita dall'art. 4, comma 1, punto 76) del Regolamento (EU) n. 575/2013.¹ Sulla necessità di utilizzo dei prezzi di mercato e sull'applicazione di *“affidabili standard di valutazione”* ai fini della stima degli immobili a garanzia delle esposizioni creditizie, il legislatore europeo e nazionale si è più volte espresso negli ultimi anni mediante la

Direttiva (UE) 17/2014 sul credito immobiliare ai consumatori, recepita in Italia dal decreto legislativo 21 aprile 2016, n. 72 che, tra l'altro, ha introdotto l'art. 120-*duodecies* (*“Valutazione dei beni immobili”*) del TUB².

- **L'analisi della congiuntura:** la disponibilità di informazioni e dati attendibili sono il presupposto essenziale per la intelligibilità dei mercati immobiliari, nei diversi segmenti e nelle differenti localizzazioni. Al riguardo vedasi il *“Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia”* realizzato trimestralmente da Banca d'Italia, **Tecnoborsa** e Agenzia delle Entrate (a partire dal 2009), sulla base di un'indagine coinvolgente oltre 1.500 agenzie immobiliari. Il *Sondaggio* consente di avere un quadro ba-

⁽¹⁾ Per valore di mercato si intende: *“L'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un'operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti alle normali condizioni di mercato dopo un'adeguata promozione commerciale, nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza essere soggette a costrizioni”*.

⁽²⁾ La tematica ha assunto così ampio rilievo da coinvolgere direttamente il CdA. Infatti, come specifica la Parte I, Titolo IV, Capitolo 3, Allegato A, della Circolare Banca d'Italia n. 285/2013 (20° aggiornamento), al punto 2.2. (Valutazione degli immobili posti a garanzia delle esposizioni): *“L'organo con funzione di supervisione strategica, su proposta dell'organo con funzione di gestione, approva le politiche e i processi di valutazione degli immobili posti a garanzia delle esposizioni verificandone l'adeguatezza, la funzionalità e la coerenza con il RAF e con il processo di gestione dei rischi con frequenza almeno annuale”*.

sato sulla diretta esperienza degli operatori di mercato sia per quanto attiene i fenomeni in atto che per gli scenari di breve e medio periodo relativi all'assorbimento potenziale da parte dei mercati della relativa offerta.

- **La verifica *ex ante* della fattibilità economico-finanziaria di operazioni di valorizzazione e trasformazione edilizia:** la sostenibilità economico-finanziaria di programmi e progetti edilizi, ai fini di interventi di costruzione, riqualificazione e/o ristrutturazione di edifici, necessità di dati e informazioni funzionali all'elaborazione di un atten-

dibile scenario evolutivo nel medio-lungo termine (2/3 o più anni), corrispondente al differenziale temporale intercorrente tra il momento della pianificazione dell'intervento edilizio e quello del completamento dell'opera. Gli scenari attesi dovrebbero essere razionalmente giustificati dall'esame della congiuntura e da previsioni attendibili circa la curva della domanda e dell'offerta. Infatti, l'inversione di segno del mercato, soprattutto quando di segno negativo, potrebbe incidere direttamente sui ricavi attesi dal promotore dell'intervento di trasformazione edilizia, sino



Resti del tempio Magna Mater, Roma, III secolo a.C.

a compromettere la possibilità di completare l'opera. Peraltro, la dilatazione dei tempi di commercializzazione del prodotto edilizio incide direttamente sulla struttura dei costi, con maggiori oneri finanziari i quali – come la recente crisi economico-finanziaria insegna – ove i ricavi si riducano sensibilmente, causa la dilatazione dei tempi di commercializzazione, la dinamica influisce direttamente sulla struttura dei costi, quindi sul margine operativo lordo (Mol) e sulla possibilità di chiudere con successo un'operazione di sviluppo immobiliare.

3. Le fonti del mercato immobiliare

Le fonti di riferimento che rilevano, elaborano e analizzano dati relativi al mercato immobiliare sono numerosissime. Alcuni sono soggetti pubblici ovvero con una missione segnatamente *super partes*. Tra questi: l'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (Omi) dell'Agenzia delle Entrate, l'Istat, il Centro Studi sull'Economia Immobiliare (Csei) di **Tecnoborsa**, il Centro Studi di Banca d'Italia; altri sono promossi da associazioni di categoria³; altri ancora da società commerciali, per finalità d'uso interno dei dati ovvero funzionali alla divulgazione⁴.

La bontà della fonte costituisce componente essenziale per l'attendibilità dell'elaborazione e della proiezione

In questo quadro di riferimento le fonti principali sono costituite da due macro aree: quella pubblica, connessa alla registrazione degli atti di compravendita (e dei contratti di locazione), presidiata dall'Omi dell'Agenzia delle Entrate, e gli operatori che operano nel mercato di riferimento. Tra questi sono certamente ricompresi gli agenti immobiliari che vivono i differenti mercati e operano in segmenti più o meno circoscritti.

³ Confedilizia, Ance, etc.

⁴ Tra questi: Cresme Ricerche Spa, Nomisma SpA, Scenari Immobiliari Srl, etc.



La bontà della fonte, come noto, costituisce componente essenziale per l'attendibilità dell'elaborazione e della proiezione.

4. Professionisti qualificati

L'adozione di processi e standard professionali basati su una specifica normazione tecnica di respiro europeo, declinata a livello nazionale, ha rilevanti implicazioni. Contribuisce, tra l'altro, a rendere intelligibile da un lato la qualità del servizio, dall'altro le informazioni inerenti la congiuntura dei mercati. Aspetti validi in particolar modo per quanto attiene la norma UNI EN 15733⁵ e la Prassi di riferimento UNI/PdR 40:2018 "Agente immobiliare - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza degli agenti immobiliari per l'erogazione dei servizi definiti dalla UNI EN 15733, linee guida per la formazione e indirizzi operativi per la valutazione di conformità".

La norma europea è funzionale alla riconoscibilità, a livello internazionale, delle competenze e della qualità del servizio dal parte del cliente-consumatore. La Prassi di riferimento (PdR) UNI 40:2018, pur non avendo carattere di norma tecnica nazionale, fornisce indicazioni sistematiche sulle caratteristiche dei servizi che dovrebbero essere resi dagli agenti immobiliari – una professione in costante evoluzione, chiamata a rispondere alle attese della clientela me-

diate servizi professionali sempre più qualificati che richiedono competenze interdisciplinari.

La PdR definisce, tra l'altro, le conoscenze, abilità e competenze che l'agente immobiliare dovrebbe possedere per svolgere in maniera qualificata la propria attività professionale. Caratteristiche per le quali si rimanda alla sopra richiamata Prassi di riferimento.

Agente immobiliare: una professione in costante evoluzione

Una delle componenti espressamente indicata nella PdR UNI è la conoscenza approfondita del mercato immobiliare in cui l'agente opera. La conoscenza approfondita implica, tra l'altro, la capacità di: 1) rilevare prezzi (e rendimenti) di mercato e caratteristiche degli immobili; 2) elaborare e interpretare i fenomeni di mercato al fine di comprendere in quale fase della congiuntura sia collocabile il mercato di riferimento; 3) formulare giudizi supportati da dati pertinenti circa le potenzialità di assorbimento dell'offerta (prodotto immobiliare), da parte del mercato locale nel quale quel determinato bene immobiliare dovesse essere collocato.

Dati che risulteranno particolarmente utili sia per la clientela *retail* che per quella *corporate* ossia per il promotore immobiliare che sta valutando la fattibilità e la sostenibilità economico-finanziaria del progetto di trasformazione e/o valorizzazione immobiliare e per la banca a cui è stato richiesto di finanziare l'iniziativa.

⁵ UNI EN 15733:2011. "Servizi erogati da agenti immobiliari - Requisiti per l'erogazione dei servizi da parte degli agenti immobiliari".

5. La trasparenza dei mercati ai fini della valorizzazione del patrimonio pubblico e privato

I progetti di valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico e privato si basano sulla fattibilità e sulla sostenibilità della trasformazione. La realizzazione di appropriati studi di fattibilità (Sdf), necessita di rilevanti dati e informazioni funzionali all'analisi della congiuntura di mercato. Il *Codice delle Valutazioni Immobiliari Tecnoborsa*, nella sezione inerente la Valutazione economica dei progetti e Studio di fattibilità, specifica che: “*La formulazione di giudizi di con-*

venienza economica in ambito civile, industriale e ambientale e la valorizzazione dei beni storico-architettonici e del paesaggio si basa sulla individuazione, attuazione e gestione di una serie di macro fasi progressive del Ciclo di vita del progetto (Project cycle management), che includono numerose componenti: ideatività, progettazione, valutazione, pianificazione, realizzazione, utilizzo”⁶.

⁶ Cfr. “*Codice delle valutazioni immobiliari - Italian property valuation standard*” **Tecnoborsa**, Quinta edizione, Roma, 2018, Cap. 14, Valutazione economica dei progetti e Studio di fattibilità, di G. Bambagioni, pp. 169-170.



Campo Vaccino, incisione di Giovan Battista Piranesi, Roma

5.1. La valorizzazione immobiliare a fini sociali

Il ritardo nella implementazione di moderni processi di valorizzazione risente dell'evoluzione economico-culturale del Paese, caratterizzata da numerosi lustri ad elevata inflazione nei quali, per effetto della perdita continua del potere d'acquisto della moneta, l'investimento nel mattone, anche in assenza di una gestione proattiva, consentiva comunque di preservare un valore patrimoniale. Successivamente, segnatamente dall'introduzione dell'euro – che ha comportato la sensibile riduzione dell'inflazione e dei tassi d'interesse sui prestiti e, in conseguenza, di una maggiore pressione fiscale sugli immobili (Ici, Imu, etc.), i beni improduttivi hanno comportato da un lato maggiori oneri fissi legati al possesso e, dall'altro, la difficoltà di conservare il valore patrimoniale grazie all'elevata inflazione. Da numerosi anni, tuttavia, si sta sviluppando una crescente consapevolezza del migliore utilizzo dei beni, anche per quanto concerne il patrimonio immobiliare dello Stato e degli Enti pubblici. In questo contesto in evoluzione anche il Decreto legislativo 50/2016 (il c.d. Codice Appalti), ha recepito tale approccio introducendo, nei livelli di progettazione – in luogo del progetto preliminare – il progetto di fattibilità tecnica ed economica e la necessità di identificazione dell'equilibrio economico e finanziario dell'iniziativa di sviluppo/valorizzazione immobiliare. Tuttavia, la valorizzazione per fini sociali, ancor più complessa, rimane pressoché inesplorata. Il processo di valorizzazione non può

prescindere dalle finalità dell'utilizzo del bene (complesso), ciò implica il rispetto delle finalità degli enti ecclesiastici proprietari. Tuttavia, i “*Vincoli della fattibilità legale, tecnica ed economica (intesa quale rapporto tra costi e benefici attesi) e sostenibilità finanziaria dell'ipotesi di valorizzazione, permangono progetto*” che caratterizzano lo Studio di fattibilità (Sdf)⁷ che attengono quelle che potrebbero essere definite “*valorizzazioni ordinarie*”, ossia anche nel caso di progetti di trasformazione, riqualificazione, riuso del patrimonio ecclesiastico. Nessuna trasformazione può rimanere incompiuta per anni⁸.

Per cui, ancorché non vi sia una valutazione in termini finanziari (Dcf Analysis), dell'ipotesi di fattibilità della valorizzazione, permane un'Analisi dei costi benefici (AcB), nonché una valutazione *ex ante* della possibilità di reperimento delle risorse necessarie per sostenere i costi dell'ipotesi progettuale della trasformazione.

In relazione al *management* del processo di valorizzazione a fini sociali dovrebbero essere elaborati modelli appropriati, fortemente innovativi, capaci di conciliare

⁷ *Ibidem*, Cap. 14, Vincoli del progetto, pag. 175 e ss.

⁸ *Ibidem*, Cap. 14, Vincoli del progetto, pag. 175 e [Disse Gesù]: “*Chi di voi, volendo costruire una torre, non si siede prima a calcolarne la spesa e se ha i mezzi per portarla a termine? Per evitare che, se getta le fondamenta e non è in grado di finire il lavoro, tutti coloro che vedono comincino a deriderlo, dicendo: Costui ha iniziato a costruire, ma non è stato capace di finire il lavoro*”. (Luca 14,28-30).



Domus Augustana, fontana centrale, Roma, I secolo d.C.

possibilità effettive di implementare iniziative di valorizzazione, talora rilevanti, altre attinenti anche beni di valore storico-architettonico-culturale, con specifiche finalità che siano rispettose della missione della Chiesa, nella consapevolezza che: *“La fedeltà al carisma e alla missione resta, pertanto, il criterio fondamentale per la valutazione delle opere, infatti la redditività non può essere l’unico criterio da tenere presente”* [Papa Francesco, 2015].

Vi sono differenze tra la valorizzazione immobiliare e la valorizzazione dei beni culturali ma, in entrambi i casi, come indicato nel *Codice delle Valutazioni Immobiliari* 2018, la valorizzazione implica un più razionale utilizzo di beni inutilizzati o sottoutilizzati, tuttavia per i beni culturali sussistono maggiori vincoli di

destinazione, di fruizione e di salvaguardia delle caratteristiche proprie del bene e queste componenti rendono maggiormente complesso il processo di ideazione, progettazione, valutazione, pianificazione, realizzazione e utilizzo.

5.2. La valorizzazione sociale del patrimonio immobiliare ecclesiastico

Il lavoro che potrebbe essere sviluppato, considerata l’ampiezza del patrimonio ecclesiastico è straordinario. Tanto più lo potrebbero essere sia i benefici sociali che le opportunità di conseguire le finalità collegate alla missione della Chiesa. Ovviamente, non vi sono soluzioni miracolistiche e numerosi sono i fattori determinati; tra questi, è da ricomprendere una *leadership* capace di affrontare con approccio olistico processi e progetti di tale complessità e rilevanza, per dare risposte concrete a un mondo in continua trasformazione a livello economico e sociale. In estrema sintesi: *“Valorizzare il patrimonio immobiliare per accrescere il bene comune”*.

La valorizzazione dei patrimoni immobiliari implica, quindi, l’implementazione di numerose macrofasi: ideazione, progettazione, valutazione (*ex ante* del progetto di trasformazione sulla base di pertinenti e attendibili dati di mercato), pianificazione, realizzazione e utilizzo del bene, in un’ottica di *Project cycle management*⁹. •

⁹⁾ Cfr. *“Codice delle valutazioni immobiliari - Italian property valuation standard” Tecno-borsa*, Quinta edizione, Roma, 2018, Cap. 14.

Appendice

PRASSI DI RIFERIMENTO

UNI/PdR 40:2018

Agente immobiliare - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza degli agenti immobiliari per l'erogazione dei servizi definiti dalla UNI EN 15733, linee guida per la formazione e indirizzi operativi per la valutazione di conformità

Real estate agent - Knowledge, skill and competence requirements for the provision of services of real estate agents as defined by UNI EN 15733, operational guidelines for lifelong learning and for conformity assessment

La prassi di riferimento definisce i requisiti professionali relativi all'agente immobiliare, individuandone attività e compiti e le relative conoscenze, abilità e competenze, definite sulla base dei criteri dell'EQF e necessarie per l'erogazione dei servizi definiti dalla UNI EN 15733 "Servizi erogati da agenti immobiliari - Requisiti per l'erogazione dei servizi da parte degli agenti immobiliari".

Il documento fornisce, inoltre, le linee guida per la formazione continua dell'agente immobiliare e gli indirizzi operativi per la valutazione di conformità relativa ai requisiti di conoscenza, abilità e competenza.

Publicata il 21 maggio 2018

ICS 03.120.20, 03.080.30



PREMESSA

La presente prassi di riferimento UNI/PdR 40:2018 non è una norma nazionale, ma è un documento pubblicato da UNI, come previsto dal Regolamento UE n.1025/2012, che raccoglie prescrizioni relative a prassi condivise all'interno del seguente soggetto firmatario di un accordo di collaborazione con UNI:

FIAIP Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
Piazzale Flaminio, 9
00196 Roma

La presente prassi di riferimento è stata elaborata dal Tavolo "Requisiti dell'agente immobiliare", condotto da UNI, costituito dai seguenti esperti:

Francesco La Commare - Project Leader (FIAIP)
Gian Battista Baccarini - (FIAIP)
Giampiero Bambagioni - Commissione UNI "Commercio"
Mario Condo' de Satriano - (FIAIP)
Franco Fontana - (Intertek Italia SpA)
Paolo Righi - (FIAIP)
Fabrizio Segalerba - (FIAIP)
Isabella Tafuro - (FIAIP)

La presente prassi di riferimento è stata ratificata dal Presidente dell'UNI il 18 maggio 2018.

Le prassi di riferimento, adottate esclusivamente in ambito nazionale, rientrano fra i "prodotti della normazione europea", come previsti dal Regolamento UE n.1025/2012, e sono documenti che introducono prescrizioni tecniche, elaborati sulla base di un rapido processo ristretto ai soli autori, sotto la conduzione operativa di UNI.

Le prassi di riferimento sono disponibili per un periodo non superiore a 5 anni, tempo massimo dalla loro pubblicazione entro il quale possono essere trasformate in un documento normativo (UNI, UNI/TS, UNI/TR) oppure devono essere ritirate.

Chiunque ritenesse, a seguito dell'applicazione della presente prassi di riferimento, di poter fornire suggerimenti per un suo miglioramento è pregato di inviare i propri contributi all'UNI, Ente Nazionale Italiano di Unificazione, che li terrà in considerazione.

INTRODUZIONE

In un quadro economico-normativo significativamente evolutosi in epoca recente, nell'ambito del quale il cliente-consumatore richiede servizi professionali di livello sempre più elevato, che siano realmente comparabili con le analoghe prestazioni professionali fruibili a livello europeo, si rende necessario elaborare una prassi di riferimento che definisca i requisiti soggettivi dell'agente immobiliare e le caratteristiche qualitative delle prestazioni professionali rese dal medesimo in termini di conoscenza, abilità e competenza.

Le competenze e le conoscenze funzionali all'esercizio della professione dell'agente immobiliare, ossia del mediatore, si sono evolute sensibilmente nel tempo. Il dispositivo dell'art. 1754 del Codice Civile recita: «È mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza».

Parallelamente è cambiato il valore aggiunto dei servizi resi e il valore sociale della professione che identifica il mediatore (o agente) immobiliare.

L'art. 1759, comma 1, C.C. ha stabilito che il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso. L'obbligo di informazione contenuto nella citata disposizione è stato ridefinito nel tempo, mediante la legge n. 39 del 3 febbraio 1989, e successive modifiche ed integrazioni nonché la legge 57/2001 che integra la succitata regolamentazione, hanno comportato l'elaborazione di un corpus normativo con specifica dottrina e giurisprudenza.

L'art. 1176, comma 2, C.C. ha aggiunto all'originario obbligo di imparzialità, tipico della figura del mediatore così come costituita dal codice civile, anche quello della diligenza qualificata, nell'adempimento delle obbligazioni inerenti all'esercizio di un'attività professionale (Corte di Cassazione, sez. II, 6 novembre 2012, n. 19075).

Dal 2001 in poi sono stati inseriti una serie di obblighi in relazione alla professione di agente immobiliare in considerazione dell'importanza e del valore strategico della relativa attività volano di un settore, quello immobiliare, che da sempre assume un ruolo fondamentale per il benessere e la stabilità del nucleo centrale della nostra società: la famiglia.

Inoltre, l'acquisto della proprietà immobiliare, sovente comporta l'assunzione di obbligazioni relative al pagamento del prezzo mediante il ricorso ai mutui ipotecari, origina una serie di scelte che incidono sull'intera filiera economico-professionale di riferimento. Da ciò ne consegue che il servizio sia orientato alla massima tutela del cliente-consumatore e alla massima garanzia di tranquillità-sicurezza-trasparenza della transazione ed alla qualità dei servizi propedeutici alla transazione.

Aggiuntivamente, le dinamiche del mercato che in continuo mutamento, anche per effetto della rapida evoluzione tecnologica, incidono sui comportamenti di chi si avvicina alla ricerca di un immobile da locare o acquistare. Da quanto sopra, ne deriva la necessità di identificare una procedura che contempli una serie organica di servizi di qualità ed a tutela del cliente-consumatore nonché componenti identificative delle prerogative dell'agente immobiliare.

Identificazione e ripetibilità delle prestazioni, mantenimento dei livelli qualitativi, soddisfazione integrale delle aspettative del cliente e qualificazione diffusa costituiscono una garanzia per la

soddisfazione dei contraenti ed un presupposto indispensabile per favorire una collaborazione fluida e produttiva tra colleghi.

Adottare una modalità professionale e tracciare dei confini netti che aiutino a riconoscerla significa agire con chiarezza, trasparenza, linearità oltre a favorire la legalità contribuendo a valorizzare la professionalità dell'agente immobiliare con ricaduta positiva per il cittadino.

Identificare un'aspettativa strutturata, che talora non è riconoscibile in maniera univoca, permetterà di gestire in modo organico tutte quelle attività professionali che consentiranno agli agenti immobiliari di rendere riconoscibile il valore aggiunto offerto dalla funzione assolta.

Con l'applicazione del modello professionale di riferimento si intende raggiungere la finalità che tutti gli agenti immobiliari lo adottino dando vita ad un "metodo comune di lavoro" che, in linea con gli standard europei, possa garantire la massima serenità nella collaborazione tra colleghi valorizzando al massimo la rete degli agenti immobiliari operativa a livello italiano e in Europa, con conseguenti benefici trasversali per i clienti-consumatori e per gli stessi agenti immobiliari. Una modalità di lavoro che potrebbe portare vantaggi per l'intera filiera interessata.

La prassi di riferimento al riguardo prevede obblighi e impegni specifici per l'agente immobiliare, attività identificabili univocamente, utilizzo di informazioni e dati certi, un sistema di controlli orientati a evitare qualunque tipo di rischio nell'ambito della compravendita e/o locazione di immobili. Una modalità professionale che favorisce la riduzione del contenzioso e incentiva la circolazione di immobili, oltre a garantire un equilibrio nella cura dei diversi interessi e capacità di assicurare alle trattative un esito soddisfacente, sono competenze che meritano un riconoscimento forte e qualificante.

La prassi di riferimento, tra l'altro, consentirà di allineare a un livello elevato la professione dell'agente immobiliare, tenuto conto delle normative e delle migliori pratiche in uso a livello di Unione Europea e dell'orientamento della giurisprudenza e, soprattutto, con l'accresciuta aspettativa del cliente-consumatore e degli operatori del mercato finalizzato a fornire al cliente tutti quei servizi orientati a dargli serenità e tranquillità.

1 SCOPO E CAMPO DI APPLICAZIONE

La presente prassi di riferimento definisce i requisiti professionali relativi all'agente immobiliare, individuandone attività e compiti e le relative conoscenze, abilità e competenze, definite sulla base dei criteri dell'EQF e necessarie per l'erogazione dei servizi definiti dalla UNI EN 15733 "Servizi erogati da agenti immobiliari - Requisiti per l'erogazione dei servizi da parte degli agenti immobiliari".

Il documento fornisce, inoltre, le linee guida per la formazione continua dell'agente immobiliare e gli indirizzi operativi per la valutazione di conformità ai requisiti di conoscenza, abilità e competenza.

2 RIFERIMENTI NORMATIVI E LEGISLATIVI

La presente prassi di riferimento rimanda, mediante riferimenti datati e non, a disposizioni contenute in altre pubblicazioni. Tali riferimenti normativi e legislativi sono citati nei punti appropriati del testo e sono di seguito elencati. Per quanto riguarda i riferimenti datati, successive modifiche o revisioni apportate a dette pubblicazioni valgono unicamente se introdotte nel presente documento come aggiornamento o revisione. Per i riferimenti non datati vale l'ultima edizione della pubblicazione alla quale si fa riferimento.

Direttiva 2006/123/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, relativa ai servizi nel mercato interno

Raccomandazione del Parlamento Europeo e del Consiglio del 23 aprile 2008 sulla costituzione del Quadro europeo delle qualifiche per l'apprendimento permanente (EQF)

Codice Civile Libro Quarto - Delle obbligazioni Titolo III - Dei singoli contratti (artt. 1470-1986) - Capo XI - Della mediazione

Legge 3 febbraio 1989, n. 39 - Modifiche ed integrazioni alla legge 21 marzo 1958, n. 253, concernente la disciplina della professione di mediatore e s.m.i.

Decreto 8 gennaio 2018 - Istituzione del Quadro nazionale delle qualificazioni rilasciate nell'ambito del Sistema nazionale di certificazione delle competenze di cui al decreto legislativo 16 gennaio 2013, n. 13

UNI 11558 Valutatore immobiliare - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza

UNI 11612 Stima del valore di mercato degli immobili

UNI 10801 Attività professionali non regolamentate - Amministratore di condominio - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza

UNI EN 15733 Servizi erogati da agenti immobiliari - Requisiti per l'erogazione dei servizi da parte degli agenti immobiliari

UNI CEI EN ISO/IEC 17024 Valutazione della conformità - Requisiti generali per organismi che eseguono la certificazione di persone

UNI/PdR 19:2016 Raccomandazioni per la valutazione di conformità di parte terza accreditata ai requisiti definiti nella norma UNI 11558 'Valutatore immobiliare - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza'

3 TERMINI E DEFINIZIONI

Ai fini del presente documento valgono i termini e le definizioni seguenti.

NOTA I termini e le definizioni di base adottate (ossia, abilità, conoscenza competenza, apprendimento formale, apprendimento non-formale, apprendimento informale, apprendimento permanente, qualifica) sono, in massima parte, ripresi dallo EQF, dallo ECVET, dalla terminologia pertinente in vigore in ambito comunitario e da quella utilizzata a livello nazionale italiano.

3.1 abilità: Capacità di applicare conoscenze per portare a termine compiti e risolvere problemi.

NOTA 1 Nel contesto del Quadro europeo delle qualifiche (EQF) le abilità sono descritte come cognitive (comprendenti l'uso del pensiero logico, intuitivo e creativo) o pratiche (comprendenti l'abilità manuale e l'uso di metodi, materiali, strumenti).

NOTA 2 Definizione adattata dal EQF, Allegato I, definizione h).

3.2 acquirente: Soggetto che ricerca un bene immobile da acquistare o da prendere in locazione

NOTA Definizione adattata da UNI EN 15733, punto 2.4.

3.3 agente immobiliare: Colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione di dipendenza o di rappresentanza.

NOTA Definizione mutuata dall'art 1754 Codice Civile Libro Quarto - Delle obbligazioni Titolo III - Dei singoli contratti (artt. 1470-1986) - Capo XI - Della mediazione.

3.4 apprendimento formale: Apprendimento derivante da attività formative, intenzionali e strutturate, realizzate da enti/istituzioni d'istruzione e formazione riconosciuti da un'autorità competente; comporta il rilascio di titoli aventi valore legale.

3.5 apprendimento informale: Apprendimento derivante da esperienze lavorative, da quelle di vita familiare ed anche dal tempo libero; non è un'attività volutamente strutturata e, alcune volte, l'apprendimento non è intenzionale.

3.6 apprendimento non-formale: Apprendimento derivante da attività formative, intenzionali e strutturate, realizzate in qualsiasi ambito diverso da quello formale; non dà luogo al rilascio di titoli aventi valore legale.

3.7 area di competenza: Insieme di esperienze, conoscenze, abilità e competenze che costituiscono una funzione organizzativa e che include molteplici responsabilità-attività.

3.8 cliente: Soggetto che ha instaurato un rapporto con l'agente immobiliare al fine di usufruire dei suoi servizi.

NOTA Definizione adattata da UNI EN 15733, punto 2.2.

3.9 competenza: Comprovata capacità di utilizzare conoscenze, abilità e capacità personali in situazioni di lavoro o di studio e nello sviluppo professionale e personale, esercitabile con un determinato grado di autonomia e responsabilità e misurabile su un criterio prestabilito.

NOTA 1 Definizione adattata dal EQF, Allegato I, definizione i).

NOTA 2 Le capacità personali comprendono, in particolare, aspetti sociali e/o metodologici.

3.10 conoscenza: Risultato dell'assimilazione di informazioni attraverso l'apprendimento indispensabile a svolgere una attività.

NOTA 1 Le informazioni comprendono, ma non sono limitate a: fatti, principi, teorie, pratiche ed esperienze relative ad un settore di lavoro o di studio.

NOTA 2 Nel contesto del Quadro europeo delle qualifiche (EQF) le conoscenze sono descritte come teoriche e/o pratiche.

NOTA 3 Definizione adattata dal EQF, Allegato I, definizione g).

3.11 convalida dei risultati dell'apprendimento: Processo di conferma che determinati risultati dell'apprendimento valutati, ottenuti da una persona, corrispondono ai risultati specificati richiesti per una qualifica o per parte di essa.

NOTA 1 La certificazione, in conformità alla ISO 17024, può essere un processo di valutazione e convalida.

NOTA 2 Il riconoscimento dei risultati dell'apprendimento, secondo regole definite, da parte di un datore di lavoro o di altri organizzazioni preposte, è altresì un processo di valutazione e convalida.

3.12 grandparent: Esperto in possesso di elevate competenze ed esperienza, tecnicamente e significativamente rilevanti e adeguatamente riconosciute nel contesto professionale dell'agente immobiliare.

3.13 professionalità: Qualità di chi svolge il proprio lavoro con competenza, scrupolosità e adeguata preparazione.

3.14 professione: Attività "non organizzata in ordini o collegi" per la quale si intende l'attività economica, anche organizzata, volta alla prestazione di servizi o di opere a favore di terzi, esercitata abitualmente e prevalentemente mediante lavoro intellettuale, o comunque con il concorso di questo, con esclusione delle attività riservate per legge a soggetti iscritti in albi o elenchi ai sensi dell'art. 2229 del codice civile, delle professioni sanitarie e delle attività e dei mestieri artigianali, commerciali e di pubblico esercizio disciplinati da specifiche normative.

NOTA Definizione adottata dall'art. 1 comma 2 della Legge 14 gennaio 2013 N.4.

3.15 professione regolamentata: Attività o insieme delle attività riservate per espressa disposizione di legge o non riservate il cui esercizio è consentito solo a seguito di iscrizione in ordini o collegi, ovvero ai sensi della ex Legge 39/1989 e successive modifiche e del D.lgs. n. 15/2016 di attuazione della direttiva 2013/55/UE del Parlamento europeo e del consiglio, recante modifica della direttiva 2005/36/CE, relativa al riconoscimento delle qualifiche professionali e del regolamento (UE) n. 1024/2012, relativo alla cooperazione amministrativa attraverso il sistema di informazione del mercato interno («Regolamento IMI»).

3.16 venditore: Soggetto che propone in vendita o in locazione un bene immobile.

NOTA Definizione UNI EN 15733, punto 2.3.

4 PRINCIPIO

Il presente documento è strutturato in modo tale da definire il profilo professionale dell'agente immobiliare in termini di conoscenze, abilità e competenze, elaborati in base ai criteri indicati dall'EQF.

Sono stati precisati e definiti quali siano i livelli di conoscenze, abilità e competenze, richiesti per l'erogazione dei servizi definiti dalla UNI EN 15733 "Servizi erogati da agenti immobiliari - Requisiti per l'erogazione dei servizi da parte degli agenti immobiliari".

Il documento introduce, inoltre, le linee guida per la formazione continua e gli indirizzi operativi per la valutazione di conformità ai requisiti di conoscenza, abilità e competenza definiti per l'agente immobiliare, individuati e finalizzati alla certificazione.

Il documento si completa con le Appendici seguenti:

- Appendice A contenente gli aspetti etico-deontologici;
- Appendice B con le linee guida per la formazione continua;
- Appendice C con le checklist operative per la verifica della documentazione necessaria alla transazione;
- Appendice D con il prospetto dei descrittori livello EQF;
- Appendice E con i principali riferimenti legislativi.

5 ATTIVITÀ E COMPITI

L'agente immobiliare esercita una professione regolamentata e deve svolgere la propria attività con professionalità.

La professione di agente immobiliare deve essere esercitata nel rispetto delle leggi vigenti nel Paese in cui opera stabilmente.

La UNI EN 15733 è una norma sviluppata in ambito europeo e necessita di una declinazione ai singoli contesti nazionali, come riportato in premessa nella stessa norma e identifica 3 macro ambiti con riferimento ai servizi erogati dagli agenti immobiliari:

- la gestione del rapporto con il cliente;
- le informazioni da fornire all'acquirente;
- l'erogazione del servizio.

NOTA Rispetto alla UNI EN 15733 il presente documento dettaglia ulteriormente attività e compiti che caratterizzano l'erogazione dei servizi dell'agente immobiliare, al fine di adattare il processo di erogazione a una reale operatività e meglio adattare lo stesso al contesto nazionale, nonché ai fini di una maggiore tutela del cliente-consumatore.

Nel prospetto, di seguito, sono elencati attività e compiti che l'agente immobiliare deve svolgere in relazione a ciascuno degli ambiti di servizi definiti dalla UNI EN 15733.

Prospetto - Attività e compiti dell'agente immobiliare

GESTIONE DEL RAPPORTO CON IL CLIENTE	
UNI EN 15733 Punto 3.1.1	Informazioni da fornire al cliente in termini generali
	Fornire le informazioni in maniera chiara e inequivocabile
	Informare le parti qualora informazioni rilevanti relative alla transazione non siano disponibili
	Informare le parti in merito alla normativa vigente sulla privacy
	Informare le parti sugli sviluppi della transazione con dovuta sollecitudine
	Informare le parti in merito alla normativa vigente sull'antiriciclaggio
UNI EN 15733 Punto 3.1.2	Informazioni da fornire all'acquirente in qualità di cliente
	Informare l'acquirente delle sue responsabilità e dei suoi diritti
	Fornire le informazioni pertinenti che possano influire su qualsiasi decisione relativa alla transazione
	Informare in merito all'andamento del mercato immobiliare per il tipo di immobile richiesto
	Descrivere l'immobile
	Informare su questioni di carattere finanziario e fiscale
	Informare riguardo la presenza o meno della documentazione inerente al titolo di proprietà e provenienza dell'immobile
	Informare circa la presenza o meno della documentazione inerente la situazione ipotecaria, compresi eventuali pesi, vincoli, servitù e gravami iscrizioni e/o trascrizioni pregiudizievoli
	Informare circa la presenza o meno della documentazione inerente la regolarità urbanistico-edilizia e la conformità catastale
	Informare circa la presenza o meno della documentazione inerente la situazione impiantistica e in merito alla prestazione energetica
	Informare di essere in possesso dell'autorizzazione a ricevere pagamenti in relazione alla transazione per conto della parte avente diritto
	Informare circa la presenza o meno della documentazione inerente lo status del condominio con particolare riferimento alla situazione contabile ed eventuali opere o spese approvate da eseguire o in corso di esecuzione
	Informare dell'opportunità di potersi avvalere di una consulenza sul credito finalizzata all'ottenimento di un mutuo, qualora necessario
UNI EN 15733 Punto 3.1.3	Informazioni da fornire al venditore in qualità di cliente
	Informare il venditore delle sue responsabilità e dei suoi diritti
	Informare tempestivamente il venditore circa le informazioni pertinenti che possano influire su qualsiasi decisione relativa alla transazione
	Informare in merito all'andamento del mercato immobiliare per il tipo di immobile offerto
	Informare sul più probabile valore commerciale dell'immobile offerto
	Informare circa l'opportunità di beneficiare di una valutazione immobiliare in forma scritta per la determinazione della stima del valore di mercato dell'immobile, preferibilmente in conformità alla UNI 11612

	Informare sulle questioni di carattere finanziario e fiscale
	Informare sulle strategie di marketing immobiliare
	Informare sulle possibili attività da svolgere per ridurre i tempi di commercializzazione ed eventualmente aumentare il valore dell'immobile
	Informare riguardo alla documentazione necessaria alla transazione (vedere checklist in Appendice C) e richiederne la produzione
	Informare periodicamente circa l'attività svolta sull'immobile in vendita
UNI EN 15733 Punto 3.2	Accordo cliente agente
	Stipulare accordi scritti, preferibilmente incarichi di vendita o locazione in esclusiva al fine di aumentare la qualità delle collaborazioni tra colleghi agenti e aumentare il soddisfacimento delle esigenze del cliente stesso oltre a ridurre le controversie.
	Stipulare accordi scritti che devono contenere almeno le seguenti informazioni: <ul style="list-style-type: none"> - nome e indirizzo delle parti fra le quali viene concluso l'accordo, - numero d'iscrizione al REA della CCIAA di appartenenza dell'agente immobiliare, - natura dell'incarico, - onorari, provvigioni e spese esigibili, - i termini commerciali, inclusi i termini di pagamento, - specificare se l'accordo è un accordo in esclusiva o meno, nonché termini e condizioni di tale accordo in esclusiva, - eventuale condivisione dell'incarico con colleghi agenti immobiliari, - data di sottoscrizione dell'accordo, periodo di validità, termini e condizioni di cessazione dello stesso, - descrizione del bene immobile, - limitazioni e vincoli d'uso, - una dichiarazione sul foro competente, - assicurazioni professionali - obblighi delle parti - autorizzazione a ricevere pagamenti o titoli di credito infruttiferi (assegni) non trasferibili, intestati al Venditore, a corredo delle proposte scritte
	Immettere sul mercato immobili solo dopo la sottoscrizione dell'accordo cliente-agente.
UNI EN 15733 Punto 3.3	Informazioni relativa alla transazione
	Informare il cliente delle responsabilità delle parti interessate alla transazione
	Garantire la non divulgazione delle informazioni riservate del cliente a meno che non sia richiesto per legge o essenziale per la transazione
	Conservare i documenti contenenti le proposte ricevute e le risposte ad esse relative
UNI EN 15733 Punto 3.4	Conflitto di interessi
	Evitare qualsiasi conflitto di interessi e rilevare per iscritto e senza indebito ritardo eventuali interessi personali.

INFORMAZIONI DA FORNIRE ALL'ACQUIRENTE NEL CASO IN CUI L'AGENTE AGISCA IN QUALITÀ DI MANDATARIO A TITOLO ONEROSO DEL VENDITORE	
	Informare che si sta operando in qualità di mandatario a titolo oneroso ai sensi dell' Art. 2, Comma 2 della Legge 39/1989
	Informare secondo i punti precedenti del prospetto
EROGAZIONE DEL SERVIZIO	
UNI EN 15733 Punto 5.1	Transazioni
	Effettuare un sopralluogo di ogni immobile che si propone sul mercato, ad eccezione degli immobili, da costruire o in costruzione, e stimarne il valore di mercato
	Adoperarsi affinché il venditore ci consenta di effettuare un controllo diretto o indiretto di tutta la documentazione relativa all'immobile da vendere, locare e/o stimare
	Favorire e facilitare l'ispezione dell'immobile da parte del potenziale acquirente
	Fornire al venditore le informazioni pertinenti, di cui lo stesso agente è a conoscenza, relative alla capacità finanziaria dell'acquirente di concludere la transazione
	Adoperarsi affinché l'acquirente e il venditore giungano ad un accordo in merito alle eventuali questioni da risolvere in merito alla transazione
	Assistere le parti nella stesura dei documenti richiesti per la transazione
UNI EN 15733 Punto 5.2	Doveri in qualità di responsabile delle chiavi
	Agire con debita cura e diligenza riguardo alla sicurezza di un immobile a lui affidato per essere venduto o dato in locazione
UNI EN 15733 Punto 5.3	Denaro del cliente detenuto dall'agente immobiliare in riferimento alla transazione
	Tenere separati i depositi dei clienti dagli averi propri e rendere conto in qualsiasi momento dei depositi detenuti.
	Rilasciare ricevuta scritta per ogni deposito ricevuto in custodia fiduciaria
UNI EN 15733 Punto 5.4	Attività di promozione e marketing
	Procedere alla promozione tramite annunci cartacei o web-digitali solo previa esplicita autorizzazione scritta da parte del cliente e rispettando la legislazione vigente
	Collaborare con colleghi agenti immobiliari mettendo a loro disposizione la documentazione funzionale alla transazione
	Inserire nella propria banca dati le informazioni dell'immobile per l'incrocio con le richieste in portfolio tra domanda ed offerta
	Contattare i potenziali clienti a seguito di specifiche richieste ricevute
	Provvedere ad affiggere un pannello o cartello "in vendita/locazione" solo previa esplicita autorizzazione scritta da parte del cliente e rispettando il regolamento condominiale e la legislazione vigente
N.D.	Tutela del consumatore
	Controllare in maniera diretta o indiretta, dettagliata e preventiva tutta la documentazione relativa alla transazione immobiliare

	Gestire tutti gli accordi in forma scritta con clausole chiare e trasparenti
	Informare sulla normativa di settore
	Proporre contratti nel rispetto della normativa vigente, assicurandone chiarezza e completezza
	Informare in maniera chiara e completa rispetto a tutte le fasi del contratto
	Provvedere alla gestione di problematiche e reclami attraverso eventuale Associazione di categoria e/o Ente Bilaterale tra agenti immobiliari e consumatori.
	Informare in materia di privacy e antiriciclaggio

6 CONOSCENZE, ABILITÀ E COMPETENZE

Il documento definisce di seguito le conoscenze, abilità e competenze che l'agente immobiliare deve possedere per svolgere attività e compiti di cui al punto 5.

6.1 CONOSCENZE

– Conoscenze generiche:

- a) elementi di diritto (pubblico, privato, urbanistico, familiare), leggi, regolamenti e norme nazionali ed europee inerenti al settore in cui opera l'agente immobiliare;
- b) aspetti igienico-sanitari, ambientali, energetici e di sicurezza;
- c) principi normativi in materia di edilizia e norme costruttive;
- d) elementi di normativa bancaria e creditizia inerenti il settore immobiliare;
- e) tipi di assicurazione inerenti il bene immobile (per esempio, assicurazione di reintegrazione, assicurazione sull'ipoteca, assicurazione contro il furto);
- f) procedure di finanziamento di una transazione immobiliare;
- g) elementi di costruzione e manutenzione degli immobili;
- h) contesto politico-economico nelle transazioni internazionali relativo al settore immobiliare.

– Conoscenze di base:

- a) sovvenzioni, stanziamenti e incentivi fiscali relativi agli immobili;
- b) urbanistica e sviluppo immobiliare;
- c) tutela del consumatore;
- d) termini e definizioni economico-finanziari relativi alle transazioni immobiliari;
- e) rendimento degli investimenti immobiliari;
- f) marketing immobiliare;

- g) norme edilizie attinenti ai servizi degli agenti immobiliari;
 - h) termini e definizioni di uso comune in ambito catastale e topografico;
 - i) norme tecniche afferenti all'ambito in cui opera l'agente immobiliare, quali:
 - UNI EN 15733 "Servizi erogati da agenti immobiliari - Requisiti per l'erogazione dei servizi da parte degli agenti immobiliari";
 - UNI 11558 "Valutatore immobiliare - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza";
 - UNI 11612 "Stima del valore di mercato degli immobili";
 - UNI 10801 "Attività professionali non regolamentate - Amministratore di condominio - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza";
 - j) tipologie di ipoteche, mutui e altri strumenti finanziari e relativa legislazione.
- Conoscenze approfondite:
- a) ruolo e funzione sociale dell'agente immobiliare professionale;
 - b) mercato immobiliare in cui l'agente opera;
 - c) normativa antiriciclaggio e legislazione relativa alla tutela della privacy;
 - d) principi fiscali e della legislazione relativa alla proprietà immobiliare, alle locazioni, alle compravendite;
 - e) contrattualistica in ambito immobiliare;
 - f) costi d'uso e di gestione di un bene immobile;
 - g) tecniche di presentazione orale e scritta;
 - h) estimo e valutazione.

NOTA Per la parte di qualificazione e certificazione dei valutatori immobiliari si rimanda alla UNI 11558 e alla UNI/PdR 19:2016.

6.2 ABILITÀ

- Abilità nell'analizzare le informazioni relative all'immobile correlate dalle informazioni di contesto (giuridico economiche e di mercato, ecc.).
- Abilità nell'utilizzare metodi e tecniche di marketing per i diversi tipi di beni immobili.
- Abilità di ispezione e misurazione delle superfici. Ciò comprende almeno i principi e la terminologia relativa alla misurazione di superfici per i vari tipi di beni immobili.
- Abilità di lettura e comprensione dei disegni tecnici.

- Abilità nell'utilizzare gli strumenti informatici.
- Abilità nell'individuare le esigenze del cliente.
- Abilità nella rilevazione dei dati immobiliari funzionali alla stima del valore dei beni immobiliari.

6.3 COMPETENZE

- Capacità di trasferire in modo adeguato le informazioni al cliente nel rispetto del codice deontologico e della legislazione vigente.
- Capacità di stimare il valore di mercato degli immobili:
 - a) termini di valutazione e nozioni fondamentali dei metodi di valutazione;
 - b) audit documentale con particolare attenzione alla provenienza, agli aspetti catastali ed edilizio-urbanistico, all'impiantistica;
 - c) i diversi scopi della stima;
 - d) capacità di determinare quali informazioni, metodi e procedimenti siano applicabili in determinate circostanze di mercato per effettuare la stima.
- Capacità inerenti le transazioni immobiliari:
 - a) redazione contratti in materia immobiliare o contribuire alla stesura degli stessi;
 - b) valutazione dei contratti inerenti al settore immobiliare e valutazione delle conseguenze del contratto per il cliente;
 - c) registrazione delle informazioni relative all'immobile nei pubblici registri;
 - d) significato legale e pratico dei dati catastali;
 - e) gestione della documentazione e dei dati elettronici;
 - f) gestione della qualità;
 - g) gestione dei conflitti;
 - h) applicazione delle tecniche di svolgimento delle trattative;
 - i) mantenere un aggiornamento continuo sulla legislazione essenziale, le informazioni e gli sviluppi che possano avere delle ripercussioni sugli interessi affidati;
 - j) partecipare e fare in modo che i propri dipendenti e/o collaboratori partecipino a corsi di formazione continui e specifici che consentano loro di adeguarsi agli sviluppi della legislazione relativa al settore e della pratica professionale.

7 ELEMENTI PER LA VALUTAZIONE E CONVALIDA DEI RISULTATI DELL'APPRENDIMENTO (CERTIFICAZIONE)

7.1 PROVA DI VALUTAZIONE

Nell'apprendimento formale, le metodologie e i soggetti che effettuano la valutazione sono stabiliti per via legislativa (per esempio esami di Stato, esami di maturità), ciò non avviene in ambito non formale e informale.

Per la valutazione dei risultati dell'apprendimento non formale e informale, oggetto del presente documento, è necessario tener presente che devono essere valutate, in modo oggettivo e direttamente le conoscenze, abilità e competenze, così come descritte al precedente punto 5 del presente documento.

A tal fine, per garantire l'efficacia della valutazione delle competenze occorre indicare una combinazione di più metodi di valutazione. Tra detti metodi è necessario che siano indicati almeno i seguenti:

- analisi del "curriculum vitae" integrato da documentazioni comprovanti le attività lavorative e formative dichiarate dal candidato ed eventuali dichiarazioni rilasciate dalla associazione di categoria di riferimento;
- esame scritto per la valutazione delle conoscenze. Tale prova di esame consiste in una prova con 40 domande a risposta chiusa; per ogni domanda vengono proposte 3 risposte delle quali 1 sola è corretta (da escludere quelle del tipo "vero/falso - e/o) ; il raggiungimento del 60% di risposte corrette decreta il superamento della prova e il passaggio all'esame orale;
- esame orale: necessario per approfondire eventuali incertezze riscontrate nelle prove scritte e/o per approfondire il livello delle conoscenze acquisite dal candidato.

L'esame si ritiene superato al raggiungimento del 70% della votazione media tra esame scritto ed esame orale.

NOTA 1 Nel processo di valutazione dei risultati dell'apprendimento è inoltre possibile tener conto del possesso, da parte del singolo candidato, di attestazioni rilasciate da associazioni professionali. Rimangono comunque validi i requisiti di cui ai punti 5.2.2 e 9.2.6 della UNI CEI EN ISO/IEC 17024:2012.

NOTA 2 In alcuni specifici casi e settori, si possono inoltre prevedere modalità di ri-valutazione sulla base di eventuali segnalazioni, successive alla valutazione finale, da parte dei fruitori dell'attività professionale.

7.2 REQUISITI DI ACCESSO ALLA PROVA DI VALUTAZIONE

Per accedere alla prova di valutazione il soggetto interessato deve essere in possesso dei requisiti seguenti:

- autocertificazione, ai sensi del D.P.R. 28 dicembre 2000 n. 445, in possesso tutt'ora dei requisiti morali professionali di onorabilità e di compatibilità previsti dalla Legge 39/1989 e successive modifiche;

- di essere iscritto nell'apposita sezione del REA della CCIAA di appartenenza;
- di essere in possesso di idonea polizza assicurativa a tutela della clientela e a copertura della responsabilità civile professionale.

Se il soggetto è in possesso di laurea triennale o superiore, si richiedono inoltre 2 anni di esperienza continuativa comprovata.

Se il soggetto è in possesso di diploma di scuola media superiore, si richiedono inoltre 3 anni di esperienza continuativa comprovata.

Negli altri casi, si richiedono almeno 10 anni di esperienza continuativa comprovata.

7.3 MODALITÀ OPERATIVA DI SVOLGIMENTO DELLA PROVA DI VALUTAZIONE

L'organizzazione che effettua la valutazione di conformità nomina uno o più esaminatori, che devono essere presenti sul luogo della prova di valutazione e hanno la responsabilità di:

- verificare l'identità dei candidati tramite il confronto tra la lista degli iscritti ed il controllo di un documento d'identità in corso di validità;
- procedere all'avvio della prova comunicando le modalità e il tempo di esecuzione della prova stessa;
- controllare che i candidati eseguano la prova senza ricorrere all'utilizzo di strumenti di supporto esterni (per esempio: cellulari, libri di testo, collegamenti web, ecc.) e senza collaborazioni con altri candidati;
- allo scadere del tempo stabilito per la prova si procede al ritiro degli elaborati e alla chiusura della valutazione scritta;
- correggere gli scritti;
- per coloro che hanno superato la valutazione del 60%, avvio delle prove orali;
- a conclusione della giornata di prova, redigere un verbale riportando, in particolare, eventuali anomalie occorse nello svolgimento della prova di valutazione (per esempio: inosservanza delle modalità di svolgimento dell'esame da parte dei candidati, ecc).

Il candidato deve svolgere le prove indicate al punto 7.1 nel rispetto di quanto definito di seguito:

- per la prova scritta: il tempo concesso è di 60 minuti e la prova si compone di almeno 40 quesiti a risposta chiusa di cui una sola delle risposte è veritiera;
- per la prova orale: il tempo concesso è di almeno 15 minuti.

7.4 CRITERIO DI RILASCIO DELLA CERTIFICAZIONE

Il criterio utilizzato per il rilascio della certificazione ai requisiti stabiliti per l'agente immobiliare è l'ottenimento di un risultato di almeno 70/100 come media complessiva.

In caso di esito positivo, l'organizzazione responsabile della valutazione di conformità (certificazione) rilascia all'interessato la certificazione in cui sono riportati, tra l'altro, i riferimenti alla presente prassi di riferimento e la denominazione del profilo professionale oggetto della valutazione.

7.5 CRITERI PER IL MANTENIMENTO E RINNOVO DELLA CERTIFICAZIONE

La certificazione ha valore quinquennale e il mantenimento è subordinato a:

- autodichiarazione o dichiarazione da parte di una associazione di categoria di riferimento dell'assenza di reclami o adeguata gestione degli stessi;
- evidenza di continuo esercizio della professione;
- aggiornamento continuo riconducibile ad almeno 20 crediti formativi annui secondo quanto definito in Appendice B.

7.6 ORGANIZZAZIONE CHE EFFETTUA LA VALUTAZIONE

L'organizzazione che effettua la valutazione deve:

- avere i requisiti di indipendenza, imparzialità, trasparenza, competenza e assenza di conflitti di interesse;
- assicurare l'omogeneità delle valutazioni;
- assicurare la verifica dell'aggiornamento professionale;
- definire, adottare e rispettare un proprio sistema qualità documentato e un proprio codice deontologico;
- nominare uno o più esaminatori che soddisfino il requisito di "grandparent" in possesso dei requisiti del profilo professionale di agente immobiliare, definiti dalla presente prassi di riferimento, o che sia già in possesso di certificazione.

Per essere in linea con il miglior stato dell'arte raggiunto, l'organizzazione che effettua la valutazione di conformità deve essere accreditata secondo il Regolamento Europeo 765/2008 in conformità alla UNI CEI EN ISO/IEC 17024.

APPENDICE A – ASPETTI ETICO-DEONTOLOGICI

Premesso che l'agente immobiliare

- deve essere in possesso dei requisiti morali, professionali, di onorabilità e di compatibilità già previsti dalla Legge 39/1989 e successive modifiche;
- deve essere iscritto nell'apposita sezione del Repertorio Economico e Amministrativo della Camera di Commercio di appartenenza;
- deve aver stipulato idonea polizza assicurativa a tutela della clientela ed a copertura della responsabilità civile professionale;
- deve sempre ispirarsi a principi etici quali la lealtà, fedeltà, diligenza e correttezza nella rispettiva e specifica attività professionale e anche nelle azioni extraprofessionali;
- deve avere particolare cura al rispetto delle leggi in generale e delle norme che disciplinano la propria professione in particolare;
- deve evitare qualsiasi comportamento equivoco avendo come obiettivo esclusivamente la migliore realizzazione degli interessi di coloro che si affidano alla sua professionalità;
- deve rispettare il segreto professionale previsto dalle norme e deve aver cura di chiederne il rispetto ai collaboratori, dipendenti e tutte le persone che a qualsiasi titolo cooperino nello svolgimento dell'attività professionale. Gli è fatto obbligo di vigilare affinché tale comportamento sia realizzato;
- deve elevare la propria formazione professionale mediante un costante aggiornamento, promuovendo ed aderendo a seminari di studi, incontri, conferenze e iniziative, al fine di poter offrire una prestazione sempre aggiornata e qualificata così come doveroso per un professionista;
- deve sempre e comunque nei rapporti professionali ed extraprofessionali tenere un comportamento ineccepibile che sia consono a salvaguardare l'immagine della professione esercitata,

questi deve anche rispettare gli aspetti etico-deontologici definiti nei punti che seguono.

A.1 RAPPORTI CON IL PUBBLICO

L'agente immobiliare deve conoscere il mercato, la sua evoluzione, le leggi, i regolamenti ed in genere tutte le norme relative allo svolgimento della propria attività professionale. Non deve accettare incarichi che non possa svolgere con adeguata competenza.

L'agente immobiliare, nello svolgimento della propria opera professionale, deve sempre ispirarsi ai principi etici citati in premessa e considerare ogni proprio comportamento alla luce dell'ulteriore principio etico della funzione sociale della professione esercitata.

L'agente immobiliare nell'ambito di quanto previsto dalle norme, dovrà sempre spendere il proprio nome ed adempiere al dovere di verità.

L'agente immobiliare, ove ciò gli sia consentito dalla normativa che disciplina la attività dallo stesso svolta, su espressa richiesta della parte che gli ha conferito l'incarico, potrà sottacere il nome di questa sino al momento della conclusione dell'affare.

L'agente immobiliare deve operare in base ad un incarico conferito in forma scritta nel quale le clausole siano il più possibile chiare, di semplice lettura e interpretazione, non diano luogo ad ambiguità ed in tal guisa siano definiti anche tipo di prestazione, ammontare del compenso, eventuale rimborso delle spese e le altre condizioni.

L'ammontare del compenso deve essere pattuito in anticipo fra le parti, fissato in maniera chiara e ove lo stesso non sia indicato in una cifra esplicitata, la determinazione dello stesso deve essere effettuata secondo patti chiari e privi di possibili diverse interpretazioni.

In nessun caso l'agente immobiliare nello svolgimento della propria attività deve operare in modo da confondere il proprio patrimonio con denaro, titoli o qualsivoglia altro valore ricevuti a ragione e causa della attività professionale svolta.

L'agente immobiliare deve provvedere con regolarità e tempestività agli adempimenti previdenziali e fiscali a suo carico secondo le norme vigenti a favore dei propri dipendenti e collaboratori.

A.2 RAPPORTI CON LA CLIENTELA

L'incarico deve essere a tempo determinato.

L'agente immobiliare effettuata la valutazione dell'immobile o dell'azienda, stabilite le condizioni essenziali dell'incarico con la parte venditrice, locatrice o cedente deve portare a conoscenza dell'incaricante tutte le proposte ricevute.

L'agente immobiliare dopo aver concordato le condizioni essenziali del contratto con una parte interessata all'acquisto, alla locazione o al rilievo dell'azienda non deve proporre a terzi la conclusione del contratto sino all'avvenuto esaurimento della trattativa iniziata.

L'agente immobiliare quando intenda concludere per sé l'affare per il quale è stato incaricato deve immediatamente e senza ambiguità informare di ciò il cliente. Stesso comportamento deve tenere nel caso voglia vendere o locare una propria proprietà immobiliare. In ogni caso non deve percepire alcun compenso di mediazione. E' da considerarsi violazione deontologica il far intervenire altri "per sé o per persona da nominare" alla stipula del preliminare e poi sostituirsi a questi all'atto del contratto definitivo.

L'agente immobiliare nell'ambito della propria attività professionale incaricato di amministrare o gestire beni che potranno essere oggetto di futura compravendita o locazione deve concordare preventivamente l'ammontare del compenso a lui spettante per questa specifica attività e non potrà incassare somme da terzi se a ciò non sia stato preventivamente autorizzato per iscritto.

L'agente immobiliare potrà accettare l'incarico di valutare un bene esclusivamente nei limiti delle proprie attribuzioni professionali e la propria competenza, esperienza e preparazione. Nel caso in cui non sia in grado di provvedere personalmente deve avvalersi di un professionista di settore scelto in accordo con il cliente.

L'agente immobiliare è tenuto a valutare con la massima attenzione l'incarico conferitogli e deve informare tempestivamente il cliente in merito a tutte le problematiche inerenti l'affare e delle quali lo stesso abbia o dovrebbe avere contezza secondo le regole della diligenza professionale.

L'agente immobiliare che a ragione e causa della propria attività professionale abbia diritto al rimborso delle spese deve sempre essere in grado di documentarle e all'atto della richiesta di rimborso deve esibire, se richiesto, una nota chiara e dettagliata delle somme anticipate e delle spese sostenute.

L'agente immobiliare che a ragione e causa della propria attività professionale rilevi o riscuota somme per conto di una parte o del cliente deve metterle immediatamente a disposizione dell'avente diritto. È vietata ogni forma di compensazione con compensi o rimborsi spese se non espressamente concordato per iscritto.

L'agente immobiliare nel dare informazioni al pubblico sulla propria attività professionale deve curare che l'informazione sia corretta, veritiera e non incida negativamente sulla dignità e il decoro della professione. Il contenuto della informazione pubblicitaria non deve mai essere ingannevole, elogiativa e comparativa.

L'agente immobiliare deve con diligenza adeguarsi a quanto previsto dalle norme vigenti a tutela della "privacy", rendendo al cliente adeguata informativa; con altrettanta diligenza deve rispettare la disciplina dettata contro il riciclaggio di denaro (antiriciclaggio) adempiendo anche agli obblighi di adeguata verifica della clientela.

A.3 RAPPORTI CON I COLLEGGHI

L'agente immobiliare deve sempre mantenere nei confronti dei colleghi comportamenti ispirati a lealtà e correttezza e deve evitare con il proprio comportamento di procurarsi vantaggi a danno dei colleghi.

L'agente immobiliare deve escludere ogni rapporto professionale con operatori abusivi. Oltre quanto dianzi previsto, costituirà illecito disciplinare anche l'agevolare e rendere possibile in modo diretto o indiretto che soggetti non abilitati o in condizioni, anche temporanee, che vietino agli stessi l'esercizio legittimo della attività professionale specifica la esercitino in concreto ricavandone benefici economici.

L'agente immobiliare deve astenersi dall'esprimere apprezzamenti denigratori sull'attività professionale di un collega.

L'agente immobiliare, se non espressamente autorizzato, deve rifiutare la collaborazione di persone che egli sappia legate da un rapporto societario, di dipendenza o collaborazione con un collega.

L'agente immobiliare, fatta salva ogni diversa pattuizione, in caso svolga il proprio incarico congiuntamente ad altro professionista del settore deve lealmente curare che il compenso spettante sia suddiviso equamente in proporzione all'opera prestata da ciascuno.

L'agente immobiliare nel caso in cui concorra con altro professionista del medesimo settore alla conclusione di un affare deve suddividere il compenso in base agli accordi intervenuti o, in mancanza, in base agli usi e alle consuetudini locali, tenendo lealmente conto dell'opera prestata da ciascuno.

L'agente immobiliare che accetti di collaborare con altro collega deve sempre tenere un comportamento corretto e leale; sarà tenuto a rispondere con sollecitudine alle richieste del collega e a porre a sua disposizione condividendoli tempestivamente atti, documenti, informazioni utili al miglior espletamento dell'opera professionale.

L'agente immobiliare che incarichi altro collega per lo svolgimento di attività inerenti un incarico professionale deve provvedere a retribuirlo ove non vi adempia il cliente, tranne che dimostri di essersi inutilmente attivato per ottenere l'adempimento, anche postergando il proprio credito.

L'agente immobiliare deve astenersi dall'affiggere propri cartelli pubblicitari all'immobile possibile oggetto di compravendita o locazione quando nel medesimo luogo siano già esposti cartelli pubblicitari da parte di altro agente a meno che non si tratti di affare diverso e che ciò risulti chiaramente dal testo del cartello. L'apposizione dei cartelli pubblicitari deve sempre essere autorizzata dal cliente e rispondere a criteri di adeguatezza, decoro commerciale e discrezione.

L'agente immobiliare che, a ragione e causa dell'esercizio della professione, intenda promuovere un giudizio o proporre una azione disciplinare nei confronti di un collega deve dargliene preventiva comunicazione scritta a meno che ciò, obiettivamente, non pregiudichi l'azione da proporre.

L'agente immobiliare non può registrare una conversazione telefonica intercorsa con un collega a ragione e causa dell'attività professionale. Le registrazioni degli interventi effettuati nel corso di riunioni sono consentite esclusivamente se vi è il consenso espresso o tacito di tutti i presenti. Oltre quanto sopra detto costituisce anche illecito disciplinare il rendere pubbliche le corrispondenze tra colleghi qualificate riservate e/o personali.

APPENDICE B – LINEE GUIDA PER LA FORMAZIONE CONTINUA

Al fine di garantire la qualità ed efficienza della prestazione professionale ogni agente immobiliare deve mantenere un livello di conoscenza tale e conservare le relative abilità mediante uno specifico e qualificato apprendimento continuo partecipando a corsi, seminari di studi, incontri, conferenze et similia, comportante il conseguimento di un adeguato numero di crediti annuali, consigliati in un numero non inferiore a 20 CF (crediti formativi CF unità di misura attestante l'aggiornamento professionale) annuali.

Tale soglia di crediti diviene obbligo per gli agenti immobiliari che scelgono di certificare e mantenere la certificazione delle proprie competenze e per l'erogazione dei servizi di cui alle norme UNI EN 15733, UNI 11558 e UNI 10801.

Considerato che, come indicato dalla legislazione europea (vedere Direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno) si prospetta l'esigenza e la necessità in capo a ciascun iscritto ad associazioni, albi o ruoli professionali di curare la propria formazione permanente, nell'interesse del corretto esercizio della professione e nel rispetto della collettività e che l'espletamento della professione di agente immobiliare, pur presupponendo una serie di conoscenze di base, richiede un costante aggiornamento, la presente Appendice definisce i requisiti per la formazione continua ed un aggiornamento costante a favore degli agenti immobiliari nel rispetto della legislazione del settore vigente (vedere Decreto 8 gennaio 2018 Istituzione del Quadro nazionale delle qualificazioni rilasciate nell'ambito del Sistema nazionale di certificazione delle competenze di cui al decreto legislativo 16 gennaio 2013, n. 13).

B.1 ATTIVITÀ DI AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE CONTINUO

La formazione continua dell'agente immobiliare si realizza mediante la partecipazione ad attività formative, anche se svolte all'estero, aventi a oggetto categorie tematiche meglio dettagliate nel successivo B.2.

Le attività possono consistere in:

- corsi di formazione, anche tramite formazione a distanza on-line;
- master, dottorati, seminari, convegni, giornate di studio, tavole rotonde, conferenze, workshop e attività di aggiornamento e corsi abilitanti;
- altre attività ed eventi specificatamente accreditati e/o riconosciuti dalla commissione.

Ai fini della presente appendice, vale quanto segue:

- corso di aggiornamento professionale continuo: intervento formativo della durata minima di 4 ore, in aula o in collegamento diretto audio/video a distanza (aula virtuale), su temi specifici, articolato in uno o più moduli (ossia in parti ciascuna in sé conclusa, con propri obiettivi formativi specifici), finalizzati al raggiungimento di un obiettivo comune, con eventuale verifica finale;
- corso mediante piattaforma e-learning: l'e-learning è una metodologia di insegnamento che coinvolge sia il prodotto che il processo formativo. Per prodotto formativo si intende ogni

tipologia di materiale o contenuto messo a disposizione in formato digitale; per processo formativo si intende invece la gestione dell'intero iter didattico che coinvolge gli aspetti: erogazione, fruizione, interazione e valutazione;

- evento formativo: momento di formazione e di aggiornamento professionale;
- master universitario: master di I e II livello e corsi convenzionati con istituti universitari di aggiornamento e perfezionamento corso di perfezionamento scientifico e di alta formazione successivo al conseguimento della laurea triennale e/o della laurea magistrale, alla conclusione del quale è rilasciato il master universitario di primo e di secondo livello;
- dottorato di ricerca: percorso triennale che permette di acquisire il titolo di dottore di ricerca (phd) con competenze necessarie ad esercitare, presso università, enti pubblici o soggetti privati, attività di ricerca di alta qualificazione;
- seminario, convegno, conferenza, workshop, tavola rotonda et similia: incontri di studio, anche in connessione audio/video a distanza, articolati in una o più relazioni strutturate nei contenuti in base al tema trattato;
- evento formativo autorizzato: qualsiasi tipo di evento riconosciuto per il quale sono stati definiti i CF;
- altre attività: attività, eventi, con riconosciuto valore formativo, non rientranti tra quelle di cui ai punti precedenti, quali, a titolo meramente esemplificativo, relazioni e/o docenze in convegni, seminari, ecc;
- requisiti minimi dei corsi di aggiornamento: requisiti di qualità, uniformi su tutto il territorio nazionale, che devono possedere gli eventi formativi al fine di poter essere accreditati in relazione ai contenuti, alla durata, alla qualifica dei docenti e all'attività gestionale/organizzativa.

B.2 AREE OGGETTO DELL'ATTIVITÀ FORMATIVA

Gli eventi formativi devono avere a oggetto le aree inerenti all'attività professionale dell'agente immobiliare, con particolare riferimento alle materie qui di seguito elencate:

- norme professionali e deontologiche;
- estimo e valutazione inclusa la conoscenza specifica delle norme tecniche nazionali e internazionali di valutazione;
- tecniche per materiali per l'edilizia;
- diritto civile e tributario;
- strumenti, conoscenza e comunicazione;
- tecnica bancaria;
- urbanistica, ambiente e pianificazione nel governo del territorio;

- principi di economia e mercato immobiliare in cui l'agente opera (comprese le transazioni internazionali), ciò comprende almeno:
 - a) i più importanti termini e definizioni economico-finanziari relativi alle transazioni immobiliari;
 - b) sistemi monetari, bancari e creditizi inerenti al settore immobiliare;
 - c) la situazione politico-economica relativa al settore immobiliare;
 - d) l'andamento di domanda e offerta nel settore;
 - e) rendimento degli investimenti immobiliari;
- marketing immobiliare, ciò comprende almeno metodi e tecniche di marketing per i diversi tipi di beni immobili;
- home staging e fotografia;
- costi dell'uso di un bene immobile, ciò comprende almeno:
 - a) spese di gestione (ad esempio spese relative ai consumi energetici, imposte annuali, costi di manutenzione annuali);
- diversi tipi di assicurazione inerenti al bene immobile (ad esempio assicurazione di reintegrazione, assicurazione sull'ipoteca, assicurazione contro il furto);
- principi e procedure di finanziamento di una transazione immobiliare, ciò comprende almeno:
 - a) la legislazione relativa ad ipoteche, mutui e altri strumenti finanziari;
 - b) i diversi tipi di ipoteche, mutui e altri strumenti finanziari;
 - c) la procedura amministrativa per iscrivere e per cancellare un'ipoteca;
- stimare il valore di mercato degli immobili, ciò comprende almeno:
 - a) termini di valutazione e nozioni fondamentali dei metodi di valutazione;
 - b) i diversi scopi della stima;
 - c) capacità di determinare quali informazioni e metodi sono applicabili in determinate circostanze di mercato per effettuare la stima;
- ispezione e misurazione delle superfici, ciò comprende almeno i principi e la terminologia relativa alla misurazione di superfici per i vari tipi di beni immobili, tenendo conto dello scopo della misurazione;
- diritto, giurisprudenza, regolamenti e norme nazionali ed europee inerenti al settore in cui opera l'agente immobiliare, ciò comprende almeno i seguenti argomenti:

- a) la professione dell'agente immobiliare;
 - b) aspetti sanitari, ambientali e di sicurezza, riciclaggio del denaro sporco;
 - c) sovvenzioni, stanziamenti e incentivi fiscali relativi agli immobili;
 - d) pianificazione urbanistica e sviluppo immobiliare;
 - e) principi fiscali relativi agli immobili;
 - f) tutela del consumatore;
 - g) principi normativi in materia di edilizia e norme costruttive;
 - h) proprietario di beni immobili e affittuario;
 - i) la proprietà immobiliare;
 - j) il contratto;
- transazioni immobiliari, ciò comprende almeno quanto segue:
- a) la capacità di redigere contratti in materia immobiliare o contribuire alla stesura degli stessi;
 - b) la valutazione dei contratti inerenti al settore immobiliare e la valutazione delle conseguenze del contratto per il cliente;
 - c) diversi metodi di vendita/locazione e il ruolo dell'agente immobiliare;
- costruzione e manutenzione attinenti al settore in cui l'agente immobiliare opera, ciò comprende almeno:
- a) tipologia e terminologia di base delle costruzioni;
 - b) elementi strutturali degli edifici;
 - c) principi di costruzione, ristrutturazione, restauro e conversione e relative autorizzazioni;
 - d) principi di base dell'organizzazione dell'attività edile e il ruolo e la composizione del gruppo di professionisti coinvolti in tale attività;
 - e) norme edilizie inerenti alla professione dell'agente immobiliare e in rapporto ai consumatori;
- aspetti ambientali ed energetici degli immobili, ciò comprende almeno quanto segue:
- a) conoscenze di base del ciclo vitale di materiali e costruzioni;
 - b) principi inerenti agli edifici, concernenti risparmio energetico, isolamento acustico, umidità, accesso alla luce;
 - c) principi relativi ai rischi di contaminazione e decontaminazione;

- d) potenziali rischi naturali concernenti il bene immobile (ad esempio, erosione del suolo, terremoti, valanghe, inondazioni);
- interpretazione dei disegni (edili) e conoscenza delle specifiche tecniche dell'edificio;
- mappe catastali e topografiche (laddove pertinenti), comprese le informazioni topografiche, ciò comprende almeno quanto segue:
 - a) registrazione delle informazioni relative all'immobile nei pubblici registri;
 - b) termini e definizioni di uso comune;
 - c) significato legale e pratico dei dati catastali;
- codici di pianificazione urbana rurale, ciò comprende almeno quanto segue:
 - a) termini e definizioni utilizzati nei codici di pianificazione urbana e rurale;
 - b) significato legale e pratico dei codici di pianificazione urbana e rurale;
 - c) valutare il contenuto dei codici;
- amministrazione aziendale, ciò comprende almeno la conoscenza e l'applicazione di quanto segue:
 - a) uso degli strumenti informatici;
 - b) gestione della documentazione e dei dati elettronici;
 - c) gestione della qualità;
 - d) gestione dei conflitti;
- abilità comunicative e di vendita: tecniche di presentazione orale e scritta;
- elementi di matematica finanziaria e statistica;
- elementi di certificazione ambientale ed efficienza energetica;
- fiscalità immobiliare;
- gestione e amministrazione beni immobili e condomini;
- trattamento immobili a garanzia di credito non performing e in asta giudiziaria.

B.3 CREDITO FORMATIVO

L'unità di misura base dell'attività di aggiornamento e sviluppo professionale continuo è il credito formativo, pari ad un'ora di formazione, abbreviato in CF.

B.4 CRITERI PER L'ATTRIBUZIONE ED IL RICONOSCIMENTO DEI CREDITI FORMATIVI

B.4.1 CREDITI ATTRIBUIBILI

Tipologia di aggiornamento	Punteggio
a) Per corsi di formazione attinenti la professione di agente immobiliare - per ciascuna ora di corso (partecipazione) - per superamento esame finale di verifica dell'apprendimento	1 3
b) Partecipazione a seminari di studio, anche monotematici riconducibili attinenti la professione di agente immobiliare - per ogni ora	1
c) Elaborazione di tesi di laurea attinente la professione di agente immobiliare - per la tesi di laurea	18
d) Conseguimento di "crediti formativi universitari" mediante il superamento di esami universitari attinenti la professione di agente immobiliare - per ogni ora di lezione prevista dal piano di studi - per ogni CFU credito formativo universitario	1 10
c) Frequenza di master universitari attinenti la professione di agente immobiliare - per ogni ora di durata del master	1
d) Redazione di paper scientifici, articoli e interventi attinenti la professione di agente immobiliare - per ogni pubblicazione	3
e) Attività di relatore in convegni attinenti la professione di agente immobiliare	3
f) Docenze effettuate in corsi universitari ufficiali, master, corsi di formazione o seminari attinenti la professione di agente immobiliare - per ciascuna ora di docenza	3

Per ogni evento è attribuibile un limite massimo di 30 CF.

B.4.2 CORSI DI AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

Ai fini del riconoscimento della validità del corso, la frequenza all'evento deve essere superiore all'80% di quella complessiva prevista. E' comunque ammesso recuperare le ore mancanti, iscrivendosi successivamente ad analogo corso.

B.5 VALIDAZIONE ATTIVITÀ SVOLTA ALL'ESTERO

In caso di attività formativa svolta all'estero, L'agente immobiliare, che ha partecipato a i corsi di aggiornamento professionale, seminari, convegni, conferenze, tavole rotonde, workshop et similia

tenuti all'estero da istituzioni, enti, organismi e da altri soggetti comunitari ed extracomunitari, deve inviare all'ente di formazione una richiesta con allegata la documentazione utile attestante l'avvenuta partecipazione all'attività formativa, in lingua originale e relativa traduzione in lingua italiana con certificato di equipollenza e vidimazione dei documenti da parte di un Ente terzo riconosciuto dall'ordinamento italiano (a titolo esemplificativo, attestati di frequenza e di partecipazione, programmi dell'attività formativa svolta, costi di partecipazione, ecc.).

APPENDICE C – DOCUMENTAZIONE NECESSARIA ALLA TRANSAZIONE

La presente appendice riporta sotto forma di checklist la documentazione necessaria alla transazione con riferimento a acquirente (C.1), venditore (C.2), locatore (C.3) e conduttore (C.4).

C.1 - DOCUMENTAZIONE DA RICHIEDERE AL PROMITTENTE ACQUIRENTE

Data _____	Cliente _____
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Documento di riconoscimento (Carta d'Identità o Passaporto) <i>(se persona giuridica del legale rappresentante o del titolare)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Codice Fiscale o Tessera Sanitaria <i>(se persona giuridica del legale rappresentante o del titolare)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Estratto di matrimonio con indicato il regime coniugale e patrimoniale <i>(Celibe/Nubile, Coniugato/a, Separato/a, Divorziato/a, Libero/a di stato; Separazione dei beni, Comunione dei beni, Fondo Patrimoniale)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Visura camerale rilasciata entro sei mesi ed eventuali Verbali di autorizzazione <i>(solo se persona giuridica)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Procura speciale a comprare / Procura generale <i>(solo in presenza di procuratore)</i>

C.2 - DOCUMENTAZIONE DA RICHIEDERE AL PROMITTENTE VENDITORE

Data _____	Cliente _____
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Documento di riconoscimento (Carta d'Identità o Passaporto) <i>(se persona giuridica del legale rappresentante o del titolare)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Codice Fiscale o Tessera Sanitaria <i>(se persona giuridica del legale rappresentante o del titolare)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Estratto di matrimonio con indicato il regime coniugale e patrimoniale <i>(Celibe/Nubile, Coniugato/a, Separato/a, Divorziato/a, Libero/a di stato; Separazione dei beni, Comunione dei beni, Fondo Patrimoniale)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Atto di provenienza <i>(Acquisto, Successione + Accettazione eredità, Divisione, Donazione, Permuta, Decreto di Trasferimento, Sentenza, Usucapione, etc.)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Impianti: certificato di conformità o dichiarazione di rispondenza <input type="checkbox"/> elettrico; <input type="checkbox"/> termoidraulico; <input type="checkbox"/> climatizzazione; <input type="checkbox"/> libretto di impianto
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Relazione Tecnica Integrata di Regolarità Urbanistica e Conformità Catastale <i>(completa di agibilità/abitabilità)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Catasto: <input type="checkbox"/> Visura, <input type="checkbox"/> Planimetria, <input type="checkbox"/> Mappa, <input type="checkbox"/> Elaborato planimetrico, <input type="checkbox"/> Elenco subalterni
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Attestato di Certificazione/Prestazione Energetica <i>(laddove previsto per legge)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Visura ipocatastale <i>(a verifica della titolarità immobiliare ed eventuali gravami e note)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Condominio: <input type="checkbox"/> recapiti amministratore <input type="checkbox"/> regolamento <input type="checkbox"/> tabelle millesimali <input type="checkbox"/> bilancio consuntivo <input type="checkbox"/> bilancio preventivo <input type="checkbox"/> dichiarazione scritta dell'amministratore in ordine allo status del condominio, con particolare riferimento alla situazione contabile relativa alle spese condominiali ordinarie e straordinarie, al bilancio consuntivo e preventivo approvati dall'assemblea, nonché all'esistenza di eventuali contenziosi pendenti, al pagamento/saldo degli oneri condominiali e ad eventuali opere e/o spese approvate da eseguire o in corso di esecuzione
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Certificazione circa l'esistenza di un formale riconoscimento a tutela dell'interesse artistico, storico, archeologico del bene. (ai sensi dell'art. 10 del D. Lgs. 42/04)
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Visura camerale rilasciata entro sei mesi ed eventuali Verbali di autorizzazione <i>(solo se persona giuridica)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Procura speciale a vendere / Procura generale <i>(solo in presenza di procuratore)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Certificato di Destinazione Urbanistica <i>(solo per i terreni)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Copia del contratto di locazione <i>(nell'ipotesi di immobile locato)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Documentazione inerente la detrazione fiscale ancora in godimento e da trasferire per lavori eseguiti sull'immobile e/o su parti comuni

C.3 - DOCUMENTAZIONE DA RICHIEDERE AL LOCATORE

Data _____	Cliente _____
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Documento di riconoscimento (Carta d'Identità o Passaporto) <i>(se persona giuridica del legale rappresentante o titolare)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Codice Fiscale o Tessera Sanitaria <i>(se persona giuridica del legale rappresentante o titolare)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta autorizzazione	Visura camerale rilasciata entro sei mesi ed eventuali Verbali di <i>(se persona giuridica)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Catasto: <input type="checkbox"/> Visura, <input type="checkbox"/> Planimetria
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Condominio: <input type="checkbox"/> recapiti amministratore <input type="checkbox"/> regolamento <input type="checkbox"/> tabelle millesimali <input type="checkbox"/> bilancio preventivo
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Attestato di Certificazione/Prestazione Energetica <i>(laddove previsto per legge)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Procura speciale a locare / Procura generale <i>(solo in presenza di procuratore)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Impianti: certificato di conformità o dichiarazione di rispondenza <input type="checkbox"/> elettrico; <input type="checkbox"/> termoidraulico; <input type="checkbox"/> climatizzazione; <input type="checkbox"/> libretto di impianto
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Ultime fatture delle utenze da volturare con indicazione del recapito dove ricevere le fatture a saldo: <input type="checkbox"/> energia elettrica <input type="checkbox"/> gas <input type="checkbox"/> acqua <input type="checkbox"/> telefono/internet <input type="checkbox"/> tariffa rifiuti
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Inventario degli arredi e suppellettili
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Coordinate IBAN dove incassare i canoni di locazione

C.4 - DOCUMENTAZIONE DA RICHIEDERE AL PROMITTENTE CONDUTTORE

Data _____	Cliente _____
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Documento di riconoscimento (Carta d'Identità o Passaporto) <i>(se persona giuridica del legale rappresentante o del titolare)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Codice Fiscale o Tessera Sanitaria <i>(se persona giuridica del legale rappresentante o del titolare)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Visura camerale rilasciata entro sei mesi ed eventuali Verbali di autorizzazione <i>(solo se persona giuridica)</i>
<input type="checkbox"/> consegnata <input type="checkbox"/> richiesta	Permesso di soggiorno <i>(solo con cittadinanza extra CEE)</i>

APPENDICE D – PROSPETTO DEI DESCRITTORI LIVELLO EQF

Ciascuno degli 8 livelli EQF è definito da una serie di descrittori che indicano i risultati dell'apprendimento in termini di conoscenze, abilità (capacità) e competenze. Si riporta qui di seguito il prospetto di sintesi dei livelli EQF così come descritti nella Raccomandazione del Parlamento Europeo e del Consiglio del 23 aprile 2008.

	Conoscenze Nel contesto del Quadro europeo delle qualifiche, le conoscenze sono descritte come teoriche e/o pratiche	Abilità Nel contesto del Quadro europeo delle qualifiche, le abilità sono descritte come cognitive (comprendenti l'uso del pensiero logico, intuitivo e creativo) e pratiche (comprendenti l'abilità manuale e l'uso di metodi, materiali, strumenti e utensili)	Competenze Nel contesto del Quadro europeo delle qualifiche, le competenze sono descritte in termini di responsabilità e autonomia
Livello EQF 1	Conoscenze generale di base	Abilità di base necessarie a svolgere mansioni/compti semplici.	Lavoro o studio, sotto la diretta supervisione, in un contesto strutturato.
Livello EQF 2	Conoscenza pratica di base in un ambito di lavoro o di studio.	Abilità cognitive e pratiche di base necessarie all'uso di informazioni pertinenti per svolgere compiti e risolvere problemi ricorrenti usando strumenti e regole semplici.	Lavoro o studio sotto la supervisione con una certo grado di autonomia.
Livello EQF 3	Conoscenza di fatti, principi, processi e concetti generali, in un ambito di lavoro o di studio.	Una gamma di abilità cognitive e pratiche necessarie a svolgere compiti e risolvere problemi scegliendo e applicando metodi di base, strumenti, materiali ed informazioni.	Assumere la responsabilità di portare a termine compiti nell'ambito del lavoro o dello studio. Adeguare il proprio comportamento alle circostanze nella soluzione dei problemi. Sapersi gestire autonomamente, nel quadro di istruzioni in un contesto di lavoro o di studio, di solito prevedibili, ma soggetti a cambiamenti. Sorvegliare il lavoro di routine di altri, assumendo una certa responsabilità per la valutazione e il miglioramento di attività lavorative o di studio.
Livello EQF 4	Conoscenza pratica e teorica in ampi contesti in un ambito di lavoro o di studio.	Una gamma di abilità cognitive e pratiche necessarie a risolvere problemi specifici in un campo di lavoro o di studio.	Saper gestire e sorvegliare attività nel contesto di attività lavorative o di studio esposte a cambiamenti imprevedibili. Esaminare e sviluppare le prestazioni proprie e di altri. Gestire attività o progetti, tecnico/professionali complessi assumendo la responsabilità di decisioni in contesti di lavoro o di studio imprevedibili. Assumere la responsabilità di gestire lo sviluppo professionale di persone e gruppi.
Livello EQF 5(*)	Conoscenza teorica e pratica esauriente e specializzata, in un ambito di lavoro o di studio e consapevolezza dei limiti di tale conoscenza.	Una gamma esauriente di abilità cognitive e pratiche necessarie a dare soluzioni creative a problemi astratti.	Gestire e trasformare contesti di lavoro o di studio complessi, imprevedibili che richiedono nuovi approcci strategici. Assumere la responsabilità di contribuire alla conoscenza e alla prassi professionale e/o di verificare le prestazioni strategiche dei gruppi.
Livello EQF 6(**)	Conoscenze avanzate in un ambito di lavoro o di studio, che presuppongono una comprensione critica di teorie e principi.	Abilità avanzate, che dimostrino padronanza e innovazione necessarie a risolvere problemi complessi ed imprevedibili in un ambito specializzato di lavoro o di studio.	Dimostrare effettiva autorità, capacità di innovazione, autonomia, integrità tipica dello studioso e del professionista e impegno continuo nello sviluppo di nuove idee o processi all'avanguardia in contesti di lavoro, di studio e di ricerca.
Livello EQF 7(***)	Conoscenze altamente specializzata, parte delle quali all'avanguardia in un ambito di lavoro o di studio, come base del pensiero originario e/o della ricerca. Consapevolezza critica di questioni legate alla conoscenza all'interfaccia tra ambiti diversi.	Abilità specializzate, orientate alla soluzione di problemi, necessarie nella ricerca e/o nell'innovazione al fine di sviluppare conoscenze e procedure nuove e integrare la conoscenza ottenuta in ambiti diversi.	
Livello EQF 8(****)	Le conoscenze più all'avanguardia in un ambito di lavoro o di studio e all'interfaccia tra settori diversi.	Le abilità e le tecniche più avanzate e specializzate, comprese le capacità di sintesi e di valutazione, necessarie a risolvere problemi complessi della ricerca e/o dell'innovazione e ad estendere e ridefinire le conoscenze o le pratiche professionali esistenti.	
Note Compatibilità con il Quadro dei titoli accademici dell'area europea dell'istruzione superiore			
Il Quadro dei titoli accademici dell'area europea dell'istruzione superiore fornisce descrittori per cicli. Ogni descrittore di ciclo dà una definizione generica di aspettative tipiche di esiti e capacità legati alle qualifiche/ai titoli accademici che rappresentano la fine di tale ciclo.			
(*) Il descrittore per il ciclo breve dell'istruzione superiore (all'interno o collegato al primo ciclo), sviluppato dall'iniziativa congiunta per la qualità come parte del processo di Bologna, corrisponde ai risultati dell'apprendimento al livello 5 del Quadro europeo delle qualifiche.			
(**) Il descrittore per il primo ciclo nel Quadro dei titoli accademici dell'area europea dell'istruzione superiore, approvato dai ministri responsabili dell'Istruzione superiore riuniti a Bergen nel maggio 2005, nel contesto del processo di Bologna, corrisponde ai risultati dell'apprendimento al livello 6 del Quadro europeo delle qualifiche.			
(***) Il descrittore per il secondo ciclo nel Quadro dei titoli accademici dell'area europea dell'istruzione superiore, approvato dai ministri responsabili dell'Istruzione superiore riuniti a Bergen nel maggio 2005, nel contesto del processo di Bologna, corrisponde ai risultati dell'apprendimento al livello 7 del Quadro europeo delle qualifiche.			
(****) Il descrittore per il terzo ciclo nel Quadro dei titoli accademici dell'area europea dell'istruzione superiore, approvato dai ministri responsabili dell'Istruzione superiore riuniti a Bergen nel maggio 2005, nel contesto del processo di Bologna, corrisponde ai risultati dell'apprendimento al livello 8 del Quadro europeo delle qualifiche.			

APPENDICE E – RIFERIMENTI LEGISLATIVI

D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131 Approvazione del Testo unico delle disposizioni concernenti l'imposta di registro - Artt. 10 e 57

Decreto 21 dicembre 1990, n. 452 Regolamento recante norme di attuazione della legge 3 febbraio 1989, n. 39, sulla disciplina degli agenti di affari in mediazione

D.M. 21 febbraio 1990, n. 300 Regolamento sulla determinazione delle materie e delle modalità degli esami prescritti per l'iscrizione a ruolo degli agenti d'affari in mediazione

Legge 5 marzo 2001, n. 57 Disposizioni in materia di apertura e regolazione dei mercati - Art. 18 Modifiche alla legge 3 febbraio 1989, n. 39

Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 Codice in materia di protezione dei dati personali e s.m.i.

Decreto-legge 4 luglio 2006, n. 223 Disposizioni urgenti per il rilancio economico e sociale, per il contenimento e la razionalizzazione della spesa pubblica, nonché interventi in materia di entrate e di contrasto all'evasione fiscale - Art. 35, comma 22

Decreto Legislativo 21 novembre 2007, n. 231 Attuazione della direttiva 2005/60/CE concernente la prevenzione dell'utilizzo del sistema finanziario a scopo di riciclaggio dei proventi di attività criminose e di finanziamento del terrorismo nonché della direttiva 2006/70/CE che ne reca misure di esecuzione

Decreto Legislativo 26 marzo 2010, n.59 Attuazione della direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno - Artt. 73 e 80

D.M. 26 ottobre 2011 Modalità di iscrizione nel registro delle imprese e nel REA, dei soggetti esercitanti l'attività di mediatore disciplinata dalla legge 3 febbraio 1989, n. 39, in attuazione degli articoli 73 e 80 del decreto legislativo 26 marzo 2010, n. 59

Legge 14 gennaio 2013, n. 4 Disposizioni in materia di professioni non organizzate

Decreto Legislativo 15 giugno 2015, n. 81 Disciplina organica dei contratti di lavoro e revisione della normativa in tema di mansioni, a norma dell'articolo 1, comma 7, della legge 10 dicembre 2014, n. 183 - Art. 44 Apprendistato professionalizzante

Decreto Legislativo 28 gennaio 2016, n. 15 Attuazione della direttiva 2013/55/UE del Parlamento europeo e del consiglio, recante modifica della direttiva 2005/36/CE, relativa al riconoscimento delle qualifiche professionali e del regolamento (UE) n. 1024/2012, relativo alla cooperazione amministrativa attraverso il sistema di informazione del mercato interno («Regolamento IMI»)

BIBLIOGRAFIA

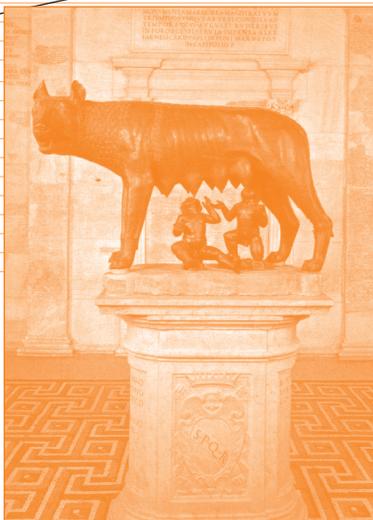
- [1] UNI EN ISO 9001 Sistemi di gestione per la qualità - Requisiti
- [2] Codice delle Valutazioni Immobiliari - Italian Property Valuation Standard, Quinta edizione 2018

III - L'INDAGINE TECNOBORSA 2018: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE LA CASA DEGLI ITALIANI

a cura di Alice Ciani e Lucilla Scelba

Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI

Com'è oggi la casa degli italiani,
come la vorrebbero e quali interventi
per renderla strutturalmente più sicura



*La lupa capitolina, Roma,
V secolo a.C.*

1. Introduzione

Tecnoborsa torna a sondare la casa degli italiani, quella in cui vivono le famiglie attualmente e quella che vorrebbero per migliorare la propria condizione abitativa. L'Indagine è stata condotta senza prendere in considerazione i Comuni italiani più piccoli, bensì esaminando i 54 maggiori Comuni italiani, una scelta dettata dalla volontà di avere un campione quanto più rappresentativo per macroaree.

Nord-Ovest, Sud e Isole sono leggermente sopra la media per il centro storico mentre nel Centro Italia si preferiscono semicentro e periferia

Il dato di partenza – che registra un fenomeno ormai in atto da diversi anni – è indubbiamente il progressivo ridursi delle dimensioni delle abitazioni e il parallelo adattamento alle istanze del nostro vivere moderno.

Questa contrazione degli spazi è dovuta, innanzitutto, a motivi economici poiché nel ciclo immobiliare precedente a quello attuale i prezzi e i mutui avevano raggiunto quotazioni considerevoli non più alla portata di tutti; contemporaneamente, i nuclei familiari continuano a rimpicciolirsi per un insieme di

fattori sociali che hanno visto aumentare la domanda di mono-bi e trilocali, al punto che anche chi acquista per investimento si orienta sui tagli piccoli in quanto i più richiesti.

Pertanto, l'Indagine sonda da vicino, in primo luogo, la zona dove si trova l'immobile in cui si risiede, poiché è questa che determina la scelta iniziale – insieme al prezzo, naturalmente – quindi la superficie dell'abitazione, a conferma del restringimento dei metri quadrati; a seguire, alcuni servizi/dotazioni, a cominciare dalla tipologia della cucina, il numero dei bagni, la presenza di caratteristiche come ripostigli e/o cabine armadio; infine, la presenza o meno di spazi esterni.

L'analisi prosegue con un approfondimento dello stile di vita casalingo/domestico e dell'utilizzo del tempo trascorso in casa, per poi arrivare a definire la percezione che ogni famiglia può avere della propria abitazione riconducendola alle modalità dell'abitare oggi. Una volta fotografato lo stato attuale la ricerca passa ad analizzare come le famiglie residenti in Italia vorrebbero migliorare la propria condizione abitativa, modificando la suddivisione degli spazi e/o il numero degli stessi o aumentandone i *comfort* per rendere la casa tendenzialmente sempre più tecnologica e *green*.

Infine, l'Indagine riguarda aspetti inerenti la sicurezza degli immobili sia a livello di interventi strutturali sia per quanto riguarda eventuali certificazioni, un tema verso cui gli italiani denotano una sempre maggiore attenzione.

2. La casa degli italiani oggi

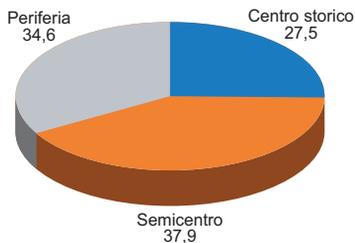
Per gli italiani la zona in cui vivere rimane il criterio a monte della scelta per la casa e, a riprova di un fenomeno ormai in atto da lunghi anni, i centri storici registrano un progressivo spopolamento dei residenti a vantaggio di aree più verdi, più vivibili e meno costose, tenuto conto anche del fatto che, specie nelle zone in espansione, le abitazioni sono più recenti, dunque già a norma e dotate di caratteristiche moderne. Dunque, il centro registra un 27,5% di media dei residenti, mentre il semicentro ha un 37,9% e la periferia un 34,6%, pertanto queste ultime sono le opzioni più richieste ma con una leggera preferenza per il semicentro (graf. 1).

Sempre in merito alle zone, a livello di macroaree si riscontrano solo lievi variazioni: Nord-Ovest, Sud e Isole sono leggermente sopra la media per il centro storico, mentre nel Centro Italia si preferiscono semicentro e periferia.

Invece, per quanto riguarda la superficie della casa degli italiani, il 44,3% vive in abitazioni comprese tra i 71 e i 100 mq, il 29,4% vive in case di medio-grandi dimensioni e il restante 26,3% in tagli medio-piccoli (graf. 2).

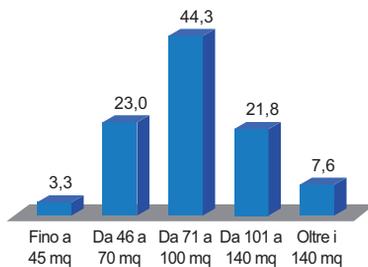
Inoltre, le dimensioni delle abitazioni sono fortemente influenzate sia dalla posizione geografica che dalla densità della popolazione; infatti, le case più piccole prevalgono nel Nord-Est e al Centro, mentre quelle grandi e medio-grandi sono più diffuse nel Sud e Isole. Infine, le case medio-piccole prevalgono nei Comuni con più di 250.000 abitanti, mentre quelle grandi (oltre i 140 mq), sono più presenti nei Comuni con meno di 250.000 abitanti. Entrando all'interno delle nostre abitazioni la cucina è senz'altro uno di quegli ambienti che nel tempo ha subito le maggiori trasformazioni, adeguandosi via via alle dimensioni sempre più piccole delle case degli italiani; tuttavia, la cucina

GRAFICO 1
ZONA IN CUI SI VIVE
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 2
SUPERFICIE DELLA CASA IN CUI SI VIVE
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

abitabile continua a prevalere, attestandosi su un 64,8%, seguita a distanza dal cucinotto con un 20,3% e dall'angolo cottura, fermo al 14,9% (graf. 3).

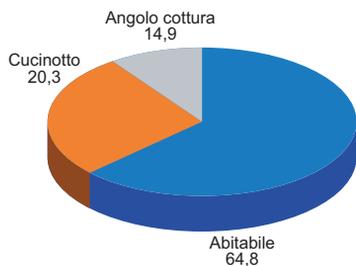
A livello geografico, la presenza della cucina abitabile è superiore nel Sud e Isole dove le case, come rilevato sopra, sono di dimensioni maggiori; al Centro si incontrano più spesso cucinotto e angolo cottura e, in questo caso, la causa risiede nelle dimensioni qui mediamente più ridotte delle abitazioni.

Quanto al bagno, anche se è in crescita la presenza di un secondo servizio, è ancora elevata l'esistenza di un bagno unico (61,6%), seguito dal doppio servizio (36,4%), mentre tre o più bagni sono solo all'1,9% (graf. 4).

Come per la cucina, il numero dei bagni è legato alle dimensioni dell'abitazione e, infatti, al Sud e Isole dove sono maggiori i metri quadri, è diffusa la presenza di più bagni.

Tra le eventuali comodità di una casa ci sono anche i ripostigli, presenti in circa il 20% delle case e le cabine armadio di nuova generazione, presenti però solo al 10% circa (graf. 5).

GRAFICO 3
TIPOLOGIA DI CUCINA
(val. %)



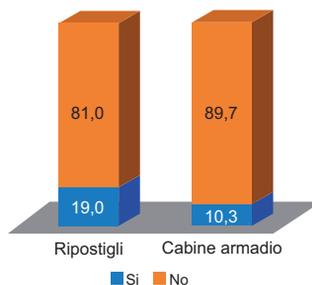
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 4
NUMERO DI BAGNI
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 5
RIPOSTIGLI E CABINE ARMADIO
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

In particolare, nel Nord Italia, nonostante le ridotte dimensioni delle case, i ripostigli superano la media generale, mentre le cabine armadio appaiono più numerose nel Nord-Ovest e nel Sud e Isole.

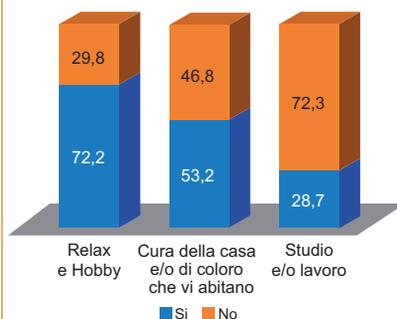
Quanto agli spazi esterni di pertinenza, terrazzi e balconi la fanno da leoni (i primi al 41,8% e i secondi al 37,1%), il 16,3% gode di un giardino ma ben il 28,6% lamenta la totale assenza di *outdoor* (graf. 6).

I terrazzi sono molto diffusi al Centro, i balconi nel Nord-Ovest e nel Sud e Isole, mentre i giardini fioriscono nel Nord-Est e nel Sud e Isole e in quest'ultima area, non a caso, c'è da rilevare anche la più bassa percentuale per la mancanza di aree esterne.

Venendo al godimento del bene stesso, è stato chiesto a coloro che hanno dichiarato di trascorrere in casa più di otto ore al giorno – oltre le ore di sonno – come passino il proprio tempo fra le mura domestiche: ebbene, il 72,2% afferma di

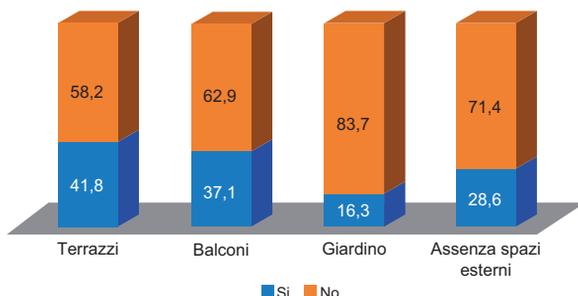
dedicarsi a relax e hobby, il 52,3% si dedica alla cura della casa e/o dei propri cari e il 28,7% lavora o studia (graf. 7).

GRAFICO 7
A COSA SONO DEDICATE
LE ORE PASSATE IN CASA
(chi vi passa più di 8 ore escluso il sonno)
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 6
PRESENZA DI SPAZI ESTERNI
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

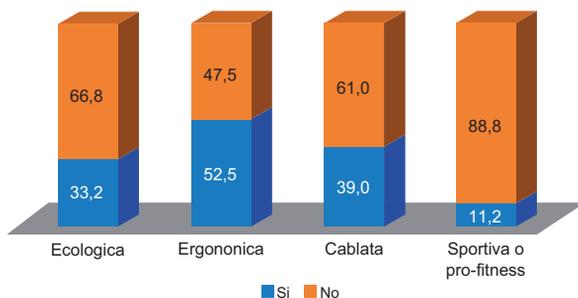
Quanto alle macroaree, il Nord-Ovest spicca per relax e hobby, il Centro per la cura della casa e dei suoi occupanti, mentre il Nord in generale studia e lavora in casa. Ma come viene percepita la casa in cui vivono gli italiani? Il 52,5% degli intervistati la definisce come ergonomica, cioè una casa con più *comfort*, dove ci si muove agevolmente e senza troppa fatica; il 39% vive in una casa cablata ovvero munita di dispositivi elettronici per comandi a distanza, sistemi di sicurezza, *remote control*, teleassistenza e connessione per Pc; il 33,2% percepisce la propria abitazione come ecologica, in quanto costruita con materiali non inquinanti, utilizzando energia alternativa etc.; infine, solo l'11,2% definisce la propria casa come sportiva e/o pro-fitness, ossia dotata di palestra o sauna o solarium o piscina o tennis etc. (graf. 8). Geograficamente la casa ecologica e/o ergonomica è diffusa in modo abba-

stanza omogeneo un po' su tutto il territorio nazionale, mentre la casa cablata è più presente nel Nord-Ovest e quella sportiva nel Nord-Est.

3. La casa del domani per gli italiani

Naturalmente, parlando della propria casa gli italiani nutrono anche dei desideri che l'Indagine **Tecnoborsa** è andata a sondare. E, infatti, una camera di servizio (19,9%) e/o una camera in più per ospiti (19,4%), farebbero molto comodo; oppure, a seguire, perché no?, un soggiorno più grande (12,6%) e/o uno studio (12,1%). Seguono ancora numerose altre opzioni quali una casa più grande, una camera in più per i figli, un giardino, un bagno in più, un ripostiglio, una cabina armadio ma anche... una casa più piccola! Spiccano la bassa richiesta di balconi, terrazzi e cucine abitabili perché – come visto in precedenza – sono già molto pre-

GRAFICO 8
COME VIENE PERCEPITA LA CASA IN CUI SI VIVE
(val. %)

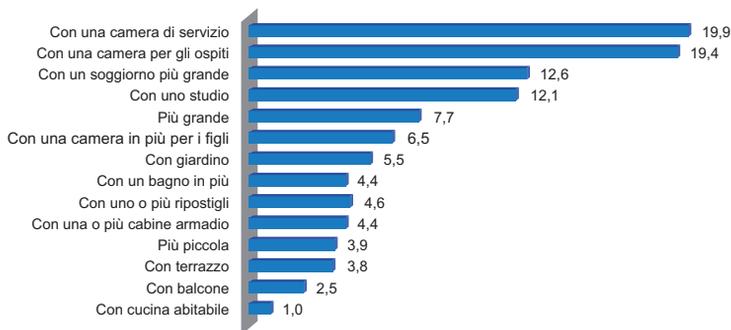


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

sentì nelle case degli italiani (graf. 9). Inoltre, molti intervistati aspirano pure ad avere una casa più rispondente ai canoni del risparmio energetico, infatti il 31,9% parla di infissi per isolamento termico, il 31,3% di pannelli solari per acqua calda sanitaria, il 30,7% di pannelli fotovoltaici per energia pulita, il 30,7% di pannelli fotovoltaici per energia pulita e il 24,5% di coibentazione per energia pulita e il 24,5% di coibentazione

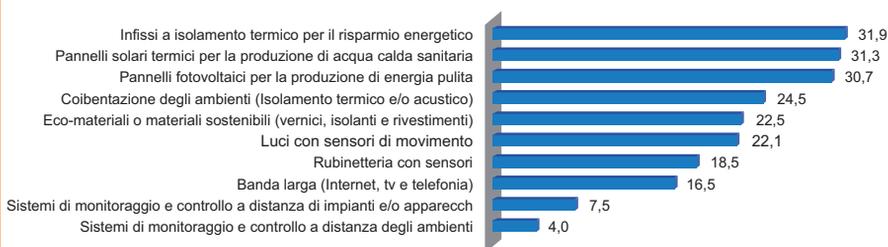
ne degli ambienti, valori che, sommati, denotano una nuova e diffusa sensibilità verso questo tema. A seguire, vi sono l'uso di materiali *green* (22,5%), luci con sensori (22,1%), rubinetti con sensori (18,5%) e banda larga (16,5%). Infine, sono meno richiesti il controllo a distanza sia degli ambienti che degli apparecchi (graf. 10).

GRAFICO 9
COSA E COME VORREBERO LA LORO CASA GLI ITALIANI
 (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI Tecnoborsa

GRAFICO 10
COSA VORREBERO GLI ITALIANI PER RENDERE SMART LA PROPRIA CASA
 (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI Tecnoborsa

4. Il fascicolo di fabbricato, la certificazione e la messa in sicurezza della casa

L'istituzione del fascicolo di fabbricato obbligatorio trova favorevole il 38,6% degli intervistati e sfavorevole il 36%, mentre un 25,4% ancora non sa cosa sia; si tratta, in effetti, di un provvedimento allo studio da anni che, anche in considerazione dell'invecchiamento dello *stock* immobiliare italiano, si renderà necessario prima o poi (*graf. 11*).

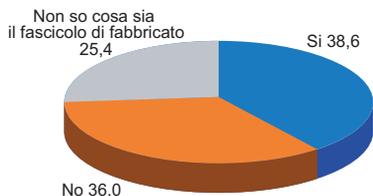
Infatti, alla domanda "È mai stata fatta oppure è prevista una certificazione da parte di un professionista per conoscere la condizione strutturale dell'edificio in cui vive"? il 35,2% degli intervistati ha risposto affermativamente, il 35,4% ha risposto di no, però è prevista, infine il 29,4% ha detto di no, dunque si può dire che la popolazione è abbastanza sensibile all'argomento ma, forse, è ancora un po' troppo nuovo per quel terzo che ha risposto negativamente (*graf. 12*).

A livello geografico non si riscontrano particolari oscillazioni, pertanto si può

ribadire il concetto espresso precedentemente, ovvero che si tratta di un tema in graduale via di affermazione.

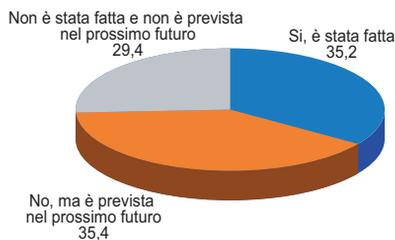
Nel frattempo, c'è chi è intervenuto sulla messa in sicurezza del proprio immobile e, infatti, il 47,5% degli intervistati ha dichiarato di aver già provveduto e il fenomeno è assai confortante anche perché è abbastanza trasversale a livello geografico (*graf. 13*).

GRAFICO 11
FASCICOLO DI FABBRICATO
(val. %)



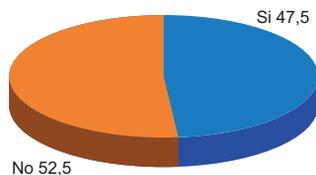
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 12
CERTIFICAZIONE SULLA CONDIZIONE
STRUTTURALE DELLA CASA IN CUI SI VIVE
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 13
INTERVENTI PER LA MESSA IN SICUREZZA
DELLA CASA E/O DEI CONDOMINI
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

5. Conclusioni

Secondo l'Indagine **Tecnoborsa** 2018 le famiglie italiane intervistate preferiscono vivere nel semicentro e nelle periferie delle città grandi e medio-grandi per il 72,5% dei casi, a scapito dei centri storici che, però, tengono un po' di più nel Nord-Ovest, Sud e Isole.

È interessante notare che il 77,3% delle abitazioni hanno un taglio che va dai 46 ai 100 mq e le case più piccole prevalgono nel Nord-Est e al Centro, mentre quelle grandi e medio-grandi sono più diffuse nel Sud e Isole.

Le case più piccole prevalgono nel Nord-Est e al Centro, quelle grandi e medio-grandi nel Sud e Isole

Tra le caratteristiche esaminate, la cucina abitabile resiste nelle nostre case con un 64,8%, specie al Sud dove le abitazioni sono ancora piuttosto ampie, ma cominciano a diffondersi sempre di più il cucinotto, che ormai ha superato il 20% e l'angolo cottura, quasi al 15%, soprattutto al Centro. Sono ancora molti gli appartamenti con un bagno unico, oltre il 60%, ma più di un terzo hanno ormai il doppio servizio mentre solo uno scarso 2% presenta tre o più bagni. Come per la cucina, il numero dei bagni è legato alle dimensioni dell'abitazione e, infatti, al Sud e Isole, dove sono maggiori i metri quadri, è diffusa la presenza di più bagni. Quanto agli accessori, il vecchio ripostiglio resiste ancora al 19%, mentre

le cabine armadio di più recente acquisizione sono presenti già al 10,3%.

Passando agli spazi esterni, purtroppo quasi un terzo delle famiglie ne lamenta la totale assenza, però più del 40% possiede un terrazzo – specie al Centro – quasi il 40% vanta un balcone – specie nel Nord-Ovest, Sud e Isole – e poco più del 15% gode di un giardino, in particolare nel Nord- Est, Sud e Isole.

Qualitativamente, escluse le ore di sonno, il passare del tempo tra le mura domestiche sembrerebbe essere rivolto maggiormente al riposo e al tempo libero per oltre il 70% delle famiglie – in particolare nel Nord-Ovest – ma più della metà si dedica anche alla cura della dimora e dei suoi abitanti – soprattutto al Centro – mentre circa un terzo lavora o studia in casa, specie al Nord.

A livello percettivo più della metà degli intervistati definisce ergonomica la propria abitazione, quasi il 40% vive in una casa cablata, un terzo la percepisce come ecologica e un po' più del 10% si è dotato di qualche attrezzatura pro-fitness. Le prime due caratteristiche sono diffuse un po' su tutto il territorio mentre le seconde due prevalgono di più al Nord.

C'è naturalmente un futuro per le case di quegli italiani che aspirino a migliorare la propria condizione abitativa: quasi il 20% vorrebbe una camera di servizio e/o una camera in più per gli ospiti; circa il 12% un soggiorno più grande e/o uno studio; seguono altre opzioni quali una casa più grande, una camera in più per i figli, un giardino, un bagno in più, un ripostiglio, una cabina armadio e una casa più piccola. Colpisce la

bassa richiesta di balconi, terrazzi e cucine abitabili perché – come visto in precedenza – sono già molto presenti nelle nostre abitazioni. Inoltre, negli anni più recenti gli italiani hanno sviluppato una maggior sensibilità in tema di risparmio energetico, uso di materiali bio e ulteriore tecnologia.

Concludendo, un capitolo a parte merita la condizione strutturale del proprio immobile e gli eventuali interventi messi in atto per la sicurezza: per quanto riguarda il fascicolo di fabbricato quasi il 40% sarebbe favorevole a renderlo obbligatorio; quanto alla certificazione circa la condizione strutturale dell'edificio in cui si vive, solo un 30% scarso non l'ha effettuata né prevede di farla; infine, quasi il 50% delle famiglie italiane è intervenuta per la messa in sicurezza del proprio immobile. •

Nota metodologica

L'obiettivo dello studio è stato quello di rilevare, descrivere e analizzare l'andamento degli acquisti e delle vendite immobiliari presso un campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse formato dalle famiglie italiane (analizzate su 54 Comuni), che abbiano effettuato delle transazioni immobiliari nel biennio 2016-2017 o che abbiano intenzione di effettuare delle transazioni immobiliari nel biennio 2018-2019.

- Campione rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane (residenti nei Capoluoghi di Provincia, in una selezione di Comuni con una densità compresa tra i 91.000 e i 170.000 nuclei familiari e in una selezione di Comuni con

una densità inferiore ai 90.000 nuclei, per un totale di 54 Comuni analizzati). Domini di studio: tipologia familiare: n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli); residenza degli intervistati: n. 54 classi (tutti i Capoluoghi di Provincia e i Comuni stratificati in fasce di densità). I dati sono riportati all'universo. Campione *focus* NTN: campione di famiglie italiane (nei Comuni analizzati), che hanno effettuato un'acquisto/vendita di un'abitazione nel biennio '16-17. Il sovra-campionamento è stato calcolato sul Numero di Transazioni Normalizzate (NTN), rispetto alla quota di proprietà compravendita, sulla base dei dati contenuti nel "Rapporto Immobiliare 2017 "Residenziale" – Agenzia del Territorio".

- Numerosità campionaria complessiva: 2.017 casi. Anagrafiche "Non reperibili": 10.846 (53,9%); "Rifiuti": 7.254 (36,1%); "Sostituzioni": 18.100 (90,0%). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,2\%$). Campione *focus* NTN: Numerosità campionaria complessiva: 402 casi. Anagrafiche "Non reperibili": 1.416 (60,0%); "Rifiuti": 543 (23,0%); "Sostituzioni": 1.959 (83,0%). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 5\%$). Fonte delle anagrafiche: elenchi telefonici dei Comuni analizzati.
- Metodo di contatto: interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (Computer Assisted Telephone Interview).
- Tecnica di rilevazione: questionario strutturato.
- Periodo di effettuazione delle interviste: dal 3 aprile al 2 maggio 2018.

IV - L'INDAGINE TECNOBORSA 2018: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE TRANSAZIONI E MUTUI

a cura di Alice Ciani

Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI

L'andamento delle transazioni immobiliari
effettuate nel biennio 2016-2017
e previste nel biennio 2018-2019
e i mutui sottoscritti dalle famiglie
nei 54 maggiori Comuni italiani



*Foro di Augusto,
colonne del tempio di Marte Ultore,
Roma, I secolo a.C.*

1. Introduzione

Tornano a salire i valori nelle grandi città ma, complessivamente, a fronte del dato ufficiale Omi - Agenzia delle Entrate di 542.480 compravendite immobiliari nel 2017 – quasi il 5% in più rispetto all'anno precedente – in Italia non si è ancora verificata una ripresa dei prezzi, per i quali, pertanto, bisognerà aspettare ancora qualche anno. Dunque, prezzi calmierati e tassi di poco superiori al 2% per i mutui hanno vivacizzato il mercato immobiliare italiano per il quarto anno consecutivo di crescita.

Prezzi calmierati e tassi di poco superiori al 2% per i mutui hanno vivacizzato il mercato

Inoltre, anche gli stranieri sono attratti dall'investimento nel nostro Paese e non solo nelle località turistiche, dal momento che manifestano particolare interesse soprattutto per gli immobili di pregio. Sotto il profilo fiscale il settore, fortemente tassato negli anni più recenti, fortunatamente non registra un inasprimento ma neanche un miglioramento come sarebbe auspicabile per rilanciarlo ulteriormente.

L'Indagine **Tecnoborsa** 2018 si è incentrata su un campione di 54 Comuni italiani grandi, medio-grandi e medi, fortemente rappresentativi di tutte le Regioni, per consentire un'analisi più dettagliata a livello di macroaree.

In uno scenario di ripresa diffusa c'è comunque da sottolineare che, a livello europeo, l'Italia registra un andamento più lento rispetto al resto d'Europa.

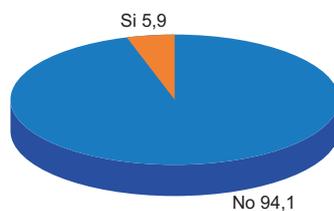
2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

2.1. Le compravendite effettuate

Nel biennio 2016-2017 il 5,9% delle famiglie intervistate che risiedono nei 54 Comuni italiani presi in esame hanno dichiarato di aver acquistato un'abitazione nei due anni antecedenti l'Indagine (graf. 1).

I Comuni Capoluogo di Regione sono risultati più attivi di quelli non Capoluogo e le macroaree che presentano valori sopra la media sono il Nord-Ovest e il Centro. A livello demografico emergono i *single* e le coppie con figli grandi e quelle mature senza figli in casa; queste due tipologie di nuclei familiari sono

GRAFICO 1
ACQUISTI EFFETTUATI
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

spinti molto probabilmente da esigenze opposte: i primi per trovare alloggi più ampi, i secondi per ridurre gli spazi e/o per avvicinarsi a parenti prossimi.

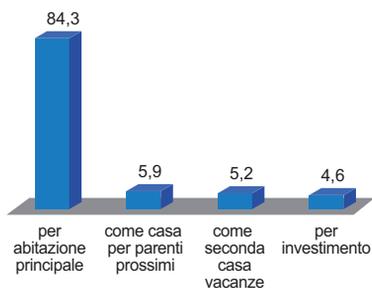
Dall'analisi dell'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale (84,3%), al secondo posto, ma con uno stacco nettissimo, si trova la motivazione come seconda casa per parenti prossimi (5,9%), seguita da chi acquista una seconda casa vacanze (5,2%); infine, all'ultimo posto vi sono coloro che hanno comprato per investire (4,6%) (*graf. 2*).

Nei Comuni Capoluogo prevalgono coloro che hanno preso un'abitazione per parenti prossimi e per investimento. Dall'analisi geografica risulta che al Nord-Ovest è alta la quota di chi ha acquistato una seconda casa vacanze e/o una casa per parenti prossimi; al Nord-Est quella di chi ha voluto investire la

propria ricchezza su un immobile; al Centro prevalgono coloro che hanno acquistato per migliorare la propria condizione abitativa; infine, al Sud e nelle Isole vi sono coloro che hanno preso una casa per parenti prossimi. Un'alta percentuale di *single* ha acquistato una casa per investimento, le coppie con figli hanno comprato per cambiare l'abitazione principale; le coppie mature senza figli hanno speso per investire i propri beni o per comprare una casa per i parenti prossimi.

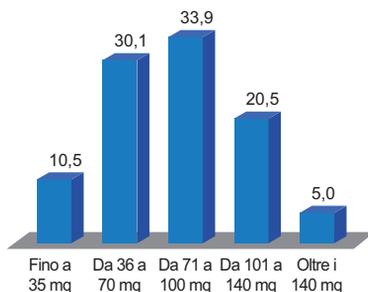
Da un'analisi della superficie si è riscontrato che prevale la richiesta di abitazioni che vanno dai 71 ai 100 mq (33,9%), il 30,1% ha scelto appartamenti fra i 36 e i 70 mq e il 20,5% quelle tra i 101 e i 140 metri quadri. Molto bassa è la quota di immobili con una superficie inferiore ai 35 mq (10,5%) e quella con più di 140 mq (5%) (*graf. 3*).

GRAFICO 2
PRINCIPALE UTILIZZO
DELL'IMMOBILE ACQUISTATO
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 3
DIMENSIONE DEGLI IMMOBILI
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, affiora una notevole preferenza verso gli immobili ristrutturati o abitabili; in particolare: il 33,3% ha acquistato un immobile ristrutturato, il 28,2% uno abitabile, il 23,2% uno nuovo e, infine, il 15,3% uno da ristrutturare (graf. 4). Il fatto che gli immobili più venduti siano case già ristrutturate o abitabili dipende dal fatto che si cerca di immettere sul mercato immobili in buono stato per favorirne la vendita.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2016-2017 si è riscontrato che il 5,5% delle famiglie italiane residenti nelle città prese in esame ha venduto un'abitazione, (graf. 5) e dal confronto tra domanda e offerta è emerso che il gap è molto basso, fattore che dovrebbe portare a un arresto del calo dei prezzi degli immobili a cui si è assistito negli ultimi anni.

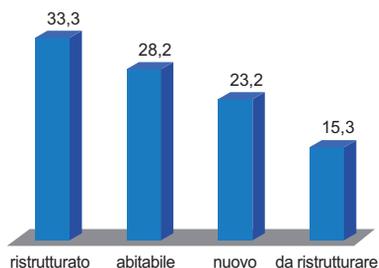
Come per chi ha acquistato, anche per la vendita i Comuni più attivi sono stati i Capoluoghi del Nord-Ovest e del Centro Italia.

Le case più vendute sono già ristrutturate o abitabili perchè si cerca di immettere sul mercato immobili in buono stato per favorirne la vendita

Dall'analisi del profilo socio-demografico è emerso che hanno venduto una casa prevalentemente coppie giovani e/o mature, entrambe senza figli.

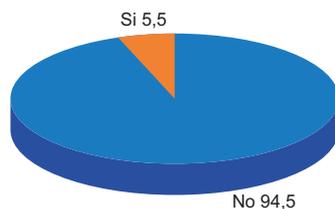
Il 72,1% di coloro che hanno venduto un'abitazione hanno affermato di aver ceduto l'immobile di residenza; al secondo posto c'è chi ha venduto le seconde case destinate alle vacanze

GRAFICO 4
STATO DEGLI IMMOBILI
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

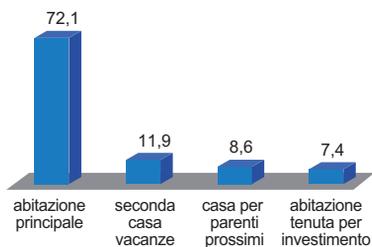
GRAFICO 5
VENDITE EFFETTUATE
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

(11,9%); a seguire, con uno scarto di soli 3,1 punti percentuali, vi sono coloro che hanno ceduto le case per parenti prossimi (8,6%); infine, vi sono coloro che si sono disfatti di abitazioni per investimento (7,4%) (graf. 6).

GRAFICO 6
PRINCIPALE UTILIZZO
DELL'IMMOBILE VENDUTO
(val. %)

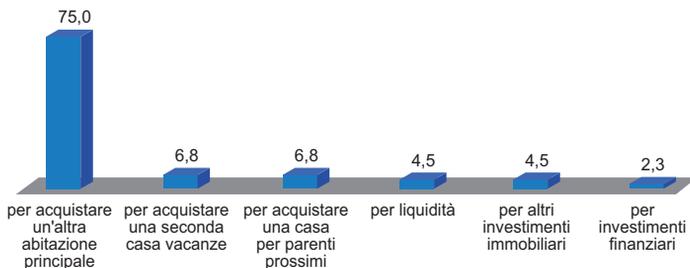


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

La vendita di abitazioni principali è sopra il valore medio nel Centro del nostro Paese; le seconde case vacanze sono state vendute prevalentemente da coloro che risiedono al Nord; invece, le seconde case per parenti prossimi sono state cedute da chi vive nel Nord-Est; infine, le case utilizzate come forma di investimento sono state cedute prevalentemente da chi sta nel Nord-Ovest, Sud e Isole.

La motivazione predominante che ha indotto alla vendita rimane la sostituzione con un'altra abitazione principale (75%); seguita, a parità di punteggio, dal desiderio di acquistare una casa per parenti prossimi o una seconda casa vacanze (6,8%); sempre a parità di punteggio, c'è chi ha ceduto un'abitazione per fare altri investimenti immobiliari o per bisogno di liquidità (4,5%); infine, vi sono coloro che hanno venduto per effettuare investimenti finanziari (2,3%) (graf. 7).

GRAFICO 7
PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
(val. %)



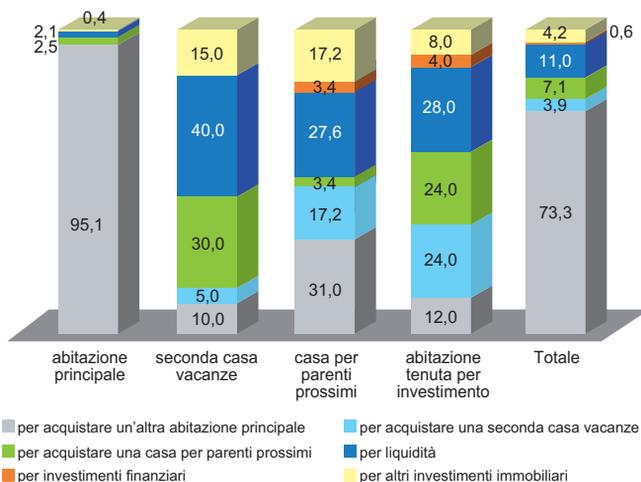
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

Il 95,1% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra prima casa

Dall'incrocio fra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 95,1% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'hanno fatto per acquistare un'altra prima casa; la motivazione maggiore dietro la vendita di una seconda casa per le vacanze è principalmente il bisogno di liquidità (40%), seguita dal desiderio di acquistare

una casa per parenti prossimi (30%) e dalla scelta di fare altri investimenti immobiliari (15%); Tra chi ha ceduto una casa in origine destinata a parenti prossimi è sopra media la necessità di svincolare ricchezza (27,6%), seguita a parità di punteggio dalla voglia di fare altri investimenti immobiliari e dal desiderio di avere una seconda casa per le vacanze (17,2%); invece, hanno venduto un immobile precedentemente acquistato per investimento il 28% per bisogno di liquidità, il 24% per acquistare una seconda casa per parenti prossimi e per vacanze; infine, l'8% per fare altri investimenti immobiliari (graf. 8).

GRAFICO 8
TIPO DI ABITAZIONE VENDUTA E PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI Tecnoborsa

3. Il ricorso ai mutui

Tra coloro che hanno acquistato una casa il 61,5% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mu-

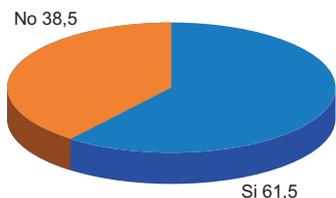
tuo (*graf. 9*); tale valore decisamente elevato è dovuto sia al calo dei tassi d'interesse praticato dalla Bce sia dall'allentamento della stretta creditizia adottata dalle banche.

Il fenomeno è piuttosto omogeneo a livello territoriale, mentre a livello demografico sono sopra la media i *single* e le coppie con figli grandi il cui capofamiglia ha fra i 35 e i 44 anni.

In particolare, sono ricorsi ai mutui/finanziamenti il 64,8% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, il 52% di chi ha preso una seconda casa vacanze, il 50% di chi ha comprato un immobile per investimento e il 32,1% di chi ha voluto acquistare una casa per parenti prossimi (*graf. 10*).

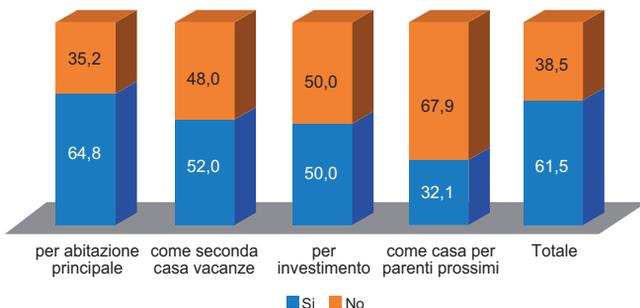
Il 39,1% di coloro che hanno acceso un mutuo lo ha fatto per finanziare fino al

GRAFICO 9
FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI Tecnoborsa

GRAFICO 10
PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE FACENDO RICORSO A UN MUTUO (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI Tecnoborsa

20% del prezzo pagato per l'immobile; il 23,5% ha preso un mutuo che copre dal 20% al 30%; il 15,3% ne ha acceso uno che va dal 30% al 40%; l'11,6% ha preso un mutuo che copre dal 40% al 50%; infine, il 10,5% ha pagato con i propri risparmi meno della metà dell'immobile acquistato (graf.11).

4. Le transazioni immobiliari previste nei prossimi due anni

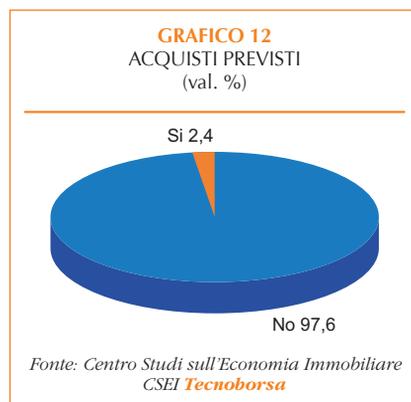
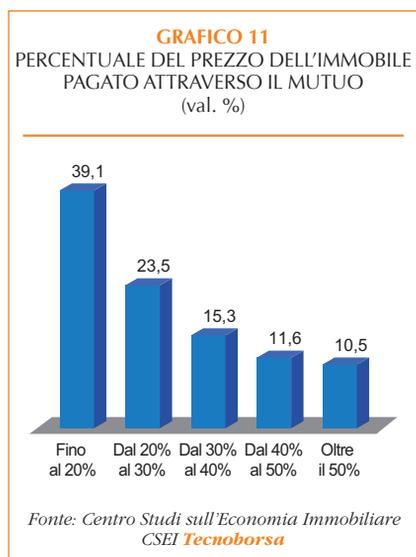
4.1. Le compravendite previste

Andando a indagare sulle intenzioni di acquisto da parte delle famiglie residenti nei 54 Comuni italiani presi in esame è emerso che il 2,4% degli intervistati dichiara di avere intenzione di prendere un'abitazione nel biennio 2018-2019,

facendo ben sperare nel proseguimento del *trend* positivo intrapreso dal settore (graf.12). È bene ricordare che, in qualsiasi indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento e può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame.

Analizzando la situazione a livello territoriale, come per chi ha già acquistato, sono sopra media per le intenzioni future coloro che risiedono nei Comuni Capoluogo; inoltre, le aree più attive dovrebbero essere il Nord-Ovest, il Sud e le Isole.

Anche rispetto alle motivazioni d'acquisto, come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (72,9%), quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare la propria condizione abitativa. Al secondo posto si tro-



vano coloro che vorrebbero acquistare la seconda casa per le vacanze (12,5%), seguiti da chi pensa di acquistare una seconda casa per parenti prossimi (8,3%); infine, vi sono coloro che intendono acquistare per investire il proprio capitale (6,3%) (graf.13).

Spostando l'analisi dalla parte delle previsioni di offerta da parte dei privati cittadini emerge che, nel biennio 2018-2019, il 2,5% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile (graf.14). Si tratta prevalentemente di coppie con figli grandi che vivono nei Comuni non Capoluoghi del Nord-Est e del Centro.

La motivazione predominante che sembra indurre alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (36%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per smobilizzare denaro (28%); al terzo posto si tro-



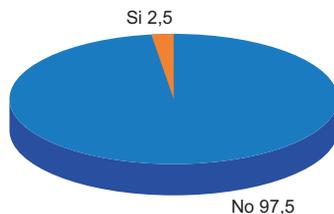
Colonna Traiana, Roma, II secolo d.C.

GRAFICO 13
PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE
DA ACQUISTARE
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 14
VENDITE PREVISTE
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

va chi vorrebbe vendere per prendere una seconda casa vacanze (7%); al quarto c'è chi vorrebbe acquistare una seconda casa per parenti prossimi (12%); infine, il 10% prevede di vendere per fare investimenti finanziari (graf. 15).

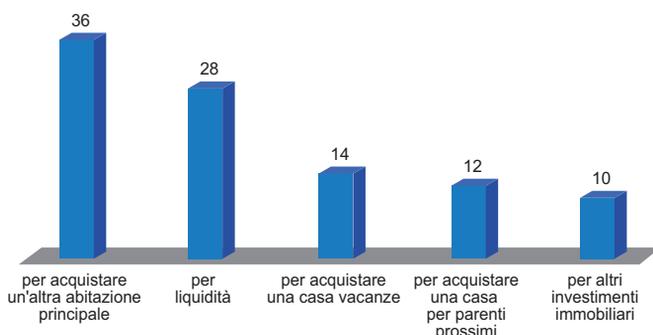
5. Conclusioni

Dall'Indagine **Tecnoborsa** 2018 è emerso che nel biennio 2016-2017 circa il 6% delle famiglie intervistate ha acquistato un'abitazione e le macroaree più attive sono state il Nord-Ovest e il Centro Italia. Come sempre la motivazione principale è il desiderio di risiedere in una casa di proprietà, le altre seguono con un notevole distacco e non presentano differenze rilevanti; tuttavia, i *single* hanno preferito acquistare case per investimento mentre le coppie con figli hanno privilegiato le abitazioni principali. Dall'analisi delle caratteristiche dell'im-

mobile acquistato si è riscontrato che i tagli preferiti sono stati quelli medi e medio piccoli; inoltre, gli acquirenti hanno preferito prendere abitazioni già ristrutturate, lasciando come fanalino di coda quelle da ristrutturare.

Passando alle vendite, è emerso che il valore è allineato a quello degli acquisti e infatti, anche in questo caso, poco meno del 6% delle famiglie ha affermato di aver venduto un'abitazione nel biennio preso in esame; pure per le aree le vendite sono allineate con gli acquisti: le più vivaci sono state il Nord-Ovest e il Centro Italia. Le case più vendute sono state le abitazioni principali, seguite con un notevole distacco (60,2 punti percentuali), dalle case vacanze; con piccole differenze seguono le case per parenti prossimi e per investimento. I tre quarti degli intervistati ha affermato di averlo fatto spinto dalla necessità di sostituire l'abitazione prin-

GRAFICO 15
PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

cipale; seguono con un notevole distacco (circa 70 punti percentuali), tutte le altre motivazioni. Analizzando il motivo della vendita rispetto al tipo di abitazione venduta è emerso che la quasi totalità di coloro che hanno venduto un'abitazione principale l'ha fatto per acquistare un'altra prima casa, mentre la motivazione primaria che ha spinto le famiglie alla vendita di una seconda casa per le vacanze, per parenti prossimi e/o per investimento è stato il bisogno di liquidità.

Per quanto concerne la richiesta di mutuo da parte di chi ha acquistato si è riscontrato che più del 60% degli acquirenti vi ha fatto ricorso. Inoltre, dall'analisi incrociata con il motivo di acquisto si è visto che la percentuale sale tra coloro che hanno preso un'abitazione principale, scende a circa il 50% tra coloro che hanno comprato una casa per le vacanze o per investimento ed è a poco più del 30% tra chi ha preso una casa per parenti prossimi. Più del 60% delle famiglie hanno acceso mutui che coprono fino al 30% del prezzo del bene acquistato.

Andando a sondare le transazioni previste per il biennio 2018-2019 poco più del 2% degli intervistati ha manifestato l'intenzione di acquistare un'abitazione; il valore, anche se inferiore a quello visto per gli acquisti già effettuati, non deve far pensare che il mercato subirà una battuta di arresto, dal momento che si sta parlando di intenzioni e, quindi, le persone tendono ad assumere un atteggiamento prudentiale. Anche in questo caso la motivazione principale rimane di gran lunga il desiderio di comprare una casa in cui vivere.

Spostando l'analisi sull'offerta futura anche qui il valore si attesta intorno al 2%, risultando inferiore a quello riscontrato per le vendite effettuate. La motivazione principale continua a essere il desiderio di sostituire l'abitazione principale con una più adatta alle esigenze del nucleo familiare; tuttavia, il bisogno di liquidità è al secondo posto con una differenza marginale (8 punti percentuali), mentre, a seguire, si incontrano le altre tre motivazioni. •

Nota metodologica

L'obiettivo dello studio è stato quello di rilevare, descrivere e analizzare l'andamento degli acquisti e delle vendite immobiliari presso un campione statisticamente rappresentativo dell'universo di interesse formato dalle famiglie italiane (analizzate su 54 Comuni), che abbiano effettuato delle transazioni immobiliari nel biennio 2016-2017 o che abbiano intenzione di effettuare delle transazioni immobiliari nel biennio 2018-2019.

- Campione rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane (residenti nei Capoluoghi di Provincia, in una selezione di Comuni con una densità compresa tra i 91.000 e i 170.000 nuclei familiari e in una selezione di Comuni con una densità inferiore ai 90.000 nuclei, per un totale di 54 Comuni analizzati). Domini di studio: tipologia familiare: n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli); residenza degli intervistati: n. 54 classi (tutti i Capoluoghi di Provincia e i Comuni stratificati in fasce di densità). I dati sono riportati all'universo. Cam-

pione *focus* NTN: campione di famiglie italiane (nei Comuni analizzati), che hanno effettuato un'acquisto/vendita di un'abitazione nel biennio '16-17. Il sovra-campionamento è stato calcolato sul Numero di Transazioni Normalizzate (NTN), rispetto alla quota di proprietà compravenduta, sulla base dei dati contenuti nel "Rapporto Immobiliare 2017 "Residenziale" – Agenzia del Territorio".

- Numerosità campionaria complessiva: 2.017 casi. Anagrafiche "Non reperibili": 10.846 (53,9%); "Rifiuti": 7.254 (36,1%); "Sostituzioni": 18.100 (90,0%). Intervallo di confidenza 95% (Errore

$\pm 2,2\%$). Campione *focus* NTN: Numerosità campionaria complessiva: 402 casi. Anagrafiche "Non reperibili": 1.416 (60,0%); "Rifiuti": 543 (23,0%); "Sostituzioni": 1.959 (83%). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 5\%$). Fonte delle anagrafiche: elenchi telefonici dei Comuni analizzati.

- Metodo di contatto: interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (Computer Assisted Telephone Interview).
- Tecnica di rilevazione: questionario strutturato.
- Periodo di effettuazione delle interviste: dal 3 aprile al 2 maggio 2018.



Foro di Traiano, Basilica Ulpia, Roma
II secolo d.C.

QEI

Quaderni
di ECONOMIA IMMOBILIARE

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

I NUMERI PUBBLICATI

- ▶ **QEI N° 27 - 2017**
Codice delle Valutazioni Immobiliari Tecnoborsa
Valori e Valutazioni Immobiliari

- Valutazione dei *Non Performing Loans* (Npl)**
Codice delle Valutazioni Immobiliari Tecnoborsa

- Indagine Tecnoborsa 2017**
Intermediazione e Valutazione

- Indagine Tecnoborsa 2017**
Sicurezza strutturale degli immobili

- ▶ **QEI N° 26 - 2017**
**Politica macroprudenziale
per il settore immobiliare**
Per la salvaguardia della stabilità finanziaria

Nuovo Codice Appalti
Correttivo e opere di urbanizzazione

Indagine Tecnoborsa 2017
Transazioni e mutui

Indagine Tecnoborsa 2017
Sicurezza in casa

- ▶ **QEI N° 25 - 2016**
Indagine Tecnoborsa 2016
Intermediazione e Valutazione

Valutazione economica dei progetti
Investimenti opere pubbliche e private

Concessioni e PPP
Nuovo Codice Appalti

Confedilizia
Giurisprudenza in Condominio

► **QEI N° 24 - 2016***

Forum Unece Itu

Smart Cities e sviluppo urbano sostenibile

Teoremi Mercantili

A margine di alcuni metodi *Market Oriented*

Indagine Tecnoborsa 2016

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2016

Lavori in casa

Nuovo Codice Appalti

Overview

*A partire da questo numero non c'è più la pubblicazione cartacea, bensì solo quella on-line sfogliabile e scaricabile dal sito www.tecnoborsa.it

► **QEI N° 23 - 2015**

Nuove Linee Guida

Abi

Innovazione e meccanismi psicologici

Nuove metodologie Valutazione Immobiliare

40 anni di abitazioni

Censimenti Istat

Indagine Tecnoborsa 2015

Intermediazione e valutazione

Finanza immobiliare

Siiq

► **QEI N° 22 - 2015**

Fisco e immobili

Confedilizia

Edifici e abitazioni

15° Censimento Istat

Codice delle Valutazioni Immobiliari

Banca Dati dei Prezzi

Indagine Tecnoborsa 2015

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2015

Sicurezza nelle abitazioni

► **QEI N° 21 - 2014**

Life Cycle Costing

Trattamento Componenti Costo Valutazione

Linee Guida Appalti e Gestione

Patrimoni Immobiliari

Agevolazioni Prima Casa

Fiscalità Immobiliare

Market Comparison Approach

Metodi di stima *Market Oriented*

Indagine Tecnoborsa 2014

Intermediazione e Valutazione

Estimo e Valutazione

Profilo e Competenze dei Valutatori

► **QEI N° 20 - 2014**

Confedilizia

Condominio un anno dopo

Certificazione energetica

Ape e Valutazioni immobiliari

Indagine Tecnoborsa 2014

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2014

Condominio

► **QEI N° 19 - 2013**

Indagine Tecnoborsa 2013

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2013

Intermediazione e Valutazione

Indagine Tecnoborsa 2013

Ristrutturazioni

Tempo e Standard di Valutazione

Rapporto Durata τ

► **QEI N° 18 - 2013**

Indagine Tecnoborsa 2013

Mercato immobiliare e imprese italiane

Indagine Tecnoborsa 2013

Mercato immobiliare e imprese - *Focus* Lazio

Confedilizia

La riforma del Condominio

Valorizzazione e dismissione

Patrimonio immobiliare pubblico

Valutatore immobiliare

Certificazione UNI CEI EN ISO

► **QEI N° 17 - 2012**
Indagine Tecnoborsa 2012
Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2012
Intermediazione e Valutazione

E-Valuations
Valutazione Patrimonio Immobiliare Pubblico

Fiaip
Politiche abitative

► **QEI N° 16 - 2012**
Indagine Tecnoborsa
Mercato Immobiliare e Imprese Italiane

Indagine Tecnoborsa 2011
Intermediazione e Valutazione

Dottrina estimativa
Codice delle Valutazioni Immobiliari **Tecnoborsa**

Listino Ufficiale
Borsa Immobiliare di Roma

► **QEI N° 15 - 2011**
Indagine conoscitiva
Camera Deputati

Governo del Territorio
Riflessioni e proposte

Indagine Tecnoborsa 2011
Transazioni effettuate e previste

Indagine Tecnoborsa 2011
Mutui

- ▶ **QEI N° 14 - 2010**
Evoluzione Dottrina Estimativa
Cause e Implicazioni

Linee Guida per la Valutazione
ABI

Qualità Certificata
Borsa Immobiliare Roma - BIR
Indagine Tecnoborsa 2010
Mutui

Manutenzione Urbana
Sviluppo in Qualità

- ▶ **QEI N° 13 - 2010**
Indagine Tecnoborsa 2010
Transazioni effettuate e previste

Agenzia del Territorio
Catasto e Fabbricati Fantasma

Direttiva Servizi
Agenti Immobiliari

Diritti dell'Uomo
Violazione Diritto di Proprietà

Policy Framework
Linee Guida strutturali

- ▶ **QEI N° 12 - 2009**
Banca d'Italia e Tecnoborsa
Quattro sondaggi congiunturali
sul mercato delle abitazioni in Italia - 2009

- ▶ **QEI N° 11 - 2009**
Forum Unece Wpla Rem
Guidelines

Indagine Tecnoborsa 2009
Transazioni e Mutui

Patrimonio Pubblico
Il Chiasmo dei Territori

Sistema Borse Immobiliari
Borsa Immobiliare di Bari

- ▶ **QEI N° 10 - 2008**
La Borsa Immobiliare Italiana
Il sistema delle Borse Immobiliari Italiane

Indagine Tecnoborsa 2008
Intermediazione e Valutazione

Le Famiglie Italiane
Risparmio Energetico

Estimo e Valutazione Economica dei Progetti
Studi e Professione

- ▶ **QEI N° 9 - 2008**
Indagine Tecnoborsa 2008
Transazioni effettuate e mutui

Indagine Tecnoborsa 2008
Transazioni previste

Finanziaria 2008
Norme sulla casa

Banca d'Italia
Mutui e cicli immobiliari

► **QEI N° 8 - 2007**

Tecnoborsa

Risparmio energetico

Indagine Tecnoborsa 2007

Transazioni e mutui

Tecnoborsa

Vivere la casa

Confedilizia

Fiscalità e nuovo Catasto

► **QEI N° 7 - 2007**

**Tecnoborsa Observer del Working Party
on Land Administration dell'Unece**

Le attività di Cooperazione con le Nazioni Unite

Protocollo di Kyoto

Scenari e Opportunità

Indagine Tecnoborsa 2006

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2006

Intermediazione e Valutazione

► **QEI N° 6 - 2006**

Codice delle Valutazioni Immobiliari

La qualità del processo e del servizio

Indagine Tecnoborsa 2006

Ristrutturazioni e incentivi fiscali

Un trentennio Istat

La nuova casa degli italiani

Arbitrato e Conciliazione

Forme di giustizia alternativa

► **QEI N° 5 - 2005**

Borsa Immobiliare Italiana

Dalla Borsa Immobiliare locale alla BII:
la sfida per la realizzazione di un progetto di sistema

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2005 sulle famiglie italiane:
Transazioni effettuate e previste

Tecnoborsa

La casa dei desideri

Banca d'Italia

Un confronto internazionale su mercati immobiliari,
famiglie e strumenti finanziari

► **QEI N° 4 - 2005**

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane: Transazioni
L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane:
Intermediazione e Valutazione

Istat

Il Censimento 2001: edifici e abitazioni

**I diritti di proprietà per i poveri:
una prospettiva globale**

Il Terzo Forum Internazionale
sull'Economia Immobiliare

► **QEI N° 3 - 2004**

Speciale Forum Roma 2003

**Atti del Secondo Forum Europeo
sull'Economia Immobiliare**

Terra per lo Sviluppo

Finanziamenti e Infrastrutture per il Mercato

Rome Forum 2003 Special

Land for Development

The Second European Real Estate Forum

Proceedings

Financing and Marketing Infrastructures

- ▶ **QEI N° 2 - 2004**
Centro Studi Tecnoborsa
L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane
Aste e Mutui

Banca d'Italia
I prestiti bancari
per l'acquisto di abitazioni

Associazione Bancaria Italiana
Un panorama sulle obbligazioni garantite

Confindustria
Il rapporto tra banca
e impresa in Italia
- ▶ **QEI N° 1 - 2003**
Financing & Market Infrastructure
Il Secondo Forum Europeo
sull'Economia Immobiliare

Osservatorio Tecnoborsa
Il patrimonio immobiliare
delle famiglie in Europa e USA

Standard Internazionali
La misurazione del valore degli immobili

Cartolarizzazioni
Nuovi strumenti di finanza alternativa
- ▶ **QEI Speciale - 2003**
Speciale Summit Roma 2002
Terra per lo Sviluppo:
Atti del Primo Summit Europeo
sull'Economia Immobiliare

Rome Summit 2002 Special
Land for Development:
The First European Real
Estate Summit Proceedings

► **QEI N° 0 - 2003**

Esecuzioni Immobiliari

Un panorama completo sulle aste

Osservatorio Tecnoborsa

Le famiglie italiane e il mercato immobiliare

Fondi Comuni d'Investimento Immobiliare

Nuove opportunità per il risparmio

Land for Development - Terra per lo Sviluppo

Il 1° Summit Europeo sull'Economia Immobiliare



*Domus Flavia, fontana ottagonale, Roma,
I - V secolo d.C.*



Publicato
Luglio 2018



Per lo Sviluppo e la Regolazione
dell'Economia Immobiliare

Sede legale:

Via de' Burrò 147 - 00186 Roma (Italia)

Sede operativa:

Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 - 00153 Roma

Tel. +390657300710 - Fax +390657301832

info@tecnoborsa.com - www.tecnoborsa.it