

L'industria immobiliare italiana 2012

opportunità per la crescita



FEDERIMMOBILIARE

Aderiscono a FEDERIMMOBILIARE



L'industria immobiliare italiana 2012

Opportunità per la crescita

**L'industria immobiliare italiana 2012:
opportunità per la crescita**

Volume pubblicato per
FEDERIMMOBILIARE
Via Boezio, 92
00193 Roma
e-mail: info@federimmobiliare.it
www.federimmobiliare.it

È vietata la riproduzione, anche parziale, senza
la chiara indicazione della fonte e degli autori.

Realizzazione editoriale Agra srl
Progetto grafico Blu omelette – www.bluomelette.net
Stampa CSR – Roma

La presente ricerca è stata realizzata da Federservizi
immobiliari srl per conto di Federimmobiliare.
Il gruppo di lavoro è stato coordinato da
Daniela Percoco.

Foto di copertina: Corbis
Finito di stampare nel mese di marzo 2012

FEDERIMMOBILIARE
Governance

Presidente

Gualtiero Tamburini

Vicepresidente Vicario

Federico F. Oriana

Segretario Generale

Paolo Crisafi

Vicepresidenti

Massimo Anderson – FEDERPROPRIETÀ
Fabio Bandirali – AICI
Giovanni Bottini – COBATY Italia
Giancarlo Bracco – FIABCI Italia
Enrico Campagnoli – IsIVI
Andrea Camporese – ADEPP
Mario Codazzi – IFMA Italia
Luca de Ambrosis Ortigara – ULI Italia
Domenico de Stefano – Consiglio Notarile di Milano
Roberto D'Agostino – AUDIS
Pietro Malaspina – CNCC Italia
Aldo Mazzocco – ASSOIMMOBILIARE
Pietro Membri – ANACI
Marzia Morena – RICS Italia
Angelo Ruggetti – ANCI
Danilo Tardino – REIA
Francesca Zirnstein – AREL

Collegio dei Proviviri

Silvia Maria Rovere (Presidente)
Edith Forte
Micaela Malinverno
Perla Masci
Anna Pasquali

Indice

<i>Gualtiero Tamburini</i>	
Uno sguardo d'insieme oltre la congiuntura	7
Presentazione	11
<i>Romano Prodi</i>	
L'Italia e l'Europa nella crisi globale	17
PARTE PRIMA	
LA FILIERA DEL <i>REAL ESTATE</i> : CARATTERISTICHE E DINAMICHE	21
1. Quadro macroeconomico di riferimento	23
2. La mappatura del settore	35
3. Il peso di immobiliare e costruzioni nell'economia del Paese alla luce dell'analisi <i>input/output</i>	43
4. Gli investimenti ed il mercato immobiliare: tendenze recenti e prospettive	53
5. Intervenire fiscalmente in chiave anticongiunturale per ritornare a crescere	63
PARTE SECONDA	
L'IMPEGNO DEI PROTAGONISTI DEL SETTORE	69
1. Il mondo immobiliare dell'AdEPP	71
<i>Andrea Camporese (AdEPP)</i>	
2. Il ruolo dei consulenti immobiliari nell'attuale mercato	77
<i>Fabio Bandirali (AICI)</i>	

3. Prospettive e problematiche della gestione dei condomini <i>Pietro Membri (ANACI)</i>	85
4. Quali patrimoni, quali valorizzazioni <i>Alessandro Gargani (ANCI)</i>	89
5. Lavoro, etica e differenze di genere nel settore immobiliare <i>Francesca Zirnststein (AREL)</i>	93
6. Una fiscalità immobiliare e delle costruzioni di sviluppo per la ripresa economica del Paese <i>Federico Filippo Oriana (ASPESI)</i>	101
7. L'evoluzione recente dell'industria immobiliare in Italia <i>Aldo Mazzocco (ASSOIMMOBILIARE)</i>	109
8. Un programma per uscire dalla crisi <i>Dionisio Vianello (AUDIS)</i>	115
9. Quale sviluppo per l'immobiliare commerciale? <i>Pietro Malaspina (CNCC)</i>	125
10. La responsabilità condivisa nella qualità del costruito <i>Giovanni Bottini (COBATY Italia)</i>	139
11. L'evoluzione della <i>due diligence</i> immobiliare <i>Domenico de Stefano (Consiglio Notarile Milano)</i>	141
12. Tutela della proprietà nella sicurezza <i>Giovanni Bardanzellu (Federproprietà)</i>	147
13. I nuovi mercati per un settore residenziale, urbano e turistico di pronta efficacia <i>Giancarlo Bracco (FIABCI Italia)</i>	151
14. Le nuove linee evolutive del <i>Facility Management</i> <i>Mario Codazzi (IFMA Italia)</i>	159
15. Per un'attività immobiliare capace di promuovere un equilibrato sviluppo economico <i>Enrico Campagnoli (IsIVI)</i>	169
16. La rilevanza del <i>network</i> per lo sviluppo di opportunità di <i>business</i> <i>Danilo Tardino (REIA)</i>	175
17. <i>Technical Due Diligence</i> quale strumento nel processo valutativo <i>Marzia Morena (RICS Italia)</i>	181
18. ULI e gli eventi internazionali <i>Luca de Ambrosis Ortigara (ULI Italia)</i>	189

PARTE TERZA	
PREVISIONI E PROSPETTIVE PER IL <i>REAL ESTATE</i> ITALIANO	199
1. Il <i>sentiment</i> degli operatori: i risultati dell'indagine trimestrale	201
2. Criticità ed opportunità del <i>Real Estate</i> : l'indagine Delphi	205
Focus – La privatizzazione del patrimonio immobiliare pubblico	219
APPENDICE	
Appendice normativa (maggio–dicembre 2011)	235
a cura di ASSOIMMOBILIARE	
Rassegna della recente normativa in materia immobiliare: Nota illustrativa dei principali provvedimenti maggio-dicembre 2011 dal D.L. 'Sviluppo' al D.L. 'Salva Italia'	237
ASSOCIATIONS PROFILES	263
FEDERIMMOBILIARE	265
ADEPP	266
AICI	267
ANACI	268
ANCI	269
AREL	270
ASPESI	271
ASSOIMMOBILIARE	272
AUDIS	273
CNCC	274
COBATY ITALIA	275
CONSIGLIO NOTARILE DI MILANO	276
FEDERPROPRIETÀ	277
FIABCI ITALIA	279
IFMA ITALIA	280
IsIVI	281
REIA	282
RICS ITALIA	283
ULI ITALIA	284
Bibliografia essenziale ed opere citate	285
Ringraziamenti	289

Uno sguardo d'insieme oltre la congiuntura

L'industria immobiliare è la protagonista di questo Rapporto dedicato alle sue problematiche ed alle sue prospettive, viste anche attraverso una indagine Delphi che ha coinvolto i leader delle diciotto Associazioni che aderiscono a Federimmobiliare ed una indagine sul sentiment espresso da un vasto campione rappresentativo del mondo del Real Estate composto da manager e imprenditori.

Da queste due inchieste emergono con chiarezza i tanti temi che oggi, in un contesto quanto mai difficile, l'industria deve affrontare e un quadro previsivo articolato dal 2012 sino al 2014.

Su detti temi, poi, ciascuna Associazione propone una propria visione con brevi contributi originali.

Il quadro che emerge consente una visione d'insieme utile per chi, operatore, studioso o policy maker, abbia interesse ad approfondire la conoscenza dell'industria dei servizi immobiliari.

Essa può essere definita, seppur in modo impressionistico, come un variegato complesso di imprese e professionisti che erogano i servizi di gestione agli edifici ed alle infrastrutture e si distingue concettualmente dall'industria delle costruzioni che può essere definita come quella che li realizza fisicamente: in estrema sintesi, quindi, la prima, del patrimonio costruito, produce il software, la seconda, l'hardware.

Tuttavia, le classificazioni statistiche ISTAT delle attività economiche non colgono appieno questa differenza, una differenza che, fra l'altro, nel tempo si è arricchita di complessità, così che oggi è assai arduo individuare i confini fra l'una e l'altra ed anche i confini con attività che ricadono in altri settori.

Inoltre, da diverso tempo, la dinamica espansiva dell'immobiliare, in Italia, più che altrove, dove la dimensione economica dei servizi immobiliari è maggiore, è significativa, come peraltro quella dei servizi in generale, mentre le costruzioni vedono calare in termini relativi la loro dimensione.

Assieme, immobiliare e costruzioni, sono comunque parte di assoluto rilievo dell'economia italiana.

Secondo i dati ufficiali, elaborati in questo Rapporto, il complesso immobiliare-costruzioni rappresenta, pur essendo incorso dopo il 2008 in una crisi di portata inedita, quasi un quinto del reddito nazionale (19,5%) e occupa più di 2,5 milioni di addetti.

Nonostante questa importante dimensione, le problematiche dell'industria immobiliare trovano normalmente scarsa attenzione da parte dei policy maker, se non nei pregiudizi che ne ispirano, a volte, l'azione e che non consentono di valutare appieno il formidabile ruolo di propulsore endogeno di uno sviluppo moderno – attento al risparmio energetico, all'ambiente, alla cultura, all'innovazione – che essa potrebbe avere.

Occorrerebbe che non si dimenticasse che l'immobiliare è uno dei pochi settori che, anche prima dell'attuale crisi, in anni di crescita lenta, ha fornito e tutt'ora fornisce un decisivo contributo di domanda all'economia italiana.

Ma, il contributo strutturale dell'industria immobiliare moderna all'economia ed alla società è ben più rilevante del semplice sostegno alla domanda in quanto – è facile dimostrarlo – l'industria immobiliare fornisce un supporto essenziale al buon funzionamento complessivo dell'economia di un Paese.

Sia sul fronte pubblico che su quello privato, negli ultimi anni si è sviluppata una maggiore attenzione alla produttività dei beni immobiliari e questa maggiore attenzione ha creato le condizioni per uno sviluppo sostenuto dell'industria dei servizi immobiliari.

Un immobile non a reddito o male impiegato, non solo costituisce una inefficienza per chi lo possiede, ma limita il PIL nazionale effettivo rispetto a quello potenziale.

Come molte indagini hanno mostrato, il rendimento medio del patrimonio immobiliare pubblico è prossimo allo zero, se non negativo, mentre se immaginassimo di mettere a reddito anche “solo” 1.000 miliardi di Euro di patrimonio immobiliare pubblico (centrale e locale) basterebbe un piccolo aumento nell'ordine dell'1,5% della redditività patrimoniale pubblica complessiva per generare un aumento percentuale permanente di circa l'1% a livello del PIL nazionale.

È un po' come uno stabilimento che produce molto al di sotto delle sue capacità; ciò, evidentemente, limita la produzione, ossia il reddito e la ricchezza stessa del Paese e con esse l'occupazione, la competitività e il benessere.

Così come la ricchezza tesaurizzata non crea sviluppo, allo stesso modo utilizzare al meglio la ricchezza immobiliare porta a mettere in circolo un formidabile indotto: occupazione, servizi, tecnologie, innovazioni, ecc.

L'investimento immobiliare oggi, quindi, non dovrebbe più essere considerato come una forma arretrata di rendita fondiaria, ma un impiego produttivo e propulsivo dello sviluppo economico e sociale.

L'immobile, in tale impostazione, è una infrastruttura come lo sono un aeroporto, una autostrada, uno stadio, ecc. e, come tutte le infrastrutture, contribuisce alla produttività generale dell'economia ed alla qualità della vita dei cittadini.

L'industria dei servizi immobiliari concorre in modo strategico alla valorizzazione del patrimonio costruito; essa è cresciuta nell'ultimo ventennio dagli 85 mila occupati del 1991 ai circa 300 mila attuali.

Si noti che, negli anni in cui l'immobiliare aumentava gli addetti in misura spettacolare, l'industria manifatturiera nel suo complesso perdeva occupati.

In questa lunga fase di crescita del comparto – una crescita che, se guardiamo alla dimensione che l'immobiliare ha in altri Paesi, è ben lontana dal punto di arrivo – abbiamo anche assistito alla trasformazione del suo ruolo, così che oggi l'industria immobiliare è fra quelle caratterizzanti la new service economy.

Il moderno Real Estate – ne viene una interessante conferma dall'indagine Delphi contenuta in questo volume – è un comparto pervaso da numerose applicazioni dell'informatica, ad alta tecnologia, ricco di innovazioni, con una qualità del capitale umano elevata.

D'altro canto questo settore deve prendersi cura di almeno metà della ricchezza del Paese, ricchezza che è costituita dall'ambiente costruito, fatto anche da immobili d'ogni tipo che, nel caso italiano, presentano una complessità in più data dalla dimensione e valore del patrimonio culturale, architettonico e ambientale.

Per non fare restare inattiva questa ricchezza, occorre che essa sia ben utilizzata e solo una moderna gestione immobiliare dinamica lo può assicurare. Nell'accezione attuale – che viene anche confermata dalle indagini di cui si dà conto in questo volume – l'orientamento degli operatori è prevalentemente rivolto alla gestione sostenibile, un termine che implica risparmio energetico, qualità ambientale, mobilità efficiente, in una ottica di recupero, riqualificazione, rigenerazione di contenitori, siti, città, quindi di brown fields piuttosto che di green fields, di manutenzione piuttosto che di nuova produzione.

L'industria immobiliare fa incontrare e stimola domanda e offerta creando le condizioni per l'uso più efficiente degli immobili, rendendo più trasparente e aperto il mercato, promuovendo l'afflusso di capitali e tecnologie e favorendo la specializzazione e la finanziarizzazione del settore.

Insomma, svolge un lavoro altamente produttivo e necessario per una economia dinamica e in una società aperta all'innovazione e tesa alla qualità.

È da notare, poi, che negli ultimi anni vi è stato un forte impulso all'internazionalizzazione del mercato italiano, oggi molto più aperto di quanto non fosse poco tempo addietro, grazie anche al clima culturale improntato alla trasparenza che le best practice di importazione hanno promosso.

I dati che, al netto delle conseguenze della recessione in corso, dimostrano la recente trasformazione vissuta dall'immobiliare italiano sono numerosi e vanno da quelli sull'occupazione, a quelli finanziari, a quelli sulle compravendite, sino agli aumenti dei valori immobiliari del decennio scorso, un fenomeno mondiale, questo, che in Italia è stato meno forte che altrove riducendo così le possibili conseguenze negative della crisi attuale.

Da tali sintetiche osservazioni discende la visione di una organica ed articolata politica immobiliare tesa a contribuire alla competitività dell'economia italiana e ad accrescere il valore e la qualità dell'offerta delle risorse territoriali – città, ambiente, edifici, impianti e infrastrutture – e, per tale via, quella dell'intero sistema economico.

Una nuova politica immobiliare concepita come strumento per favorire la competitività delle imprese e dei sistemi territoriali dovrà anche garantire la mobilità di persone, merci e aziende e considerare la necessità di rivedere vari istituti a partire da quelli fiscali.

Per questo – come ampiamente emerge dalle opinioni dei leader dell'industria qui intervistati – occorre individuare forme e strumenti di coordinamento e di semplificazione fra i numerosi e sovente sovrapposti centri decisionali che oggi agiscono; che il settore pubblico nell'intervento in campo immobiliare si muova secondo una regia responsabile è riforma che non costa e che, invece, può rendere molto, semplificando la normativa, eliminandone le contraddizioni e fluidificando l'intero processo.

Per imboccare con sicurezza questa direzione, la consultazione di un importante protagonista della gestione e valorizzazione della ricchezza immobiliare come l'industria immobiliare è un passaggio necessario, che l'industria immobiliare venga ascoltata nella fase di concezione degli interventi è anch'essa riforma che non costa e che potrebbe avere una forte resa, orientando nel senso della fattibilità, dell'efficienza e dell'efficacia il policy maker.

Gualtiero Tamburini

Presentazione

Poco più di un anno addietro, 7 ottobre 2010, con Statuto redatto davanti al Notaio, è stata costituita Federimmobiliare, la Federazione delle Associazioni rappresentative del mondo immobiliare in Italia.

Sino ad allora – ed ancora oggi – la complessa geografia associativa del comparto vedeva due entità rappresentative di interessi riconducibili al comparto immobiliare-costruzioni in posizione di spicco. Si tratta di ANCE, che storicamente detiene la *leadership* della rappresentanza delle imprese di costruzioni di immobili, e Confedilizia, che invece occupa analogo ruolo relativamente alla rappresentanza dei proprietari di immobili.

Il quadro però è ben più complesso e vede anche la presenza di un numero molto ampio di Associazioni grandi o piccole che raccolgono interessi imprenditoriali – diversi dai due citati – amministrativi o professionali, variegati ma precisamente definibili per caratteristiche come il prodotto/servizio, il mercato, la tecnologia o il processo di produzione e offerta.

L'insieme è veramente molto ampio e va dalle Associazioni degli agenti immobiliari (sono tre le principali) a cui aderiscono imprese accomunate dalla prevalenza dell'attività di intermediazione, alle associazioni delle Società di ingegneria (la principale OICE) ad altre ancora che hanno come *core*, argomenti molto specialistici ma non meno rilevanti.

Questa ampia articolazione deriva fondamentalmente da quel cambiamento strutturale ha caratterizzato le economie dei paesi avanzati sempre più come “economie dei servizi”.

L'industria dei servizi immobiliari, che è nata da tale trasformazione, deve ancora trovare un pieno riconoscimento ed una rappresentanza coesa ed è a partire dall'iniziativa federativa che abbiamo messo in campo che riteniamo possa essere costruito un percorso virtuoso che vada in tale direzione.

Questa nuova iniziativa si fonda quindi su tale premessa e su un duplice ordine di considerazioni, condivise fra le diciotto Associazioni che vi aderiscono.

Da un lato quella della necessità di fare cultura sul ruolo e le caratteristiche del complesso delle attività riconducibili all'immobiliare.

È una necessità, questa, per l'intero comparto immobiliare-costruzioni poiché, al di là di stanchi riconoscimenti dell'importanza del settore – su cui torneremo con una nuova stima che conferma l'assunto –, per via della sua dimensione e capacità di attivazione dell'economia, poi nell'immaginario collettivo non corrisponde un conseguente apprezzamento e riconoscimento.

Fatti pur veri, come la eccessiva cementificazione e distruzione del paesaggio e dell'ambiente, la speculazione selvaggia, la rendita immobiliare, o la corruzione, le cui cause non vanno cercate, almeno prevalentemente, nell'industria immobiliare, o del territorio, concorrono ad alimentare un pregiudizio ingiusto e, nelle conseguenze, dannoso per il Paese stesso.

Da un lato, è quindi per riportare il dibattito nel corretto alveo che occorre fare cultura immobiliare, promuovendo sia etica e trasparenza che informazione e consapevolezza su cosa significa per un Paese evoluto, in termini di benessere e produttività, un settore immobiliare efficiente e competitivo.

Dall'altro, data l'elevata frammentazione e articolazione dei soggetti che operano nell'immobiliare, per sperimentare, attraverso la Federazione, modalità di aggregazione che possano rafforzare, stanti le aree di comunanza di interessi fra gli attori di detto processo, la capacità delle singole entità associative di rappresentare agli *stakeholder* di riferimento problematiche e prospettive di interesse generale.

L'attività comune condotta dal momento della costituzione della Federazione è stata quindi la premessa alla concezione ed implementazione del lavoro che presentiamo oggi e che costituisce la base documentale della prima Assemblea annuale della Federazione.

L'idea su cui si basa questo appuntamento, che vuole collocarsi stabilmente all'inizio di ogni anno, è quella di realizzare un incontro, appunto, a cadenza annuale e di rilevanza pubblica, con la partecipazione ed i contributi di idee di tutte le Associazioni che aderiscono a Federimmobiliare, al fine di:

1. diffondere la conoscenza del logo Federimmobiliare e, quindi, delle singole Associazioni partecipanti, facendo cultura sulla consistenza, le caratteristiche, il ruolo e le problematiche delle numerose filiere dei servizi immobiliari;
2. fare *networking* fra le Associazioni aderenti a Federimmobiliare con uno scambio strutturato di informazioni ed idee sui temi di interesse di ciascuna;
3. accreditare la Federazione, e quindi le singole sigle che la compongono, presso le istituzioni, i *media* e l'opinione pubblica.

Questa documentazione è composta da una analisi economica del contesto in cui il settore immobiliare oggi opera e da una stima della sua dimensione e dei principali dati che lo caratterizzano, una stima dimensionale condotta sulla base di dati prodotti da una gran numero di fonti private e pubbliche fra cui una elaborazione originale sui

dati più recenti della tavola intersettoriale dell'economia italiana.

Inoltre, per dare un contenuto 'oggettivo' alle previsioni per il nuovo anno, abbiamo realizzato una indagine Delphi rivolta agli *Opinion leader*, costituiti dai diciotto Presidenti delle Associazioni federate, e al Presidente della Federazione.

Infine, da un anno ormai abbiamo promosso e avviato una indagine periodica sul *sentiment* degli operatori immobiliari ed in questa occasione presentiamo i dati dell'ultima rilevazione, particolarmente centrata sulle opinioni espresse dal campione relativamente alle prospettive per il 2012.

Accanto a questa parte generale, secondo un programma concordato fra tutte le Associazioni aderenti, ne viene sviluppata una seconda per 'temi'; infatti ciascuna delle diciotto Associazioni ha redatto un suo contributo originale su tematiche specifiche alla propria attenzione.

Nell'insieme, questa parte tematica fornisce, crediamo, una interessante visione complessiva, ancorché non esaustiva, della varietà e della rilevanza delle materie con le quali l'industria dei servizi immobiliari si confronta normalmente.

Se questa nostra impressione sarà condivisa, avremo raggiunto l'obiettivo di questa Assemblea che è proprio quello, come dicevamo all'inizio, di fare cultura ed informazione sull'immobiliare e, per diffondere maggiormente i risultati che abbiamo prodotto, essi sono stati raccolti nel presente volume che si auspica possa divenire nel tempo un punto di riferimento per chi, pubblico amministratore, studioso, operatore o singolo cittadino abbia interesse a conoscere una materia, come l'immobiliare, che impatta concretamente sulla vita di tutti noi, creando reddito ed occupazione, gestendo il territorio e l'ambiente, realizzando edifici ed infrastrutture per famiglie ed imprese.

Dipende allora anche da ciò se il settore immobiliare, più che orientare, subisce le iniziative di *policy* che vengono di volta in volta adottate.

Da qualche tempo diversi commentatori, più o meno autorevoli, proponendosi di individuare cause e rimedi dell'attuale crisi economica mettono sul banco degli accusati il settore immobiliare.

Il settore immobiliare fin dall'inizio della crisi era indicato come uno dei principali colpevoli sulla base della impropria considerazione che tutto era cominciato con i *subprime* ovvero su prestiti (poco) garantiti da immobili.

Oggi però l'accusa è apparentemente più solida dal punto di vista teorico.

Ha a che fare con una ipotetica distorsione degli investimenti che, si dice, in Italia sarebbero troppo orientati verso gli immobili, mentre essi dovrebbero andare verso le attività produttive.

Così, oggi che si parla di rilanciare lo sviluppo, si discetta sul favorire gli investimenti e la spesa produttiva *versus* quella improduttiva, proponimento ovviamente da tutti condiviso, ma occorre mettersi d'accordo su cosa è produttivo e cosa non lo è (*nouvelle Fisiocratie*).

È comunque un dato di fatto che oltre metà della ricchezza degli italiani è rappre-

sentata da immobili così come circa la metà degli investimenti fissi del Paese sono in immobili e che queste proporzioni, in via di larghissima massima e tenuto conto delle caratteristiche proprie di ogni economia, sono strutturalmente analoghe nella maggior parte dei Paesi avanzati, come è stato già tempo addietro autorevolmente osservato da un premio Nobel dell'economia come Arthur Lewis.

In Italia, ci sono troppe case, si dice, troppi capannoni e troppo cemento, quindi si dovrebbe investire meno nelle costruzioni.

I dati non confortano però questa tesi.

A parte il drastico calo degli anni della crisi, l'ammontare complessivo di investimenti in costruzioni in rapporto al PIL in Italia è da tempo inferiore a quello della media dei Paesi Europei (con la peculiarità di un patrimonio immobiliare storico-culturale e un territorio-paesaggio ben più impegnativi e costosi per quanto ne riguarda manutenzione e conservazione). Peraltro, in un Paese come il nostro, dove le imprese sono mediamente di dimensioni minuscole e coincidono spesso con la dimensione familiare, assume una particolare rilevanza la forte contrazione di uno storico fattore di forza della nostra economia, ovvero il tasso di risparmio, che in passato è stato uno dei pilastri di sostegno dell'economia del Paese, il pilastro che, non solo ha sostenuto il debito pubblico e le imprese, ma, che trasformandosi in immobili, prevalentemente in abitazioni di proprietà delle famiglie, costituisce oggi una delle più importanti garanzie di valore nel portafoglio delle famiglie stesse.

L'effetto di un flusso di investimenti debole è visibile, anche a colpo d'occhio, nelle infrastrutture, nelle città, nell'ambiente. Lo rimarkano dati come quelli sulla dotazione infrastrutturale o sulla qualità del patrimonio edilizio. Lo testimoniano drammaticamente episodi frequenti come i lutti che si ripetono in occasione di ogni calamità naturale.

Ci sono troppe case in Italia? Una recente ricerca del Cecodhas (European Federation of Public, Cooperative & Social Housing) mostra che la dotazione italiana di abitazioni per mille abitanti (479, contro una media di 472) è in linea con quella europea, ma anche che in Italia abbiamo una delle più alte percentuali in Europa di abitazioni con gravi carenze strutturali (oltre il 7,3% delle abitazioni, mentre in Europa Occidentale la media è 2,5%) e a ciò si aggiunge che la dimensione media degli alloggi è più bassa che in Europa, oppure ancora che l'efficienza energetica del nostro patrimonio è peggiore di quella misurata negli altri paesi europei con i quali abbiamo a confrontarci. Su tale ultimo punto si consideri anche che circa la metà dei consumi energetici del paese avviene nel settore immobiliare, con implicazioni enormi, quindi, relativamente ai risultati che, vuoi in termini di risparmio energetico, vuoi in termini di riduzione dell'inquinamento atmosferico, possono esser conseguiti con appropriate politiche.

L'indicazione che si ricava dai dati (e tanti altri potrebbero essere addotti) allora è che il flusso di investimenti in costruzioni in Italia è stato, ed è, semmai, troppo scarso.

Cosa diversa è se quegli investimenti avrebbero potuto essere, alle stesse condizioni, più rispettosi del paesaggio, della natura, della bellezza, ma qui emerge una carenza di indirizzo pubblico che, per usare un linguaggio pertinente con il tema, “è grande come una casa” e a cui, soprattutto, non si rimedia con meno investimenti privati, bensì con più investimenti, magari orientati da più intelligenza pubblica nella gestione e nel controllo del territorio.

C’è poi almeno un altro aspetto del quale si dovrebbe tenere bene conto quando si parla di intervenire sul complesso costruzioni-immobiliare con politiche diversive di investimenti e spesa.

Il complesso costruzioni-immobiliare, come vedremo più precisamente più avanti, pesa all’incirca per il 20% del PIL, con oltre un 10% di costruzioni, un 5% di immobiliare e il resto in redditi prodotti dagli immobili (affitti).

Un complesso che vale ben più di 2 milioni di occupati diretti (sempre meno muratori e sempre più “colletti bianchi”), con una formidabile capacità di attivazione dell’economia in un vasto numero di settori, anche tecnologicamente assai avanzati (“quando l’edilizia, va tutto va”), e con bassa attivazione di importazioni e che porta il totale degli addetti che direttamente o indirettamente sono dipendenti dal comparto a circa 3 milioni.

Quindi, riassumendo, in Italia si investe relativamente poco nell’immobiliare, mentre l’immobiliare ha un ruolo esistenziale sul tono complessivo dell’economia italiana (ma anche in altri Paesi il ruolo del settore è fondamentale).

Oggi, allora, come abbiamo accennato, l’industria immobiliare pare messa all’angolo sotto il peso di responsabilità che non ha e da quell’angolo può uscire solo con uno sforzo di trasparenza, comunicazione ed etica difficile da realizzarsi, ma a cui non può sottrarsi.

Esempi delle conseguenze di una carenza di cultura immobiliare se ne possono trovare tanti, ad esempio nella vicenda della riformulazione nel 2011 della normativa dei fondi immobiliari in chiave prevalentemente, ma non esclusivamente, antielusiva.

Tale intervento, peraltro, è avvenuto in un momento congiunturale assai difficile per l’investimento immobiliare, come abbiamo visto nella caduta successiva al 2007, creando una situazione di incertezza e di negatività che ha avuto come prima conseguenza quella di gelare il comparto, allontanando soprattutto gli investitori esteri poco propensi al rischio di un sistema Paese che troppo spesso cambia le regole in corsa.

È difficile pensare che il ricavato della riforma, in termini di gettito, abbia giustificato l’intervento – su questo alcune Associazioni come Assoimmobiliare hanno proposto simulazioni precise –, mentre credo si siano persi di vista gli obiettivi sistemici che è possibile cogliere con una industria dei fondi immobiliari di dimensioni importanti, quindi più efficiente ed efficace.

Un altro, ancor più recente, esempio è dato dall’art. 13 del così detto “decreto Salva Italia”.

Infatti, secondo i calcoli della relazione tecnica allegata al Decreto Legge n. 201 del 6 dicembre 2011, “Disposizioni urgenti per la crescita, l’equità e il consolidamento dei conti pubblici”, la nuova imposta municipale sugli immobili (l’Imposta Municipale Propria contenuta all’art. 13) frutterà un gettito di 3,8 miliardi di Euro dalle prime case (erano 1,8 prima della manovra), ai quali si aggiungeranno ulteriori 18 miliardi di Euro provenienti dagli altri immobili.

Il totale atteso è quindi di 21,8 miliardi di Euro dai quali vanno sottratti i 9,2 miliardi di Euro che già arrivavano dall’ICI e altri 1,6 miliardi di Euro dall’IRPEF a normativa vigente.

Rispetto ai tre obiettivi espliciti del Decreto, l’articolo 13 ne centra – anche se solo parzialmente – solo uno, quello del consolidamento dei conti pubblici.

Infatti, è vero che in prima battuta esso darà luogo a un maggior gettito, ma è altrettanto vero che esso avrà la conseguenza di deprimere ulteriormente un comparto edilizio già duramente colpito dalla crisi con l’effetto invece di de-consolidare i conti pubblici attraverso il minor gettito derivante dalla minore attività edilizia che ne conseguirà, sia nel mercato residenziale, sia soprattutto in quello non residenziale. Un mercato quest’ultimo più direttamente funzionale di quello abitativo alla promozione dello sviluppo economico.

L’effetto della manovra sul mercato immobiliare nel suo complesso è infatti da ritenere che sia soprattutto psicologico andando a peggiorare le – peraltro già depresse – aspettative, le quali, più d’ogni altro fattore, necessitano di essere invertite se si vuole tornare alla crescita. Il maggior gettito derivante dagli immobili con l’applicazione dell’art. 13 è comunque stimato in circa 11 miliardi di Euro, ovvero una cifra che costituisce la maggior parte di una manovra da più di 30 miliardi di Euro complessivi.

Oggi il sistema economico italiano è prigioniero di una situazione in cui le imprese sono obbligate ad essere proprietarie dei loro immobili mentre potrebbero, se esistessero alternative, localarli, destinando l’equivalente ai loro investimenti nelle attività “tipiche”. Perché ciò possa accadere – in sostanza si tratterebbe di un grande programma di capitalizzazione più efficiente dell’industria – sarebbe “sufficiente” incentivare le dismissioni degli *asset* immobiliari delle imprese attraverso l’incentivazione dell’investimento negli stessi *asset* da parte degli investitori *long term* in immobili e quindi fondi immobiliari e SIIQ. Ci sarebbe così una ricaduta enorme in termini di accrescimento della trasparenza, emersione di redditi, aumento della specializzazione, attrazione di investitori internazionali. L’ampliamento dell’industria della gestione specializzata dei patrimoni immobiliari determinerebbe un incremento della produttività sugli immobili e nelle imprese che li utilizzano.

L’industria immobiliare, in tale ottica, verrebbe ad occupare un ruolo centrale, non solo come leva dell’economia nazionale, con quel 20% di PIL al quale contribuisce direttamente, ma anche come strumento di una politica industriale capace di modernizzare, accrescendone la produttività, industria e servizi.

L'Italia e l'Europa nella crisi globale¹

La crisi economica che è nata dai mercati finanziari ha mostrato la progressiva impotenza della politica. O meglio, all'inizio della crisi, la politica ha reagito con molta forza e molto vigore, tant'è che anch'io ho avuto un periodo, non dico di ottimismo, ma almeno di speranza. Quando il Presidente Obama all'inizio della crisi ha buttato ottocento miliardi di dollari nel mercato per far riprendere l'economia, e i Cinesi 585 miliardi, mi ero detto che finalmente la vecchia lezione del 1929 era stata imparata: la politica reagisce e quindi ce la faremo. Invece la crisi è stata così profonda e ha talmente coinvolto tutti i mercati finanziari che anche questa risposta politica si è dimostrata impotente: non ce l'ha fatta a rovesciare la situazione. Sono ricominciate così le difficoltà nella crescita ed è cominciato un periodo in cui i rapporti fra finanza e politica sono fortemente mutati in favore della finanza.

Le attuali capacità di influenzare le decisioni da parte della finanza – una capacità che sconvolge addirittura anche me, che pure le osservo e lo studio da alcuni decenni – sono impressionanti: oltre l'80% delle transazioni finanziarie che in questi giorni hanno turbato il mercato, che hanno buttato giù le borse, partono automaticamente dai computer. Vengono utilizzati modelli matematici che di fronte a certi dati fanno scattare l'ordine di vendita o acquisto, e la valanga arriva in modo apparentemente naturale. Voi capite che questo rovescia la gerarchia dei valori e la forza tra mondo finanziario e mondo politico. Complica enormemente le decisioni politiche e allora la crisi europea è proprio in questa discrasia fra la capacità e la rapidità delle decisioni dell'economia e la lentezza e la difficoltà della politica. Questa lentezza della politica è ancora più evidente nelle democrazie occidentali.

Prendiamo il caso greco, per esempio. Quando è nato era un problema di dimensioni abbastanza modeste. La Grecia è un Paese meraviglioso, importantissimo, ma

¹ Sintesi del *keynote speech* tenuto nel corso dell'Assemblea Annuale di FEDERIMMOBILIARE (Roma, 18 gennaio 2012)

costituisce solo il 2% dell'economia europea, e la crisi greca poteva essere risolta velocemente dalle istituzioni europee e dai Paesi che avevano i mezzi, la dimensione e la convenienza a farlo. Ma tutto ciò non è stato fatto. Per quale ragione? Perché c'erano le elezioni in Nordrhein Westfalia, non c'era accordo tra francesi e tedeschi, gli italiani come al solito non esistevano. Adagio adagio, questa crisi che poteva essere governata, ha cominciato a espandersi fino a toccare un Paese come l'Italia che non si trova certo nella condizione della Grecia, ma che è arrivata progressivamente in crisi per la lentezza delle decisioni esterne e per problemi interni che in questo momento preferisco non commentare.

Questi eventi hanno messo in rilievo una caratteristica tipica del mondo contemporaneo: più lenta è la decisione e più debole diventa la struttura, ed ecco l'Europa.

Prima non vi ho parlato dell'Europa. Di certo non perché ho dimenticato gli anni della mia presidenza alla Commissione Europea, che sono stati tra i più belli e interessanti della mia vita. Non vi ho parlato di Europa perché le divisioni in ambito europeo, fra Paese e Paese, han fatto sì che l'Europa, che è ancora il numero uno, seppur di poco, per quanto riguarda la ricchezza mondiale – noi abbiamo circa il 22-23% di PIL mondiale mentre gli Stati Uniti sono tra il 21 e il 22% –, è ancora il numero uno nella produzione industriale e numero uno nelle esportazioni, questa Europa, di fronte alle sue incapacità decisionali, non esiste e non è protagonista neppure nelle vicende più vicine a noi.

Ed è vero, non esistiamo, perché l'altra caratteristica di questo grande passaggio verso il domani è la necessità di costruire grandi aggregati politici in grado di avere un'unica voce nel mondo. Il dramma dell'Europa è che in questo momento non ha alcun *leader* che anteponga agli interessi di breve periodo della politica interna gli interessi collettivi europei. Una Germania, per dirla con un linguaggio se volete popolare, è forse troppo grande per l'Europa ma sicuramente troppo piccola per il mondo. Quindi, una situazione europea paralizzata che impedisce di esercitare quel ruolo che non solo sarebbe naturalmente il nostro ma che tutti ci chiedono, a cominciare dai Cinesi.

I Cinesi nutrono sentimenti contrastanti nei confronti degli Stati Uniti: attrazione e paura. Una grande attrazione e una paura terribile di essere da soli nel confrontarsi con essi. Il cosiddetto G2 non lo vogliono e non lo amano né gli Americani né i Cinesi, perché temono uno scontro diretto. Tutti chiedono dell'Europa, ma l'Europa, che sarebbe così importante, come cuscinetto, come mediatore, come preparatore del nuovo ordine internazionale, cosa fa? Pensate al dramma monetario di questi giorni: quando è nato l'Euro i cinesi erano felicissimi. Ricordo che ebbi un colloquio con il presidente cinese che mi disse “noi vogliamo l'Euro, perché vogliamo vivere in un mondo in cui non ci sia solo uno che comanda, e se c'è l'Euro noi siamo più tranquilli perché abbiamo più spazio nel nostro futuro”. Oggi non si accontentano più di questo discorso, perché l'amarezza di vedere un'Europa che non sa prendere decisioni, ha mutato il loro atteggiamento sul futuro: nel sistema monetario internazionale pros-

simo, non vogliono più che ci siano solo l'Euro e il Dollaro, ma invece un paniere di monete, in cui anche la loro, il Renminbi, abbia un ruolo importante.

Questi mutamenti sono avvenuti in pochi anni. Non sto parlando infatti di un secolo fa! Queste considerazioni le facevo nel 2002 e nel 2003. Oggi, nel 2012, la prospettiva dell'umanità sembra essere cambiata completamente. È per questo che dico che è una velocità che noi non avremmo mai immaginato. La realtà del mondo cambia ma non vi è una situazione politica che permetta di mettere in atto le riforme nel sistema finanziario e, soprattutto, nel sistema monetario internazionale. Onestamente ciò non è possibile, perché gli Stati Uniti stanno benissimo come sono e la Cina è in una situazione tale per cui non ha interessi a una riforma oggi, perché fra qualche anno la pretenderà da una posizione di maggiore forza. Quindi non c'è nessuna spinta reale collettiva verso il passaggio a un nuovo sistema, che avverrà però fatalmente se lo sviluppo continuerà nei termini che vi ho delineato. Quindi andiamo verso un nuovo mondo di fatto, in cui il riconoscimento a livello politico avviene in modo molto lento.

È chiaro che di fronte a tutto questo noi abbiamo bisogno di alcune decisioni fondamentali, in Europa e anche negli Stati Uniti. In ambito europeo la prima decisione è quella di proseguire con la politica che i padri dell'Europa avevano delineato e che i grandi *leader*, anche dieci anni fa, volevano portare avanti, sfidando anche le barriere poste dalla politica interna. Ricordo ancora quando Kohl diceva: "i miei concittadini non vogliono l'Euro, perché sono troppo legati al Marco, ma io voglio l'Euro perché è indispensabile per la pace futura, è indispensabile per il futuro della Germania, ed è indispensabile che noi costruiamo una Germania europea e non un'Europa tedesca". Riflettiamo su questo concetto: abbiamo bisogno per la pace e anche per la nostra affermazione nel mondo di essere legati con gli altri Paesi europei. Purtroppo, questa è oggi una dichiarazione che non fa più nessuno!

Tant'è vero che una obiezione che fanno nei nostri confronti e che mi sono sentito io stesso fare, e che mi ha scioccato, è riassunta in una domanda di un ministro degli esteri del Partito Comunista Cinese che una volta mi disse: "come fate a costruire il domani se non pensate mai al domani? Pensate solo alle elezioni del giorno dopo. E il problema è che avete elezioni comunali, provinciali, regionali, nazionali, ed europee". E ogni elezione ha sempre importanza fondamentale nella politica interna quotidiana. Dobbiamo infatti ricordarci che se le elezioni si vincono pensando all'oggi, il domani si costruisce pensando al lungo periodo.

L'ultima riflessione che vorrei condividerei con voi ha infatti a che fare con la necessità di riformare i nostri sistemi politici in modo tale che le nostre decisioni possano pensare al domani, dando una visione di lungo periodo ai nostri governi, spingendo alla solidarietà tra i diversi Paesi e avendo una prospettiva per le nuove generazioni. L'alternativa è continuare a preoccuparsi e consumarsi nel rinvio delle decisioni, come è avvenuto con il caso greco.

Questo è quasi un esempio scolastico. Oggi, per mettere le cose a posto, occorrono

dieci volte le risorse che sarebbero state necessarie se il problema fosse stato affrontato con la necessaria *leadership*. Non si può andare avanti guardando solo indietro.

Dunque l'Italia e l'Europa hanno delle importanti possibilità di azione, anche se si tratta di azioni difficili. Dal lato politico occorre l'unità, di cui vi ho parlato, e dal lato economico occorre un enorme e diverso investimento nella scuola e nelle nuove generazioni. Alla fine, tutto il resto lo si riesce a mettere a posto, ma se manca l'innovazione, la capacità dei giovani, il coraggio di costruire cose nuove che si basano naturalmente sul futuro, se manca questo noi non ce la faremo mai.

I messaggi che vorrei lasciarvi oggi, alla fine di queste mie riflessioni, sono principalmente due: un messaggio politico di unità e di cooperazione tra i diversi Paesi e un messaggio di carattere economico di concentrare gli investimenti sulle nuove generazioni, perché l'involuzione più pericolosa per l'Europa è la perdita di risorse sociali e umane – lo vediamo in questi giorni, in un passaggio storico che può diventare drammatico –, ovvero la perdita delle risorse per il *welfare state*, di risorse per la sanità, per l'istruzione, per l'assistenza, per le famiglie più povere. Tutte risorse per cui la mia generazione si era battuta duramente.

L'Europa ha creato il sistema di *welfare state* migliore della storia, di certo non perfetto, ma ha comunque dato a tutto il mondo un messaggio di solidarietà senza precedenti. Se l'Europa oggi si ritira da questo progetto, noi abbandoniamo la più grande invenzione politico-economica del Novecento. Ecco quindi le direzioni in cui noi dobbiamo lavorare: quella dell'unità politica, quella della cooperazione economica e quella della solidarietà forte nei confronti delle categorie più deboli, perché questi sono stati alcuni dei successi più importanti conseguiti dall'Europa nella seconda metà del Novecento, e sono oggi essenziali sia per la ripresa dello sviluppo economico sia per un nostro ruolo più forte in questo passaggio epocale in cui si trova il mondo.

Romano Prodi
*Presidente della Fondazione
per la Collaborazione fra i Popoli*

PARTE PRIMA

LA FILIERA DEL REAL ESTATE: CARATTERISTICHE E DINAMICHE

1.

Quadro macroeconomico di riferimento

IL CONTESTO INTERNAZIONALE: IL 2011, UN ANNO BIFRONTE

L'anno appena trascorso è idealmente diviso in due fasi distinte e molto diverse fra di loro.

Nei primi mesi del 2011, infatti, si respirava un clima di fiducia e le economie, avanzate ed emergenti, proseguivano nel percorso di ripresa dalla crisi che ha toccato la fase più critica nel corso del 2009 (primo anno in cui il PIL mondiale è persino passato in terreno negativo). Non più tardi dello scorso giugno, nella 81^a Relazione Annuale della Banca dei Regolamenti Internazionali, si leggevano questi passaggi *“Il pessimismo ha finito per stancare, e l'ottimismo sta prendendo piede.[...] Vari fatti farebbero oggi propendere per un nuovo atteggiamento. L'espansione nelle economie emergenti è robusta e la ripresa, nei Paesi che erano stati al centro della crisi del 2007-09, pare avere assunto una dinamica in grado di autosostenersi”*.

La BRI, però, proseguiva mettendo in evidenza alcune sfide incombenti in maniera diffusa sul sistema economico e che avrebbero potuto, continua la BRI, rallentare il ritmo di ripresa: debiti sovrani alle stelle, squilibri globali, tassi di interesse estremamente bassi, riforme regolamentari incomplete, statistiche finanziarie troppo lacunose per fare luce sulle tensioni nazionali ed internazionali.

Ma a distanza di qualche settimana da questa analisi, cambia sostanzialmente l'intonazione di tutti gli osservatori internazionali.

Nei mesi di luglio ed agosto dello scorso anno gli andamenti dei mercati finanziari globali avevano risentito pesantemente del peggioramento del quadro macroeconomico globale e ciò aveva comportato revisioni al ribasso alle aspettative di crescita di gran parte delle maggiori economie mondiali.

Il Fondo Monetario Internazionale stima una crescita dell'economia a livello globa-

le per il 2011 nella misura del 4% (dopo che era cresciuta del 5,1% l'anno precedente), mentre nel 2012 si prevede una stabilizzazione del tasso di crescita dell'economia mondiale che, con un +4%, mantiene il livello del 2011. Tuttavia questa stabilità non riguarda l'area Euro dove il tasso di crescita, già basso, si riduce di circa il 30% passando dal +1,6% del 2011 al +1,1% del 2012 (tav. 1.1).

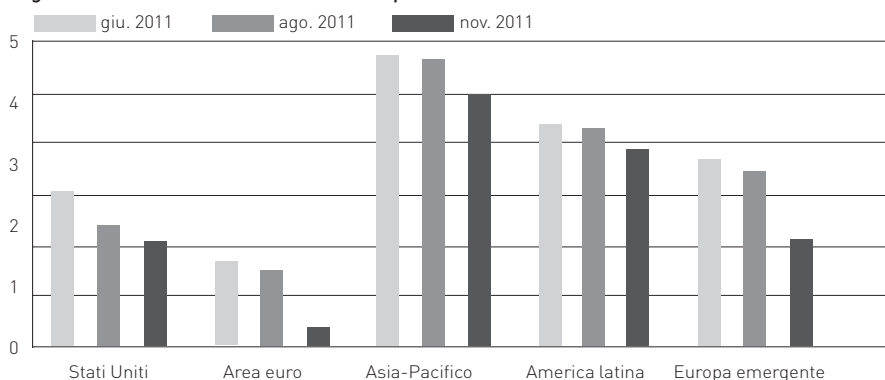
Tavola 1.1 Previsioni di crescita del PIL nel mondo (%)

			Previsioni		Differenze rispetto alle previsioni di Giugno	
	2009	2010	2011	2012	2011	2012
Mondo	-0,7	5,1	4,0	4,0	-0,3	-0,5
USA	-3,5	3,0	1,5	1,8	-1,0	-0,9
Area Euro	-4,3	1,8	1,6	1,1	-0,4	-0,6
Francia	-2,6	1,4	1,7	1,4	-0,4	-0,5
Germania	-5,1	3,6	2,7	1,3	-0,5	-0,7
Italia	-5,2	1,3	0,6	0,3	-0,4	-1,0
UK	-4,9	1,4	1,1	1,6	-0,4	-0,7

Fonte: Fondo Monetario Internazionale, Settembre 2011

E la revisione al ribasso delle aspettative di crescita per il 2012 è proseguita incessantemente sino alle più recenti valutazioni prospettiche (fig. 1.1).

Figura 1.1. Previsioni di crescita del PIL per il 2012 (%)



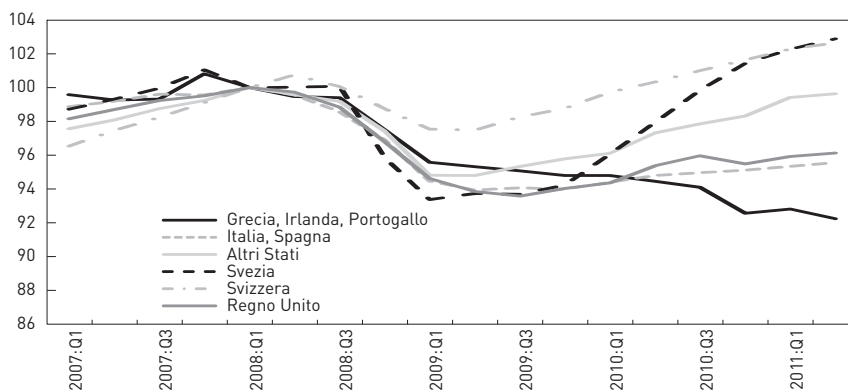
Fonte: Consensus Economics

Secondo il Fondo Monetario Internazionale, infatti, in questo periodo si è aperta una nuova fase “pericolosa” nel ciclo economico: l'attività globale si è indebolita ed ulteriormente differenziata, la fiducia è rapidamente diminuita con una contestuale crescita dei rischi di perdite. A fronte di irrisolte fragilità strutturali, si sono verificati violenti shock che hanno colpito duramente l'economia internazionale nel corso dell'anno, rallentandone la ripresa.

Si citi ad esempio, nella prima parte del 2011, il terremoto e lo tsunami del Giappone, i problemi geo-politici in molti paesi arabi, ed in particolare in quelli della sponda sud del Mediterraneo, produttori di petrolio, cui si vanno ad aggiungere, nel periodo estivo, la debolezza della domanda negli USA e le forti turbolenze finanziarie nell'area Euro andando ad impattare significativamente anche sul processo di stesura ed implementazione delle riforme in buona parte delle economie avanzate.

A differenza di quanto accadeva a metà del 2010 in cui, a fronte di una crescita ancora piuttosto stentata, gli operatori si aspettavano che l'espansione sarebbe stata sostenuta da ulteriori stimoli monetari e fiscali – cosa che poi avvenne –, in questo frangente si diffonde l'aspettativa che le possibilità di allentare ulteriormente le politiche macroeconomiche per sostenere la crescita fossero limitate. Le previsioni di crescita per il 2011, 2012 e 2013 sono quindi state riviste univocamente al ribasso.

Figura 1.2. Andamento del PIL nelle economie europee avanzate
(Q1 2008 = 100)



Fonte: Fondo Monetario Internazionale, Ottobre 2011

Va comunque segnalato che il ritmo di crescita del continente europeo si è andato a delineare, nella prima parte dell'anno, con andamenti a due velocità. Paesi come la Svezia, la Svizzera, la Germania hanno saputo cavalcare più saldamente la fase di ripresa principiata nel 2010, grazie al proprio vantaggio competitivo, solo lievemente scalfiti dalle tempeste economico-finanziarie, mentre altri Stati sono stati connotati da misure di austerità per il risanamento dei conti pubblici e disoccupazione galoppante (Grecia, Portogallo, Spagna, Italia; fig. 1.2).

I timori riguardo alla crescita sono poi stati amplificati dalla percezione che anche sul fronte delle politiche monetarie si disponesse di margini ridotti di manovra avendo le banche centrali già da tempo adottato *policy* improntate su bassi tassi di interesse. Infine sul fronte delle politiche di bilancio da seguire per stimolare la crescita si era in presenza di possibilità limitate, a causa di volumi elevati ed in aumento del

debito nelle economie avanzate con una situazione più problematica rispetto a quella del 2010.

I dati relativi ad un rallentamento previsto della crescita hanno ulteriormente aggravato la crisi del debito sovrano: infatti una ripresa generalizzata dell'economia globale era considerata un importante volano attraverso cui si sarebbe ridotto l'onere del debito pubblico. A fronte del rallentamento degli Stati Uniti, di una crescita più incerta per Francia e Germania e della perdita di slancio dei mercati emergenti, è accresciuta l'apprensione per le sorti economiche del Vecchio Continente, così si è diffuso il timore che la crisi del debito sovrano potesse espandersi dalla periferia al centro dell'area Euro.

Le revisioni delle stime sulla capacità di rimborso di Grecia, Irlanda e Portogallo e i dubbi crescenti sulla possibilità che tali Paesi potessero tornare a finanziarsi sui mercati obbligazionari nei tempi specificati nei programmi di sostegno ufficiali hanno continuato a condizionare le quotazioni dei debiti sovrani.

Tra luglio ed agosto i timori per la crescita e per la dotazione limitata dell'FESF (Fondo Europeo di Stabilità Finanziaria) hanno spinto il contagio fino ai grandi Paesi dell'Europa meridionale, ampliando i differenziali di rendimento italiani e spagnoli, minando la convinzione che questi due Paesi sarebbero stati risparmiati dalla tensione che interessavano la periferia dell'area Euro.

Però il peggioramento delle prospettive macroeconomiche e le allerte per il possibile contagio hanno interessato anche i mercati dei Paesi al centro dell'area Euro, in particolare Francia e Germania, determinando un allargamento sistemico al contagio in atto.

Gli accadimenti di inizio autunno possono essere molto efficacemente sintetizzati dal monito dell'ex presidente della BCE Trichet: *'Lo stress sul debito sovrano si è spostato dalle economie più piccole a quelle dei maggiori Paesi dell'Unione Europea. Segni di tensione sono evidenti in molti mercati dei bond governativi europei, mentre l'alta volatilità sui mercati azionari indica che le tensioni si sono allargate ai mercati dei capitali di tutto il mondo. La situazione è stata aggravata dal progressivo prosciugamento del mercato interbancario. La grande interconnessione del sistema finanziario dell'Unione Europea nel suo complesso ha portato ad un rapido accrescimento dell'impatto negativo sull'economia in Europa e altrove'*.

L'ultimo trimestre dell'anno si è dunque rivelato estremamente convulso e schizofrenico: dapprima i mercati hanno segnato il passo per i timori di una nuova recessione e di un'insolvenza disordinata; ha seguito poi una fase in cui è migliorato il clima di fiducia in virtù della convinzione che le autorità politiche avrebbero raggiunto un'intesa su un piano di ampio respiro per affrontare la crisi (che ha condotto al vertice dell'area Euro del 26 ottobre).

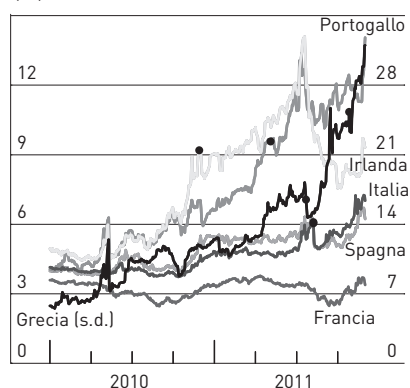
Infine, a partire dal mese di novembre si è aperta una fase estremamente tormentata e caratterizzata dal serrato susseguirsi di notizie politiche, in particolare sulla proposta di *referendum* in Grecia e le crisi di governo in Grecia ed in Italia, i cui nuovi esecutivi

non sono però riusciti a fare recuperare le perdite subite mantenendo gli indicatori di volatilità nei mercati obbligazionari ed azionari su livelli elevati e mettendo ancor più sotto pressione i titoli di Stato (fig. 1.3). Se nel 2008 le banche sono state salvate dai governi sovrani, nel 2011 il tema dominante è come riuscire a salvare i governi.

La crisi del debito sovrano nei Paesi Euro si è trasformata da un problema riguardante piccoli stati periferici ad uno che potrebbe mettere a repentaglio la stessa moneta unica.

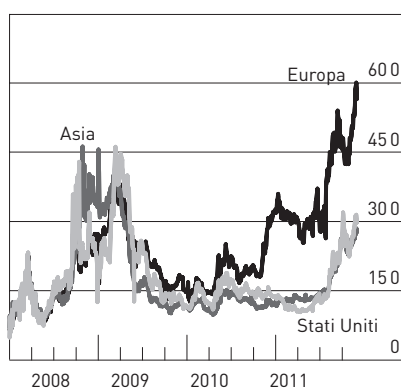
Contemporaneamente ai problemi incontrati dai debiti sovrani, le agenzie di *rating* hanno dato corso a numerosi declassamenti di istituti bancari dell'area Euro (7 in Italia, 2 in Francia, 4 in Spagna e 3 in Grecia), in alcuni casi in stretta connessione con l'incremento del rischio sovrano, essendo i bilanci delle banche pregni di titoli di stato, ed in altri per l'erosione del sostegno pubblico percepito, cosicché gli *spread* creditizi delle banche europee si sono allontanati considerevolmente ed ulteriormente da quelli delle banche asiatiche e statunitensi, superando i livelli riscontrati all'indomani del fallimento della Lehman Brothers nel 2008 (fig. 1.4).

Figura 1.3. Rendimento dei titoli di Stato decennali (%)



Fonte: Bloomberg

Figura 1.4. Spread creditizi (punti base)



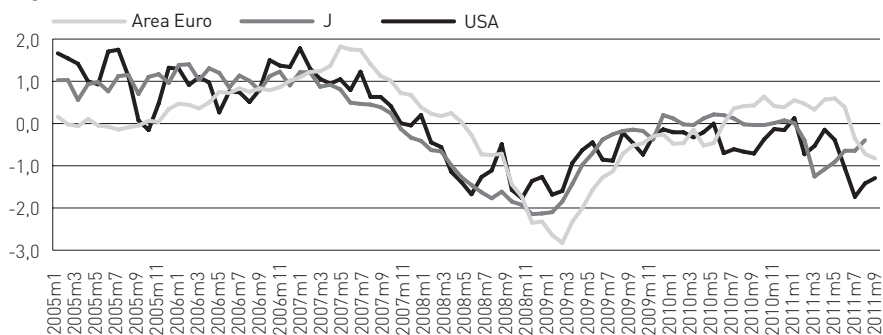
Fonte: Bloomberg

In tale contesto di volatilità dei mercati, i declassamenti bancari hanno aggravato le difficoltà di finanziamento delle banche europee rendendo più restrittivi i criteri di accesso al credito con un ulteriore impatto negativo sull'evoluzione dei sistemi economici.

Sempre a partire dalla seconda parte dell'anno, alla luce della volatilità economica, finanziaria e politica sopra accennata, la fiducia da parte dei consumatori e delle imprese è calata drasticamente in maniera generalizzata (fig. 1.5).

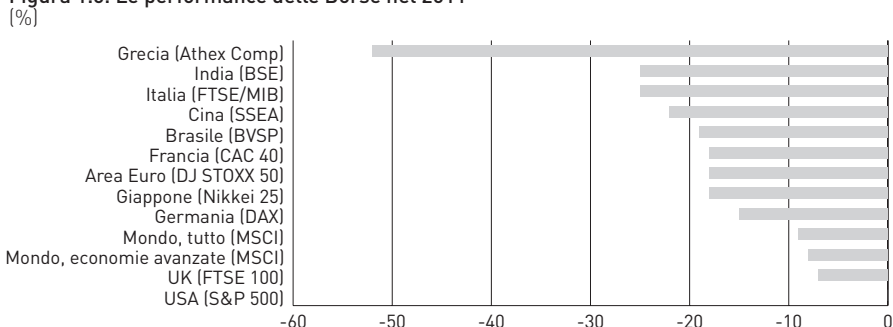
La ricchezza delle famiglie ha subito un importante contraccolpo imputabile sia alla decrescita di valore dei corsi azionari (fig. 1.6), che alla debolezza dei mercati immobiliari (fig. 1.7).

Figura 1.5. Indice di fiducia dei consumatori



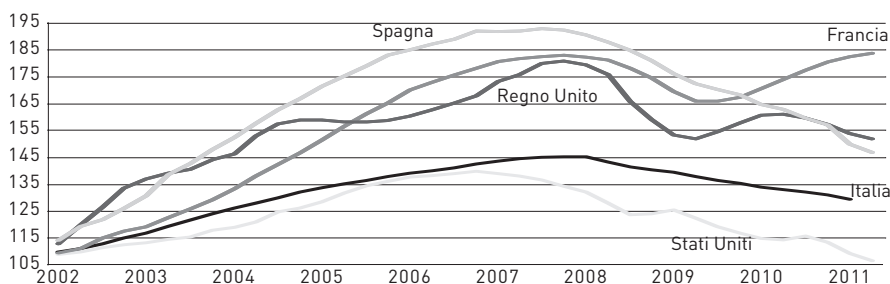
Fonte: OCSE

Figura 1.6. Le performance delle Borse nel 2011



Fonte: Thomson Reuters

Figura 1.7. Prezzi reali delle abitazioni
(2000 = 100)



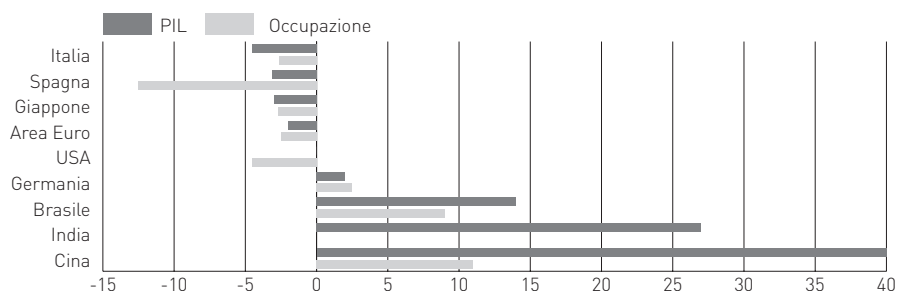
Fonte: elaborazioni Federimmobiliare su fonti varie

Tali circostanze stanno costringendo le famiglie a mantenersi su posizioni difensive inducendole a ridurre i consumi ed a risparmiare per far fronte alle difficoltà di bilancio. A ciò si aggiunga che la crescita dell'inflazione registrata nel corso dell'anno ed i tuttora elevati tassi di disoccupazione (fig. 1.8) hanno ridotto il loro potere di acquisto, avvitando i consumi ed impendendo quindi il rilancio delle economie di cui

recupero si prospetta oltremodo faticoso e lento (figg. 1.8 e 1.9): i rassicuranti punti di tenuta della ripresa USA e dello sviluppo asiatico sono pertanto superati dalla sfiducia dilagante nel contesto europeo, spingendo in vecchio Continente verso una fase recessiva in un contesto in cui il *credit crunch* è duro almeno quanto quello del 2008/2009. Una stretta creditizia, però, che non è uniforme tra Paesi, elemento che amplifica il solco della competitività a sfavore delle economie che hanno più bisogno di crescere.

Figura 1.8. PIL ed occupazione

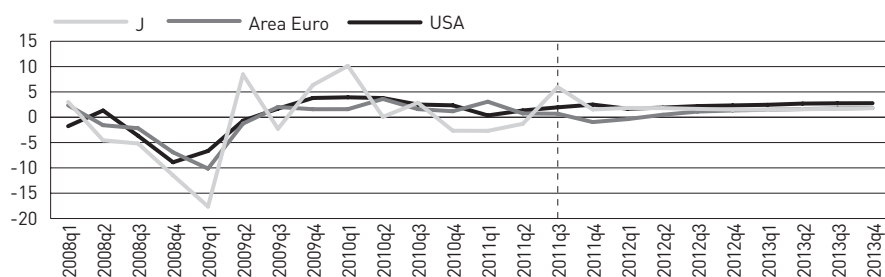
(variazioni % IV trimestre 2007-III trimestre 2011)



Fonte: Haver Analytics

Figura 1.9. Crescita del PIL reale trimestrale annualizzato

(%)

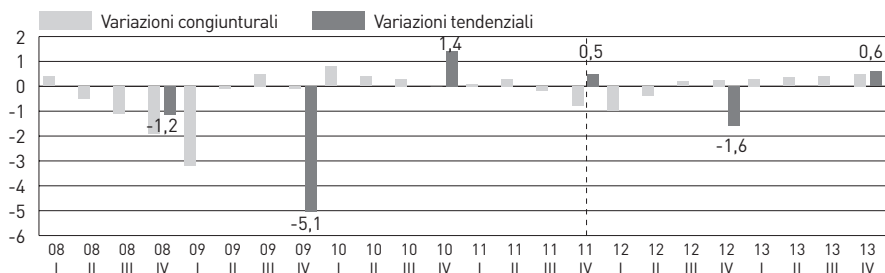


Fonte: dati e previsioni OCSE

L'ITALIA: TURBOLENZE E RECESSIONE, IN ATTESA DI MISURE PER LO SVILUPPO

La debole crescita italiana è diventata contrazione a partire dal III trimestre del 2011 (-0,2% su base trimestrale), con previsioni di chiudere il 2011 ad un +0,5% rispetto al 2010. Le previsioni convergono su una flessione del PIL per il 2012 (dal -0,5% dell'OCSE al -1,6% del Centro Studi Confindustria) per poi recuperare di qualche decimo di punto nell'anno successivo, con incrementi del PIL solo dopo il III trimestre del 2012 (fig. 1.10).

Figura 1.10. Le variazioni del PIL italiano
[%]



Fonte: elaborazioni Federimmobiliare su dati e previsioni Centro Studi Confindustria e ISTAT

La ricaduta in recessione avviene solo dopo due anni dalla fine della precedente. Pertanto si parte da livelli di domanda, produzione e reddito decisamente inferiori e, come già nel biennio 2008-2009, la nostra economia risulterà più colpita della media dell'Eurozona. Alla fine del 2013 il PIL italiano sarà inferiore di oltre 5 punti percentuali rispetto alla fase precedente alla crisi.

Lo scenario elaborato considera che si verifichi l'ipotesi più probabile e che venga risolta la crisi dei debiti sovrani facendo forza sulla cooperazione di Stati ed istituzioni per fare rientrare le tensioni sui tassi di interesse a lungo termine, ripristinare le condizioni operative normali nel credito ed instillare una nuova iniezione di fiducia a famiglie ed imprese. Ci si attende comunque che ci vorrà qualche mese affinché la distensione auspicata sui mercati finanziari si trasmetta all'economia reale e solo successivamente si prospetta il recupero, pur con le ricadute restrittive della stretta del bilancio pubblico.

È chiaro che, se non si verificasse tale distensione, ne seguirebbe una drastica e ben più duratura discesa degli indicatori economici con effetti severi sia nella zona Euro che al di fuori di essa.

Nel corso del 2011 la dinamica dei consumi delle famiglie è stata quasi piatta, nonostante la flessione del reddito disponibile reale, andandosi, invece, a riversare sul saggio di risparmio – erosione che si aggraverà e che non potrà essere sostenibile a lungo (fig. 1.11)¹ -. Nella seconda parte del 2011 si rilevano indicazioni di riduzione della spesa in consumi che si protrarrà a tutto il 2012.

Gli investimenti fissi lordi, secondo le stime del Centro Studi Confindustria, sono aumentati dell'1,1% nel 2011, mentre nel 2012 diminuiranno del 4,8% per poi salire dell'1,7% nel 2013.

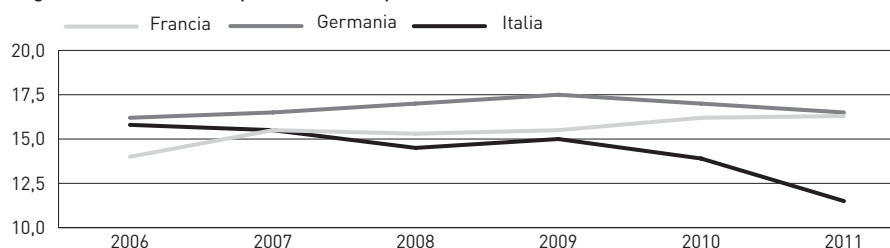
¹ La diminuzione del saggio di risparmio delle famiglie italiane, che nel II trimestre del 2011 raggiunge il minimo storico dell'11,9%, non è di per sé un indice crescente di difficoltà economica, ma, stanti le condizioni economiche domestiche al contorno, ne assume tutti i connotati. La diminuzione del reddito disponibile deve infatti convivere con le aspirazioni di consumo e la propensione al risparmio, inducendo le famiglie a modificare la composizione dei consumi in favore di beni primari e meno costosi.

Tavola 1.2. Indicatori economici per l'Italia
(variazioni %)

	2010	2011	2012	2013
PIL	1,5	0,5	-1,6	0,6
Consumi delle famiglie	1,0	0,6	-1,0	0,4
Investimenti fissi lordi	2,4	1,1	-4,8	1,7
Esportazioni	12,2	4,2	0,2	3,6
Importazioni	12,7	2,3	-1,3	3,4
Saldo commerciale	-1,3	-1,5	-0,2	0,3
Occupazione totale	-0,7	0,9	-0,6	-0,2
Tasso di disoccupazione	8,4	8,0	8,6	9,0
Prezzi al consumo	1,5	2,8	2,2	2,1
Retribuzioni totale economia	2,2	1,9	1,5	1,7
Saldo primario della P.A.	-0,1	1,1	4,0	5,5
Indebitamento della P.A.	4,6	3,9	1,5	0,1
Debito della P.A.	118,4	120,3	121,3	118,0

Fonte: dati e previsioni Centro Studi Confindustria, Dicembre 2011

Figura 1.11. Tasso di risparmio in % rispetto al reddito



Fonte: elaborazioni Federimmobiliare su dati Eurostat

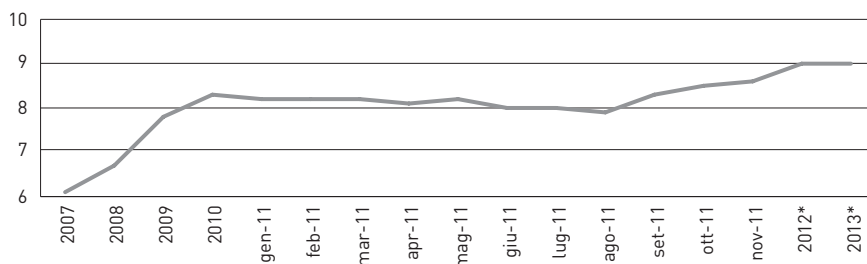
Con riferimento agli investimenti in costruzioni, essi hanno continuato a diminuire nel 2011 (-5,4% per l'ANCE), così come si prevede che caleranno ancora nel 2012 (-3,8%), per poi riprendersi lievemente solo nel 2013 (+0,8% per Confindustria). Quindi, nel quinquennio 2008-2012, il settore delle costruzioni avrà perso il 24,1% in termini di investimenti che torneranno pertanto sui livelli della metà degli anni '90.

A condizionare le scelte di investimento contribuiscono:

- il ridotto utilizzo della capacità produttiva
- le aspettative degli imprenditori di diminuzione della domanda nei prossimi mesi
- la bassa redditività (determinata dal crollo delle vendite e dai maggiori costi)
- le difficoltà di accesso al credito
- l'aumento dei costi di finanziamento.

Con riferimento alle esportazioni, che nel 2010 e nella prima parte del 2011 erano state un motore di crescita, esse perdono terreno in ragione della diminuzione di fiducia indotta dalla crisi dei debiti sovrani, dalle politiche di bilancio più restrittive e dalla frenata dei mercati emergenti. L'export, in rallentamento nel secondo scorcio del 2011 e che dovrebbe proseguire a tutto il 2012, si potrà riavviare a partire dal 2013.

Figura 1.12. Tasso di disoccupazione (%)



Fonte: ISTAT e previsioni Centro Studi Confindustria

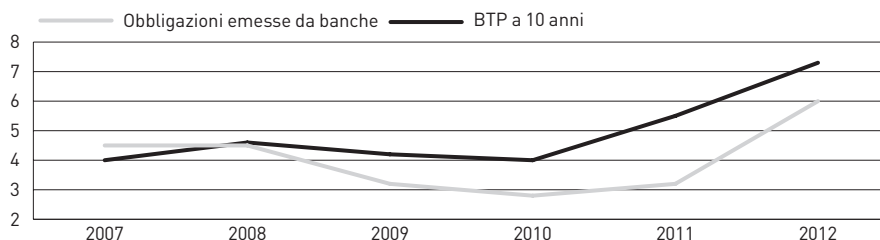
Altra nota dolente del quadro economico nazionale è rappresentata dalle condizioni del mercato del lavoro, in deterioramento: la riduzione dei livelli di attività, riscontrabili nel II semestre del 2011, ha interrotto il rilancio della domanda di lavoro, iniziato in chiusura dell'anno precedente.

Bassi livelli di attività e redditività penalizzante limitano considerevolmente le possibilità che le aziende industriali possano trattenere i lavoratori impiegati, bensì che si risolvano a tagliare ancora le posizioni lavorative per rispondere alla flessione degli ordinativi. Meno grigia la posizione nel settore terziario dove i livelli occupazionali dovrebbero tenere meglio rispetto all'industria, addirittura con possibili ripartenze. A novembre 2011 il tasso di disoccupazione rappresentava l'8,6% della forza lavoro, aumentato rispetto alla prima fase dell'anno in cui si era notata una certa stabilizzazione e comunque in sensibile aumento rispetto ai 6 punti rilevati prima della crisi (fig. 1.12). Assumendo una complessiva debolezza del mercato del lavoro, ci si attendono ulteriori incrementi del tasso di disoccupazione nel 2012 e stabilità per l'anno seguente. Da sottolineare, comunque, che la crisi sul mercato del lavoro non si limita alla realtà nazionale, ma è un fattore comune per la gran parte delle economie avanzate, con l'Italia che regge bene il confronto internazionale ove si rileva una media del tasso di disoccupazione dell'area Euro al 10,3% (solo la Germania si differenzia dal *trend* generale avendo un saggio di disoccupati ad un livello minimo e pari al 5,5%).

L'allargamento della crisi dei debiti sovrani dai Paesi europei periferici ad altre realtà nazionali più rilevanti ha prosciugato il mercato interbancario e inaridito i flussi finanziari anche verso l'Italia, dove la crescita dei rendimenti dei BTP (a novembre si sono superati i 7 punti percentuali) si è tradotta in un significativo rincaro del costo della raccolta (fig. 1.13). A ciò si aggiunga l'innalzamento dei requisiti di capitale imposti da Basilea 3 e dall'Autorità Bancaria Europea (EBA) che vanno ad accentuare il fenomeno del *deleveraging*, per imprese e famiglie, incrementando l'incertezza sulla ripresa delle sorti economiche del Paese.

Una restrizione dell'offerta del credito ed un incremento della sua onerosità che non va a soddisfare una domanda crescente per quelle imprese che si accingerebbero ad effettuare investimenti e che determina l'arenarsi di progetti di sviluppo.

Figura 1.13. Tassi di rendimento
(valori percentuali medi annui)



Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su fonti varie

Il tema del costo della raccolta e quindi dell'ingessamento del credito sul mercato italiano è strettamente interconnesso con l'andamento dello *spread* tra i rendimenti di BTP e *Bund* a 10 anni, a sottintendere la maggiore rischiosità del nostro debito. L'andamento del differenziale fra i due tassi di rendimento è stato alquanto altalenante e legato ai numerosi e schizofrenici interventi operati sulla finanza pubblica sia a livello domestico che continentale, soprattutto a partire dai mesi post-estivi.

Una tensione che non si è allentata nemmeno all'indomani del cambiamento dell'esecutivo e delle misure di rigore prese da quest'ultimo, avvalorando l'ipotesi che l'ampliamento della forchetta fra i Buoni del Tesoro domestici e quelli di riferimento dipendano assai più strettamente da quanto viene deciso in sede europea in merito alle sorti della moneta unica e alla risoluzione della crisi dei debiti sovrani, piuttosto che non dalle misure assunte a livello interno. È allora per tamponare l'emergenza dell'impennata del debito pubblico, ulteriormente accentuata dalla maggiore onerosità sul conto interessi, che il Governo Monti ha varato il decreto "Salva Italia" (D.L. 201/2011), una manovra che si compone di tagli alla spesa e di nuove entrate per oltre 60 miliardi dal 2012 al 2014 e che anticipa il raggiungimento del pareggio di bilancio nel 2013. Da notare, comunque, che le maggiori entrate risultano molto più rilevanti rispetto alla riduzione della spesa, con effetti presumibilmente ancor più recessivi sulle dinamiche economiche del Paese. Ci si attende quindi una seconda fase della manovra basata su misure tempestive e di pronta applicabilità volte allo sviluppo. Una seconda fase in cui molto potrebbe dipendere da nuove misure di riattivazione dell'economia – come quelle proposte da Federimmobiliare, riprese nel paragrafo 5, che facciano leva sulla capacità unica del settore immobiliare-costruzioni di generare positivi impulsi di carattere economico-sociale di portata generale.

2. La mappatura del settore

La catena del valore del settore immobiliare, si può sinteticamente rappresentare con lo schema seguente:



Volendo estremamente semplificare, si può asserire che ciascuna operazione immobiliare inizia con la elaborazione di un piano di sviluppo (*Development*), che poi deve trovare una sua dimensione finanziaria attraverso idonei strumenti di finanziamento ed investimento (*Investment/Finance*) e sfociare nella fase realizzativa e di gestione del processo costruttivo (*Project management & construction*). Una volta completata la realizzazione dell'intervento, esso andrà portato sul mercato attraverso una adeguata attività di *marketing* e commercializzazione (*Brokerage*). Poi, il manufatto dovrà essere gestito propriamente attraverso attività riconducibili ad *Asset e Property management*.

V'è da dire, inoltre, che ciascun segmento della *value chain* non opera a compartimenti stagni, né rimane isolato, ma è fortemente interconnesso, riceve *input* e dà impulsi agli altri attori del processo produttivo con flussi informativi e *feedback* che ne andranno a modificare i risultati finali.

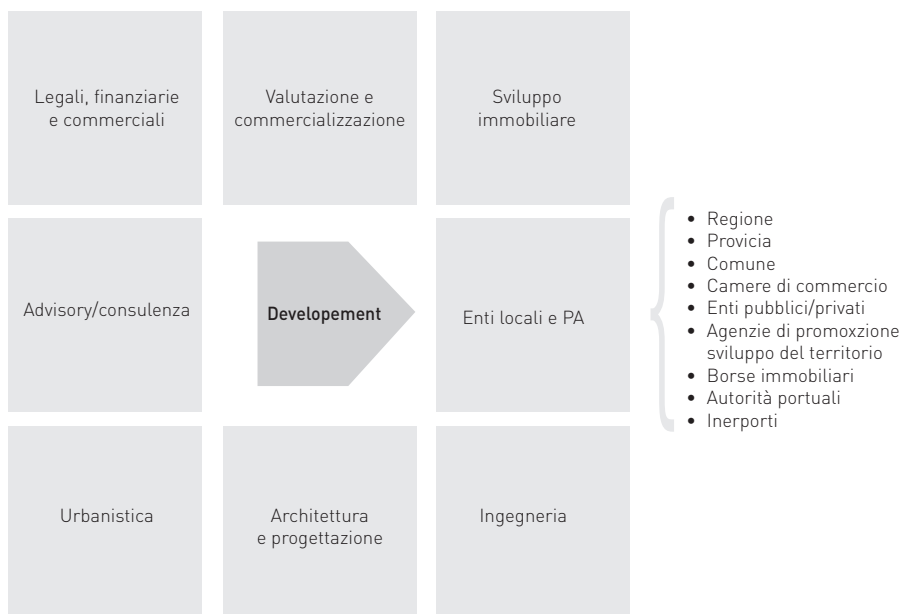
A titolo esemplificativo, si può immaginare che l'andamento della commercializzazione dei prodotti finali potrà impattare sulla programmazione e la gestione del processo edilizio con riflessi che potrebbero essere significativi nell'architettura finanziaria dell'operazione o magari anche sul *concept* inizialmente immaginato dal pro-

motore. Analogamente, l'impostazione dell'opera da parte dello sviluppatore inciderà sulle caratteristiche del bene finito riversandosi poi sui costi gestionali finali e quindi sulle attività di *asset, property* e *facility management*.

Come si è detto sopra, la catena del valore immobiliare rappresentata nello schema è il frutto di una fortissima semplificazione che però nasconde una straordinaria articolazione delle professionalità e delle attività di impresa che si mettono in moto. Proprio per rappresentare questa vastissima costellazione di mestieri e di sfere di interesse del mondo pubblico e privato, la riportiamo di seguito in modo più dettagliato, riconducendola ai 5 macro segmenti individuati. Alcune attività, inoltre, potranno appartenere a più parti del processo testimoniando la complessità delle professionalità che entrano in gioco.

Nel processo di **Development** degli interventi immobiliari si intrecciano le attività di:

- Sviluppo immobiliare
- Ingegneria
- Architettura e progettazione
- Valutazione e commercializzazione
- Urbanistica
- Legali, finanziarie e commerciali
- *Advisory*/ consulenza
- Enti locali e Pubblica Amministrazione



Lo stretto legame tra il settore immobiliare ed il mondo della finanza si è sempre più consolidato nel tempo inducendo la proliferazione di strumenti e veicoli di ingegneria finanziaria via via più evoluti e sofisticati, quali i fondi di investimento immobiliare, i REITs/SIIQ, il *project financing*, il *leasing*, le cartolarizzazioni, ecc.

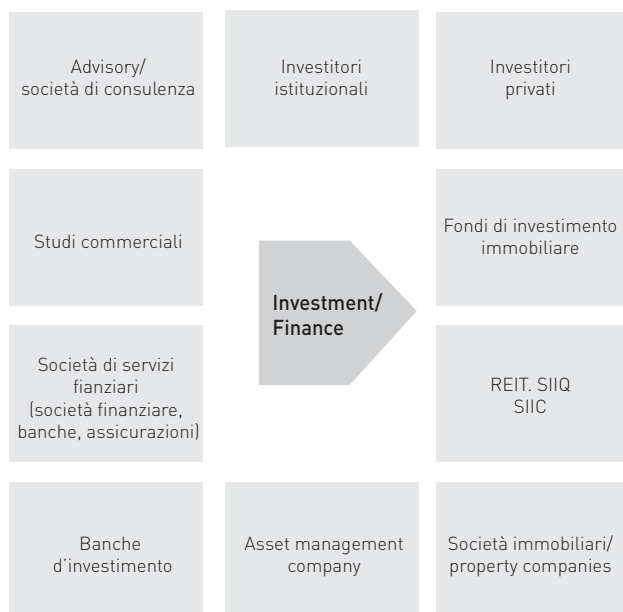
Un settore, quello della finanza immobiliare, che sta crescendo velocemente e che richiede *expertise* altamente qualificate e specialistiche.

Le tipologie di veicoli e di strumenti di **Investimento** possono essere ricondotti alle seguenti categorie:

- Investitori istituzionali (fondazioni bancarie, assicurazioni, fondi pensione, casse di previdenza, enti previdenziali pubblici)
- Investitori privati
- Fondi di investimento immobiliare
- Società di investimento immobiliare quotate (REIT, SIIQ, SIIC)
- Società immobiliari/*property companies*
- *Asset management companies*.

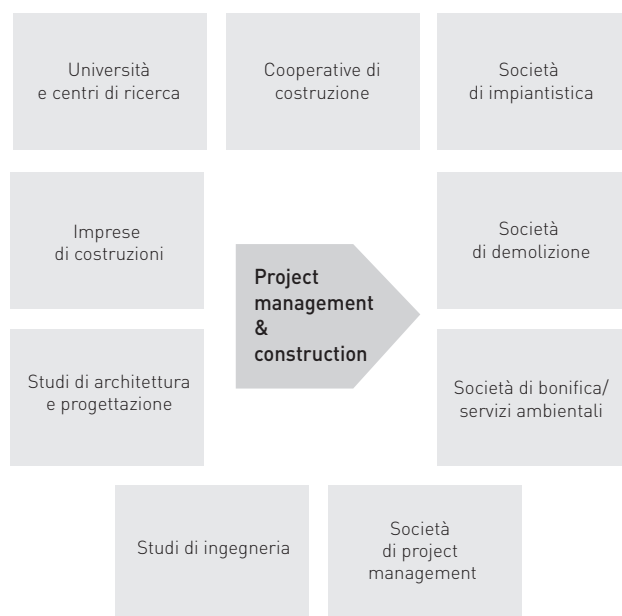
Gli aspetti più prettamente **Finanziari** delle operazioni immobiliari vengono curati dagli uffici *real estate* di:

- Banche d'investimento
- Società di servizi finanziari (società finanziarie, banche, assicurazioni)
- Studi commerciali
- *Advisor*/società di consulenza



Il processo di **Project management & construction** vede inoltre come principali protagonisti:

- Imprese di costruzione
- Cooperative di costruzione
- Società di impiantistica
- Società di demolizione
- Società di bonifica e di servizi ambientali
- Società di *project management*
- Studi di ingegneria
- Studi di architettura e progettazione
- Università e centri di ricerca

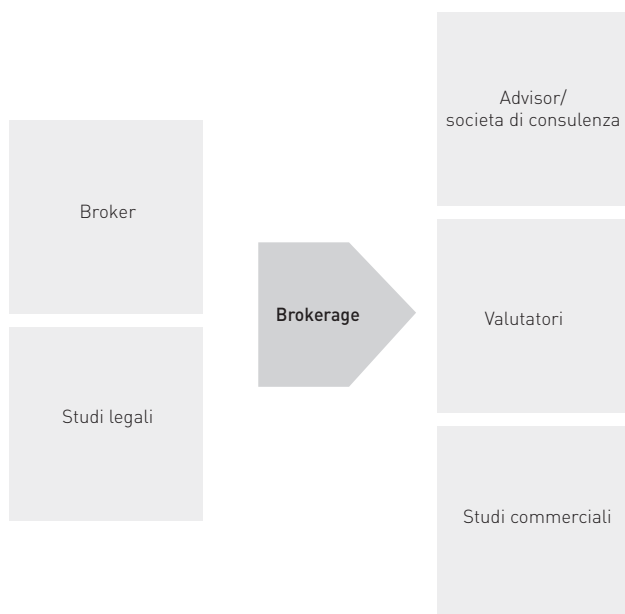


Durante la realizzazione di un intervento, secondo il *business plan* formulato nelle fasi precedenti, viene attivata anche la commercializzazione ed il **Brokerage**, per collocare i prodotti (servizi) sul mercato (sia in vendita che in locazione a seconda dell'impostazione data all'intervento).

La commercializzazione potrà essere indirizzata sia al settore privato che a quello pubblico e agli investitori istituzionali e potrà assumere connotazioni e *target* specifici assai diversi a seconda della tipologia immobiliare in oggetto (dalle famiglie per il settore abitativo e *social housing*, al settore *corporate* privato o ai *tenant* pubblici, ma anche *franchisor* e *retailer* per il comparto commerciale, catene alberghiere e *tour operator* per il *leisure*, ecc.).

L'attività di commercializzazione sarà condotta *in house* o da *broker* specializzati e società di consulenza/*advisory* con il coinvolgimento di studi commerciali e tributari per gli aspetti fiscali e di studi legali e notarili per la contrattualistica oltre che di valutatori per la parte estimativa.

Una volta collocato il bene sul mercato, si attiva una molteplicità di servizi volti alla sua più efficiente gestione e manutenzione sia per quanto riguarda il bene in sé che per quanto concerne le *facilities* che lo rendono più vivibile e funzionale agli usi.



La gestione dell'investimento e del bene immobiliare viene, quindi, a far parte sempre più a pieno titolo della catena del valore immobiliare. Attraverso questa fase della vita dell'investimento, infatti, si attivano processi volti a contenere i costi operativi e a mantenere la piena funzionalità dell'immobile, in linea con le esigenze dell'utilizzatore e del mercato immobiliare.

I protagonisti della Gestione (***Asset e Property Management***) sono le imprese che erogano, talora in maniera integrata (*Global service*), i servizi di:

- *Asset management*
- *Property management*
- *Facility management*

Data la complessità delle attività che interessano il sistema della gestione immobiliare, sempre più fra loro integrate, si rendono necessari *software* appositi che facilitino il governo centralizzato dei patrimoni immobiliari gestiti.



La catena del valore immobiliare è stata scomposta nelle diverse attività che la costituiscono, sottolineando la complementarietà e la sinergia che fra esse si instaurano.

La complessità del sistema viene ulteriormente amplificata se si prende in considerazione il fatto che tali attività vanno “declinate” nei diversi comparti merceologici che costituiscono il mercato immobiliare, ovvero le destinazioni d’uso dei prodotti edilizi.

Spesso, infatti, si rendono necessarie specializzazioni settoriali, pur all’interno di una stessa attività, per rispondere alle esigenze precipue che i vari segmenti di mercato esprimono.

Ad esempio, le tecniche di commercializzazione messe in campo per le abitazioni che vengono vendute/affittate alle famiglie sono assai diverse rispetto a quelle rivolte alle catene di commercio al dettaglio, così come vi possono essere imprese di costruzione specializzate nella realizzazione di fabbricati per le attività logistiche, piuttosto che di torri direzionali. Gli esempi possono essere molteplici. Inoltre, all’interno di uno stesso settore merceologico possono riscontrarsi sotto segmenti e nicchie di ulteriore specializzazione (ad esempio nel *retail*: centri commerciali, parchi commerciali, *factory outlet*; nel residenziale: *social housing*, *luxury residential*, ecc.).

Di seguito riportiamo i principali settori in cui, secondo prassi, si suddivide il mercato immobiliare e delle infrastrutture:

- Residenziale
- Uffici
- Industriale/parchi scientifici e tecnologici

- *Retail real estate* (Parchi commerciali, Centri commerciali, *Factory outlet*)
- *Tourism real estate/hospitality*
- *Enterteinment/leisure*
- Aeroporti/porti/stazioni
- Logistica
- Altre infrastrutture
- *Social housing*
- Ospedali/sanità

3.

Il peso di immobiliare e costruzioni nell'economia del Paese alla luce dell'analisi *input/output*

Recentemente, il 27 ottobre scorso, l'ISTAT ha pubblicato le tavole complete risorse-impieghi (input-output) per il 2008, rendendo superate le precedenti elaborazioni che si basavano sostanzialmente su aggiornamenti ed integrazioni della tavola simmetrica 2005 effettuati con i dati annuali di contabilità nazionale.

La versione attuale, pubblicata in ottobre 2011, è comunque una versione provvisoria, in quanto, redatta ancora secondo la vecchia classificazione ISTAT delle attività economiche, ATECO 2002, mentre ormai l'ISTAT sta lavorando con la nuova classificazione ATECO 2007, correlata con quella nuova europea: la NACE 2 (*Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne*).

Nel nostro ambito d'interesse si avranno a breve delle significative novità che fanno sperare in un deciso miglioramento del sistema informativo del comparto, attualmente raccolto sotto le due branche Costruzioni ed Attività immobiliari.

Il dettaglio sarà maggiore e i gruppi produttivi interessati diverranno 3, a loro volta articolati in branche:

1. Costruzioni:

- a. Costruzione di edifici
- b. Ingegneria civile
- c. Lavori di costruzione specializzati (tutte le lavorazioni tecniche sulle costruzioni)

2. Attività immobiliari:

- a. Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
- b. Locazione immobiliare di beni propri o in *leasing* (affitto)
- c. Affitto di aziende
- d. Attività di mediazione immobiliare per conto terzi
- e. Amministrazione di condomini e gestione di beni immobili per conto terzi.

Si ricordi che le attività professionali di supporto alle compravendite concorrono al valore degli investimenti in immobili: nel 2008 ammontavano a 15.327 milioni di Euro che si aggiungono ai 71.029 milioni di Euro di investimenti netti (al netto dei disinvestimenti) in abitazioni e agli 81.789 di fabbricati non residenziali e altre opere. Queste spese di supporto alla compravendite non sono tutte dei servizi immobiliari in quanto una parte consistente sono appannaggio di altre attività professionali: notarili, geometri, architetti, ingegneri, ecc..

Alcune attività oggi incluse nelle attività immobiliari verranno spostate nelle attività complementari delle costruzioni, come lo “Sviluppo di progetti immobiliari senza costruzione” e la “Lottizzazione dei terreni connessa con l’urbanizzazione”, mentre altre, come ad es. portierati e le pulizie, andranno ad alimentare la nuova branca:

3. Attività di servizi per edifici e paesaggio, che si articola in 3 sotto-branche,

- a. Servizi integrati di gestione agli edifici²
- b. Attività di pulizia e disinfestazione
- c. Cura e manutenzione del paesaggio (inclusi parchi, giardini e aiuole).

Resterà un’attività chiaramente separata, ovvero quella delle “Attività dei servizi di alloggio e ristorazione”, dove la caratteristica saliente è la brevità del soggiorno tipica degli alberghi, condivisa dagli altri servizi di alloggio inseriti nella categoria. Sono equiparati agli alberghi gli alloggi per studenti e lavoratori con servizi accessori di tipo alberghiero.

Con l’applicazione dell’ATECO 2007 nelle Attività Immobiliari, saranno incluse solo le attività svolte direttamente dai proprietari e quelle intermedie da imprese ed organizzazioni professionali per la messa a disposizione tramite acquisizione e locazione degli immobili o la gestione delle parti comuni dei patrimoni immobiliari. I dati della tavola pubblicata non consentono queste distinzioni, già in larga parte presenti nei lavori in corso dell’ISTAT, anche se in attesa di verifiche. Quindi i dati già pubblicati sono provvisori e saranno revisionati con la diffusione delle nuove tavole aderenti all’ATECO 2007. Tuttavia restano d’interesse per le valutazioni ad oggi, in particolare se si evidenzia la distinzione tra le attività condotte direttamente dai proprietari, già presente nei dati interni di lavoro dell’ISTAT.

² Questa la definizione fornita dall’ISTAT:

Servizi integrati di gestione agli edifici: fornitura e gestione integrata di servizi da effettuarsi presso le strutture del cliente. I servizi riguardano la pulizia generale di interni, la manutenzione ordinaria, lo smaltimento dei rifiuti, i servizi di approvvigionamento di energia, i servizi di portineria e sorveglianza, lo smistamento della posta, i servizi di reception, di lavanderia ed altri servizi di assistenza.

Dalla classe 81.10 sono escluse: fornitura di un solo servizio di supporto (esempio pulizia generale di interni) o di una singola funzione (ad esempio riscaldamento), cfr. classe corrispondente al tipo di servizio fornito, fornitura di personale dirigente ed operativo impegnato nella gestione di strutture ed edifici di proprietà del cliente, come ad esempio alberghi, ristoranti, miniere o ospedali, cfr. la classe dell’unità corrispondente gestione sul luogo ed utilizzo di sistemi informatici e/o di processi di elaborazione dei dati per il cliente, cfr. 62.03 gestione delle strutture detentive per conto terzi, cfr. 84.23.

Dato l'interesse, per qualsiasi valutazione dei dati pare utile introdurre la fondamentale distinzione tra quanto svolto direttamente dai proprietari e quanto rientra nelle attività dell'industria per cui abbiamo chiesto all'ISTAT³ di fornirci, seppur aggregati, i dati che, insieme a quelli pubblicati per i consumi delle famiglie, consentissero di articolare in due le attività immobiliari tra dirette: "Locazioni in proprio" (effettive e figurative) e quelle di mercato: "Attività immobiliari".

Come abbiamo accennato, i dati della tavola risorse-impieghi si riferiscono al 2008, un anno interessante poiché si colloca sostanzialmente alla fine del ciclo immobiliare espansivo iniziato alla fine degli anni '90 (la crisi in Italia diviene significativa solo nel 2009) e si presume perciò che recepisca in pieno le trasformazioni strutturali dell'economia intervenute nel decennio.

Pertanto, poiché l'analisi *input-output* è volta a mostrare le interrelazioni strutturali che intercorrono nell'economia del Paese e quindi il peso relativo di ciascun settore rispetto agli altri ed all'intera economia, la fotografia al 2008 è sufficientemente vicina ad oggi per dedurne, con opportune congetture, una visione aderente anche all'attualità.

Dalle tavole e relative elaborazioni secondo il modello *input-output* emergono alcuni indicatori significativi non solo per il comparto, ma anche per l'economia e per la politica economica, specie in una fase come quella attuale in cui ci si accinge a ridefinire i redditi presunti (catastali) generati dal comparto e a rivederne la fiscalità.

Di seguito citiamo alcuni dati di sicuro interesse.

L'offerta interna del complesso immobiliare-costruzioni è misurata dalla **produzione**, che complessivamente assomma a **413,1 miliardi di Euro, pari al 13,2% del "fatturato" totale dell'economia**, imposte indirette nette escluse.

Il dato della produzione immobiliare-costruzioni, espresso in miliardi di Euro può essere così scomposto:

- Costruzioni: 197,3 (203,0 miliardi se s'includono le produzioni secondarie dell'edilizia tra cui 994 milioni di servizi immobiliari e locazioni).
- Servizi immobiliari: 21,6 (23,5 miliardi se s'includono le produzioni secondarie delle attività immobiliari, tra cui modeste attività edilizie e significative locazioni d'aziende per 4.442,2 milioni).
- Locazioni in proprio: 194,3 (184,1 miliardi di produzioni principali e secondarie della branca, costituita essenzialmente dalle famiglie proprietarie degli immobili, mentre sono esclusi i servizi di locazioni d'azienda effettuate direttamente dai proprietari inclusi nelle altre branche).

3 Ringraziamo l'ISTAT ed in particolare le Dottoresse Luisa Picozzi (direttore della Contabilità nazionale), Alessandra Agostinelli e Nadia di Veroli per la collaborazione offerta. Per ridurre e compensare gli effetti delle imprecisioni non ancora rimosse in questa fase di transizione, pubblichiamo solo alcuni risultati aggregati frutto delle nostre elaborazioni, di cui portiamo piena responsabilità e curate per nostro conto dal Prof. Jacopo Di Cocco dell'Università di Bologna con la collaborazione della Dott. Daniela Percoco che ha coordinato il presente Rapporto.

Costruzioni	197,3
Servizi Immobiliari	21,6
Locazioni in proprio	194,3
TOTALE	413,1

Inoltre, poiché le locazioni in proprio corrispondono di massima al valore dei canoni di locazione figurativi (la stragrande maggioranza) ed effettivi delle abitazioni (137,0 miliardi), dai dati della tavola è possibile dedurre, per la prima volta, in circa **57,3 miliardi di Euro una stima dell'ammontare dei canoni di locazione degli immobili strumentali delle imprese e delle pubbliche amministrazioni**. Per le attività di acquisizione e cessione di locali dove svolgere le attività produttive le imprese si avvalgono dei servizi immobiliari, l'importo complessivo di quelli domandati dalle imprese supera i 10,9 miliardi di Euro, esclusi quelli richiesti dalle famiglie e le attività delegate ad altre aziende del settore. Quindi la branca svolge una significativa attività di "fluidificazione" del mercato degli immobili anche quando destinati ad attività produttive.

Il contributo al PIL del comparti è dato dal **valore aggiunto** delle tre branche (che è anche la somma dei redditi erogati o passati a riserva); nel 2008 è stato di così articolato (in miliardi di Euro):

Costruzioni	86,4
Locazioni in proprio	175,7
Attività Immobiliari	12,4
TOTALE	274,5

Un totale pari al **19,5% del VA totale dell'economia uguale a 1.409 miliardi di Euro ai prezzi base** (al netto delle imposte indirette). Aggiungendovi le imposte indirette non deducibili sulla produzione e sulle importazioni, si arriva al PIL 2008 **ai prezzi di mercato pari a 1.575** (dato di Contabilità Nazionale).

Circa due terzi del valore aggiunto del comparto è generato dall'uso degli immobili rispetto alla loro produzione, manutenzione e acquisizione.

La **domanda finale** (consumi privati e pubblici + investimenti + esportazioni) è quella che determina l'equilibrio tra offerta e domanda e quindi il grado di utilizzazione delle risorse e il controllo della congiuntura. Questi i dati, in miliardi di Euro, per le tre branche:

- Costruzioni: 148,8 (di cui 141,1 come vendite per investimenti immobiliari).
- Servizi immobiliari: 11,9 (di cui 9,4 come supporto agli investimenti immobiliari).
- Locazioni in proprio: 137,1 (di cui 117,4 di fitti figurativi delle abitazioni utilizzate direttamente dai proprietari).
- **Totale comparto: 297,8.**

Costruzioni	148,8
Servizi immobiliari	11,9
Locazioni in proprio	137,1*
TOTALE	297,8

*Di cui 117,4 di fitti figurativi delle abitazioni utilizzate direttamente dai proprietari

Di questa, 2,2 è la domanda che si rivolge ad importazioni (1,4 quella dei servizi immobiliari forniti dall'estero) mentre la domanda estera di servizi del comparto è di 0,8 (quindi con un modesto *deficit* di 0,6 miliardi in valore assoluto che in percentuale assomma però al 27% dell'export).

Si stima che una quota consistente delle attività immobiliari registrate come consumi finali (1,6 miliardi di Euro) siano relative all'utilizzo e gestione delle locazioni effettive o imputate (amministratori di condomini e agenzie di affitto).

Nella tavola *input-output*, gli investimenti sono registrati come prodotti forniti e non come domanda delle branche utilizzatrici, quindi nel comparto interessano solo le costruzioni come principale voce della loro domanda finale per un importo di 141,1 miliardi (valori ai prezzi base, ossia come sommatoria dei ricavi per i produttori, si sale a 152,8 ai prezzi d'acquisto, comprensivi delle imposte indirette - 11,7).

In realtà la spesa degli acquirenti e committenti per investimenti edilizi è superiore, nelle tabelle della contabilità nazionale si legge: 168,0 miliardi; infatti oltre alle spese per costruzioni vere e proprie, gli investimenti comprendono, come si legge in nota, anche le spese connesse, tra cui quelle per i servizi immobiliari e professionali sostenuti per l'acquisizione⁴; gli importi complessivi per le spese di trasferimento delle proprietà sono di 15,2 miliardi, il contributo delle altre professioni è quindi di 5,8 miliardi.

I 152,8 miliardi delle costruzioni (imposte incluse) sono ripartiti in 71,0 per le abitazioni e in 81,8 per gli altri fabbricati e opere. Non va ritenuto che ci sia un carico d'imposte e servizi professionali del 17,8% sui costi di acquisizione degli immobili prodotti nell'anno; infatti queste spese gravano anche sulle compravendite degli immobili usati.

Come noto, per sviluppare il modello delle interdipendenze industriali, dovuto al premio Nobel dell'economia Wassili Leontief, bisogna disporre di matrici quadrate dei consumi intermedi. Queste matrici possono essere prodotte per prodotto o branca per branca; nel primo caso si legge per riga l'offerta dei prodotti intestati e per colonna gli impieghi dei diversi prodotti per realizzare quelli intestati delle singole colonne, nel secondo caso si legge per riga l'offerta della branca intestataria del suo paniere di

4 In ottemperanza al Regolamento del parlamento europeo n. 1392/2007 del 13/11/2007, l'ISTAT pubblica la serie degli investimenti fissi lordi per sei tipi di attività secondo la nuova classificazione (An6). Tale classificazione si differenzia rispetto alla precedente (Pi6) per il contenuto delle sei tipologie di investimento. In particolare, la nuova classificazione prevede: lo spostamento delle attività immobiliari per conto terzi e delle attività legali dagli altri prodotti alle costruzioni, lo spostamento delle manutenzioni e riparazioni di autoveicoli dagli altri prodotti ai mezzi di trasporto.

prodotti che ha trovato sbocco nei diversi impieghi e per colonna la domanda della branca a se stessa e alle altre per realizzare le proprie produzioni.

Queste matrici possono considerare gli scambi interindustriali di qualsiasi origine o totali (in questo caso le proporzioni dipendono dalle tecniche adottate), oppure solo le forniture di prodotti generati sul territorio nazionale (origine interna) o di quelli provenienti dall'estero (importati); non si tiene conto della nazionalità della proprietà dell'impresa produttrice.

La somma della matrice di origine interna e quella d'importazione ridà quella totale. La ripartizione tra forniture interne ed estere dipende dai prezzi relativi (per le forniture tra loro competitive) o dalla indisponibilità dei prodotti intermedi richiesti sul mercato interno (forniture complementari).

I dati seguenti sono ottenuti dalla matrice di origine interna, perché questi indicatori ci mostrano le interdipendenze tra i produttori presenti sul territorio nazionale. Data la natura dei prodotti del comparto immobiliare, le importazioni dirette sono decisamente ridotte, ma così non è per le forniture indotte in altre branche. I coefficienti di fabbisogno diretto ed indiretto ottenuti da questa matrice di produzione interna sono necessari per calcolare il fabbisogno diretto ed indiretto di prodotti d'importazione, i redditi diretti ed indiretti corrisposti ai diversi fattori produttivi (lavoro, capitali, imposte indirette nette), l'occupazione diretta ed indiretta generata dalle variazioni della domanda finale, così come le simulazione dei diversi effetti delle diverse variazioni delle componenti della domanda finale. Per questo ci siamo concentrati sulla matrice simmetrica degli impieghi di produzione interna, i relativi coefficienti di fabbisogno diretto e quindi, tramite l'inversa di Leontief, sui coefficienti di fabbisogno diretto ed indiretto che rappresentano l'indotto potenziale su tutto il sistema delle singole variazioni della domanda finale. Così si ha, come noto, una matrice di coefficienti di fabbisogno diretto ed indiretto che mostra, letta per colonna, le attivazioni impresse alle diverse branche da un aumento unitario della domanda finale di una data branca, e, letta per riga, l'attivazione ricevuta da una branca quando la domanda finale della produzione tipica di ciascuna abbia un aumento unitario.

Il prodotto della matrice dei coefficienti per una matrice delle variazioni positive, nulle o negative della domanda finale ci restituisce matrici con i singoli effetti diretti ed indiretti espressi in valori monetari.

Quindi i vettori delle somme per colonna e per riga delle matrici inverse contengono indicatori sintetici; rispettivamente:

- le attivazioni impresse all'intera economia dalla variazione unitaria della domanda finale della branca o dei prodotti intestatari di ciascuna colonna (dette anche *potenza di dispersione*);
- le attivazioni totali ricevute dalle specifiche produzioni, siano della branca o del gruppo di prodotti intestatari delle diverse colonne per rispondere alle variazioni unitarie della domanda finale di ciascuna componente, riportata in ciascuna riga della matrice (dette anche *sensibilità di dispersione*).

Le attivazioni imprese per le tre produzioni del comparto sono:

Costruzioni	2,019268
Locazioni in proprio	1,132974
Attività immobiliari	1,276651

Le attivazioni ricevute dalle tre branche del comparto sono:

Costruzioni	1,662513
Locazioni in proprio	1,852803
Attività immobiliari	1,130386

I coefficienti di fabbisogno diretto ed indiretto di beni e servizi di produzione interna sopra riportati sono quelli calcolati sulla matrice simmetrica degli impieghi di origine interna, prodotto per prodotto (32 gruppi di prodotti) calcolata con la tecnologia di branca, come suggerito dall'ISTAT.

Nei coefficienti, il valore 1 è la maggiore produzione necessaria a soddisfare la maggiore domanda finale, il resto misura l'indotto per soddisfare i maggiori consumi intermedi necessari a consentire la nuova domanda finale unitaria.

Per le attivazioni imprese, si può notare che le costruzioni si confermano come il settore che diffonde un'elevata attivazione nel sistema (è superato da quattro industrie manifatturiere, in testa quella alimentare con un valore di 2,233666).

Al contrario, per le attivazioni ricevute, in testa al comparto si collocano le locazioni. Che tuttavia restano nella fascia bassa; infatti la variabilità è forte e si ha un valore di 4,623894 per il limitrofo gruppo delle attività professionali, informatiche e di ricerca (coincidono le sommatorie delle attivazioni imprese e ricevute). Questo conferma l'utilità di disporre di articolazioni dettagliate, complete dei dati relativi ai fattori produttivi, sia in termini monetari che fisici.

Con riferimento all'**occupazione**, va precisato che i proprietari privati che gestiscono direttamente i propri immobili (sia per uso proprio, sia in affitto) non sono considerati occupati del servizio locazione anche se a terzi (effettivi), pertanto l'occupazione è presente solo nell'edilizia e nei servizi immobiliari professionali.

Le costruzioni forniscono, di gran lunga, il maggiore contributo diretto del complesso immobiliare-costruzioni. Nel 2008 l'occupazione nelle costruzioni era di 1,979 milioni di unità mentre i servizi immobiliari erano attestati a poco meno di 200 mila unità (195 mila).

Per una valutazione del ruolo del complesso nell'economia occorre però tenere conto della capacità di attivazione che esso genera sull'intera economia ed anche del fatto che esulano dalle attività censite come immobiliari quelle professionali a servizio di più branche come notai, avvocati, commercialisti, geometri, ingegneri e architetti, ecc.

Il modello *input-output* consente di stimare l'occupazione indiretta (attivata anche dalle locazioni). La stima di larghissima massima per il complesso allargato immobi-

liare-costruzioni fornisce, pertanto, prima della crisi, un ordine di grandezza di circa 3 milioni di unità di lavoro. Un'ipotesi conservativa che è possibile avanzare oggi è che nel frattempo se ne siano perse almeno circa un 10-15 %.

Segnaliamo che risultano essere in rapida crescita le unità operative dell'immobiliare professionale, censite nel registro ASIA delle unità locali delle imprese dell'ISTAT.

Questo conferma che la funzione d'intermediazione tra domanda ed offerta di servizi e di supporto alla gestione dei complessi immobiliari mano a mano che l'economia si evolve è più richiesta. Quindi le proporzioni, anche nell'occupazione, varieranno con i dati delle nuove tavole, più dettagliati, che saranno redatti secondo le nuove classificazioni e i risultati censuari, che copriranno via via gli anni successivi al 2008.

Con la nuova versione, le tavole delle risorse e degli impieghi diverranno rettangolari in quanto la lista dei prodotti sarà più articolata di quella delle branche (pur basandosi sull'ATECO 2007), quindi l'analisi potrà essere più fine.

Infine è auspicabile che gli investimenti siano riportati non solo per tipo di prodotto e servizio utilizzato per generare gli investimenti fissi lordi (materiali e immateriali), ma anche per branca utilizzatrice sia come variazione annua sia come consistenza (patrimonio accumulato al netto degli ammortamenti storici corretti dell'inflazione che si utilizzano per valutare i valori patrimoniali con il metodo dell'inventario permanente), ammortamenti del periodo (investimenti sostitutivi ai prezzi correnti).

Per quanto riguarda il patrimonio, si deve anche disporre dei passaggi di proprietà dei beni esistenti e delle dismissioni (demolizioni per l'edilizia). Si deve ricordare che i passaggi di proprietà, i cambi di destinazione e le stesse dismissioni richiedono servizi professionali e stimolano attività di recupero, messa a norma e ristrutturazione e quindi generano a loro volta attività atte a migliorare le funzionalità degli immobili, della altre opere e del paesaggio.

Questa integrazione, del resto annunciata da righe lasciate vuote nelle tavole, consentirebbe di chiudere il modello facendo dipendere la domanda finale di immobili dai fabbisogni delle singole branche utilizzatrici, aumentandone così l'attendibilità e la capacità descrittiva.

La speranza che questi dati siano presto disponibili è anche legata all'impegno dell'ISTAT di redigere, secondo gli *standard* internazionali, i conti patrimoniali e, dall'altro lato, la decisione di aggiornare gli estimi secondo i valori di mercato e di disporre di misure più puntuali della consistenza fisica degli immobili.

Vi è una considerazione finale da fare. La tavola è redatta secondo *standard* internazionali di contabilità nazionale (SNA e SEC); da quanto esposto risulta che quella delle locazioni di beni propri è una branca come le altre e che gli immobili e i servizi incorporati sono i beni capitali necessari a produrre i servizi di locazione (effettiva o imputata), quindi è logico che, per determinare i redditi imponibili e il valore dei patrimoni, la deduzione degli ammortamenti e dei costi di esercizio sia equiparata a quanto previsto per le altre unità produttive. È un problema fiscale determinare quale debba essere la quota destinata a servizi locali alle persone che insistono a vario

titolo sul territorio (e quindi come in Francia sul locatario o conduttore), quali volti alla valorizzazione degli immobili, e quindi a carico del titolare, e quali come imposta generale diretta sui redditi e patrimoni, e quindi con individuazione libera da parte dell'ente impositore.

Una chiara classificazione dei cespiti fiscali sugli immobili, ed in particolare sulle case, è necessaria anche per definire quelle imposte che fanno passare dai prezzi base a quelli di acquisto per la più corretta determinazione del PIL e quelli che invece, come imposte dirette, hanno solo effetti redistributivi senza toccare le diverse tipologie di prezzi di conto e di mercato.

Tutto ciò faciliterebbe la valutazione degli effetti delle innovazioni fiscali sul comparto immobiliare e indirettamente sul complesso dell'economia.

4.

Gli investimenti ed il mercato immobiliare: tendenze recenti e prospettive

I NUMERI CHIAVE DEL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO

I numeri chiave del mercato immobiliare italiano

Numero unità immobiliari	59.100.442 (87,5% di persone fisiche)
Numero abitazioni	33.073.889 (91% di persone fisiche)
Ricchezza famiglie in immobili	5.300 mld € (61% della ricchezza totale e 90% di quella in attività reali)
Famiglie proprietarie di abitazioni	73,6%
N° compravendite abitazioni annue (media 2006-11)	700.000 (per il 2011 si stimano circa 600.000)
Stock mutui fondiari ed edilizi	670 mld € ca
Investimenti in costruzioni	133 mld €
Spesa in manutenzioni	30 mld €
Fatturato immobiliare	118 mld € di cui oltre l'85% nel settore residenziale
Occupati nel real estate	3.000.000
Peso dell'immobiliare e delle costruzioni sull'economia	19,4%
Numero imprese del real estate	1.200.000
Classificazione indice di trasparenza immobiliare	'Transparent'
Numero fondi immobiliari	310 (20% retail e 80% riservati)
Numero SGR operative	70 (di cui 49 specializzate)
Patrimonio netto fondi immobiliari	35,8 mld €
Società immobiliari quotate	8
Capitalizzazione di Borsa di società immobiliari quotate	1,165 miliardi di Euro
Società di Investimento Immobiliare Quotate (SIIQ)	2

Fonte: elaborazioni Federimmobiliare su fonti varie

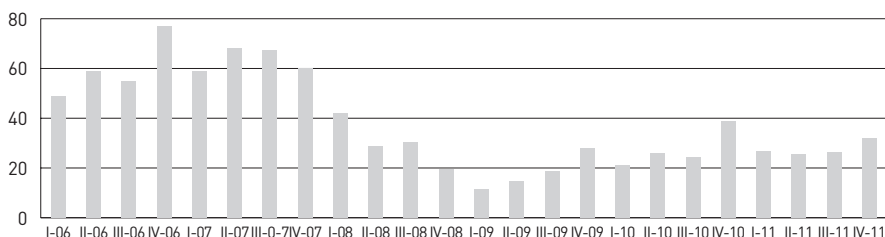
GLI INVESTIMENTI IMMOBILIARI

Diverse stime dei più accreditati operatori internazionali concordavano su una diminuzione di circa il 70% degli investimenti immobiliari in Europa fra il 2007 ed il 2009, una diminuzione che neppure la consistente ripresa del 2010 (+51%) ha potuto

colmare. Come è possibile notare nei due grafici (figg. 4.1 e 4.2), l'andamento degli investimenti immobiliari in Italia ed in Europa è simile.

Nel periodo considerato, l'Italia rappresenta mediamente il 5% degli investimenti continentali, raggiungendo la punta del 7% nel 2009, ovvero nell'anno di massima caduta del mercato sia in Italia che in Europa. Oggi, dopo la significativa ripresa europea, poiché non altrettanto è accaduto nel nostro Paese, la quota italiana si attesta attorno al 3,7%.

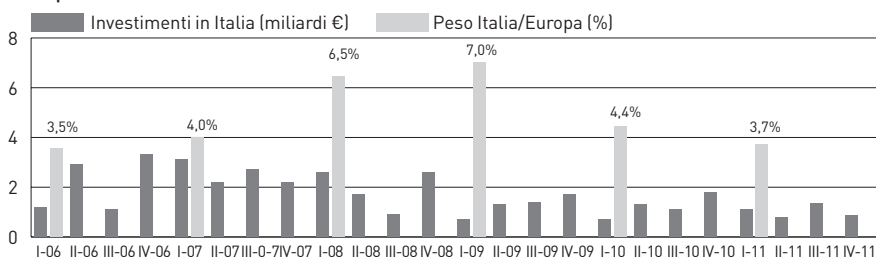
Figura 4.1. Investimenti immobiliari in Europa
(miliardi di Euro)



Fonte: CB Richard Ellis

Se poi ci riferiamo agli investimenti immobiliari che hanno avuto per destinazione *asset* italiani, notiamo che la quota di questi originati da operatori *cross-border* si è andata a ridurre negli ultimi anni, anche se nel corso del 2011 essa ha presentato un recupero (fig. 4.3) soprattutto in ragione dell'interesse nei confronti degli immobili *retail* che rappresentano la gran parte degli investimenti effettuati dagli investitori esteri nel nostro Paese.

Figura 4.2. Investimenti immobiliari in Italia (miliardi di Euro) e loro peso sugli investimenti europei (%)

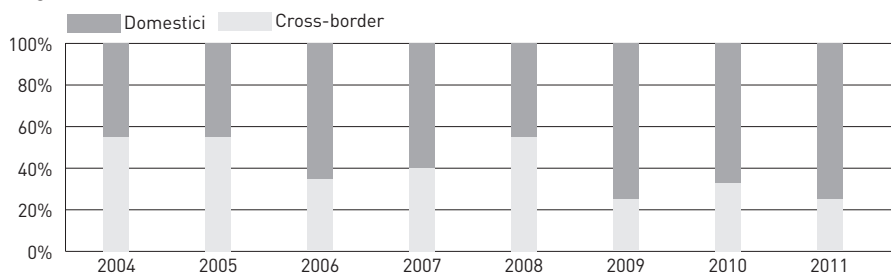


Fonte: elaborazioni Federimmobiliare su dati CB Richard Ellis

In tale contesto, la vitalità del mercato immobiliare italiano ha connotati straordinari dato che il prezzo pagato alla crisi è stato, se confrontato a quello di altri Paesi, piuttosto contenuto e, tutto sommato, più legato alla debolezza macroeconomica del Paese che non alla così detta 'bolla immobiliare'.

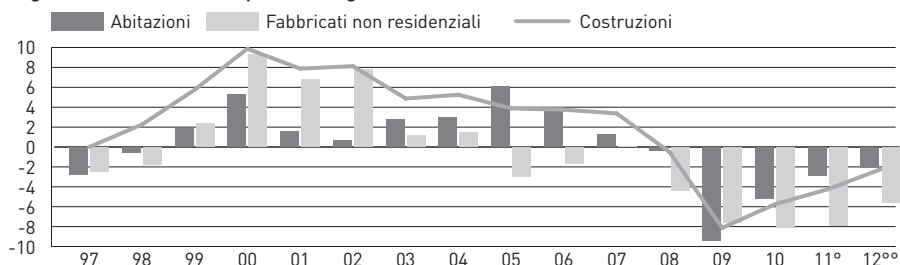
Se l'economia di nazioni come USA, UK o Spagna è stata dapprima indebolita dai problemi finanziari originatisi nell'immobiliare, in Italia, semmai, potrebbe valere il contrario e cioè che la debolezza del quadro macroeconomico sia stato il principale ed esogeno fattore di indebolimento del settore immobiliare e questo pare essere più dovuto al calo delle quantità che a quello dei prezzi.

Figura 4.3. Composizione degli investimenti immobiliari in Italia in base alla provenienza degli investitori



Fonte: Elaborazioni su fonti varie

Figura 4.4. Variazioni in quantità degli investimenti in costruzioni (%)



° Stime
 °° Previsioni
 Fonte: ANCE

Così, in Italia, il volume degli investimenti in costruzioni si stima sia calato, nel 2011, del -5,4% (fig. 4.4), attestandosi su un valore complessivo di 135 miliardi di Euro con previsioni di diminuzione per l'anno 2012 di un ulteriore -3,8% (in termini reali si è tornati indietro di quasi di 20 anni) dopo aver toccato il massimo nel 2008 con 160 miliardi di Euro (in valori correnti).

In cinque anni, dal 2008 al 2012, il settore delle costruzioni avrà pertanto lasciato sul terreno il 24,1% in termini di investimenti che torneranno sui livelli della metà degli anni '90.

Il calo del valore complessivo delle transazioni di immobili è stato, invece, fra il 2008 ed il 2011, del 15%, con una perdita di oltre 21 miliardi e, ad oggi, un ammontare complessivo di 118 miliardi di Euro (tav. 4.1).

Tavola 4.1 Il fatturato del mercato immobiliare
(miliardi di Euro)

	2008	2009	2010	2011*	Variazione % 08/09	Variazione % 09/10	Variazione % 10/11*	Variazione % 08/11*
Residenziale	114	101,3	103,9	101,8	-11,1	2,6	-2,0	-10,7
Non residenziale	25,5	19,8	17,5	16,4	-22,4	-11,6	-6,3	-35,7
Totale	139,5	121,1	121,4	118,2	-13,2	0,2	-2,6	-15,2

Fonte: elaborazioni e stime* Federimmobiliare su dati Agenzia del Territorio, 2011.

VALORI E QUANTITÀ

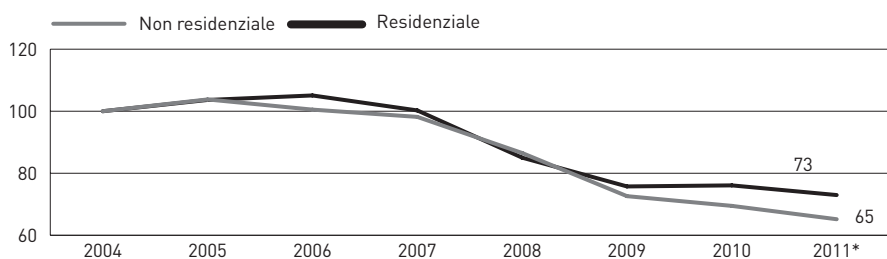
Tavola 4.2. Numero di compravendite di immobili in Italia

Anni	Totale	Residenziale	Non residenziale
2004	895.038	804.126	90.912
2005	927.718	833.350	94.368
2006	936.435	845.051	91.384
2007	895.481	806.225	89.256
2008	762.451	683.783	78.668
2009	675.164	609.145	66.019
2010	675.048	611.878	63.170
2011*	646.044	586.791	59.253

Fonte: elaborazioni e stime* su dati Agenzia del Territorio

Dal punto di massima espansione del mercato, ovvero dalla fine del 2006, il numero assoluto di compravendite di immobili è calato del 28% (supera il 30% la flessione nel comparto non residenziale) da 936 mila a circa 646 mila unità (tav. 4.2).

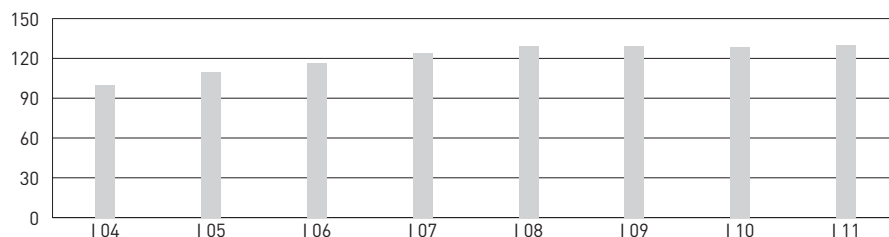
Figura 4.5. Andamento compravendite di immobili in Italia
(2004 = 100)



Fonte: elaborazioni e stime* su dati Agenzia del Territorio

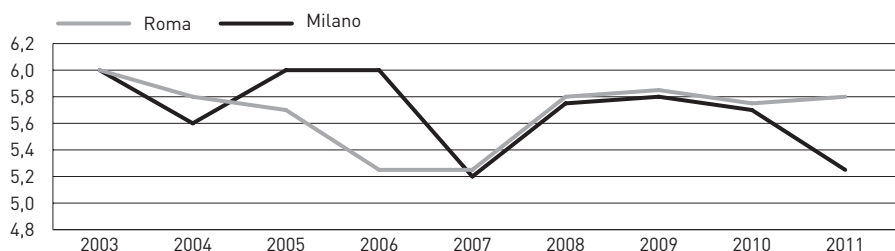
Intanto, come già accennato, i valori nominali medi degli immobili, compresi quelli delle abitazioni, segnano solo leggere flessioni a partire dalla seconda metà del 2008 (fig. 4.6), in concomitanza con il fallimento di Lehman Brothers, mentre, per contro, gli *yield* appaiono ben più sensibili al quadro finanziario e, dopo una risalita consistente dal minimo del 2007, risultano oggi divergenti nelle due città principali di riferimento: Roma, dove sembrano stabilizzati, e Milano dove risultano orientati verso la loro riduzione (fig. 4.7).

Figura 4.6. Andamento prezzi delle abitazioni in Italia
(I 2004 = 100)



Fonte: Agenzia del Territorio

Figura 4.7. Andamento Yield di uffici a Milano e Roma
(%)



Fonte: CB Richard Ellis

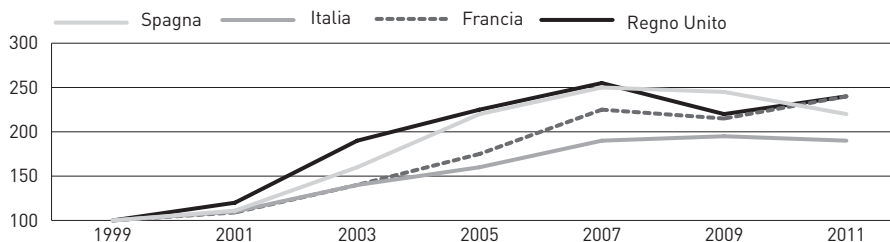
In sintesi, da uno sguardo d'assieme su ciò che nel mondo sta accadendo, si può sostenere che la tendenza del mercato immobiliare in Italia sia stata, per certi versi, analoga a quello dei principali Paesi, nel senso che anche il mercato immobiliare italiano è stato contagiato dalla crisi finanziaria globale, che non ha risparmiato nessuno, ma per altri versi se ne è distinto a causa delle sue peculiari caratteristiche strutturali.

La specificità di tale distinzione va ascritta ad aspetti come:

- la crescita dei prezzi delle case che nel periodo del *boom* è stata meno forte che negli altri Paesi (fig. 4.8);
- la notevole dimensione relativa della componente residenziale del mercato immobiliare, rispetto a quelle terziaria, commerciale o produttiva;
- il più basso indebitamento delle famiglie sostenuto da un alto tasso di risparmio;
- la forte diffusione della proprietà diretta di ogni tipo di immobile;
- l'espansione della produzione edilizia e degli investimenti in costruzioni, nella fase del *boom* degli anni '90, tutto sommato contenuti rispetto a quanto avvenuto altrove (con il corollario di una evidente scarsità di offerta di qualità e arretrati di manutenzione crescenti).

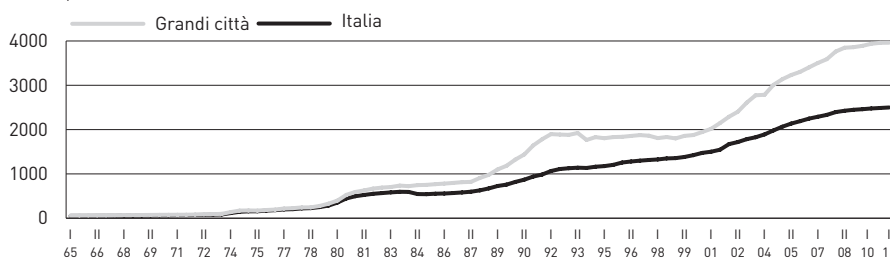
È evidente, quindi, che la storica rigidità strutturale – tutta italiana – dei prezzi (fig. 4.9), grazie ai fattori precedentemente accennati, ha arginato la spinta verso il basso che lo sbilancio domanda /offerta avrebbe altrimenti causato.

Figura 4.8. Indice dei prezzi delle abitazioni in Italia e nei principali mercati europei
(1999 = 100)



Fonte: elaborazione Federimmobiliare su dati Economist

Figura 4.9. Prezzi delle abitazioni in Italia
(€/mq)



Fonte: elaborazione Federimmobiliare su dati Consulente Immobiliare

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO

Fra le specificità del mercato immobiliare italiano, merita sottolineare i progressi compiuti sotto il profilo della trasparenza, così come indicato dalla classifica stilata periodicamente da Jones Lang LaSalle (*Global Transparency Index*), che solo dieci anni fa collocava l'Italia fra i Paesi 'opachi', mentre oggi gioca nella serie di quelli con un mercato 'trasparente'.

Questo progresso è legato ad una pluralità di fattori che hanno determinato la trasformazione profonda del mercato domestico e la sua maturazione, fra i quali spicca, all'inizio degli anni 2000, la nascita dell'industria dei fondi immobiliari (affiancata poco tempo dopo da quella delle SIIQ – Società di Investimento Immobiliare Quotate), una industria che è potuta arrivare in pochi anni ad una dimensione importante facendosi portatrice di livelli di informazione al mercato in linea con gli *standard* degli operatori stranieri, con lo sviluppo e la diffusione delle *best practice* conseguenti.

In tale quadro, la legge sui Fondi immobiliari italiani, pur se recentemente revisionata con l'intento di contrastare comportamenti elusivi, resta, nonostante una non breve fase di incertezza su alcuni aspetti, come una delle più fiscalmente efficienti ed attraenti per gli investitori, così come lo è quella sulle SIIQ, pur bisognosa anch'essa di interventi atti a favorire lo sviluppo del veicolo.

È evidente, tuttavia, che c'è un problema di accoglienza del 'Sistema Paese' da superare per favorire l'investimento immobiliare *cross-border*.

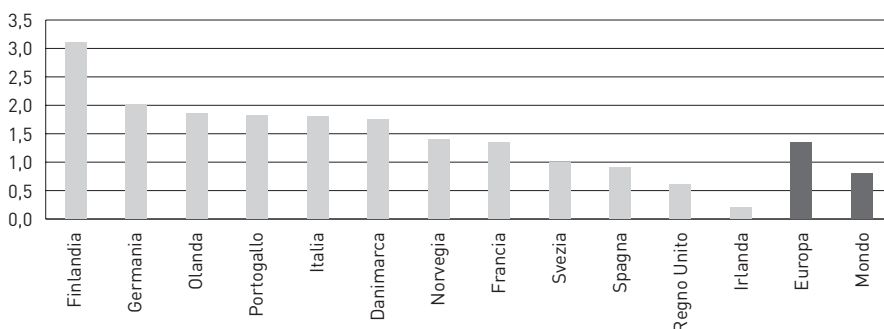
Infatti, nonostante la solidità e stabilità del mercato immobiliare domestico, l'investimento da parte di investitori immobiliari stranieri è molto basso, inferiore, date le dimensioni dell'economia nazionale, a quello che le spetterebbe (una economia che, pur essendo cresciuta poco negli ultimi dieci anni, è pur sempre collocata nella fascia dei Paesi più sviluppati). Il problema del sottodimensionamento dell'economia italiana, quanto a presenza di investitori esteri, non riguarda il solo settore immobiliare, ma ha a che fare con dati strutturali. Ad esempio, con quello ricordato della debolezza del mercato della locazione, anche per gli immobili d'impresa, o alla ridotta presenza di società quotate a cui si contrappone una forte presenza di società industriali e di servizi, eminentemente familiari. Questi aspetti riportano al limitato sviluppo dell'investimento diretto *vs* quello indiretto e, pur essendo riscontrabile una tendenza, anche italiana, nella direzione della crescita relativa degli investimenti indiretti, il processo vede certamente l'Italia in una posizione arretrata rispetto ad altri Paesi.

L'ATTRATTIVITÀ DEL SISTEMA IMMOBILIARE ITALIANO

Il sottodimensionamento dell'investimento estero, come si è visto, è dovuto a fattori strutturali dell'economia e del mercato immobiliare italiano, ma anche ad una percezione distorta delle reali condizioni di redditività dell'investimento immobiliare.

Dall'analisi comparata del profilo rischio/rendimento degli investimenti immobiliari effettuata su base decennale, emerge, infatti che, considerando il rischio, il rendimento storicamente conseguito in Italia è più che competitivo, venendo quindi a collocarsi nelle prime posizioni in Europa (fig. 4.10).

Figura 4.10. *Risk-adjusted total return* su 10 anni: un confronto (%)



Fonte: IPD, 2011

Le vicende dell'investimento immobiliare in Italia, – come abbiamo visto anche precedentemente – mostra infatti che, anche nei momenti di difficoltà macroeco-

mica, la variabilità dei valori degli immobili è nettamente più contenuta che altrove.

La regola dell'ultimo cinquantennio – il periodo più lungo sul quale sono disponibili dati in serie storica – è che i prezzi salgono costantemente, con poche eccezioni, recuperando l'inflazione con l'aggiunta di uno *spread*, compreso normalmente in una forchetta fra l'uno ed il due per cento.

Naturalmente, non è pensabile una rigidità assoluta dei prezzi degli immobili nelle crisi, ma i dati strutturali caratteristici dell'economia italiana accennati precedentemente spiegano bene le ragioni della loro "tenuta".

Guardando alle prospettive che, pur nell'incertezza sistemica attuale, caratterizzano il quadro complessivo, si deve ritenere che anche molte delle forze tradizionali che hanno sostenuto la domanda di immobili continueranno ad agire, mentre altre, nuove, entreranno in gioco.

La componente demografica della domanda di case continuerà ad avere un proprio impatto sia perché la popolazione italiana, grazie principalmente ai flussi migratori, è tornata a crescere, sia perché continueranno ad aumentare i nuclei familiari a causa della diminuzione del numero medio dei loro componenti. Peraltro, le peculiarità della dotazione attuale di abitazioni sono quelle di uno *stock* in larga parte obsoleto e bisognoso, come anche nella parte non residenziale del mercato immobiliare, di investimenti in manutenzione, adeguamenti e riqualificazioni, anche alla scala urbana, con necessità di rigenerazione di quartieri invecchiati e di aree industriali e di servizi dismesse o sottoutilizzate.

La debolezza macroeconomica odierna, inoltre, non deve far dimenticare che in Italia, come e più che altrove, i differenziali territoriali e settoriali sono sovente accentuati così che, anche in un contesto come quello attuale, gli investitori possono esplorare e scoprire bacini di domanda e opportunità importanti in territori e settori che crescono. A breve, quindi, le politiche pubbliche, da un lato, non potranno evitare di cercare di ridare fiato all'economia attraverso la leva immobiliare e delle costruzioni – una leva, a differenza di altre, a disposizione dei governi nazionali, che agisce in Italia su circa il 15% del PIL ed in misura ben superiore attraverso l'attivazione di indotto che può generare –, dall'altro, saranno necessariamente orientate verso la vendita e la valorizzazione degli immobili pubblici.

È un quadro, questo, già annunciato dal Governo, che apre lo scenario a potenzialità di *business* importanti anche a breve termine.

Pur se le risorse finanziarie che il settore pubblico potrà mettere in campo saranno molto limitate, saranno invece in crescita tutte le iniziative di finanziamento misto pubblico-privato attraverso strumenti di finanza di progetto.

I singoli temi all'ordine del giorno che accompagneranno le delineate tendenze sono ben noti nella comunità immobiliare. Essi vanno dalla qualità al risparmio energetico, dalla gestione professionale allo *space planning*, dalla domotica alla mobilità, dal *social housing* ai progetti complessi d'area, dai nuovi prodotti dell'*hotellerie* a quelli commerciali, ecc.

Per gli investitori immobiliari italiani e stranieri si aprono così nuovi o innovati spazi di ricerca di opportunità, generate⁵, come sovente è accaduto, proprio dagli stimoli e dalle necessità che i cambiamenti innescati dalla crisi delle economie più consolidate proporranno.

5 “Dietro ad ogni problema si cela un’opportunità” (Galileo Galilei).

5.

Intervenire fiscalmente in chiave anticongiunturale per ritornare a crescere

Questo paragrafo contiene la descrizione di quattro provvedimenti ad impatto fiscale sostanzialmente nullo (proposti da Federimmobiliare al Presidente del Consiglio dei Ministri con una nota del 17 dicembre 2011) ma di forte capacità di riattivare, grazie al volano degli investimenti che genererebbero, l'intera economia del Paese.

Infatti, nessuna uscita dalla crisi italiana può prescindere dal volano offerto dal complesso immobiliare-costruzioni, sia in termini di crescita del PIL, che dell'occupazione, che delle entrate tributarie.

Peraltro il decisivo sostegno alle entrate tributarie di immobiliare e costruzioni è stato messo alla prova anche con il Decreto Legge "Salva Italia" varato recentemente dal Governo poiché, come ha stimato il Centro Studi di Confindustria, nei tre esercizi sui quali si proietta la manovra, l'ammontare complessivo del gettito tributario incrementale atteso dall'immobiliare dovrebbe essere pari a oltre 35 miliardi di Euro, una cifra che rappresenta ben il 37% dei 95,5 miliardi di Euro che costituiscono l'ammontare totale del gettito atteso.

Al complesso immobiliare che rappresenta il 20% dell'economia del Paese si è chiesto quindi un contributo – certamente necessario per uscire da una pericolosa congiuntura – quasi doppio di quello che gli spetterebbe in termini meramente proporzionali.

Salvaguardate le urgenze e le necessità che sottendono il Decreto Salva Italia è però possibile, nello stesso tempo, impostare una politica di rilancio dell'economia che valorizzi una delle poche leve ad effetto diffuso e capillare effettivamente disponibili, come quella che si otterrebbe stimolando manutenzione, riqualificazione e rigenerazione delle città e del patrimonio costruito.

Ciò è possibile in termini anticongiunturali con un intervento sulla fiscalità immobiliare ed edilizia, lo strumento più rapido e meno costoso per lo Stato per risollevare il Paese.

Sarebbe perciò necessario cancellare tutto quello che è stato fatto dal DL 223/2006 in poi e scrivere un sistema semplice, di poche regole sistematiche, in cui l'immobile è tassato a valle – nella sua gestione e circolazione tra privati – ma è fiscalmente esentato (o almeno agevolato) nella sua produzione e prima vendita da nuovo.

Il risultato sarebbe più reddito, più occupazione, più alloggi e meno costosi, più risparmio energetico e meno inquinamento, in sostanza migliore qualità della vita. E tutto questo assieme a maggiori entrate fiscali per lo Stato, se solo si pensa che tutto l'incasso dell'imposta di registro (un balzello di tipo medievale che spesso fa scartare un'operazione immobiliare) è inferiore al suo costo di esazione per il fisco.

Il Piano Casa fiscale che Federimmobiliare propone avrebbe, quindi, un effetto immediato sulla rapida realizzazione di abitazioni di mercato, così che queste verrebbero costruite dove servono – cioè nelle grandi aree urbane – e non dove decide qualche astratto documento di piano.

Lo Stato non dovrebbe stanziare nulla a valere sui capitoli del suo bilancio, potrebbe – forse – avere qualche minore introito immediato, largamente compensato però dalle certe maggiori entrate future su tutto quel complesso meccanismo di imposte (dall'IVA all'IRPEF, all'Imposta di registro, all'ICI-IMU) che fa del settore immobiliare-costruttivo il primo contribuente fiscale italiano.

In sintesi, questa proposta è che, come intervento-tampone di emergenza, vengano varate al più presto, nelle linee precedentemente e brevemente descritte, le quattro proposte fiscali specifiche illustrate di seguito.

Inoltre, in una ottica non vincolata dall'emergenza, sarebbe oltremodo auspicabile che venisse ripristinata la Commissione per la revisione della Fiscalità Immobiliare, prevista dal collegato alla Legge Finanziaria 2008 e poi abbandonata – dopo una prima fase operativa che aveva portato alla redazione di un documento articolato frutto delle osservazioni ottenute consultando le rappresentanze di settore – per fare emergere un assetto complessivo della fiscalità di settore coerente con una moderna visione.

PROPOSTE DI INTERVENTO NORMATIVO NELL'AMBITO DEI PROVVEDIMENTI URGENTI PER LO SVILUPPO ECONOMICO E PER LA STABILIZZAZIONE FINANZIARIA

L'obiettivo di questo documento consiste nell'illustrazione di alcune proposte di intervento elaborate da Federimmobiliare al fine di ridefinire l'attuale assetto tributario proprio del settore immobiliare, sostituendolo, in regime di sostanziale invarianza di gettito per l'erario, con una fiscalità di sviluppo.

Analizzati i principi contenuti nel *Policy Framework for Sustainable Real Estate Markets*, licenziato nel 2010 dall'UN-ECE/REM e finalizzato ad assistere gli Stati Membri nel contrasto degli effetti dell'attuale crisi economica mondiale, Federimmobiliare condivide in maniera particolare la necessità che il rapporto esistente tra l'Amministrazione finanziaria e gli operatori economici del settore immobiliare sia

improntato alla massima efficienza, certezza e, soprattutto, trasparenza.

Va anche premesso che nessuna linea di *public policy* contiene in sé la potenzialità di impattare in tempi brevi sull'andamento del settore immobiliare-costruttivo quanto la fiscalità.

In quest'ottica, Federimmobiliare ha individuato e approfondito le maggiori criticità che caratterizzano la fiscalità delle imprese immobiliari, arrivando a enucleare quattro interventi normativi prioritari che così possono essere sintetizzati:

1. Ripristino dell'IVA come regime naturale per le compravendite immobiliari;
2. Aumento del gettito attraverso lo sviluppo del mercato abitativo oggi bloccato anche a causa degli ostacoli alle permuta;
3. Estensione dell'imposta di registro agevolata all'1% alle cessioni poste in essere dai privati;
4. Esclusione degli interessi passivi derivanti dal finanziamento della costruzione o ristrutturazione degli immobili dal calcolo di indeducibilità di cui all'art. 96 del TUIR.

1. Ripristino dell'IVA come regime naturale per le compravendite immobiliari

Il primo intervento proposto pone le sue basi nella convinzione che **l'imposta indiretta tipica del settore immobiliare deve essere l'IVA e non l'imposta di registro**⁶. Ossia l'imposta sul valore aggiunto che le imprese creano e non l'imposta di registro tipicamente incidente sulla speculazione o, comunque, su attività private od occasionali e non imprenditoriali. Riteniamo quindi che la prima modifica da apportare al sistema introdotto dal DL n. 223/2006, che ha inciso in maniera fortemente negativa sulla fiscalità immobiliare, sia il **ripristino dell'IVA come regime naturale per le transazioni immobiliari, quando a vendere sono società/imprese operative**.

Ciò sia per ragioni di logica economica che per ragioni pratiche attinenti al rischio, tipico dell'attuale momento di crisi, che gli immobili possano rimanere invenduti per oltre cinque anni, rendendo indetraibile l'IVA pagata dal promotore/costruttore per i lavori effettuati (attraverso il meccanismo della "rettifica della detrazione"), oltre al problema del pro-rata di indeducibilità IVA che viene innalzato da vendite operate

⁶ Nel D.L. sulle liberalizzazioni (n. 1 del 24/01/2012), spicca l'apertura, anche se con portata limitata, al primo dei quattro interventi proposti da Federimmobiliare, il 'ripristino dell'IVA' sulle vendite e locazioni di case.

Si tratta di una innovazione dal punto di vista del principio molto importante e che va nel senso della proposta che in materia Federimmobiliare aveva avanzato. Recepito, tuttavia, come ha fatto il Governo con l'art. 57 del D.L., che l'imposta corretta per l'immobiliare è l'IVA e non l'imposta di registro, pare consequenziale che tale principio debba valere anche per l'immobiliare strumentale – ossia tutto quello che non è abitativo, bensì produttivo, essenziale per la crescita dell'economia e dimenticato nel D.L. – e che per gli alloggi in trading l'IVA debba divenire regime naturale e non per opzione: diversamente l'acquirente privo dei benefici prima casa – in genere un investitore che intende affittare – scontrerebbe un'imposta all'acquisto pari al 16% (IVA al 12% e imposte ipocatastali al 4%), livello senza uguali in Europa e di 6 punti percentuali superiore all'attuale.

in regime di esenzione IVA in quanto assoggettate a imposta di registro. La modifica proposta dovrà riguardare la vendita di **immobili residenziali**, con la conseguente abrogazione del termine di cinque anni dalla fine dei lavori, e di **immobili strumentali**, da cui deriva l'abolizione delle imposte ipocatastali al 4%, sempre che, in entrambi i casi, si tratti di immobili detenuti da società/imprese che li hanno costruiti, o trasformati, anche in passato e che hanno per attività prevalente, se non esclusiva, la costruzione o ristrutturazione di immobili per la loro successiva rivendita.

2. Aumento del gettito attraverso lo sviluppo del mercato abitativo oggi bloccato a causa di ostacoli alle permuta

Il secondo intervento proposto consiste nel permettere a chi desidera acquistare una abitazione di poter cedere al venditore un'altra abitazione già di sua proprietà. Oggi questo di fatto non è possibile, in quanto l'unità oggetto della permuta sarebbe gravato da doppia imposta: quella alla vendita da privato alla società immobiliare e quella alla rivendita dalla società immobiliare al nuovo acquirente privato. L'abolizione della doppia imposizione non rappresenterebbe una diminuzione di gettito perché questo è oggi un tipo di transazione che non avviene (proprio a causa di motivi fiscali). Non solo, ma attivare invece questa possibilità rappresenta un grande contributo allo sviluppo del mercato immobiliare abitativo oggi in crisi. Infatti, in Italia circa l'80% delle famiglie è proprietario dell'abitazione principale e quindi la loro mobilità – dettata, vuoi da esigenze di lavoro, vuoi da esigenze di miglioramento – è quasi sempre possibile solo vendendo la casa in cui abitano per acquistare con il ricavato quella dove intendono trasferirsi.

Il secondo intervento proposto consiste quindi nell'estensione del regime di favore di cui all'art. 1, parte I, della Tariffa allegata al DPR n. 131/1986, introdotto dall'art. 3, comma 14, lett. b), DL n. 669/1996, alle cessioni poste in essere da privati a società che abbiano per attività prevalente, se non esclusiva, la compravendita di immobili e si impegnino, in sede di atto, a rivendere l'immobile entro tre anni. Il citato riferimento normativo in questo caso **sottrae all'imposta di registro del 7%** (che si riduce all'1%), **nonché alle imposte ipocatastali del 3%**, il trasferimento avente per oggetto fabbricati residenziali o porzioni di essi, qualora lo stesso sia esente da IVA ai sensi dell'art. 10, comma 1, n. 8-bis), DPR n. 633/1972.

3. Estensione dell'imposta di registro all'1% alle cessioni poste in essere dai privati

Il terzo intervento rappresenta un ampliamento del secondo, in quanto consiste nell'estensione del regime di favore di cui all'art. 1, parte I, della Tariffa allegata al DPR n. 131/1986, introdotto dall'art. 3, comma 14, lett. b), DL n. 669/1996, **a tutte le cessioni poste in essere dai privati in favore di società/imprese immobiliari-edilizie operative**. Il citato riferimento normativo sottrae all'imposta di registro del 7%, nonché alle imposte ipocatastali del 3%, il trasferimento avente per oggetto fabbricati residenziali o porzioni di essi qualora lo stesso sia esente da IVA ai sensi dell'art. 10,

comma 1, n. 8-bis, DPR n. 633/1972 e il soggetto acquirente sia una società che ha per attività prevalente, se non esclusiva, la compravendita di immobili e si impegni, in sede di atto, a rivendere l'immobile entro tre anni.

In questo caso l'imposta di registro viene applicata con l'aliquota ridotta dell'1% e le imposte ipocatastali passano da proporzionali (2%+1%) a fisse (168+168 Euro).

Abbiamo ragione di ritenere che **estendere l'applicazione dell'imposta di registro all'1% anche alle cessioni poste in essere dai privati**, oltre a costituire motivo di perequazione tributaria, consentirebbe di ampliare le occasioni di incremento di valore del prodotto immobiliare, con una ricaduta favorevole di gettito per l'Erario. Al contempo, ciò determinerebbe un significativo effetto in termini di minor costo degli alloggi sul mercato, dovuto all'abbattimento del costo della "materia prima" del promotore/costruttore.

A titolo di esempio, si pensi al caso di un privato che vende al prezzo di 100.000 Euro il proprio appartamento a un'impresa immobiliare e che quest'ultima lo rivenda applicando un ricarico del 30%. Come si evince dalla tabella che segue, l'estensione dell'imposta di registro agevolata alla cessione posta in essere dal privato comporta un abbattimento considerevole del costo dell'alloggio nella successiva rivendita.

	Regime in vigore	Post modifica normativa proposta
Prezzo di acquisto	100.000	100.000
Costo complessivo per l'impresa	$100.000 + (100.000 \times 10\%)$ 110.000	$100.000 + (100.000 \times 1\%) + 336$ 101.336
Prezzo di rivendita	$110.000 + (110.000 \times 30\%)$ 143.000	$101.336 + (101.336 \times 30\%)$ 131.737

Più in generale, se da un lato non si comprende la *ratio* dell'attuale regime, cosa cambia in termini di merito socioeconomico se chi vende è un soggetto IVA o non lo è, quando le motivazioni di chi acquista sono le stesse in entrambi i casi?

Si consideri inoltre che l'obiettivo del miglioramento della qualità edilizia del Paese (oltre che di incremento del PIL e dell'occupazione) meglio si realizzerebbe quando si favorisce – grazie all'immissione delle proprietà immobiliari nel circuito imprenditoriale – la riqualificazione di edifici residenziali, frequentemente in condizioni degradate o di accentuata obsolescenza, già detenuti da privati. Un costo iniziale *flat* del 10%, non detraibile a differenza dall'IVA, in particolare in un momento di mercato negativo come l'attuale, oggi rende spesso non fattibile l'operazione.

4. Esclusione degli interessi passivi derivanti dal finanziamento della costruzione o ristrutturazione degli immobili dal calcolo di indeducibilità di cui all'art. 96 del TUIR

Il quarto intervento proposto prende in considerazione i limiti di deducibilità sanciti dall'art. 96 del TUIR in materia di interessi passivi.

Stanti le peculiarità del settore immobiliare, dove il ricorso all'indebitamento è

fisiologico, riteniamo che **gli oneri finanziari sostenuti dalle imprese dovrebbero essere sottratti alla disciplina prevista dal Testo Unico per la generalità degli enti commerciali, e beneficiare così di una piena deducibilità.**

In subordine, avanziamo una proposta di revisione normativa tesa all'eliminazione degli interessi passivi derivanti dal finanziamento della costruzione o ristrutturazione degli immobili dal totale degli oneri finanziari assoggettati ai limiti di deducibilità di cui al citato art. 96. Ciò soprattutto in considerazione del fatto che, sempre più di frequente, le imprese immobiliari devono finanziare gli acquisti e i lavori accrescitivi mediante il ricorso a fidi bancari o finanziamenti non ipotecari, a causa delle restrizioni poste dal sistema bancario alle quote di investimento che possono essere coperte da mutuo fondiario o ipotecario.

Chiediamo dunque che, ai fini del criterio di indeducibilità, **debbano essere portati a confronto con il 30% del ROL solo quegli interessi passivi (da fidi o finanziamenti bancari non ipotecari) che attengono alle spese generali di funzionamento.** A tale scopo dovrà essere calcolata la percentuale in conto economico tra il totale delle spese generali e il totale dei costi dell'esercizio aumentato del valore delle rimanenze iniziali. Tale percentuale si applicherà all'ammontare totale degli interessi passivi (esclusi quelli di finanziamento derivanti da debiti garantiti da ipoteca o comunque per acquisto dell'immobile) e solo il valore risultante sarà posto a confronto con il 30% del ROL per l'individuazione degli interessi passivi cui applicare la parziale indeducibilità.

PARTE SECONDA

L'IMPEGNO DEI PROTAGONISTI
DEL SETTORE

1.

Il mondo immobiliare dell'AdEPP

Andrea Camporese (AdEPP)

ASSET ALLOCATION ADEPP

I dati utilizzati nell'analisi dell'allocazione delle risorse degli Enti dell'AdEPP sono stati forniti dalle stesse Casse tramite un questionario inviato dal Centro Studi AdEPP. Per quanto riguarda gli Enti che non hanno potuto comunicare i loro dati di *Asset Allocation* per tempo, la raccolta dati è stata effettuata sulla base dei bilanci consuntivi 2010 pubblicati.

I risultati ottenuti sono presentati in forma aggregata con il solo scopo di evidenziare l'entità delle risorse dell'Associazione e la loro allocazione nelle diverse *Asset Class*.

La prima distinzione che si può affrontare è quella relativa alla scomposizione delle risorse degli Enti tra la componente immobiliare e quella mobiliare. Spesso le Casse detengono la proprietà di immobili a fini residenziali e non residenziali percependo una vera e propria fonte di reddito dalla gestione degli stessi. In questa sede non ci si sofferma sull'aspetto della componente immobiliare per l'incompletezza dei dati raccolti, ma viene semplicemente messo in risalto il valore, al costo storico lordo, del patrimonio immobiliare degli Enti raffrontandolo all'entità delle risorse impiegate nel comparto mobiliare.

Tavola 1. Composizione del patrimonio investito
(milioni di Euro)

	ENTI 509*	ENTI 103^	AdEPP COMPLESSIVO
Componente Mobiliare	29.590,63	2.554,98	32.145,61
Componente Immobiliare	9.810,43	159,22	9.969,64
TOTALE	39.401,06	2.714,19	42.115,25

* 'Enti 509' raggruppa gli Enti di previdenza e assistenza ai sensi del D.Lgs. 30 giugno 1994, n. 509.

^ 'Enti 103' racchiude gli Enti di previdenza e assistenza ai sensi del D.Lgs. 10 febbraio 1996, n. 103.

Come è evidente, gli Enti 509 hanno un patrimonio investito consistentemente più elevato degli Enti 103 in quanto più numerosi e con una storia molto più lunga che

ha consentito loro di accumulare risorse in un arco temporale più ampio. A testimonianza di ciò è indicativa l'entità della componente immobiliare degli Enti 509 che percentualmente ammonta al 24,9% delle loro risorse investite a fronte di un 5,9% di immobili detenuti dagli Enti 103 sul totale del loro patrimonio investito.

Nel complesso, le risorse detenute dal complesso degli Enti iscritti all'AdEPP nel 2010 risulta approssimativamente pari a 42 miliardi di euro, di cui il 23,7% da imputare alla componente immobiliare e il restante 76,3% alla componente mobiliare.

Figura 1. Composizione portafoglio complessivo AdEPP

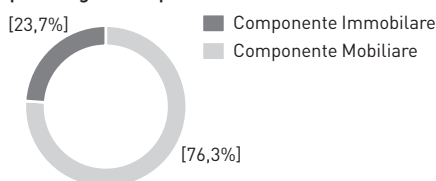


Figura 2. Composizione portafoglio Enti 509

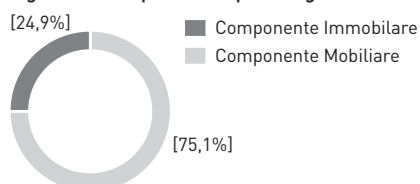
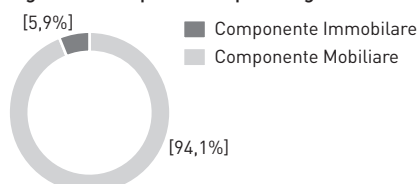


Figura 3. Composizione portafoglio Enti 103

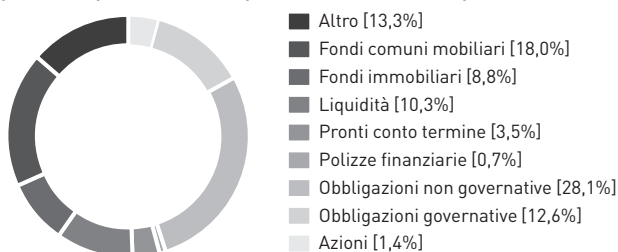


Un'analisi più approfondita è condotta sulla componente mobiliare degli investimenti in essere al 31.12.2010 per quanto riguarda gli Enti iscritti all'Associazione.

Tavola 2. Composizione componente mobiliare AdEPP (milioni di Euro)

AZIONI	1.404,44	4,37%
OBBLIGAZIONI GOVERNATIVE	4.055,44	12,62%
OBBLIGAZIONI NON GOVERNATIVE	9.036,86	28,11%
Corporate	3.440,19	10,70%
Istituti Bancari	1.745,00	5,43%
Perpetuity	87,76	0,27%
Strutturate	3.763,92	11,71%
POLIZZE FINANZIARIE	239,39	0,74%
PRONTI CONTRO TERMINE	1.127,59	3,51%
LIQUIDITA'	3.317,50	10,32%
FONDI IMMOBILIARI	2.829,53	8,80%
FONDI COMUNI MOBILIARI	5.796,00	10,03%
ALTRO (es. GESTIONI PATRIMONIALI)	4.338,86	13,50%
TOTALE	32.145,61	100,00%

Figura 4. Composizione patrimonio complessivo AdEPP (valori percentuali)



L'ulteriore suddivisione delle obbligazioni non governative in quattro aree evidenzia l'entità di investimenti in titoli debito di varia natura, tra i quali primeggiano le emissioni sottoscritte presso il settore *corporate* e i titoli strutturati.

Tra le altre *Asset Class* assumono importanza rilevante gli investimenti nei fondi comuni e nelle gestioni patrimoniali che unitamente raccolgono il 31,3% delle risorse investite.

La scomposizione degli investimenti effettuata a livello complessivo è condotta anche separatamente per gli Enti 509 e per gli Enti 103.

Tavola 3. Composizione patrimonio mobiliare Enti 509 (milioni di Euro)

AZIONI	1.374,85	4,65%
OBBLIGAZIONI GOVERNATIVE	3.484,88	11,78%
OBBLIGAZIONI NON GOVERNATIVE	8.507,32	28,75%
Corporate	3.024,35	10,22%
Istituti Bancari	1.631,45	5,51%
Perpetuity	87,76	0,30%
Strutturate	3.763,77	12,72%
POLIZZE FINANZIARIE	207,18	0,70%
PRONTI CONTRO TERMINE	928,71	3,14%
LIQUIDITA'	3.068,50	10,37%
FONDI IMMOBILIARI	2.744,93	9,28%
FONDI COMUNI MOBILIARI	5.326,39	18,00%
ALTRO (es. GESTIONI PATRIMONIALI)	3.947,88	13,34%
TOTALE	29.590,63	100,00%

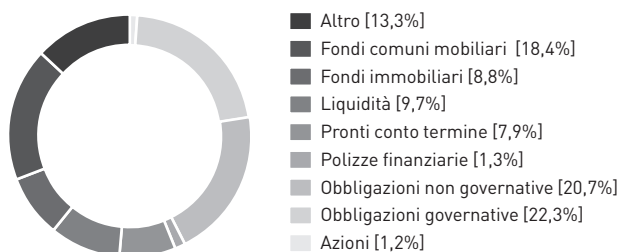
Più significativo può risultare il confronto tra l'*Asset Allocation* degli Enti 509 rispetto agli Enti 103.

Prima di procedere, occorre premettere che il confronto dei comparti Enti 103 e Enti 509 contrappone due insiemi che si differenziano sia per il numero di componenti all'interno di ciascun gruppo sia per l'esperienza acquisita nel tempo; si ricorda, infatti, che gli Enti 509 vantano un'esperienza almeno trentennale, di converso gli Enti 103 possono vantare un'esperienza di 15 anni per i più longevi dei componenti.

Tavola 4. Composizione patrimonio mobiliare Enti 103

AZIONI	29,59	1,16%
OBBLIGAZIONI GOVERNATIVE	570,56	22,33%
OBBLIGAZIONI NON GOVERNATIVE	529,54	20,73%
Corporate	415,84	16,28%
Istituti Bancari	113,55	4,44%
Perpetuity	–	0,00%
Strutturate	0,15	0,01%
POLIZZE FINANZIARIE	32,21	1,26%
PRONTI CONTRO TERMINE	198,88	7,78%
LIQUIDITA'	249,01	9,75%
FONDI IMMOBILIARI	84,60	3,31%
FONDI COMUNI MOBILIARI	469,61	18,38%
ALTRO (es. GESTIONI PATRIMONIALI)	390,98	15,30%
TOTALE	2.554,98	100,00%

Figura 5. Composizione componente mobiliare Enti 103 (valori percentuali)



Queste considerazioni preliminari possono facilmente essere mostrate dall'entità del patrimonio allocato: il patrimonio degli Enti 103 è pari all'8,63% del patrimonio degli Enti 509. Alla luce di quanto affermato, si procederà al confronto delle sole quote di composizione da cui è possibile analizzare le scelte di *asset allocation* strategica.

Le analogie, emerse dal confronto, sono:

- Oltre la metà del patrimonio mobiliare risulta allocato in titoli di debito, ossia titoli obbligazionari a medio/lungo periodo e in liquidità di breve periodo: la quota degli Enti 509 è pari a 50,90% e la quota percentuale degli Enti 103 è pari a 52,80%.
- Analogamente, risultano simili le scelte di allocazione patrimoniale sia in fondi comuni di investimento, per la cui categoria le quote sono 18,38% per gli Enti 103 e 18,00% per gli Enti 509, sia le quote delle gestioni patrimoniali pari a 13,34% per gli Enti 509 e 15,34% per gli Enti 103.

Oltre alle analogie, emergono le seguenti differenze di scelte di investimento:

- La prima riguarda l'orizzonte temporale degli investimenti; risulta, infatti, che gli investimenti degli Enti 509 mira ad un orizzonte temporale medio/lungo, mentre il comparto degli Enti 103 ad un orizzonte temporale più di breve periodo. La con-

siderazione nasce dal confronto degli investimenti sia in fondi immobiliari, per i quali la quota degli Enti 509 è pari a 9,28%, superiore a quella degli Enti 103 pari a 3,31%, che degli investimenti nel comparto immobiliare, nel quale gli Enti 509 hanno investito il 24,9% circa del patrimonio complessivo mentre gli Enti 103 solo il 5,9%.

- La quota azionaria, ad eccezione degli investimenti in fondi comuni azionari che confluiscono alla voce Fondi Comuni di Investimento, per gli Enti 509 è pari a 4,65%, mentre per gli Enti 103 è pari a 1,16%.
- Riguardo, invece, il comparto obbligazionario, nonostante la quota di patrimonio allocato sia simile tra i due comparti, le differenze emergono se si osserva con più attenzione le tipologie di titoli obbligazionari a cui sono state destinate le risorse: più precisamente si nota, innanzitutto, la scelta preponderante degli Enti 103 per i titoli governativi; la quota investita in titoli governativi degli Enti 103 è pari a 22,33% a differenza degli Enti 509 che destinano il 11,78% del patrimonio mobiliare. Ulteriore osservazione riguarda le obbligazioni non governative, in particolare, risulta che il 12,72% del patrimonio mobiliare degli Enti 509 risulta investito in obbligazioni strutturate a fronte di una quota pari allo 0,01% degli Enti 103.

2.

Il ruolo dei consulenti immobiliari nell'attuale mercato

Fabio Bandirali (AICI)

LA STORIA

La *Consulenza immobiliare* in Italia è relativamente recente.

Sino all'inizio degli anni '70 le figure professionali, che operavano in modo specifico nel mercato immobiliare italiano (si tralascia qui di elencare notai, avvocati, commercialisti, etc.), erano: agenti immobiliari, amministratori di immobili, tecnici (progettisti, direttori dei lavori, esperti di pratiche catastali, manutentori, etc.), promotori/sviluppatori e costruttori, finanziatori (Banche, società finanziarie in senso lato, società di Leasing, etc.), oltre ad alcuni 'esperti' che iniziavano anche ad operare come *Consulenti immobiliari*.

All'estero (in particolare in Gran Bretagna e poi in Francia, in USA e in quasi tutti i Paesi 'occidentali e asiatici evoluti'), la figura del *Consulente immobiliare* inizia ad avere una propria autonomia e un proprio ruolo nella società sin dai primi anni del XVIII secolo.

Ricordiamo che *Consulente immobiliare* è colui il quale viene pagato per fornire un proprio parere indipendente, nell'interesse di una sola parte e con il proprio compenso (totalmente o parzialmente) non collegato al buon fine dell'affare (ad esempio vendita, acquisto, locazione, transazione).

Il 29 aprile 1987 undici operatori immobiliari Italiani di sette Regioni (Piemonte, Liguria, Lombardia, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Campania, Puglia) hanno dato vita ad **AICI, Associazione Italiana Consulenti Immobiliari**. Si segnala che la prima società di Consulenza immobiliare internazionale ha aperto i propri uffici in Italia nel 1989. Scopo di **AICI** è promuovere in Italia la professione del *Consulente immobiliare* (anche all'interno di società non immobiliari) e diffondere la cultura immobiliare in senso lato tra i propri iscritti e in tutto il mondo professionale immobiliare.

Sin dalla sua fondazione AICI ha promosso e organizzato corsi di formazione su tematiche immobiliari: e ciò ben prima che le Università italiane iniziassero a proporre corsi specifici di *Real Estate*.

Nel tempo AICI ha ampliato i propri interessi ai settori delle Gestioni e delle Valutazioni Immobiliari ed ha modificato il proprio nome in **AICI, Associazione Italiana Consulenti, Gestori e Valutatori Immobiliari**.

A fine anno 2011 i soci di AICI sono presenti in quasi tutte le Regioni italiane e in alcune nazioni estere (Francia, ad esempio).

Sono soci di AICI non solo liberi professionisti e dirigenti/funzionari di società specializzate in “consulenza immobiliare, gestioni e valutazioni”, ma anche *managers* responsabili della “divisione immobiliare” all’interno di società/gruppi che operano nei settori industriale, finanziario, agricolo, commerciale/terziario, etc., nonché dirigenti/funzionari pubblici.

LE COMPETENZE

Premesso che si diventa *Consulente immobiliare* solo con studi specifici e con lunga esperienza sul campo, di solito diviene *Consulente immobiliare* chi ha acquisito prima una esperienza come valutatore o come agente immobiliare o come *manager* del settore immobiliare in una società operante in altro settore.

Il *Consulente immobiliare* deve avere conoscenze approfondite (e sempre aggiornate) sull’andamento dei mercati e dell’economia in generale (locale, nazionale e internazionale), sulle tecniche di valutazione di immobili, su tematiche finanziarie e di *marketing*. Deve parimenti disporre di particolari nozioni (anche se non così approfondite come invece richiesto per quanto prima elencato) nei campi giuridico, fiscale, societario, tecnico. Sarebbe inoltre opportuno che facessero parte del bagaglio culturale di un *Consulente immobiliare* anche conoscenze di statistica, psicologia, sociologia, storia del pensiero economico.

Il ruolo

Un *Consulente immobiliare* deve essere colui il quale, in nome e per conto del proprio cliente, ascolta-studia-analizza-interpreta il mercato immobiliare di oggi e di domani. La conoscenza di quanto accaduto nel passato nei vari mercati (locali, in Italia, in Europa, nel mondo) è elemento fondamentale per poter comprendere gli eventi dell’oggi e per poter cercare di disegnare tutti i possibili scenari futuri.

Il *Consulente immobiliare* deve saper raccogliere, analizzare e interpretare molti dati (non solo immobiliari) e deve quindi essere in grado di formulare ‘ragionevoli ipotesi di evoluzioni future dei mercati stessi’.

Studi di fattibilità, valutazioni, la HBU *Analysis*, *due diligences* anche complesse, analisi del rischio di un investimento, assistenza alla vendita/all’acquisto/alla locazione sono attività “normali” per un *Consulente immobiliare*. In sintesi il *Consulente immobiliare* deve affiancare il proprio cliente al fine di incrementare (o almeno conservare) nel tempo il valore del patrimonio immobiliare del cliente stesso.

Nel campo delle valutazioni immobiliari il *Consulente immobiliare – Valutatore* è un ‘esperto’ in grado di valutare beni immobili anche complessi (come Centri commerciali, *Resort* turistici, porti e marine, stabilimenti termali, etc.) utilizzando di caso in caso i vari metodi o approcci peritali ed esaminando tutti gli aspetti/fattori che condizionano il prezzo/valore di un immobile.

La ricerca di dati/informazioni e lo studio anche prospettico dell’andamento del Mercato immobiliare

Fondamentale per un *Consulente immobiliare* è comprendere:

- i cicli immobiliari (anche utilizzando l’analisi grafica con le linee di supporto e di resistenza e i *trend* di medio/lungo periodo),
- quali sono i *driver* del Mercato (ad esempio l’incremento del potere di acquisto reale del cittadino medio più che il costo del danaro),
- come l’inflazione condiziona l’incremento reale dei prezzi immobiliari,
- come il variare del numero di transazioni e l’andamento dei prezzi immobiliari si condizionano reciprocamente.

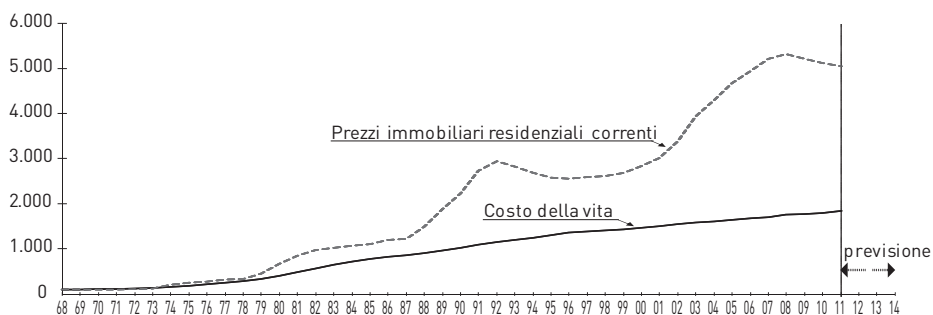
I grafici e le tabelle che seguono in allegato (elaborate da soci **AICI** e selezionate a cura del Centro Studi **AICI**) forniscono un esempio concreto di come deve lavorare – in fase di ricerca e di analisi anche prospettica del mercato – un *Consulente immobiliare*.

IL RUOLO DEI CONSULENTI IMMOBILIARI NELL’ATTUALE MERCATO

La fase critica del mercato immobiliare (che si inserisce in un quadro non positivo dell’intero ‘sistema Italia’ ove si registra ora – 2012 – una economia in generale in difficoltà, un elevato debito pubblico ed un sempre maggiore carico fiscale in capo ai cittadini, una riduzione del potere di acquisto reale delle famiglie, una importante restrizione dei finanziamenti per l’acquisto di immobili, per la ristrutturazione e per la costruzione di immobili, una riduzione del numero delle compravendite immobiliari, un quasi generale calo dei prezzi immobiliari, una continua instabilità politica, una forte preoccupazione di tensioni sociali) deve essere affrontata da esperti, da “professionisti” preparati. I soci di **AICI**, ovvero i *Consulenti immobiliari*, *Gestori e Valutatori* iscritti ad **AICI**, si propongono – anche con il supporto dell’Associazione – ai privati e ai gestori della “cosa pubblica” e mettono a disposizione del mercato la loro esperienza e la loro capacità anche previsionale su quanto potrà accadere nel mercato immobiliare a breve e a medio termine. Per il lungo termine **AICI** formula l’auspicio che l’Italia abbia la forza e la voglia di tornare a essere competitiva.

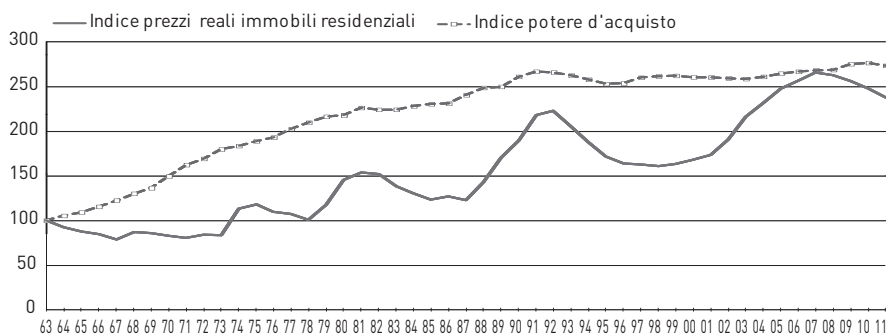
AICI, investendo in cultura e in professionalità, opera ed opererà in futuro per raggiungere questo obiettivo.

Figura 1. Costo della vita e prezzi immobiliari correnti in Italia dal 1968 al 2011



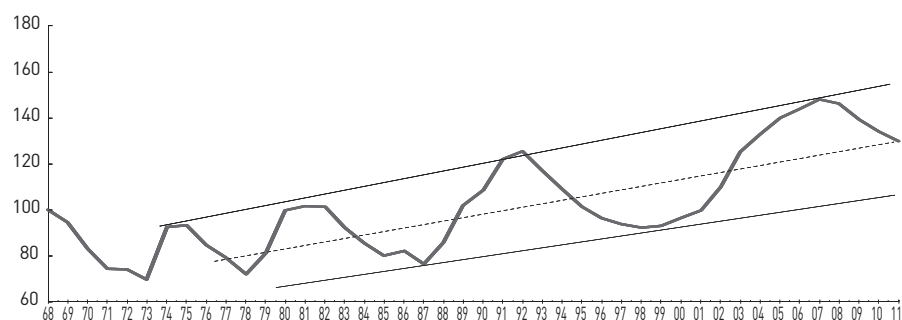
Fonte: Elaborazione Reddy's Group srl su dati ISTAT, Censis e Reddy's Group

Figura 2. Prezzi reali immobili residenziale e potere d'acquisto reale dell'impiegato medio italiano dal 1963 al 2011



Fonte: ISTAT, Reddy's Group srl

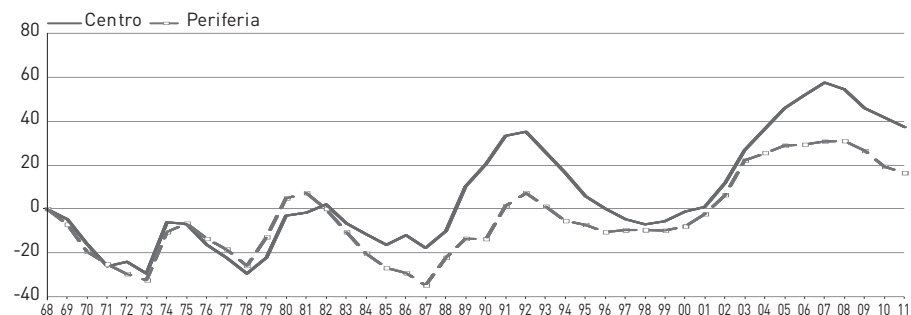
Figura 3. Indice dei prezzi immobiliari reali e depurati dall'incremento netto delle retribuzioni lorde procacite in Italia dal 1968 al 2011



Fonte: ISTAT, Reddy's Group srl

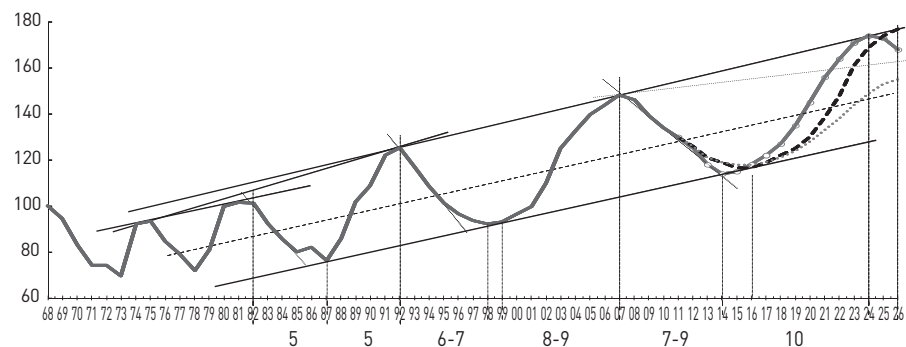
Figura 4. Indice dei prezzi immobiliari reali e depurati dall'incremento netto delle retribuzioni lorde procapite in Italia dal 1968 al 2011.

Confronto fra centro e periferia delle 10 principali città



Fonte: ISTAT, Reddy's Group srl

Figura 5. Indice dei prezzi immobiliari reali e depurati dall'incremento netto delle retribuzioni lorde procapite in Italia dal 1968 al 2011 con ipotesi di previsioni per il 2012-2026



Fonte: ISTAT, Reddy's Group srl

Figura 6. Ciclo del nido d'ape – Rappresentazione teorica

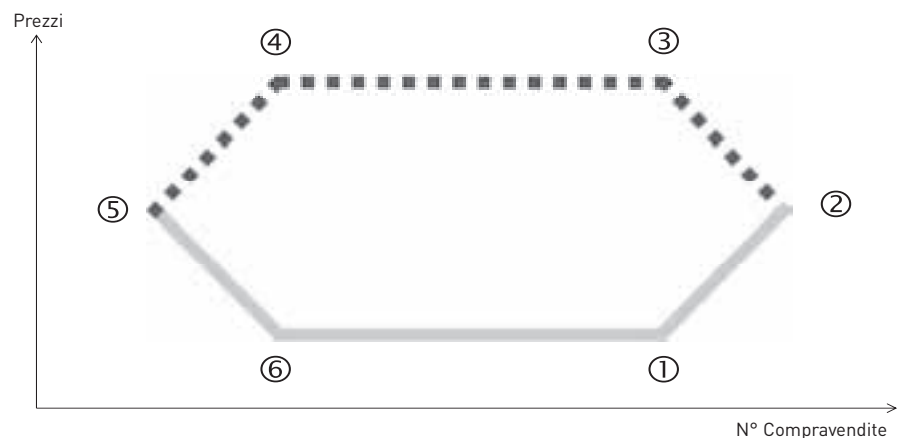
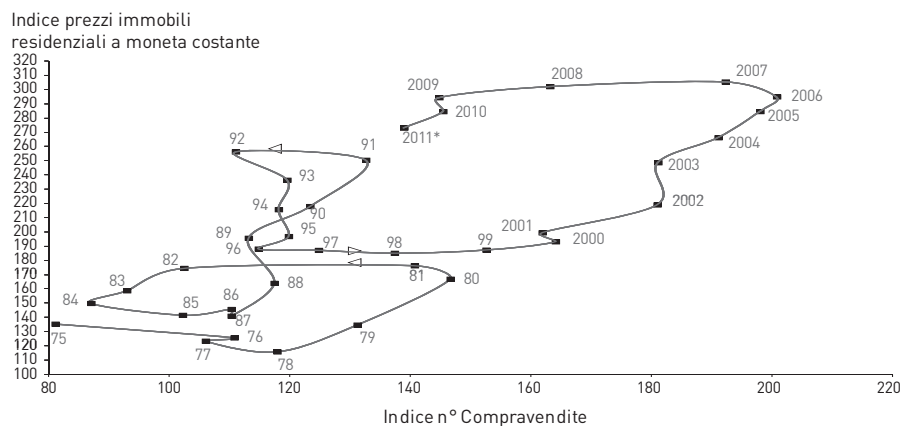


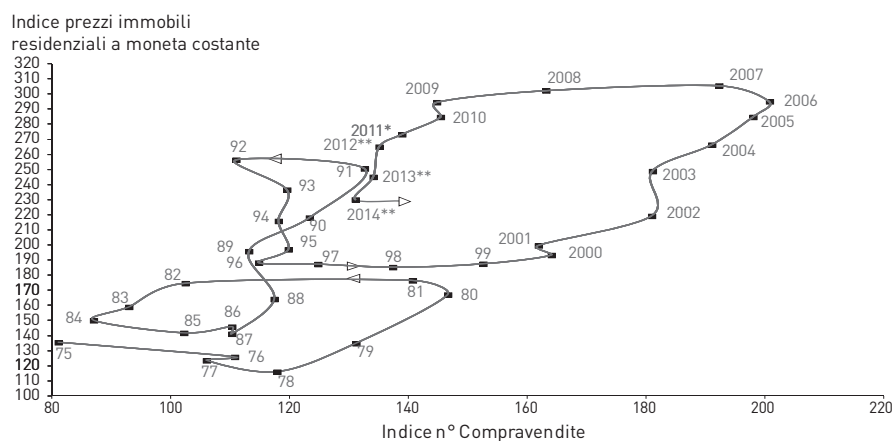
Figura 7. Ciclo del nido d'ape per prezzi reali e numero di compravendite degli immobili residenziali in Italia



(*) previsioni per numero di compravendite

Fonte: Elaborazione Reddy's Group srl su dati Agenzia del Territorio, ISTAT e Reddy's group

Figura 8. Ciclo del nido d'ape per prezzi reali e numero di compravendite degli immobili residenziali in Italia



(*) previsioni per numero di compravendite

(**) previsioni per numero compravendite e prezzi

Fonte: Elaborazione Reddy's Group srl su dati Agenzia del Territorio, ISTAT e Reddy's group

Tavola 1. Prezzi immobiliari e inflazione in Italia

	Prezzi immobiliari	inflazione	%
	(a)	(b)	$(c = \frac{a-b}{b})$
1961	1,0	1,0	
1971	1,6	1,5	+6,7
1981	13,0	6,4	+103,1
1991	41,6	14,4	+188,9
1992	44,8	15,2	+194,7
2001	45,8	19,9	+130,2
2002	51,5	20,3	+153,7
2003	59,9	20,9	+186,6
2004	65,4	21,3	+207,0
2005	71,1	21,7	+228,3
2006	75,2	22,1	+240,2
2007 max	79,2	22,5	+252,5
2008	80,9	23,2	+248,5
2009	79,3	23,4	+239,7
2010	77,9	23,7	+228,5
2011	76,8	24,4	+215,1

N.b.: I prezzi immobiliari sono cresciuti in media del 9,1% annuo in 50 anni (1961-2011)

Il costo della vita è cresciuto in media del 6,65 annuo in 50 anni

L'incremento reale composto è pertanto pari al 2,3% annuo in 50%.

Fonte: Elaborazioni Reddy's Group su fonti varie

3.

Prospettive e problematiche della gestione dei condomini

Pietro Membri (ANACI)

Il ruolo di ANACI nell'ambito Federimmobiliare è giustificato dall'individuazione dell'amministratore condominiale quale protagonista della tutela del patrimonio edilizio privato, interlocutore privilegiato della Pubblica Amministrazione nella soluzione di tutte le problematiche inerenti la casa, tenuto conto che l'esperienza dell'amministratore, la cui funzione risulta tuttora ingiustificatamente subalterna nel settore immobiliare, è determinante in quanto direttamente a contatto con l'utenza, perché normative e controlli possano avere una logica applicativa e quindi efficacia nei risultati.

Gli amministratori ANACI si misurano con valori di qualità per assicurare la massima tutela dei clienti attraverso la fornitura di servizi di elevata specializzazione tecnica certificabili da un'associazione autoregolamentata in dimensione europea che seleziona le risorse più affidabili verificando il rispetto di corretti comportamenti interpersonali (l'ANACI aderisce a Bruxelles al CEPI ed è stata inserita con decreto del Ministro della Giustizia 4/10/2010 nell'elenco delle Associazioni rappresentative a livello nazionale delle professioni non regolamentate ai sensi dell'art. 26 del D.Lgs. 9/11/2007, n. 206).

L'ANACI sollecita iniziative sia a livello legislativo che regolamentare intese a garantire trasparenza gestionale, semplificazione fiscale e maggior gettito per l'erario, rappresentatività a livello sindacale.

Non può ignorarsi che vi sono esigenze finalizzate al miglior perseguimento degli interessi comuni che si pongono in contrasto con quelle "proprietarie" dei singoli partecipanti che non possono essere considerate le uniche degne di tutela, tenuto conto della funzione sociale della proprietà prevista dall'art. 42 della Costituzione. E l'amministratore è posto al centro di un complesso di funzioni di rilevanza sociale quale mediatore di diverse culture ed abitudini che transitano sul percorso della cooperazione diventando anche canale di collegamento con le pubbliche amministrazioni.

ni che hanno bisogno di supporti professionali esterni per la realizzazione di processi di sviluppo sociali ed economici.

L'ANACI, quale struttura di rappresentanza degli amministratori condominiali, intende quindi svolgere un ruolo propositivo forte per la categoria che non può più essere riferita al "*pater familias*" ma ad un vero professionista polivalente che guida un "laboratorio" di valorizzazione del patrimonio immobiliare privato nel rispetto della cultura della qualità, una esigenza affinché il servizio reso possa essere analizzato e valutato in tutte le sue componenti (efficacia, tempestività, opportunità, costo) dai soggetti nel cui interesse viene svolto.

La norma UNI 10801 (Amministrazioni condominiali ed immobiliari – Funzioni e requisiti dell'amministratore) specifica funzioni e requisiti minimi di qualificazione al fine di fornire all'utente un'effettiva garanzia sui servizi erogati nelle diverse forme e sulla trasparenza ed efficacia della gestione tecnico-amministrativa dei loro beni e servizi di carattere immobiliare.

L'attenzione ai problemi comuni, la vigilanza rispettosa, la scrupolosità dei conti sono atteggiamenti etici che debbono qualificare la professionalità dell'amministratore, un custode delegato a far sì che tutto, in quella piccola o grande porzione di umanità, contribuisca al bene collettivo.

ANACI, in varie occasioni, ha evidenziato che la normativa italiana sul condominio, la più antica della Comunità Europea (1942), nata prima della Costituzione (1948) andrebbe integrata per modificare il modello culturale a concezione individualistica (prevalente tutela patrimoniale) per trasformare il condominio in una vera entità sociale nel rispetto dell'art. 2 della Carta che prevede il riconoscimento delle "formazioni sociali ove si svolge la personalità dell'uomo".

Nel diritto condominiale germanico, l'anziano deve restare nell'appartamento scelto dove si è creato rapporti di buon vicinato con la certezza dell'assistenza fino agli ultimi momenti di vita da parte dell'organizzazione condominiale se non sarà autosufficiente.

Tra le persone che abitano le case, dove le famiglie vivono e lavorano, dove le nascite si mescolano ad eventi più tristi, e le parti comuni che permettono la migliore fruizione delle loro proprietà esclusive, sta l'amministratore, preposto ad organizzare diritti plurimi, fungendo da mediatore di interessi sociali.

La legislazione speciale ha affidato all'amministratore di condominio numerose responsabilità e la tutela di interessi pubblici rilevanti tra i quali il rispetto della norme per la sicurezza degli impianti per garantire non solo i residenti ma anche i cittadini che per qualsiasi motivo possono frequentare l'edificio (manutentori, postini, medici, ecc.); il contenimento energetico quale primario obiettivo nazionale ed europeo; la sensibilità etica al problema dell'abbattimento delle barriere architettoniche; gli adempimenti fiscali derivanti dal ruolo di sostituto d'imposta del condominio; la tutela ambientale connessa alla gestione di immobili di interesse storico ed artistico e la salvaguardia dell'aspetto paesaggistico in occasione dell'installazione di impianti

vari sulle pareti esterne degli edifici; la disponibilità di un sicuro punto di riferimento nell'ottica della protezione civile.

L'ANACI è la principale associazione di categoria (oltre 7000 iscritti con l'obbligo statutario del possesso di partita IVA – 25.000 addetti) per una professione con i caratteri di una sufficiente autonomia ed individualità scientifica e culturale, di una effettiva presenza sul mercato (sedi in tutte le provincie), di una completa riconoscibilità.

L'obiettivo che caratterizza l'attività politica dell'ANACI è quello di una regolamentazione dell'attività presso le Camere di Commercio a tutela dei condomini amministrati al fine anche di evitare discriminazioni irragionevoli in applicazione della Direttiva servizi (rispetto delle regole del Paese di destinazione nella Comunità europea); la riforma in tal senso della normativa è stata già approvata dal Senato (A.C. 4041).

4.

Quali patrimoni, quali valorizzazioni

Alessandro Gargani (ANCI)

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

I Comuni italiani dispongono di un patrimonio immobiliare di notevole rilievo a cui non sempre corrisponde una adeguata capacità di gestione, utilizzazione e creazione di valore – anche economico – anche in ragione della dimensione dei Comuni stessi e della difficoltà di costituire masse critiche di dimensioni significative.

La forte pressione esercitata sui conti pubblici dalla dinamica del debito e dalla scarsità di risorse per investimenti ha da anni messo al centro dell'azione delle pubbliche amministrazioni di tutti i livelli le operazioni straordinarie sul patrimonio (immobiliare e mobiliare).

Con riferimento al patrimonio immobiliare dei Comuni il contesto normativo di riferimento ha registrato novità fondamentali negli ultimi anni:

- Art. 58 DL n. 112 del 25 giugno 2008
 - Ricognizione patrimonio
 - Nuovi strumenti di valorizzazione
 - Fondi immobiliari
 - Alienazione
- D.Lgs n. 85 del 28 maggio 2010
 - C.d. Federalismo Demaniale (in particolare *white list* e art. 5 comma 5 sugli accordi di valorizzazione dei beni culturali)
- Art. 33 del DL n. 98 del 6 luglio 2011 come convertito con L. 111 del 15 luglio 2011
 - SGR del Ministero dell'Economia per l'istituzione di uno o più fondi per partecipare ai fondi e/o alle società degli enti locali
- Artt. 6 e 7 LEGGE 12 novembre 2011, n. 183, Legge di Stabilità 2012
 - Disposizioni in materia di dismissioni dei beni immobili pubblici
 - Disposizioni in materia di dismissioni di terreni agricoli

I NUMERI DI RIFERIMENTO

Il patrimonio immobiliare degli 8.092 Comuni è stimabile in circa 230 mld di Euro, mentre gli immobili interessati dal federalismo demaniale (che sono 11.892) si trovano in 2.776 Comuni e hanno un valore stimabile di circa 2,3 mld di Euro.

Su questo fronte vanno spese alcune considerazioni legate al carattere fortemente 'disperso' del patrimonio (che solo per 35 mld di Euro si concentra nei Comuni di maggiore dimensione demografica, laddove i restanti 192 mld si ripartiscono tra Comuni medi e piccoli), alla destinazione d'uso astrattamente ideale che alcune Amministrazioni locali coltivano per i propri cespiti e che non possono non influenzare la ottimale implementazione dei processi di valorizzazione e, infine, il fatto che molti beni che compongono il patrimonio immobiliare dei Comuni siano affidati a terzi (è il caso dell'ex edilizia popolare che, risulta evidente, richiede una gestione adeguata e rispettosa della situazione sociale della comunità coinvolta nel processo di valorizzazione – che non esclude la via della privatizzazione).

Dalla sola comunicazione dell'avvio del progetto, si sono già acquisite:

- 17 delibere di adesione da parte di Comuni;
- 112 manifestazioni d'interesse.

Il quadro degli immobili della c.d. *white list*, che consente un'analisi più uniforme, rende in tutta la sua evidenza questa realtà dispersa, frastagliata e diversificata.

I NUMERI DI RIFERIMENTO DEL FEDERALISMO DEMANIALE

I Comuni interessati

Regione	Numero Comuni interessati	Numero Comuni Totali	% Comuni interessati su tot. Regionale
Piemonte	335	1.206	28%
Lombardia	442	1.544	29%
Veneto	275	581	47%
Liguria	127	235	54%
Emilia Romagna	236	348	68%
Toscana	149	287	52%
Umbria	46	92	50%
Marche	96	239	40%
Lazio	227	378	60%
Abruzzo	142	305	47%
Molise	104	136	76%
Campania	189	551	34%
Puglia	123	258	48%
Basilicata	104	131	79%
Calabria	181	409	44%
Totale complessivo Comuni	2.776	6.700	41%

Un quadro d'insieme di Comuni e beni coinvolti

Classi di popolazione	N. Comuni coinvolti	N. beni coinvolti	N. medio di beni	Valore Stima beni	Valore medio beni
≤ 5.000	1589	4.657	3	298.152.246,92	64.022
5.001-15.000	762	2.577	3	348.282.247,95	135.150
15.000-50.0000	313	1.925	6	618.162.665,22	321.123
50.001-150.000	94	1.533	16	387.024.649,69	252.462
> 150.000	18	1.200	67	639.655.230,19	533.046
Totale	2.776	11.892	4	2.291.277.039,97	192.673,82

I beni passibili di trasferimento/i valori

Classe di valore (euro)	≤ 5.000	5.001-15.000	15.000-50.0000	50.001-150.000	> 150.000	Totale
0	9	24	25	9	2	69
0-999	1.309	239	133	133	430	2.244
1.000-19.999	1.804	960	610	482	162	4.018
20.000-99.999	916	732	472	428	250	2.798
100.000-499.999	527	490	479	326	217	2.039
500.000-999.999	63	72	110	65	53	363
> 1.000.000	29	60	96	90	86	361
Totale	4.657	2.577	1.925	1.533	1.200	11.892

I beni passibili di trasferimento/le tipologie

Categoria bene	N. beni coinvolti	Valore stimato	Valore stimato medio
Case e Alloggi	1.722	78.371.612,17	45.511,97
Ex caselli (ferroviari, idraulici, di bonifica ...)	71	394.281.695,61	5.553.263,32
Ex greto torrenti e arenili	310	113.569.396,31	366.352,89
Ex poligoni di tiro	146	6.663.908,84	45.643,21
Istituti scolastici	150	61.993.084,30	413.287,23
Porzioni di strade e aderenze	184	82.753.516,68	449.747,37
Relitti demaniali vari	443	22.051.497,81	49.777,65
Terreni, appezzamenti e suoli agricoli	3.642	15.779.626,13	4.332,68
Aree urbane	109	44.172.540,45	405.252,66
Ex alvei, argini e canali di scorrimento	614	26.376.317,27	42.958,17
Immobili ex eredità o lasciti	159	10.718.300,85	67.410,70
Ex ferrovie, sedi ferroviarie e stazioni	557	222.085.817,96	398.717,81
Edifici, fabbricati, magazzini e depositi	1009	262.609.583,28	260.267,18
Altre aree demaniali	1924	761.720.049,43	395.904,39
Ex aeroporti, rifugi antiaerei, caserme e pertinenze	751	5.680.223,53	7.563,55
Boschi, aree forestali, pascoli e parchi	101	182.449.869,35	1.806.434,35
Totale complessivo	11.892	2.291.277.039,97	192.673,82

5.

Lavoro, etica e differenze di genere nel settore immobiliare

Francesca Zirnstein (AREL)

COS'È AREL – ASSOCIAZIONE REAL ESTATE LADIES

Costituita a luglio 2006, AREL – Associazione *Real Estate Ladies* nasce per creare uno spazio in cui le professioniste e le *manager* che operano nel settore del *Real Estate* italiano possano confrontarsi, condividere e approfondire le rispettive esperienze per contribuire alla crescita delle professionalità e alla innovazione di uno dei settori storici dell'economia italiana.

Presente su tutto il territorio nazionale, annovera attualmente circa 250 iscritte.

Un'associazione di genere, certamente, ma orientata allo sviluppo delle figure professionali impegnate in prima linea e in ruoli di responsabilità nel mercato immobiliare. AREL è, innanzi tutto, un luogo del confronto. La peculiarità di raccogliere trasversalmente tutte le professionalità coinvolte nella filiera immobiliare, dai progettisti ai consulenti, dai dirigenti di azienda alle libere professioniste, dalle imprenditrici alle specialiste del credito e delle valutazioni di impresa, rende AREL un osservatorio unico, una piattaforma di scambio e integrazione di competenze che risponde davvero a tutte le caratteristiche, le potenzialità e le innovazioni possibili all'interno del mercato immobiliare.

Un'associazione di donne, perché sono tante le professioniste impegnate nel *Real Estate*, portatrici di una formazione eccellente, spesso centrali nei processi decisionali e realizzativi.

AREL raccoglie queste competenze e le valorizza, innanzi tutto, curando un annuale calendario di formazione sia tecnica e *business oriented* sia più mirato alla crescita personale, che risponde ai temi più attuali sul mercato, ma anche alla necessità di condividere tempestivamente novità e aggiornamenti e confrontare le esperienze, per migliorare l'approccio professionale. Con particolare riguardo alle giovani che, all'ingresso nel mondo del lavoro, hanno bisogno di potersi confrontare con alti profili professionali e, allo stesso tempo, poter accedere alle opportunità del settore.

AREL è anche informazione.

La presenza trasversale sul mercato e un importante lavoro di intercettazione, raccolta, selezione e aggregazione delle informazioni si traducono in una Newsletter periodica, che diventa per le iscritte uno strumento ricco e immediato per avere una visione ampia e completa di quanto avviene nel mercato e per un ulteriore scambio di notizie e opportunità messe a disposizione dal *network*.

AREL è, infine, una rete di relazioni, di conoscenze e di privilegiato contatto per aprire le strade a nuove occasioni di *business* e dare vita a progetti che proprio nell'incontro tra professionalità diverse, ma legate, possono diventare concrete realizzazioni.

Una realtà nazionale con un occhio che guarda al mercato internazionale: le associazioni di donne del *Real Estate* esistono infatti, e da tempo, in USA, UK, Germania, Francia e Spagna. Con molte di queste, AREL ha avviato, fin dalla sua nascita, contatti e scambi e porta una politica di relazioni permanenti.

LAVORO, ETICA E DIFFERENZE DI GENERE NEL SETTORE IMMOBILIARE

Quasi tutte le azioni che l'uomo compie, gli ambiti nei quali agisce, l'organizzazione lavorativa della quale è parte sono legati ad un immobile. Il tema della regolamentazione etica nel *Real Estate* può quindi interessare e coinvolgere non solo noi operatori ma chiunque usufruisca dei luoghi, contenitori di funzioni, che dal *Real Estate* sono scelti, realizzati e offerti.

Globalmente si riconosce all'amministrazione e alla politica il compito di pianificare, organizzare e gestire strategicamente la sostenibilità del Paese senza valutare in modo oggettivo il ruolo giocato da tutti quegli operatori economici, come gli immobiliari, la cui attività organizzata incide in modo così profondo sul territorio, e dalla cui coscienza e formazione etica possono derivare benefici ampi e trasversali.⁷

Il tema dell'etica nel settore *Real Estate*, della necessità di trasparenza, evidenza e comprensibilità delle azioni è esteso a coloro che, attraverso scelte e modi di operare, decidono, almeno in parte, della conformazione e utilizzo degli spazi privati e sociali.

La materia è di particolare rilevanza in questa difficile fase economica e di settore.

Oltre alla responsabilità nei confronti della comunità, emerge il problema della responsabilità sociale di impresa, intesa come quell'insieme di condotte che l'organizzazione adotta, senza alcun obbligo, per dare risposta a problematiche di tipo sociale e ambientale.

La recessione economica tende ad esasperare le dinamiche competitive e con il fine di ridurre i costi vengono fatte scelte poco adeguate al perseguimento della sostenibilità.

⁷ Paolo Crisafi, "L'etica e il Real Estate", ottobre 2009.

Molti studiosi, e ognuno di noi può pervenire alle stesse considerazioni sulla base dell'analisi dei fatti avvenuti nel passato, sostengono che distinguersi per l'assunzione di comportamenti socialmente responsabili crea un vantaggio competitivo che aiuta a superare più agevolmente le difficoltà causate dalla crisi.

Il tema dell'etica e della conseguente responsabilità negli ambiti professionali è, inoltre, da almeno un decennio, discusso in relazione al ruolo delle donne nelle organizzazioni con il fine di evidenziare la portata e il valore delle differenze di genere nella gestione aziendale e nel perseguimento dell'innalzamento del livello etico dei diversi settori economici.

Con l'espressione 'genere' ci si riferisce non solo alla differenza di sesso ma alla diversità dei ruoli economici e sociali esistenti in un determinato momento in una società. Le prime ricerche sull'argomento sono state svolte da Maccoby e Jacklin nel 1974; emerse che le donne possiedono maggiori doti nell'ambito linguistico, gli uomini eccellono negli ambiti di percezione matematica e spaziale. Altre ricerche hanno aggiunto informazioni sulla differenza dei valori su cui si poggiano i due sessi, sugli aspetti relazionali e l'orientamento lavorativo.⁸

Ancora oggi, purtroppo, in modo troppo semplicistico si rileva la tendenza a caratterizzare gli uomini con valori di indipendenza, maggiore disposizione alla competitività, utilitarismo e interesse al guadagno, le donne con caratteristiche di cordialità, responsabilità e attenzione a considerazioni etiche e sociali, sottovalutando l'apporto professionale delle differenze di personalità tra uomini e donne, evidenziando tutte le caratteristiche di comprensione ritenute alla base del comportamento delle aziende guidate dalle donne e trascurando gli aspetti imprenditoriali.

La letteratura manageriale ha evidenziato un rilevante contributo delle donne nel favorire comportamenti di responsabilità sociale da parte delle imprese, maggiore tendenza ad attuare interventi di *welfare* aziendale, una più attiva partecipazione aziendale ad iniziative di beneficenza, programmi di volontariato e di supporto sociale⁹. Molto meno la stessa letteratura si è dedicata allo studio dei contributi femminili alla sostenibilità e successo economico delle aziende.

Queste premesse ci permettono di richiamare le difficoltà di carriera delle donne nelle aziende italiane, e in generale in Europa.

Le differenze esistenti nel mercato del lavoro fra uomini e donne possono essere descritte, analizzate e giudicate considerando più indicatori.

Numerosi sono gli studi condotti sull'argomento dall'inizio dello scorso decennio, fra questi quelli realizzati dalle diverse commissioni al Parlamento Europeo evidenziano le differenze di genere esistenti nell'Unione Europea e sono la base per le azioni e gli impegni che la commissione in questi anni è andata assumendo.

I dati forniti da Eurostat sono chiari, appare infatti evidente che, nonostante ne-

8 Valentina Cifani, "Organizzazioni e differenze di genere", settembre 2007.

9 Filomena Buonocore, "Economia in recessione, centrale l'etica d'impresa", dicembre 2011.

gli scorsi decenni la partecipazione femminile al lavoro sia notevolmente aumentata, continuano ad esistere importanti differenze di genere in ogni settore professionale¹⁰.

Le donne sono meno occupate

Il dato più facilmente analizzabile è il tasso di occupazione femminile, compreso fra circa il 50% in Italia e Grecia e circa il 70% nei Paesi Nordici e nei Paesi Bassi.

Una così elevata disomogeneità nella partecipazione lavorativa femminile fra Paesi con simili livelli di sviluppo economico è imputabile ad aspetti culturali e a regole e norme sociali che possono indurre una rigida divisione dei compiti relativi al lavoro domestico e di cura (e per conoscere i quali esiste un'ampia bibliografia) ma anche alle caratteristiche dei lavori disponibili (sia in termini di qualità, sia di capacità di consentire il compromesso fra obblighi lavorativi e necessità individuali) e l'offerta da parte dei sistemi di *welfare* nazionali di servizi di cura ad anziani e bambini, di adeguate tutele dei periodi di maternità.

Le donne lavorano più frequentemente con contratti a tempo parziale e determinato

Lo stretto legame fra *performance* occupazionale femminile nei diversi Paesi e responsabilità, anche informale, del sistema della cura alle donne è sottolineato dal sistema di occupazione a tempo parziale che in ogni Paese è *vantaggio* essenzialmente femminile. Di per sé questo elemento potrebbe apparire non discriminante, ma, viceversa, a sostegno del lavoro femminile, nella realtà rappresenta, fatta eccezione per pochi Paesi, un ripiego non voluto e desiderato.

Le donne svolgono mansioni meno qualificate

I differenziali di genere emergono in maniera evidente, per ogni paese dell'UE, analizzando la quota di donne che svolgono mansioni con responsabilità manageriali. Le donne a cui sono attribuite responsabilità di formale supervisione e coordinamento del lavoro di altri colleghi, non in una fase di apprendimento, sono in numero notevolmente inferiore.

Le donne all'interno di una forchetta di retribuzione per un determinato incarico occupano la parte inferiore

L'analisi del dato salariale è difficile, la metodologia da applicare complicata, perché molte sono le variabili da considerare (composizione, anzianità, titoli).

¹⁰ Michele Raitano, "Differenze di genere nel mercato del lavoro dei paesi della UE15", 2009.

In estrema sintesi è possibile affermare che nei Paesi dell'UE appare evidente che le differenze salariali non siano in alcun modo giustificabili.

ALCUNI SEGNALI IMPORTANTI SONO PERÒ EMERSI NEL 2011

È di fine giugno la legge n.120/2011 che impone alle società quotate una percentuale minima di donne presenti nei consigli di amministrazione e nei collegi sindacali. La legge Golfo-Mosca entrerà in vigore nel luglio 2012, a un anno dalla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, la soglia è fissata al 20 per cento per i primi tre anni (2012-2015), per poi passare al 33 per cento.

Questa legge rappresenta il primo intervento di azione positiva nel nostro Paese per rimuovere le disparità di genere nelle aziende anche se la portata della legge non è totalmente stimabile. Per le società quotate è più semplice, entro il 2015 dovranno sedere nei *board* 675 donne e dovranno essere presenti nei consigli sindacali 190 donne¹¹. Per le società pubbliche il conteggio è meno facile. Le società controllate dalle amministrazioni pubbliche sono circa 3.400 con 21mila consiglieri e 12mila sindaci. Le autrici della legge, basandosi su un monitoraggio – non esistono, infatti, dati ufficiali –, affermano che oggi le donne nei cda sono meno del 4% e che nel 2015 potrebbero essere presenti nelle società pubbliche 6.300 donne nei cda e 3.600 nei collegi sindacali. A livello europeo la Commissione¹² ha presentato le nuove priorità in materia di parità tra uomini e donne con il fine di migliorare la posizione delle donne nel mercato del lavoro, nella società e nelle posizioni decisionali, tanto nell'Unione Europea quanto nel resto del mondo.

I temi che la Commissione sostiene sono:

Indipendenza economica delle donne; Pari retribuzione; Parità nel processo decisionale; Dignità, integrità e fine della violenza nei confronti delle donne; Parità tra donne e uomini nelle azioni esterne.

In particolare, considerando il tema della parità nel processo decisionale, la Commissione rileva che le donne sono sottorappresentate nei processi decisionali, sia nei parlamenti e governi nazionali sia nei consigli di direzione di grandi imprese, nonostante rappresentino la metà della forza lavoro e più della metà dei nuovi diplomati universitari dell'UE. In questo quadro la Commissione promuove il monitoraggio dei progressi in particolare nel settore della ricerca, con un obiettivo del 25% di donne in posizioni direttive di alto livello; favorisce l'aumento del numero di donne nei comitati e gruppi di esperti istituiti dalla Commissione, con un obiettivo di almeno il 40% di donne; incoraggia una maggiore partecipazione delle donne alle elezioni al Parlamento europeo.

11 Monica D'Ascenzo, "In arrivo 675 donne nei cda", Il Sole 24 Ore, luglio 2011.

12 Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle regioni del 21 settembre 2010, Strategia per la parità tra donne e uomini 2010-2015.

Fatte queste premesse, come si ribalterà tutto questo nel settore Real Estate?

Le quote imposte dalla legge non garantiscono alle donne un peso sostanziale nei processi decisionali aziendali. Le indicazioni della Commissione non hanno ricadute dirette misurabili.

E perché, in un'ottica di miglioramento e accrescimento del livello etico del settore, la maggiore presenza di donne negli organi decisionali potrebbe essere positiva?

La diversificazione apportata dal non omogeneo approccio professionale di uomini e donne arricchisce il processo decisionale, perché, attraverso il confronto sostanziale, i processi vengono valorizzati dal contributo specifico, dovuto a prospettive e opinioni distinte.

I vantaggi della diversità, quando questa diversità è supportata da innegabili qualità, se non osteggiati da resistenze culturali, sono innumerevoli.

A partire dalle difficoltà del 2008 e sempre più spesso in questi ultimi anni la questione relativa a comportamenti etici nel *business* – etici o quantomeno improntati alla correttezza – si è posta a livello internazionale anche in questi termini: se ai vertici delle principali società e istituzioni coinvolte negli scandali più noti ci fossero state figure femminili, quegli scandali si sarebbero verificati comunque?

E se – al di là degli scandali – una parte significativa delle posizioni apicali delle più importanti società e istituzioni fossero state ricoperte da donne, le cause e le conseguenze dell'attuale crisi economica mondiale sarebbero state differenti?

Queste domande evidentemente non otterranno una risposta, ma il fatto che in svariate sedi si sia posta la questione dell'esistenza di un diverso approccio al mondo del *business*, un approccio femminile, indica quanto il tema sia sentito, tanto da aver dato origine alla corrente di pensiero 'Womenomics' su cui molto è stato scritto all'estero prima (a partire dal mondo anglosassone) e più recentemente anche in Italia.

WOMENOMICS (WOMEN+ECONOMICS)¹³

Spesso alle donne viene riconosciuto un maggiore senso di responsabilità nella gestione aziendale, un maggiore rigore e una minore propensione ad accettare il compromesso.

La figura femminile non è certo immune da comportamenti scorretti, ma a volte la difficoltà con cui vengono raggiunte posizioni di spicco impone un controllo ancora più stretto sul proprio operato, che non deve risultare 'attaccabile', o viceversa alle donne viene offerta un'opportunità proprio in situazioni particolarmente compromesse o a rischio, in cui il rigore è una condizione indispensabile per poter risanare un'azienda o affrontare una situazione complessa (ricordiamo che magari queste

13 Avivah Wittenberg-Cox, Alison Maitland, *Rivoluzione Womenomics. Perché le donne sono il motore dell'economia*, Il Sole 24 Ore, 2010.

Claire Shipman, Katty Kay, "Womenomics", Cairo Editore, 2010.

stesse posizioni scomode vengono rifiutate da colleghi uomini in attesa di occasioni migliori mentre rappresentano possibilità uniche per molte donne).

Questo è senz'altro il percorso che intende esplorare AREL in un settore che, in Italia in particolare, per tradizioni e minore maturità, forse, vede in primo luogo anche solo la trasparenza come un obiettivo ancora molto distante, faticosamente supportato da strumenti normativi (per citare un esempio: l'introduzione dell'obbligo di esplicitare i compensi di intermediazione nei contratti di compravendita), in parte ancora inadeguati (si pensi alla recente intenzione di rivedere le rendite e le classificazioni catastali sulla base della reale consistenza in mq, e non in vani, quando tuttavia non esiste ancora a livello nazionale un'unica metodologia di calcolo e ponderazione delle consistenze immobiliari: ogni operatore misura secondo criteri a lui più congeniali).

Il settore immobiliare vuole essere protagonista dell'economia e realtà come quelle dell'associazione AREL esprimono capacità che possono essere di importante supporto.

Il fatto che le donne abbiano sentito la necessità di fare massa critica la dice lunga su quanta storia sia passata, ma quanto ancora ci sia da consolidare. E allo stesso tempo, la nostra Associazione è orgogliosa di farsi testimone dell'alta qualità professionale delle donne nei diversi ambiti del nostro settore. AREL propone un modello di trasversalità che parte dal genere femminile, ma vuole essere un modo di operare valido per l'intero settore: quel fare sistema di cui tanto si è parlato e si parla e che, a volte, sembra impossibile da concretizzare.

L'etica non è un appannaggio di genere, chiaramente e per fortuna. Non può e non deve essere un obiettivo, che sarebbe più correttamente da individuare in prospettive di crescita e di stabilità economica. E le donne non si uniscono per portare avanti bandiere identitarie che sembrano essere consumate da cortei Anni Settanta. Tanta strada è stata fatta, tante le conquiste conseguite. Questa consapevolezza, però, è giovane e, a tratti, si è rivelata fragile o facilmente camuffabile, tanto che ancora si deve ragionare di quote.

Le donne hanno imparato a fare cordata e sono portatrici di una sorta di 'abitudine al cambiamento', di capacità di cambiare, di spirito di adattamento, ma anche di sacrificio e grande volontà. In una fase storica di trasformazione, di stravolgimento e incertezza, di passaggio da 'non più' a 'non ancora', si può ricorrere a questo bagaglio di esperienza, che è quasi un'eredità di sangue. Crediamo che sia un passo in più rispetto a una pura rivendicazione di spazio, ma la richiesta di una vera e propria valorizzazione delle competenze, delle capacità e, certamente, anche delle specifiche peculiarità, che concorrono alla creazione del valore. Bauman è il grande teorizzatore della modernità liquida¹⁴, intesa come caduta degli ordini, delle istituzioni e dei legami, che da sempre sembravano essere fondamento del vivere sociale.

¹⁴ Zygmunt Bauman, *"Modernità liquida"*, Laterza, 2003.

In un orizzonte tanto fluido, culturalmente, socialmente, economicamente, è possibile pensare di trovare un nuovo modello che possa essere fondamento di una modernità rinata? Il settore immobiliare può raccogliere questa sfida, maturando nuove possibili risposte in occasioni, come questa, nelle quali promuovere il confronto, ma anche la proposta costruttiva e concreta. Da qualche anno si parla, accanto ai grandi progetti urbanistici specifici di singole metropoli, di città estesa, infinita¹⁵. Una sorta di territorio allargato, aperto, multiculturale, duttile e quindi, non costretto, non limitato ad un egocentrismo, individuale e di impresa, ma condizionato da un pensiero più ampio, da strategie di crescita che coinvolgono le collettività e impongono un diverso approccio politico e imprenditoriale. AREL si impegna per essere interprete di queste evoluzioni e trasformarle in patrimonio, per le associate e per tutto il settore.

15 Aldo Bonomi, *“La città infinita”*, Bruno Mondadori, 2004.

6.

Una fiscalità immobiliare e delle costruzioni di sviluppo per la ripresa economica del Paese

Federico Filippo Oriana (ASPESI)

Nel 2006 il nostro settore è stato colpito da un decreto legge fiscale, il 223 cd. Bersani¹⁶, dal quale non si è più ripreso. Le principali associazioni del settore, allora purtroppo non ancora federate in Federimmobiliare, con un evento denominato “Immobile Day” organizzato da ASPESI avevano subito denunciato pubblicamente il rischio di un effetto del tipo “uccisione della gallina dalle uova d’oro”. Ma per quanto fossimo stati molto duri (con il dubbio nella mia mente di avere perfino esagerato), non avremmo mai immaginato i **reali effetti** perniciosi indotti sul nostro lavoro da quella legge e dagli altri provvedimenti amministrativi che vi fecero immediato seguito per un totale di ben quattordici misure punitive¹⁷. Anche perché non ci si poteva aspettare l’arrivo di una crisi mondiale di proporzioni senza precedenti quale quella in atto che ci ha trovati – a differenza di altri settori produttivi – già in ginocchio a causa della fiscalità depressiva e vessatoria introdotta in Italia in quella sciagurata stagione.

Purtroppo i governi successivi non hanno modificato, se non per aspetti tutto sommato secondari, l’assetto gravemente penalizzante emerso dal biennio 2006/2008, nonostante lo scoppio a fine 2008 della Grande Crisi nella quale tuttora versa il mondo, l’Italia e, in particolare, il nostro settore.

¹⁶ Art. 35 del Decreto Legge n.223 del 4.7.2006 convertito con modificazioni nella Legge n. 248 del 4.8.2006.

¹⁷ Le elenchiamo con i soli titoli: Imposta di registro invece dell’IVA come imposta generale delle compravendite immobiliari, imposta ipocatastale al 4% in aggiunta all’ IVA al 20% sulle vendite degli strumentali, rettifica IVA retroattiva, indeducibilità degli interessi passivi, vendite del nuovo senza IVA e con imposta di registro dopo 4 anni dalla fine lavori, reverse charge IVA nella vendita immobili strumentali, redditi locativi minimi e società “di comodo”, abolizione dell’imposta di registro agevolata all’1% per l’acquisto di terreni edificabili, esclusione del terreno dagli ammortamenti, non separabilità posizioni IVA tra vendite esenti e non esenti, indeducibilità spese manutenzione straordinaria immobili locati, elencazione dei mezzi di pagamento – anche delle mediazioni – in atto notarile, registrazione obbligatoria del preliminare di compravendita (anche a carico dei mediatori), ‘valore normale’.

Sicuramente se – contro ogni logica e contro qualsivoglia obiettivo di sviluppo, di *public policy* (dicasi: risposta al fabbisogno abitativo ed esigenza di riqualificazione del patrimonio edilizio del Paese) e perfino di gettito tributario – si è potuto procedere e persistere su quella strada, ciò è dovuto a carenze di immagine pubblica e di rappresentazione anche culturale dell'immobile e del vasto mondo che in Italia lo circonda. Ma l'analisi di questa problematica esula dal campo del mio intervento odierno e mi limito a ricordare al riguardo che proprio per questo *deficit* abbiamo pensato nel 2009 e costituito nel 2010 Federimmobiliare.

Poiché secondo i canoni classici dell'economia la politica tributaria non è altro che uno degli strumenti – e tra i più forti – della politica economica, due sono i possibili approcci di fondo in termini di politica del diritto alla fiscalità immobiliare.

Il primo, che definirei “*contingente*”, è quello di agire ogni volta sulla base dell'emergenza e di prendere i soldi dove è più facile: l'immobiliare si presta bene a questo atteggiamento dei governi – o forse andrebbe più precisamente definito con termini quali “tentazione” o “scorciatoia – dei governi perché, lo dice la parola stessa, gli *asset* da incidere sono *immobili*, quindi sono lì, belli pronti per essere colpiti con poca fatica.

Il secondo approccio sarebbe, invece, quello – opposto – di incentivare fiscalmente la produzione (sia in termini di costruzione che di recupero del già costruito) di beni immobili e poi tassarli a valle nella circolazione tra privati non produttori. In un contesto nel quale – volendo far crescere per obiettivi di *public policy* l'attività immobiliare-costruttiva – **l'incentivazione fiscale pare essere l'unica strada concretamente disponibile** vista la forte irrazionalità, vischiosità e inefficienza dell'urbanistica italiana, l'attuale diffidenza – se non blocco – verso il settore del sistema bancario (tradizionale alleato forte del nostro mestiere), la normativa dei contratti infarcita di ideologismo anni '70 e difficilissima da modificare in tempi brevi.

Considerato che l'economia italiana, secondo stime provvisorie sui dati ufficiali di Contabilità Nazionale da noi elaborati, nonostante la fortissima crisi è dipesa nel 2011 per il 5,6% dall'attività immobiliare e per il 9,6% dalle costruzioni, per un totale del complesso immobiliare-costruttivo pari al 15,2% della domanda aggregata e con un contributo al reddito nazionale (considerando anche i redditi locativi) nell'ordine del 20%, non dovrebbero sussistere dubbi nella scelta tra le due strade. In particolare, se ricordiamo che il settore allargato – tra immobiliare, costruzioni e indotto delle stesse – costituisce di gran lunga il primo contribuente fiscale del Paese.

In altri termini, se mi si consente ancora il ricorso ad una metafora piuttosto abusata – ma molto chiara – nel dibattito sulla politica tributaria, lo Stato italiano dovrebbe decidere una volta per tutte se far prosperare la migliore gallina produttrice di uova fresche del suo pollaio o se ucciderla per poter cenare ancora una volta. La scelta giusta è così ovvia da sembrare catalanesca, ma in realtà i governi – qualche volta con un intento punitivo dichiarato come il Governo Prodi, qualche volta surrettiziamente o senza spiegazioni come il Governo Berlusconi e quello attuale – decidono sempre per

l'altra strada, con danni gravissimi non solo per noi operatori immobiliari, ma – a mio giudizio – anche e soprattutto per il Paese e il suo futuro.

Il decisivo sostegno alle entrate tributarie di immobiliare e costruzioni è stato messo alla prova anche con il Decreto Legge 201/2011 cd. “Salva Italia” varato recentemente dal Governo poiché, come ha stimato il Centro Studi di Confindustria, nei tre esercizi sui quali si proietta la manovra l'ammontare complessivo del gettito tributario incrementale atteso dall'immobiliare dovrebbe essere pari a oltre 35 miliardi di Euro, una cifra che rappresenta ben il 37% dei 95,5 miliardi di Euro che costituiscono l'ammontare totale del gettito aggiuntivo atteso, percentuale – secondo *Il Sole 24 Ore* – destinata a salire fino al 50% con l'entrata a regime di tutti i nuovi meccanismi tributari, IMU *in primis*. Al nostro complesso immobiliare che rappresenta il 20% dell'economia del Paese si chiede quindi un contributo circa doppio di quello che gli spetterebbe in termini meramente proporzionali.

Siamo perfettamente consapevoli delle urgenze e delle necessità che sottendono il DL “Salva Italia” e della natura di contribuente di prima istanza delle case e degli altri manufatti edilizi. Cosa diversa è, però, impostare una politica di rilancio dell'economia che valorizzi una delle poche leve a effetto diffuso e capillare effettivamente disponibili, come quella che si otterrebbe stimolando manutenzione, riqualificazione e rigenerazione delle città e del patrimonio costruito. Una politica senza precedenti almeno dagli anni '50 (si pensi che la legge Tupini che – con prodigiosa lungimiranza – prevedeva l'IVA agevolata per le realizzazioni residenziali e ha permesso così di dare la casa a tutti gli italiani, anche poveri, è del 1949!), una politica che non si porrebbe, ad avviso di Federimmobiliare e di ASPESI, in contrasto con le esigenze di gettito dello Stato, anzi. Parafrasando Manzoni quando conclude ‘I Promessi Sposi’ affermando che bisognerebbe più pensare a far bene che a star bene e si finirebbe pure per stare meglio, sono veramente convinto che una fiscalità ispirata all'obiettivo di incrementare la produzione e il recupero aumenterebbe, forse addirittura nell'immediato, le entrate tributarie.

Prendiamo l'esempio della produzione di immobili non residenziali, i cosiddetti beni strumentali: uffici, negozi, insediamenti produttivi, artigianali, turistici ecc. (e così non è *Cicero pro domo sua*, in quanto il mio Gruppo fa solo residenziale). Per i meccanismi lunari introdotti dal DL 223/2006 la vendita da parte di una società che ha costruito o recuperato un immobile strumentale costa all'acquirente un'imposta immediata all'atto del 25% (4% di ipocatastale più IVA al 20% che ora è stata alzata al 21%). **Un quarto del prezzo dell'immobile, quindi non del guadagno del produttore ma del suo valore, se lo è preso subito un ente, lo Stato, che non ha fatto assolutamente nulla per produrlo!** Si tratta di un'incisione fiscale senza uguali nel mondo e che ha praticamente azzerato negli ultimi 5 anni la produzione di questi beni che poi sono quelli più essenziali per lo sviluppo economico di un paese. I luoghi nei quali si crea il PIL. I soci ASPESI che avevano come core *business* lo strumentale o si sono buttati anch'essi a fare case o hanno chiuso.

Ebbene, su una situazione già così critica e anomala, il DL 201 del Governo Monti – oltre a portare l'aliquota IVA al 23% da ottobre prossimo (quindi, in assenza di correttivi l'incidenza delle imposte all'acquisto al 27%!!!) – ha alzato la base imponibile per il calcolo dell'IMU del 40% per i laboratori artigianali, del 60% per uffici, alberghi e banche (con rischio, quanto a queste ultime, di ulteriore innalzamento degli *spread* sui finanziamenti alle imprese per far tornare i conti), del 62% per i negozi! Questo regalo costerà complessivamente alle aziende un aggravio di 1,5 miliardi di Euro di maggiori imposte all'anno. A questo punto la domanda – si vorrebbe dire – sorge spontanea: ma con questa fiscalità, diretta ed indiretta, **chi mai si acquisterà più il suo luogo di lavoro? E quindi chi di noi lo produrrà più se è impossibile venderlo?** Dispiace veramente, molto al di là dei nostri interessi imprenditoriali, che un governo “tecnico”, libero quindi da condizionamenti elettoralistici, si muova da subito su una strada così evidentemente sbagliata.

Doppio danno, quindi, alla crescita italiana: azzeramento, da un lato, di un settore produttivo e indisponibilità – dall'altro – di nuovi contenitori, più moderni ed efficienti, per le attività economiche. Ma per le entrate fiscali? Un **disastro**, perché **per un'operazione immobiliare non fatta allo Stato entra zero**. Se un capannone dismesso in una città del Nord resta lì invece di essere riconvertito ad esigenze reali e con standard moderni, lo Stato non incassa nulla, mentre **sul suo recupero viene fatto uno sfracello di imposte:** l'IVA (o un'imposta di registro agevolata come noi chiediamo) sull'acquisto dalla vecchia proprietà da parte dell'operatore, tutte le IVA sulle varie rivendite frazionate, sulle parcelle dei notai, sulle provvigioni degli agenti immobiliari. Una volta acquistati dagli utenti finali quei beni (in genere moltiplicati per sviluppo e frazionamento) genereranno tutti gli anni una montagna di IMU e di IRPEF o IRES sui canoni di locazione. Quindi la proposta di ASPESI e Federimmobiliare al Governo non è per il classico sacrificio immediato nei gettiti o, peggio ancora, nei saldi in vista di un vantaggio futuro (modello *supply side economy* e curva di Laffer), ma **per un aumento immediato delle entrate tributarie**. Vi chiediamo, cari nuovi governanti provenienti dalla società civile, di metterci in grado di pagarvi e di farvi pagare delle imposte – tante perché è il principale *driver* fiscale italiano da sempre – che diversamente non prendereste per mancanza di presupposto imponibile.

Questo ragionamento vale ugualmente, nella sua sostanza, per la ‘*casa*’ che pesa per almeno l'80% del mercato immobiliare e che – pur non scontando la debolezza di domanda del segmento strumentale – è anch'essa in crisi profonda a causa della mancanza di risorse per il suo acquisto in tutti i ceti popolari e perfino medi e medio-alti conseguente a 20 anni di declino economico italiano e, quindi, dei redditi reali. Rilanciare la messa a disposizione di nuovi alloggi sul mercato significherebbe rispondere ad un fabbisogno abitativo molto acuto nelle aree metropolitane del Paese, migliorare la qualità della vita, il risparmio energetico (il 43% degli impegni in tal senso assunti dall'Italia dovrà arrivare dal settore immobiliare, di cui il 25.71% dal segmento residenziale). Invece il nuovo Governo Monti ha come suo primo provvedimento

nel settore reintrodotta l'ICI sulla prima casa (ora IMU) aggravata da un aumento generalizzato (e, quindi, indiscriminato) della base imponibile anch'esso pari al 60%, fonte – a giudizio di tutta la stampa – di gravi distorsioni!

Il tutto nel mezzo di una profondissima crisi del settore. Se si considera anche l'aumento dei costi delle materie prime, del lavoro (quindi degli appalti) e degli oneri parafiscali (ad es. a Milano gli oneri di urbanizzazione sono triplicati) il rischio reale è che si possano mettere sul mercato solo alloggi di lusso, alla faccia della socialità e, comunque, con un effetto economico-produttivo-occupazionale alquanto limitato. Perché solo i "ricchi" potranno decidere di acquistare appartamenti resi ancora più cari dagli extracosti sopra elencati e colpiti dopo l'acquisto ogni anno da un balzello che sarà tra i più elevati al mondo.

Il precedente Governo, sul piano delle dichiarazioni, pareva avere consapevolezza del potenziale ruolo trainante per l'economia dalle nuove case, ma aveva sbagliato i provvedimenti, perché il Piano Casa 1 segue un modello datato 60 anni prima, quando tutte le condizioni (finanziarie, territoriali e istituzionali) erano completamente diverse, mentre il Piano Casa 2 si è arenato – come avevamo predetto al Governo sin da subito – sulla resistenza degli Enti territoriali, gelosi delle loro prerogative in questa singolare (e perniciosa) macchia di leopardo che è il diritto urbanistico in Italia.

ASPESI – che, pur avendo la sua *core membership* nello sviluppo (ossia nell'edilizia in proprio), associa il più vasto spaccato di interessi immobiliari compreso quello della proprietà – propone, invece, un **Piano Casa fiscale**, ossia un **intervento complessivo sulla fiscalità immobiliare ed edilizia**, lo strumento più rapido e meno costoso a disposizione dello Stato per risollevare il settore. I dati sopra esposti rendono evidente che nessuna uscita dalla crisi italiana può prescindere dal volano offerto da questo comparto, sia in termini di crescita del PIL che dell'occupazione (l'occupazione del comparto rappresenta il 13% di quella totale considerando l'indotto) che delle entrate tributarie. **Cancellare tutto quello che è stato fatto dal DL 223/2006 in poi e riscrivere un sistema semplice, di poche regole sistematiche, in cui l'immobile è tassato a valle – nella sua gestione e circolazione tra privati – ma è fiscalmente esentato (o almeno agevolato) nella sua produzione e prima vendita da nuovo.**

Il risultato sarebbe più reddito, più occupazione, più alloggi e meno costosi, più risparmio energetico e meno inquinamento, in sostanza migliore qualità della vita e **migliori numeri per l'Italia nelle sedi comunitarie ed internazionali dove si sta faticosamente giocando il suo futuro.** E tutto questo assieme a maggiori entrate fiscali per lo Stato, se solo si pensa che tutto l'incasso dell'imposta di registro (un balzello di tipo medievale che spesso fa scartare un'operazione immobiliare) è inferiore al suo costo di esazione per il fisco.

Il Piano Casa fiscale che Federimmobiliare – a mio giudizio – dovrà proporre avrebbe, se attuato, un effetto immediato sulla rapida realizzazione di abitazioni di mercato, così che queste verrebbero costruite dove servono – cioè nelle grandi aree urbane – e non dove decide qualche astratto documento di piano o qualche funzio-

nario comunale. Lo Stato **non dovrebbe stanziare nulla a valere sui capitoli del suo bilancio**, potrebbe – forse – avere qualche minore introito immediato, largamente compensato però dalle certe maggiori entrate future su tutto quel complesso di imposte (dall’IVA all’IRPEF, all’Imposta di registro, all’ICI-IMU) che fa del settore immobiliare-costruttivo il primo contribuente fiscale italiano.

Riteniamo che una sede idonea per la predisposizione del Piano Casa fiscale potrebbe essere la Commissione per la revisione della Fiscalità Immobiliare, prevista dal collegato alla Legge Finanziaria 2008 e poi abbandonata dopo una prima fase operativa che aveva portato alla redazione di un documento articolato frutto delle osservazioni ottenute consultando le rappresentanze di settore. Da tale sede dovrà e potrà emergere un assetto complessivo della fiscalità di settore coerente con una moderna visione di politica economica volta allo sviluppo.

Nelle condizioni che, senza troppa retorica, potrei definire disperate nelle quali versa il nostro settore e il nostro mestiere, occorre tuttavia, in attesa del piano complessivo, **adottare subito quattro misure di semplice applicazione** che la Commissione Fiscalità ASPESI ha proposto e il Comitato di Presidenza di Federimmobiliare approvato come intervento-tampone di emergenza. Lo spazio a mia disposizione mi impedisce assolutamente di entrare nel merito delle quattro proposte, ma il documento che le illustra è allegato e io mi limito ad elencarne i titoli:

1. **Ripristino dell’IVA come regime naturale per le compravendite immobiliari;**
2. **Aumento del gettito attraverso lo sviluppo del mercato abitativo oggi bloccato anche a causa degli ostacoli alle permuta;**
3. **Estensione dell’imposta di registro agevolata all’1% alle cessioni poste in essere dai privati;**
4. **Esclusione degli interessi passivi derivanti dal finanziamento della costruzione o ristrutturazione degli immobili dal calcolo di indeducibilità di cui all’art. 96 del TUIR.**

A tali proposte, frutto del *sentiment* specifico degli sviluppatori in quanto operatori ai vertici della filiera che inducono il lavoro di tutte le altre categorie dell’immobiliare e già ufficializzate personalmente al Presidente del Consiglio, anche nella sua qualità di Ministro dell’Economia e delle Finanze, mi permetto di aggiungerne una ulteriore elaborata tecnicamente assieme al Presidente Tamburini: **l’applicazione obbligatoria da parte dei Comuni dell’aliquota IMU prima casa per gli alloggi affittati a prima casa**, ossia il 4 per 1000.

Questa proposta si ispira a motivazioni forti di **equità, socialità e produttività**.

Equità perché se la *ratio* della normativa di favore sull’IMU prima casa è quella di agevolare fiscalmente la prima abitazione, non si vede perché discriminare tra la proprietà e l’affitto a danno di quest’ultimo.

Socialità perché oggi tutti i segmenti deboli – purtroppo, più esattamente, non particolarmente forti – della società italiana (giovani, operai, impiegati, immigrati, padri separati, ecc.) non sono per la prima volta da 50 anni in grado di acquistare la propria

casa ed è quindi urgentissimo creare un mercato delle locazioni abitative – fino a oggi praticamente inesistente nelle grandi città – ad evitare tensioni, se non rotture, nel tessuto sociale, oltre che situazioni umanamente inaccettabili in termini di cultura moderna.

Produttività perché essendo bloccato per i produttori di case l'acquisto di necessità – che dal 1978, anno della legge 392 sull'equo canone, aveva alimentato il mercato residenziale –, **occorre ritrovare come clienti gli investitori**, spariti dallo stesso 1978 sempre per la famigerata legge sull'equo canone. Ma questi, se oltre ad un'IVA all'acquisto al 10% (destinata a salire al 12% nel 2012), dovranno anche pagare l'aliquota del 7,6 per mille invece che del 4 (ossia quasi doppia e aumentabile dai Comuni meno virtuosi) su una base imponibile maggiorata del 60%, con il rischio concreto quindi che l'onere fiscale annuale a carico di chi affitta a canone libero aumenti – come è stato stimato – del 100% rispetto a prima, preferiranno investire in qualsiasi altra cosa, anche in prodotti finanziari tossici, piuttosto che in alloggi da affittare!

In conclusione, ASPESI chiede a Federimmobiliare di battersi per una fiscalità immobiliare-edilizia di sviluppo e non depressiva come quella degli ultimi cinque anni. La conclusione di questo percorso di revisione complessiva dovrà essere un **Testo Unico della tassazione di settore, una sorta di Statuto dell'investitore immobiliare, professionale e privato**. Destinato, si spera, a non essere modificato per ogni contingente "emergenza" come è successo per qualsiasi Testo Unico o Statuto in Italia negli ultimi 30 anni.

Nelle more di questo percorso – complesso ma in fondo neppure tanto –, Federimmobiliare dovrebbe insistere con una certa decisione presso il Governo affinché esso **adotti le cinque misure emergenziali proposte**, tutte prive di costi aggiuntivi per le casse pubbliche (come tutti sappiamo, desolatamente vuote), ma – ne siamo sicuri – sicuramente efficaci per la crescita del PIL italiano, dell'occupazione, della disponibilità di case e degli immobili necessari per lo sviluppo quantitativo e qualitativo del Paese.

7.

L'evoluzione recente dell'industria immobiliare in Italia

Aldo Mazzocco (ASSOIMMOBILIARE)

10 ANNI DI CRESCITA E SVILUPPO

Pressoché ovunque il decennio 1997-2007 ha rappresentato un periodo di “vacche grasse” per il *real estate*. Grazie ad una liquidità straordinaria, l'immobiliare ha visto incrementare significativamente la propria portata con flussi di investimento che raggiungevano mete sempre più lontane rispetto ai luoghi di provenienza dei capitali. I volumi ed i prezzi degli immobili sono lievitati considerevolmente in maniera generalizzata, sostenuti da strutture finanziarie che ampliavano in modo formidabile le opportunità di investimento.

In questo periodo, anche l'Italia vive una stagione straordinaria e la struttura del mercato immobiliare domestico si trasforma rapidamente come mai era accaduto prima.

Le dismissioni dei grandi patrimoni immobiliari, la riduzione dei tassi di interesse e la ripresa economica stimolano la percezione di opportunità di *business* a partire dal 1997, anno in cui si è assistito alle prime alleanze tra *player* domestici ed operatori stranieri (banche d'affari e fondi opportunistici).

Nella seconda parte degli anni '90 e nei primi anni Duemila vengono lanciati i primi fondi immobiliari di diritto italiano, si apre la stagione delle cartolarizzazioni dei mutui, si presta sempre più attenzione alla gestione professionale dei portafogli *corporate* (banche, assicurazioni, gruppi industriali) e di proprietà pubblica che spesso vengono isolati dalla gestione *core* tramite *spin-off*, si aprono i mercati internazionali grazie all'arrivo della moneta unica, si sviluppano forme di commercio al dettaglio più moderne, vengono avviati i grandi programmi di riqualificazione delle città.

Durante il primo quinquennio del nuovo secolo, l'Italia viene considerata l'area che presenta maggiori opportunità di investimento, anche grazie alla sua posizione nel ciclo immobiliare internazionale, caratterizzata da un avvio tardivo, rispetto agli altri

Paesi europei, della fase di ripresa successiva alla crisi di fine anni '90. Tutti gli ambiti di mercato, i settori di attività, gli strumenti innovativi che avevano cominciato a diffondersi a fine anni '90, si propagano enormemente e vengono sempre più utilizzati, sfruttandone al massimo le potenzialità.

È questo dunque il periodo in cui l'attività di cartolarizzazione dei mutui e di finanziarizzazione del *real estate* nelle sue più ampie accezioni (fondi immobiliari *in primis*) raggiunge i livelli massimi di sempre. Si sviluppa così la filiera del cosiddetto FIRE (*Finance Insurance Real Estate*), con una moltiplicazione e crescita di attori e professionalità – prova ne sia lo sviluppo dei relativi organismi associativi e di rappresentanza, a sottolineare l'aumento di peso ed importanza nel sistema economico complessivo – che non ha nulla a che vedere con il mercato anche solo di un quinquennio prima. In questa fase si intraprendono, oltre agli investimenti in immobili già a reddito, sempre più operazioni di sviluppo immobiliare e riqualificazione e prolifera la progettualità, sostenuta da un accesso al credito piuttosto facile e a basso costo.

A latere delle operazioni legate agli immobili veri e propri, prosegue una intensa attività di natura societaria fra i numerosi attori che operano sul mercato domestico. Si infittiscono sempre più alleanze e *joint venture*, con acquisizione di quote/azioni da parte dei gruppi stranieri in realtà immobiliari italiane. Il legame del mercato italiano con l'estero è dunque più stretto ed interdipendente.

Tali profondi mutamenti costituiscono, infatti, la causa, ma talora sono anche l'effetto, di una grande apertura del mercato domestico agli investimenti esteri, che trovano opportunità importanti di sviluppo di *business* e che sprovvincializzano il *real estate* della penisola. Cominciano dunque ad affacciarsi dall'estero banche d'affari, fondi d'investimento, fondi pensione, istituti finanziari specializzati, operatori del mercato delle securitizzazioni, *developer*, gestori, mettendo in moto, assieme agli operatori italiani, un circolo virtuoso che ha sviluppato enormemente il *milieu* del settore e dunque la sua trasparenza in senso generale.

All'apice del ciclo positivo del mercato, le compravendite di immobili residenziali sfiorano quota 850.000, cui se ne sommano oltre 210.000 di immobili non residenziali, il fatturato complessivo del mercato raggiunge i 140 miliardi di Euro, con i prezzi che segnano una crescita nominale nell'ordine del 100% su base decennale, i tempi di vendita si aggirano sui 3-4 mesi, gli investimenti in costruzioni superano i 150 miliardi, gli investimenti immobiliari dall'estero sono circa la metà del totale, le società immobiliari quotate sono 11 con una capitalizzazione di Borsa di 11 miliardi di Euro, il nostro Paese arriva ad essere considerato "transparent" secondo l'indice globale di trasparenza di Jones Lang LaSalle.

LA CRESCITA SI INTERROMPE BRUSCAMENTE

Dalla fine del 2007 e poi, più decisamente, nel corso del 2008 e del 2009, si sperimenta, dapprima un rallentamento, e poi una fase di crisi acuta, che raggiunge la sua

massima *magnitudo* tra la fine del 2008 e i primi mesi del 2009. Un periodo in cui si passa bruscamente da livelli di attività effervescente ad uno stallo pressoché totale.

Il rallentamento del mercato finanziario ed immobiliare americano, per il *default* dei mutui *subprime*, è evidente sin da subito, ma erroneamente si è ritenuto che le difficoltà vissute dal sistema statunitense non venissero ad impattare significativamente su altri mercati, Italia compresa.

L'effetto devastante derivante dalla crisi di fiducia è consistito nella impossibilità di comprendere cosa le banche avessero in pancia, l'assenza di certezze in merito ai valori dei titoli e degli *asset* e, conseguentemente, il blocco di tutti i canali di finanziamento.

In particolare, il rischio contenuto nel sottostante per le linee di credito ha fatto lievitare il costo dei finanziamenti a tal punto da sperimentare una drastica e totalizzante stretta creditizia, bloccando così anche l'economia reale. Di conseguenza, nel 2008 il rallentamento comincia a diffondersi anche altrove fino al riconoscimento (tardivo) di una crisi, prima finanziaria e poi economica, di portata planetaria.

In ragione di questi fenomeni, nel corso del 2008 il mercato degli investimenti immobiliari in Europa ha visto un sostanziale rallentamento, dovuto al blocco della finanza, ben sapendo come il *real estate* sia fortemente basato su leve finanziarie elevate e con un accentuato rapporto *debt/equity*, assai sfruttato in questa fase di mercato.

Di colpo è finito il "carburante" che faceva girare il sistema: le banche hanno improvvisamente bloccato le erogazioni paralizzando il modello di sviluppo che aveva prevalso sino ad allora.

Il volume totale degli investimenti effettuati in Europa, alla fine del 2008, subiva una contrazione fortissima, arrivando circa a dimezzare il picco raggiunto l'anno precedente e passando così da oltre 244 miliardi di Euro nel 2007 a circa 120 nel 2008 per arrivare a circa 70 nel 2009: nel giro di un paio di anni il volume di affari a livello europeo si è pertanto ridotto ad un quarto rispetto a quanto non fosse nella sua fase apicale.

Similmente l'Italia passa dai 10 miliardi di Euro di investimenti del 2007 ai 5 del 2009.

Da allora numerosi sono gli aspetti del mercato che risultano essere considerevolmente cambiati, attraverso mutazioni, spesso dolorose, ed ancora in corso, secondo un processo di trasformazione ed evoluzione che non appare essersi ancora arrestato, in stretta connessione con i repentini e schizofrenici cambiamenti che stanno interessando gli scenari economici e finanziari internazionali.

L'immobiliare è pertanto fra i settori più colpiti, non tanto perché le garanzie dei *subprime* fossero costituite da immobili residenziali, ma perché il taglio unitario delle singole operazioni immobiliari, particolarmente quelle di sviluppo e di *trading*, è talmente elevato in rapporto alle risorse tipiche degli operatori, siano essi famiglie o imprese, da far sì che queste non possano che essere effettuate se non ricorrendo ad una "leva" che, nella fase più acuta della crisi, è praticamente scomparsa.

Data la difficoltà nell'ottenimento di credito, si delinea una situazione in cui, da una parte riescono ad operare prevalentemente gli investitori *equity driven*, ed al contempo si riescono a perfezionare solo quelle operazioni di medio e basso importo. Il mercato degli investimenti cambia notevolmente, quindi, non solo in termini quantitativi, registrando forti contrazioni sui volumi transatti, ma anche in termini qualitativi, in quanto i protagonisti del mercato sono rappresentati da fondi pensioni, casse di previdenza, assicurazioni, fondi istituzionali, quindi soggetti strutturalmente molto liquidi, a scapito degli investitori usi ad operare con ricorso alla leva.

Sempre nell'ottica di essere più liquidi e di proseguire nel processo di *deleveraging*, si moltiplicano le operazioni di *sale & lease back* per quei grandi proprietari (banche e *corporate* in modo particolare) intenzionati a scorporare dal proprio *business* caratteristico i cespiti immobiliari, così da far fronte alla difficile congiuntura economica e finanziaria sbloccando i capitali immobilizzati in attività *non core*.

Come visto, il mercato è animato quasi esclusivamente da pochi e liquidi investitori, la cui posizione privilegiata, a fronte di una offerta di immobili abbondante, li induce ad assumere un atteggiamento più oculato nella selezione delle opportunità di investimento, restringendo ulteriormente il parco dello stock potenzialmente investibile. Di conseguenza la qualità degli *asset* assume ancora più importanza che in passato sia in termini tecnici e funzionali sia di localizzazione e di affidabilità del conduttore secondo il motto "back to basics". Gli *asset* di valore continuano ad essere oggetto d'interesse da parte degli investitori, mentre i prodotti di qualità inferiore tendono a restare sul mercato, con una conseguente riduzione delle loro quotazioni ed un ampliamento sempre più marcato, e senza possibilità di ritorno, fra gli *yield* degli immobili *prime* e secondari.

La stretta sul credito, la flessione verticale del *trading*, il quasi totale arresto dell'*investment* nei segmenti tradizionali sposta gli interessi del *real estate* dalle operazioni straordinarie a quelle di *asset management* e gestione ordinaria dell'esistente.

Dal 2006 in avanti, quindi, la redditività degli investimenti immobiliari è sempre più collegata alla componente di gestione operativa (Income Return), mentre la componente in conto capitale (Capital Growth), dopo una fase di riduzione dai livelli della prima parte degli anni 2000, si porta in terreno negativo.

A queste trasformazioni indotte da fattori economici e di mercato si vanno ad aggiungere altresì modifiche normative e fiscali che impattano notevolmente sulle dinamiche immobiliari. In particolare vale la pena soffermarsi sulle modifiche regolamentari relative ai fondi comuni di investimento immobiliare di diritto italiano, comparto che ha visto la proliferazione di interventi normativi che hanno di volta in volta rimodulato lo *status quo* senza fornire peraltro un assetto organico. Un riassetto mirante a trovare criteri spartiacque fra fondi "elusivi" e non, che, secondo il legislatore, doveva avvenire tramite l'articolo 32 del decreto legge n. 78 del 31 maggio 2010

(“riorganizzazione della disciplina fiscale dei fondi immobiliari chiusi”). Tale riordino doveva concretizzarsi con la pubblicazione dei regolamenti attuativi del Decreto Legge, convertito, con modificazioni, nella Legge 122/2010, oltre che dalle indicazioni sulle responsabilità delle SGR inserite nella comunicazione congiunta Banca d’Italia – Consob del luglio dello stesso anno.

In realtà il cospicuo ritardo accumulato rispetto ai termini inizialmente prospettati ha, da una parte messo in luce le difficoltà del legislatore, ed, allo stesso tempo, determinato una lunga fase di incertezza e quindi di stallo che ha notevolmente rallentato – se non addirittura bloccato – il settore a livello domestico ed, ancor peggio, nei confronti degli investitori *crossborder*, la cui fiducia nel nostro Paese era stata già messa a dura prova poco tempo prima con il Decreto Bersani-Visco (D.L. 4 luglio 2006 n. 223).

Sulla materia è quindi intervenuto il D.L. 70 del 13 maggio 2011 – Decreto Sviluppo – volto a superare i punti più controversi del decreto del 2010, cambiandone marcatamente l’impostazione. Ma oramai un anno era passato in un clima di incertezza normativa e con un mercato già in grande difficoltà. E soprattutto tale *modus operandi* ha fortemente scoraggiato gli investitori esteri a rivolgere l’attenzione al *real estate* italiano. Una perdita delle fiducia che difficilmente, stanti anche le difficoltà economiche in cui versa il nostro Paese, sarà riassorbibile.

LA SITUAZIONE ODIERNA E LE SFIDE CHE CI ATTENDONO

Nonostante elementi esogeni ed endogeni al mercato di estrema criticità, l’industria dei fondi immobiliari si è però sviluppata considerevolmente e, ad oggi, si possono contare oltre 300 fondi operativi (l’80% riservati ed il restante 20% *retail*), gestiti da 70 SGR (di cui 49 specializzate), ed un patrimonio di circa 45 miliardi di Euro.

Fra gli altri protagonisti del *real estate* possiamo annoverare le Società di Investimento Immobiliare Quotate (SIIQ), istituite con decreto nel settembre 2007 – ovvero agli albori della crisi economica –, e che al momento vedono due esempi di successo sul nostro mercato e molto interesse da parte di altri operatori che potrebbero presto assumerne la struttura societaria. Una potenzialità ancora inespressa che, grazie alla possibilità di accedere al mercato azionario, ovviando così alla stretta creditizia, potrebbe incidere significativamente sullo sviluppo economico ed infrastrutturale del nostro territorio in maniera diffusa.

Dalle SIIQ alle altre *property companies* quotate il passo è breve. Il mattone quotato in Italia non ha mai viaggiato su cifre comparabili a quelle presenti sui mercati esteri “più maturi”. Nella fase più effervescente del mercato la capitalizzazione delle 11 società immobiliari quotate ammontava a 11 miliardi di Euro. Dal 2007 ad oggi abbiamo assistito ad una stagione di *delisting*, ristrutturazioni aziendali profonde, ricompattamenti e fuoriuscite dal mercato. La risultante dopo circa un quinquennio è una vera e propria ricomposizione del comparto, portando a ridurre ad 8 i protagoni-

sti del listino con una capitalizzazione pari a circa un decimo rispetto ai tempi d'oro di inizio 2007.

Ci si è resi conto che per sopravvivere nel mercato odierno sono essenziali professionalità altamente qualificate, servizi sempre più ad elevato valore aggiunto, specializzazione elevata, dimensioni importanti, standard internazionali, visione globale.

Solo un approccio di questa natura può permettere di navigare nella “tempesta perfetta”. Un sistema che nulla ha a che vedere con quello prevalente solo un quinquennio fa. Così la mappatura e la fotografia del settore e degli attori del *real estate* del 2011/2012 poco hanno a che spartire con quelli che ricordavamo.

Vi sono esempi rappresentativi delle tendenze in atto nell'industria immobiliare pronta a cogliere le impegnative sfide del futuro nell'ottica di uno sviluppo socio-sostenibile del territorio, quali gli interventi di riqualificazione del patrimonio immobiliare obsoleto e inefficiente sul piano energetico e delle emissioni di CO₂, la dotazione di residenze sociali in locazione, lo sviluppo infrastrutturale, e, non ultimo, il tanto atteso processo di privatizzazione e valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico, così come previsto nel recente Decreto Salva-Italia (articolo 27).

I numeri chiave del mercato nella sua fase apicale (2006/2007) ed oggi

INDICATORE	PICCO MASSIMO DEL MERCATO (2006/2007)	OGGI
• NUMERO DI COMpravendite DI IMMOBILI	850.000 residenziale 90.000 non residenziale	600.000 residenziale 60.000 non residenziale
• FATTURATO DEL MERCATO	140 miliardi di Euro	120 miliardi di Euro
• CRESCITA DEI PREZZI SU BASE DECENNALE	100%	Dal 2007 ad oggi +4,5%
• TEMPI MEDI DI VENDITA	3-4 mesi	7-9 mesi
• INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI	>150 miliardi di Euro	135 miliardi di Euro
• INVESTIMENTI CROSS-BORDER	Circa il 50% del totale	Circa 30% del totale
• SOCIETÀ IMMOBILIARI QUOTATE E LORO CAPITALIZZAZIONE	11 con 11 miliardi di Euro	8 con 1,165 miliardi di Euro
• RATING TRASPARENZA IMMOBILIARE	“Transparent” al 21° posto su 50 paesi	“Transparent” al 21° posto su 80 paesi

8.

Un programma per uscire dalla crisi

Dionisio Vianello (AUDIS)

1. PREMESSA

La relazione riprende le conclusioni di una serie di ricerche e lavori sviluppate da due associazioni – AUDIS, Associazione aree urbane e dismesse, e CeNSU, Centro nazionale studi urbanistici – che da tempo erano nel campo delle discipline della città e del territorio.

La prima esperienza è quella dell'**Associazione Aree Urbane Dismesse (AUDIS)**, fondata nel 1995 a Torino, organismo finalizzato a sviluppare le sinergie tra pubblico e privato nel delicato settore della riqualificazione delle aree industriali dismesse. L'Associazione comprende quasi tutti i maggiori Comuni italiani, i grandi *developers* e studiosi della materia. In AUDIS ho portato la mia pluriennale esperienza personale di consulente per l'urbanistica di Fintecna, società del Ministero del Tesoro proprietaria di cospicui demani di aree e immobili pubblici, per la quale ho seguito direttamente l'approvazione dei grandi progetti di trasformazione nelle maggiori città italiane dal 1988 ad oggi.

Il secondo riferimento è quello del **Centro Nazionale di Studi Urbanistici (CeNSU)**, organismo fondato nel 1965 come emanazione del CNI, riconosciuto come Ente Morale con DPR 840/1975. Il CeNSU raccoglie gli Ingegneri che si occupano di urbanistica e, negli anni, ha partecipato attivamente al dibattito tecnico-culturale e politico-legislativo sulle problematiche della città e del territorio.

Entrambe queste associazioni si occupano di problematiche collegate alla città ed al territorio, e lavorano quindi a monte della filiera dell'immobiliare. Nella prospettiva assunta dal convegno di Federimmobiliare – migliorare i percorsi per lo sviluppo dell'Italia – mai come oggi appare necessario rimuovere i troppi ostacoli che penalizzano l'attività urbanistica in Italia. Intoppi e difficoltà che tra l'altro rappresentano la causa prima della renitenza – per non dire del rifiuto – di operare in Italia da parte degli investitori stranieri.

Nella prospettiva di migliorare la situazione rendendo più appetibili le condizioni del mercato immobiliare italiano – linea peraltro perseguita con decisione dall’attuale governo – le considerazioni e proposte messe a punto dalle due associazioni citate consentono di elaborare un programma organico di interventi utili per avviare la ripresa del comparto delle costruzioni e del *real estate*.

2. DELLE COSE NECESSARIE: MIGLIORARE I REQUISITI DI BASE ATTRAVERSO UNA SOSTANZIALE REVISIONE DEI MODI DI FARE URBANISTICA

2.1. Semplificare strumenti e procedure della pianificazione

Nel questionario proposto da Federimmobiliare tra le iniziative da suggerire per la ripresa del *real estate* abbiamo messo al primo posto la semplificazione degli strumenti e delle procedure urbanistiche.

Nell’Ottobre 2008 il CeNSU ha messo a punto una proposta complessiva di riforma del sistema di pianificazione, basata su alcuni punti essenziali.

- 1) Si ribadisce **la necessità di una legge urbanistica nazionale** che deve costituire il quadro di riferimento per l’attività delle regioni, definendo nel contempo gli obiettivi ‘etici’ di politica del territorio.
 - **la preminenza dell’ambiente e del paesaggio.** Con le nuove leggi urbanistiche regionali i piani devono essere dotati di VAS (Valutazione ambientale strategica), ma i problemi applicativi non sono pochi. Nel marzo 2010, in un convegno tenutosi a Catania, abbiamo evidenziato i punti critici e proposto alcune possibili soluzioni;
 - **la riqualificazione e/o trasformazione delle zone urbane degradate** (aree industriali dismesse, quartieri popolari anni ’50-’60, ecc.);
 - **evitare (o almeno ridurre al minimo), l’ulteriore consumo di territorio agricolo.**
- 2) Entrando nel capitolo degli strumenti, riteniamo **inutilmente lungo e complesso il doppio sistema di pianificazione comunale**. I piani strutturali si rivelano spesso dei vuoti contenitori di *slogan*, che però, per essere approvati, richiedono almeno due anni di tempo e non sono nemmeno conformativi. Meglio a questo punto ricorrere ad un semplice documento programmatico, come è nella legge lombarda, e su questa base procedere poi alla pianificazione operativa con strumenti di area e/o settore: piano delle regole, servizi, infrastrutture, interventi strategici, ecc.
- 3) Anche se come urbanisti ci costa riconoscerlo, dobbiamo constatare che in Italia quasi tutti i progetti di qualche importanza si fanno in variante rispetto al piano generale. **Il focus della pianificazione va quindi spostato dal piano alla variante**, che non va considerata un’eccezione negativa da demonizzare, ma deve diventare invece il modo ordinario di fare urbanistica. Questo vuol dire **passare da una**

logica di piano – che non può più essere imm modificabile come le tavole della legge – **ad una logica di processo**, definendo modi, condizioni, criteri dei processi negoziali tra pubblico e privato. Come si fa da tempo all'estero: si prenda come esempio i procedimenti di *public enquiry* diffusamente usati nel mondo anglosassone.

2.2. Regime dei suoli e perequazione

Il maggior inconveniente della pianificazione è rappresentato dalle sperequazioni nel trattamento delle proprietà private, determinate dalle classificazioni imposte dai piani. Il rimedio suggerito dai tecnici è quello della perequazione: su questo argomento il CeNSU, nel luglio 2010, ha elaborato uno specifico documento dal titolo '*Regime dei suoli e perequazione*', al quale rimando per maggiori informazioni.

Negli ultimi mesi come CeNSU e CNI abbiamo attivamente partecipato ad un gruppo di lavoro coordinato da Tecnoborsa al quale partecipavano gli Ordini professionali (CNA e CNI) ed altre associazioni dell'Immobiliare. Con la consulenza del Prof. Paolo Stella Richter si è elaborata **una proposta di legge sul regime dei suoli**, che proponiamo a questo consesso come bozza di discussione per promuovere un più vasto consenso, presentandola alle forze politiche come proposta condivisa dalle categorie interessate.

Senza ricercare una impossibile indifferenza dei suoli alle scelte urbanistiche, se non altro perché il territorio porta scritto nel suo DNA il crisma della differenza, siamo partiti da una analisi comparata delle normative regionali esistenti ma contestualmente anche da un esame critico delle numerose esperienze attivate dagli enti locali. Il tutto alla luce delle recenti posizioni giurisprudenziali, in particolare della pronuncia del Consiglio di Stato che, con riferimento alle norme del PRG di Roma (e in riforma sostanziale della precedente sentenza del TAR Lazio), pur accogliendo il criterio della perequazione, ne ha però ribadito il carattere negoziale e non impositivo.

Da sempre i piani hanno generato situazioni di sperequazione nel trattamento delle proprietà private, riconducibili comunque a una casistica facilmente individuabile:

- a) la **perequazione semplice all'interno di un piano attuativo** che si risolve con lo strumento del comparto, attraverso il quale si può comunque prevedere il trasferimento di volumetria (e inversamente di *standard*) da una proprietà all'altra;
- b) la cosiddetta '**perequazione allargata**', finalizzata ad acquisire aree per servizi pubblici senza ricorrere all'esproprio – mediante la quale si attribuisce un'edificabilità teorica alle aree da acquisire consentendo il trasferimento dei diritti edificatori in altre zone più idonee; compresi gli incentivi da dare ai proprietari delle aree 'di atterraggio' per favorire l'accordo tra i due contraenti;
- c) **le sperequazioni che insorgono tra le aree sottoposte a vincoli di interesse paesistico e/o ambientale e le altre aree libere da vincoli**; in subordine l'eventuale acquisizione di tali aree a fini di tutela e riqualificazione;

- d) **le sperequazioni tra aree classificate come zone di completamento** (e quindi con oneri di urbanizzazione più ridotti) con altre aree in situazioni consimili che nei piani vengono classificate come **zone di espansione** (con oneri di gran lunga maggiori);
- e) **le sperequazioni tra le proprietà che vengono avvantaggiate in seguito alla realizzazione di opere e/o infrastrutture pubbliche**; situazioni che un tempo si compensavano con i contributi di miglìoria;
- f) **e compensazioni a livello di area vasta** tra comuni che sono penalizzati dalla previsione di interventi con forte impatto ambientale (centrali, inceneritori, discariche, ecc.), e quelli vicini che utilizzano tali opere traendone vantaggi senza subirne gli inconvenienti.

L'applicazione del criterio di perequazione funziona esclusivamente per i casi a) b) c). La questione più complessa riguarda la cosiddetta 'perequazione allargata', quella cioè che avviene tra aree non contigue con conseguente trasferimento dell'edificabilità. **Il documento CeNSU ribadisce che le aree oggetto del provvedimento debbano essere esplicitamente individuate dal piano, escludendo pertanto la 'volatilità' indiscriminata dei diritti edificatori.**

Nella pratica però le difficoltà di applicazione della perequazione sono rilevanti. Poiché tutto è rinviato ad un negoziato tra le parti, che comporta pur sempre procedure e valutazioni lunghe e complesse – ad esempio sui valori diversi dei diritti edificatori tra le zone di generazione e quelle di atterraggio – succede di frequente che l'accordo non si trovi. Così le iniziative private si bloccano e, di conseguenza, anche il Comune non riesce a ottenere i benefici sperati, in particolare l'acquisizione gratuita delle aree ad uso pubblico. Ostacoli che si cerca di superare con la concessione di premialità e compensazioni, ma anche questo spesso non è sufficiente. In conclusione, la questione che si pone è se e in quali casi rendere obbligatoria la perequazione, vincolando i proprietari delle aree di atterraggio ad accogliere i diritti edificatori trasferiti.

In questi casi l'ausilio che può dare una nuova disposizione di legge è quello di dare facoltà alla PA di rendere obbligatorio il trasferimento dell'edificabilità, imponendo l'accordo tra i privati proprietari delle aree di generazione con quelle di atterraggio; facoltà che – a nostro parere – non deve essere generalizzata ma limitata ai casi in cui il provvedimento si renda necessario per la realizzazione di un'opera pubblica.

Per quanto riguarda gli altri casi segnalati (punti d), e) f) la perequazione – almeno come è stata finora configurata – non serve a nulla. L'unica manovra che può dare risultati e garantire una perfetta equità tra i proprietari è quella fiscale. Gli Ingegneri fin dal 1997 – in una proposta messa a punto sotto la Presidenza di Giovanni Travaglini con il consiglio e l'assistenza di Vincenzo Caianiello, Presidente emerito della Corte Costituzionale, messa a punto sotto il profilo tecnico dal compianto amico Guido Colombo – hanno proposto **l'utilizzo dell'ICI come strumento di gestione politico-amministrativa, come strumento propulsivo e dissuasivo di gestione urbanistica**

e, quindi, con finalità perequative. La proposta è stata presentata anche in sede di audizione alla Commissione VIII del Parlamento riscuotendo notevole interesse.

2.3. Più privato, meno burocrazia

Gli inconvenienti più gravi che penalizzano il settore del *Real Estate* in Italia riguardano essenzialmente i tempi e le certezze delle procedure urbanistiche. La situazione italiana a questo proposito è drammatica, ed è la causa prima del rifiuto degli investitori stranieri ad operare nel nostro Paese.

La semplificazione delle procedure di approvazione dei piani e progetti – e conseguentemente anche la riduzione non solo dei passaggi ma anche degli apparati burocratici appare quindi condizione essenziale per avviare qualsiasi operazione di rilancio del *Real Estate*. Troppo spesso i provvedimenti di semplificazione introdotti dal governo all'atto pratico si rivelano ulteriori balzelli, altre carte in più da compilare. Oltre a migliorare la preparazione dei funzionari pubblici – ma come si può fare in Italia con 8.000 Comuni? – ben venga, quindi, l'attribuzione ai tecnici privati di ruoli e competenze pubbliche. Indirizzi da tempo recepiti nel settore edilizio con l'autocertificazione e i nuovi titoli abilitativi (DIA, SCIA, ecc.); ma che vengono sistematicamente contraddetti dall'azione delle burocrazie comunali che, basandosi sugli eccessivi margini interpretativi degli strumenti urbanistici, penalizzano in pratica l'applicazione delle nuove procedure sollevando rilievi quasi sempre insussistenti ma comunque capaci di interrompere l'iter di approvazione.

L'azione degli Ordini professionali può fare molto in questa direzione, lavorando in collaborazione con le PA, troppo oberate di compiti e comunque sempre più carenti di personale, e personale preparato.

3. DELLE COSE UTILI: QUALITÀ ED INNOVAZIONE PER IL RILANCIO DEI PROGETTI URBANI

3.1. La stagione della riqualificazione e del rinnovo urbano

La stagione della riqualificazione inizia nel 1995 con i Programmi di Riqualificazione Urbana (PRU). I PRU ebbero un grande successo, anche perché furono messi a disposizione finanziamenti molto consistenti – circa 800 miliardi – utilizzati in prevalenza per pagare i costi delle bonifiche. Partono così i grandi progetti di trasformazione urbana, tanto che si parla di un nuovo rinascimento per le città italiane. I tempi necessari per ottenere il cambio d'uso urbanistico si avvicinano (quasi) alle medie europee. Dopo il *boom* dell'ultimo quinquennio del Novecento, è cominciato il riflusso. La programmazione negoziata mostra i suoi limiti; già con i PRUSST l'interesse cala. Ci si accorge che non è possibile scaricare i costi delle infrastrutture sul bilancio degli interventi.

Nel 2007 scoppia la crisi, prima finanziaria, poi economica. Il settore edilizio è il più colpito: cade la domanda, le banche non finanziano né i privati né gli operatori, nessuno investe più nei progetti di sviluppo. Non è più di una crisi ciclica, come le precedenti, ma strutturale; per cui è molto probabile che, alla conclusione della vicenda, non si torni al *trend* precedente ma si debba riorganizzare secondo forme e modalità diverse l'intero comparto delle costruzioni e dell'immobiliare.

I dati sono impietosi. I nuovi progetti sono fermi, quelli già avviati procedono stentatamente, o vengono bloccati. Le trattative tra pubblico e privato si trascinano all'infinito. Chi ha fatto gli accordi prima del 2007, in tempi di vacche grasse, ora si accorge che non ce la fa più a rispettare i patti e chiede di rivedere le convenzioni. D'altra parte i Comuni, in grave crisi finanziaria, sono impazienti di incassare gli oneri aggiuntivi che dovrebbero servire a realizzare le infrastrutture; quando addirittura non li utilizzano per ripianare il *deficit* di bilancio.

La questione centrale riguarda **la definizione degli oneri aggiuntivi rispetto a quelli di legge** (oneri di urbanizzazione con relative opere a scomputo, contributo sul costo di costruzione, ecc.). Nessuno contesta che ci debbano essere degli extraoneri, perché la realizzazione dei grandi progetti urbani in genere aggrava il *deficit* infrastrutturale preesistente; ma in che quota i relativi costi vanno addossati ai privati? E il pubblico è sempre obbligato a coprire il resto della spesa? E come può farlo se non ha le risorse?

A nostro avviso in questa materia scabrosa occorre stare lontani da posizioni rigide, spesso di natura ideologica, e seguire invece una linea pragmatica, orientata al raggiungimento di accordi pubblico-privato. **Le Regioni dovrebbero fissare dei parametri di riferimento con un range di valori** entro i quali condurre la trattativa tra pubblico e privato, con riferimento a dati certi, che non possono essere i ricavi (troppo aleatori e difficili da calcolare a priori) ma potrebbero essere, ad esempio, i costi dell'intervento, oppure gli oneri di urbanizzazione rivisitati e aggiornati.

Altro problema importante, come **tener conto dei costi delle bonifiche per i siti più inquinati**, oneri che in assenza di finanziamenti (com'era stato per i PRU), stanno bloccando numerosi e importanti progetti in tutto il Paese.

Ed ancora **l'aggravio di spesa derivante dai vincoli imposti dalle Soprintendenze** nei progetti che comprendono testimonianze di archeologia industriale. Si tratta evidentemente di fattori di cui bisogna tener conto nella determinazione degli oneri aggiuntivi, e quindi in sede di Piano Economico-Finanziario (PEF) collegato al progetto urbanistico.

3.2. La Carta AUDIS sulla rigenerazione urbana

C'è una ricetta che costa poco ma può dare ottimi risultati: puntare sulla qualità (urbanistica, architettonica, ambientale) del progetto, sulla ecocompatibilità, sul risparmio energetico. Su questi temi è stata impostata la **Carta AUDIS sulla rigenerazione**

urbana: una carta di principi e regole, che definisce **le nove qualità che ogni progetto di trasformazione dovrebbe rispettare**. Dalla carta dei principi si è passati alla messa a punto di un vero e proprio protocollo, completo di obiettivi, criteri, parametri ed indici. Il riferimento è alle procedure utilizzate per la classificazione bioclimatica degli edifici (LEED, CasaClima, ecc.) ovviamente con le differenze che intercorrono tra il livello urbanistico e quello edilizio.

Il Protocollo è già stato **verificato con la Regione Emilia**, valutando a posteriori i risultati di sei progetti urbani nei maggiori Comuni della Regione, ma l'applicazione più redditizia è sicuramente in sede preventiva, valutando i progetti presentati al fine di selezionare i più idonei e coerenti con gli obiettivi dell'amministrazione.

3.3. *Il Protocollo qualità per Roma Capitale*

Un secondo test importante è quello che si sta sviluppando con il Comune di Roma per la valutazione dei progetti per Roma Capitale nella prospettiva delle Olimpiadi 2020, alle quali la città si è candidata. Di concerto con i *developers* operanti nell'ambito cittadino AUDIS sta traducendo la carta in un vero e proprio strumento di valutazione – **il Protocollo della qualità per Roma Capitale** – articolando le nove qualità attraverso una *checklist* contenente i parametri di valutazione. L'obiettivo è quello di fornire agli operatori una guida per la formazione dei progetti e contestualmente agli uffici del Comune uno strumento di valutazione condivisi da entrambe le parti in causa; con l'intesa che il rispetto delle indicazioni del Protocollo dovrà garantire una sensibile riduzione dei tempi di approvazione dei progetti: PRINT, Progetti Urbani delle centralità, applicazione dei criteri perequativi (compensazioni, premialità, ecc.).

4. PROGETTI MIRATI PER LO START-UP

Le proposte di carattere generale possono essere utilmente accompagnate da un pacchetto di progetti strategici che interessano alcuni nodi fondamentali delle politiche urbane.

4.1. *Il Social housing*

In periodi di crisi la domanda di edilizia sociale è in forte incremento e richiede risposte rapide ed efficaci, che devono muoversi su linee diverse da quelle tradizionali. Una chiave – anzi, per dirla in un linguaggio corrente, una chiavetta – che al momento può dare un po' di ossigeno a tante operazioni in grave difficoltà – è rappresentata dal **social housing**. In materia di politica abitativa siamo d'accordo – non si può non esserlo – sugli obiettivi e proposte indicate nel **Documento della Commissione VIII**. Documento datato 2010, che va quindi aggiornato con tutto quanto successo dopo: il **maxifondo CDP e lo sviluppo dei fondi di SH**, attivati da operatori privati con la

partecipazione della Cassa Depositi e Prestiti, il sostegno delle fondazioni bancarie e la partecipazione degli enti locali (Regioni, Comuni, ecc.).

Prima linea d'azione, affrontare l'emergenza mettendo subito a disposizione degli alloggi per le situazioni di più grave disagio abitativo mediante l'acquisto di immobili sul mercato dell'invenduto; un mercato che secondo la Commissione VIII si aggira oggi su 80/120.000 alloggi. Impegno già fatto proprio da diverse Regioni con l'ausilio di alcuni fondi privati operanti nel segmento del SH.

Secondo, intervenire a supporto dei progetti di rinnovo urbano attualmente in difficoltà per la crisi del mercato sostenendo il comparto residenziale sociale, riavviandoli quindi ad una ripresa in tempi sperabilmente brevi.

4.2. *La città da rottamare*

Altro *asset* da sviluppare, quello che in un importante convegno annuale AUDIS di qualche anno fa abbiamo chiamato *'la città da rottamare'*. **Riprendere in mano i vecchi quartieri ERP degli anni '50-'60, riqualificarli, ristrutturarli, demolirli e ricostruirli, dotarli dei servizi mancanti.** Obiettivo lodevolissimo, ma irto di difficoltà: una per tutte la realizzazione degli alloggi parcheggio, con il trasferimento degli affittuari dalle vecchie abitazioni ad altre più consone al loro *status* familiare, e così via. È assolutamente necessario **destinare con continuità consistenti risorse pubbliche alla riqualificazione del patrimonio ERP**, anche perché è impensabile finanziare i nuovi interventi con i proventi delle cessioni degli alloggi. Le vendite sono un'arma a doppio taglio. Molte ATER – significativo il caso dell'ALER di Milano, la maggior azienda della casa del nostro Paese – dopo la legge 560/93 hanno alienato parte del loro patrimonio, vendendo le cose migliori ma costretti a tenersi le peggiori. Risultato: dopo poco tempo mancavano addirittura i fondi per la manutenzione e la riqualificazione degli immobili rimasti in proprietà. E, quando si è riusciti ad ottenere qualche finanziamento, spesso gli interventi si sono bloccati di fronte alla parcellizzazione della proprietà conseguente alle vendite frazionate – i condomini misti pubblico-privati – con l'impossibilità di utilizzare i contributi pubblici a favore degli alloggi divenuti privati. Sul piano tecnico l'ipotesi più corrente è la densificazione, dove l'incremento di cubatura viene concesso per compensare gli operatori privati disponibili ad intervenire. Ma anche questo espediente non sempre risolve: le zone PEEP hanno già indici elevati e aumentarli ancora potrebbe portare a edificazioni troppo massicce, non appetibili dal mercato.

È inevitabile, quindi, programmare anche interventi *ex novo*. L'ipotesi preferibile è senza dubbio quella di prevedere nei progetti di trasformazione urbana una quota di aree e/o costruzioni da realizzare in regime di SH, peraltro già assimilati a *standard* urbanistici. Condizione che, però da sola non può essere risolutiva del problema, per cui è probabile che si debba ricorrere anche a qualche area di nuova urbanizzazione, al margine del perimetro urbano in zone attualmente classificate come agricole e

quindi con variante urbanistica. Anche perché condizione non derogabile è quella di abbassare il prezzo dei terreni, al fine che il prezzo di vendita (o il canone di locazione) dell'immobile non superi i limiti fissati per convenzione per il SH. Nelle aree già urbanizzate, oppure in quelle già classificate dai piani come edificabili, quasi sempre il valore di carico del terreno è troppo elevato, per cui diventa difficile attivare interventi di SH.

4.3. Il rinnovo del patrimonio residenziale

I tanti **Piani Casa** licenziati dal governo centrale e spesso modificati dalle Regioni hanno cercato di incentivare il rinnovo del patrimonio residenziale privato, in gran parte ormai obsoleto ed assolutamente bisognoso di adeguamenti tecnologici finalizzati al risparmio energetico. Tuttavia finora i risultati sono stati fortemente deludenti, tranne che in qualche caso, ad esempio il Veneto, dove sono prevalenti le tipologie monofamiliari. Tra le iniziative utili a livello normativo occorre **favorire gli interventi di sostituzione edilizia** superando gli intoppi che attualmente non consentono di assimilarla alla ristrutturazione edilizia. Più difficile invece superare gli ostacoli derivanti dal potere d'interdizione dei condomini nelle proprietà frazionate in quanto ineriscono al diritto di proprietà. Materia di grande complessità – sia politica che tecnica – in quanto non è possibile stravolgere situazioni storicamente consolidate, ma certamente si possono facilitare gli interventi edilizi da parte della maggioranza dei condomini, incentivandoli anche mediante agevolazioni fiscali (ICI).

4.4. La dismissione degli immobili demaniali

Dopo i primi esperimenti di **federalismo demaniale** con gli accordi stipulati tra l'Agenzia del Demanio ed alcuni dei maggiori comuni italiani, la cessione del patrimonio pubblico si è fermata in attesa delle decisioni del nuovo Governo. È chiaro comunque che le dismissioni non sono generalizzabili a tutte le situazioni, ma sono possibili – e soprattutto utili – solo per i Comuni di maggiori dimensioni, dotati della capacità finanziaria ma soprattutto tecnico-operativa per gestire il processo di valorizzazione.

Per la gran parte del patrimonio dismissibile è invece preferibile ricorrere all'opera di intermediari, quali potrebbero essere **fondi immobiliari dedicati analoghi a quelli dedicati al social housing**, partecipati dalla Cassa Depositi e Prestiti insieme con le banche ed altre istituzioni finanziarie, enti locali ed operatori del *real estate*.

4.5. Il riuso dei fabbricati industriali inutilizzati

La crisi economica sta provocando la chiusura di una miriade di attività produttive, piccole e grandi. Si pone quindi il problema di come riutilizzare il cospicuo patrimo-

nio di edifici industriali, alcuni anche recenti ed in buono stato, ma molto più spesso vecchi e tecnologicamente superati. Le prospettive possono essere diverse: da quella più ovvia del riuso per nuove attività produttive, ad altre che possono contemplare usi alternativi; la sostituzione con tipologie edilizie diverse, ma in qualche caso anche la demolizione senza ricostruzione per i fabbricati – purtroppo non infrequenti – di palese contrasto con l'ambiente.

Queste operazioni al momento sono lasciate all'iniziativa individuale dei singoli proprietari degli immobili, con scarse prospettive di riuscita. È senz'altro **preferibile una azione coordinata di maggior respiro**, in grado di operare su un mercato immobiliare più ampio del ristretto ambito locale. Si ripropone quindi l'ipotesi della **costituzione di fondi dedicati** – analoghi a quelli del punto precedente – in grado di rilevare gli immobili e pilotarne il riuso sul mercato.

9.

Quale sviluppo per l'immobiliare commerciale?

Pietro Malaspina (CNCC)

L'INDUSTRIA IMMOBILIARE COMMERCIALE

Il Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali – che rappresenta in Italia l'*International Council of Shopping Centers*, organizzazione mondiale con oltre 60.000 soci in ottanta nazioni – associa proprietari, sviluppatori, gestori, specialisti di *marketing*, investitori, finanziatori, operatori commerciali, professionisti, accademici ed enti pubblici, a vario titolo coinvolti nell'**industria dell'immobiliare commerciale**.

Mentre il commercio diffuso deriva dalla libera e casuale localizzazione di esercizi nel tessuto urbano o extra-urbano, l'industria dell'immobiliare commerciale si occupa della realizzazione di **strutture a prevalente destinazione commerciale concepite, progettate, realizzate e gestite unitariamente, comprendenti sia locali destinati alle diverse attività imprenditoriali che spazi destinati alla pubblica frequentazione**.

Queste strutture – note a seconda delle diverse tipologie come **centri commerciali, factory outlets, parchi commerciali, gallerie commerciali**, ecc. – rappresentano una componente rilevante dell'economia italiana, sia nel settore commerciale che in quello immobiliare.

La **"mission"** dell'industria immobiliare commerciale è quindi la creazione di strutture immobiliari, urbane o extra-urbane, concepite come luoghi integrati nel territorio e nelle comunità locali, dove si realizzino le condizioni ideali per una frequentazione pubblica e per l'incontro tra domanda e offerta di merci, servizi ed attività per il tempo libero.

LA CONSISTENZA DEL SETTORE

- Al 31.10.2011 sono stati rilevati in Italia 889 Centri Commerciali (come sopra definiti) con una GLA (*Gross Leasable Area* = Superficie Locabile Lorda) superiore a

5.000 mq, per un totale di 14.725.000 mq di GLA (fonte: elaborazione Larry Smith – Allegati 1 e 2).

- Nei centri commerciali si realizzano vendite pari a circa il **25% delle vendite totali** realizzate in Italia per i beni commercializzati.
- Gli esercizi presenti nei centri commerciali occupano circa il **23% della forza lavoro** dell'intero settore del commercio al dettaglio.

LA PERFORMANCE COMMERCIALE E IL GRADIMENTO DEI CONSUMATORI

- Il CNCC conduce da tre anni una rigorosa e dettagliata rilevazione trimestrale sull'andamento delle vendite nei centri commerciali, per monitorare il livello di gradimento dei consumatori per questa formula di offerta.
- Il campione, pari ad oltre 2,2 milioni di mq di GLA rappresenta il 24% dei centri commerciali superiori a 20.000 mq ed il 46% di quelli con oltre 40.000 mq.
- **Nel confronto tra l'anno mobile Ott. 2010 – Sett. 2011 e il precedente, le vendite complessive del campione registrano un decremento del -2,54% che scende al -1,21% escludendo le vendite di ipermercati e supermercati.** (fonte CNCC – Allegato 3).

Questi risultati – comunque positivi rispetto a quelli del commercio nel suo complesso – dimostrano la capacità di queste strutture di offrire valide opportunità di sviluppo al commercio, in particolare agli esercizi di medie e piccole dimensioni e l'elevato gradimento dei consumatori

IL POTENZIALE DI SVILUPPO

- Anche se non sono disponibili rilevazioni ufficiali relative ai nuovi progetti, una ricerca basata su dati liberamente disponibili sulla stampa ed in Internet indica che a fine Ottobre 2011 erano in progetto in Italia ben **167 nuove iniziative di sviluppo**, per un totale di circa **3.550.000 mq di SLP** (elaborazione Sierra Italy da fonti varie – Allegato 4).
- Valutando (prudenzialmente) l'investimento complessivo intorno ad € 2.000 per mq, il totale sarebbe di **circa 7,1 miliardi di Euro**.
- Anche se questo stock di sviluppo è il risultato di un accumulo di iniziative dovuto ad un "time to market" molto lungo, tipico del mercato Italiano, la sua consistenza dimostra come l'immobiliare commerciale possa continuare ad essere il settore più dinamico dell'intero comparto almeno per i prossimi tre anni.

L'INTERESSE DEGLI INVESTITORI

- A livello di mercato globale *"il mercato degli investimenti nel settore retail è emerso a fine 2011 come il migliore tra gli immobiliari a livello globale. Il 2011 ha registrato*

in questo comparto almeno 20 transazioni di grandi dimensioni ... con rendimenti inferiori ai rendimenti di mercato.”- (fonte Real Capital Analytics).

- Anche in Italia l’immobiliare commerciale è stato nel 2011 il settore più dinamico, per un valore stimato in 844 M/€ nell’ “out-of-town retail”, e di 778 M/€ in “high street retail”.

Gli 1,6 miliardi complessivi di investimenti nell’immobiliare commerciale rappresentano il 56% di tutte le transazioni di immobili non residenziali al di sopra dei \$5 milioni, inclusi uffici, logistica e hotel (*fonte Jones Lang LaSalle – Allegato 5*).

- Nel solo ultimo trimestre del 2011 si sono registrate in Italia transazioni relative a centri commerciali esistenti per complessivi 324 M/€, di cui 256 M/€ effettuate da investitori internazionali (*fonte comunicati stampa investitori*).

I PROBLEMI CONTINGENTI

- Finanziamento difficoltoso, in particolare per lo sviluppo, come per gli altri settori immobiliari. Peraltro il settore immobiliare commerciale ha sempre operato interamente con capitali privati, senza accesso a finanziamenti agevolati o ad investimenti pubblici di supporto ed è pienamente in grado di continuare ad operare in tal modo in futuro, purché venga ripristinata la fiducia degli investitori nel “sistema Italia” nel suo complesso.
- Stiamo infatti assistendo ad un calo dell’interesse di molti investitori internazionali per l’Italia (particolarmente di quelli non ancora presenti e quindi meno esperti del mercato), dovuto ad una percezione negativa della effettiva capacità dell’economia italiana di uscire dalla attuale fase recessiva, aggravata dalla complessità e dalle incertezze del nostro quadro normativo.

I PROBLEMI STRUTTURALI

- **Nelle operazioni di sviluppo** il “time to market” è incerto e di norma molto lungo (tra cinque e dieci anni, a volte superiore).

Questo è dovuto principalmente ai seguenti motivi:

- un pregiudizio culturale – tanto diffuso quanto immotivato – che identifica nei centri commerciali e nelle altre iniziative immobiliari commerciali la ragione primaria dei problemi del commercio diffuso;
 - una normativa urbanistica e commerciale complessa, estremamente articolata e profondamente differenziata su base regionale e comunale;
 - una quasi assoluta discrezionalità delle autorità tutorie (per esempio ASL e VVF) nella valutazione dei progetti e nell’imposizione di prescrizioni realizzative;
 - l’utilizzo strumentale della giustizia amministrativa, con ricorsi ai TAR spesso temerari e motivati solo dalla volontà di ostacolare le iniziative censurate.
- **Nella gestione delle proprietà** il settore ha sempre sofferto di pesanti limitazioni

alla concorrenza, in particolare

- per l'elevata rigidità normativa della configurazione edilizia e commerciale delle strutture, che ne limita fortemente la possibilità di adeguarsi alla dinamica della domanda e dell'offerta;
- per le aperture giornaliere e festive rigide e uguali per tutti, che rendono difficile differenziare il servizio secondo la localizzazione, il mercato e la clientela di ogni struttura.
- **È stata quindi molto apprezzata la recente liberalizzazione degli orari di apertura, in conformità con il costante orientamento delle norme comunitarie; sarà tuttavia necessario vigilare sulla sua effettiva applicazione a livello regionale e locale, rigettando posizioni che sembrano più orientate alla difesa di ambiti di potere locale o di interessi di categoria, più che al comune interesse di un rilancio dell'economia.**

ALCUNE PROPOSTE PER LO SVILUPPO DELL'INDUSTRIA IMMOBILIARE COMMERCIALE

- Si condividono le proposte normative formulate da Federimmobiliare, tra le quali si considerano di particolare rilevanza per il settore
 - Il ripristino dell'IVA come regime naturale per le compravendite immobiliari;
 - L'esclusione degli interessi passivi derivanti dal finanziamento della costruzione o ristrutturazione degli immobili dal calcolo di indeducibilità di cui all'art. 96 del TUIR.
- Si suggeriscono ulteriori azioni – tutte a costo zero per il bilancio dello Stato – volte a favorire lo sviluppo dello specifico settore dell'immobiliare commerciale:
 - Proseguire in una reale liberalizzazione del settore, sia per l'impianto di nuove strutture che per la ristrutturazione e modifica di quelle esistenti, verificando l'effettiva applicazione a livello regionale delle norme contenute nell'ultima manovra.
 - Esercitare una energica azione di indirizzo volta a conseguire la massima uniformità possibile delle normative urbanistiche e commerciali nell'intero Paese, anche per evitare distorsioni concorrenziali; la sede può essere la Conferenza Stato Regioni.
 - Definire precisi limiti interpretativi per le Autorità Tutorie locali, con una drastica azione di riordino e semplificazione delle norme esistenti, spesso desuete, inutilmente complesse e a volte contraddittorie.
 - Scoraggiare l'utilizzo strumentale della giustizia amministrativa, definendo con maggiore rigore i criteri di legittimazione a ricorrere e sanzionando i ricorsi temerari, prevedendo procedure semplificate in sede civile per le richieste di danni causati da ricorsi rigettati per carenza di legittimazione o per infondatezza.

ALLEGATO 1

Centri commerciali in Italia al 31 ottobre 2011 (> 5.000 mq G.L.A) Distribuzione geografica per tipologia e numero

Regione	Very Large	Large	Medium	Small Comparison-based	Leisure	Factory outlet	Totale	%
	>80000 mq	40000-79999 mq	20000-39999 mq	5000-19999 mq				
Piemonte		3	15	71	1	3	93	
Valle d'Aosta				1			1	
Liguria			4	15	1		20	
Lombardia		13	40	118	7	2	180	
<i>Italia Nord Occidentale</i>	0	16	59	205	9	5	294	33%
Trentino-Alto Adige				10		1	11	
Veneto		5	15	58		1	79	
Friuli-Venezia Giulia		1	10	12		1	24	
Emilia Romagna		2	17	68	2	3	92	
<i>Italia Nord Orientale</i>	0	8	42	148	2	6	206	23%
Toscana		1	7	33	3	3	47	
Umbria			1	21	2		24	
Marche			6	25			31	
Lazio	2	3	12	50	1	3	71	
<i>Italia Centrale</i>	2	4	26	129	6	6	173	19%
Abruzzo		1	7	24	1	1	34	
Molise			1	8			9	
Campania		2	15	25	2	1	45	
Puglia			15	14		1	30	
Basilicata				8			8	
Calabria			7	18			25	
Sicilia		4	14	19		2	39	
Sardegna			5	19	1	1	26	
<i>Italia Meridionale e Isole</i>	0	7	64	135	4	6	216	24%
Italia	2	35	191	617	21	23	889	100%
	0%	4%	21%	69%	2%	3%		

Fonte: Larry Smith Italy

ALLEGATO 2

Centri commerciali in Italia al 31 ottobre 2011 (> 5.000 mq G.L.A.) Distribuzione geografica per tipologia e dimensioni (GLA)

Regione	Very Large >80000 mq	Large 40000- 79999 mq	Medium 20000- 39999 mq	Small 5000- 19999 mq	Leisure	Factory outlet	Totale	%	Mq Gla/ 1000 abit
Piemonte		156.742	366.494	789.870	32.100	88.900	1.434.106		322
Valle d'Aosta				8.500			8.500		66
Liguria			92.679	154.336	15.600		262.615		162
Lombardia		686.006	1.128.410	1.364.073	113.203	67.500	3.359.192		339
<i>Italia Nord Occidentale</i>		842.748	1.587.583	2.316.779	160.903	156.400	5.064.413	34%	314
Trentino-Alto Adige				110.769		10.000	120.769		116
Veneto		239.762	407.203	619.181		20.000	1.286.146		260
Friuli-Venezia Giulia		57.550	287.479	138.561		24.000	507.590		411
Emilia Romagna		92.100	472.410	671.274	32.308	41.500	1.309.592		295
<i>Italia Nord Orientale</i>	-	389.412	1.167.092	1.539.785	32.308	95.500	3.224.097	22%	277
Toscana		66.631	171.663	301.931	46.929	83.100	670.254		179
Umbria			26.500	186.376	26.000		238.876		264
Marche			141.747	268.911			410.658		262
Lazio	194.390	156.255	314.034	520.193	8.500	110.400	1.303.772		228
<i>Italia Centrale</i>	194.390	222.886	653.944	1.277.411	81.429	193.500	2.623.560	18%	220
Abruzzo		49.427	198.535	256.033	11.493	30.400	545.888		407
Molise			20.088	90.150			110.238		345
Campania		139.930	396.321	278.493	23.000	26.500	864.244		148
Puglia			445.332	151.339		40.000	636.671		156
Basilicata				88.310			88.310		150
Calabria			170.845	190.226			361.071		180
Sicilia		214.372	344.250	201.596		57.000	817.218		162
Sardegna			130.446	224.794	15.812	18.000	389.052		232
<i>Italia Merid. e Isole</i>	-	403.729	1.705.817	1.480.941	50.305	171.900	3.812.692	26%	182
Italia	194.390	1.858.775	5.114.436	6.614.916	324.945	617.300	14.724.762	100%	243
	1%	13%	35%	45%	2%	4%			
Dimensione Media	97.195	54.670	27.497	11.007	15.474	28.059	17.003		

Fonte: Larry Smith Italy

ALLEGATO 3

Indice Nazionale per il valore delle vendite dei Centri Commerciali 3° trimestre 2011 – Anno Mobile (da ottobre 2010 a Settembre 2011)

Vendite per Merceologia (valori al mq e variazioni %)						
Categoria	Anno Mobile Ott10-Set11 €/mq	Variazioni % Anno Mobile Corrente / Anno Mobile Precedente				
Totale Complessivo	3.376,4			-2,54%		
Despecializzati	3.244,4		-4,10%			
Sub-Totale (escl. Despecializzati)	3.493,7			1,21%		
Ristorazione	3.503,6			0,90%		
Elettronica di consumo	4.612,5	-6,10%				
Cura Persona, Salute	5.169,4				3,21%	
Cultura, Tempo Libero, Regali	5.086,9				2,57%	
Beni per la casa	1.916,6		-2,22%			
Attività di servizi	2.587,9			0,49%		
Abbigliamento personale	3.164,5			-0,25%		

Vendite per Classe di Superficie (valori al mq e variazioni %)						
Categoria	Anno Mobile Ott10-Set11 €/mq	Variazioni % Anno Mobile Corrente / Anno Mobile Precedente				
Totale complessivo	3.493,6			1,21%		
Negozi (<250 Mq)	4.564,5			0,52%		
Negozi (da 251 a 600 Mq)	3.024,9			-0,68%		
Medie Superfici (da 601 a 1.500 Mq)	2.314,4			-1,38%		
Grandi Superfici (>1.500 Mq)	3.149,2	-3,66%				
Ristorazione	3.503,6			0,90%		

NEW PROJECTS PIPELINE ITALY - OCT 2011 - TENTATIVE & UNTESTED INFO

PROVISIONAL PROJECT NAME	FORMAT	REGION	PR	CITY	EXP. OPENING YEAR	STATUS (latest info)	DEVELOPER / INVESTOR (latest info)	BUILT AREA
OSTIENSE AIR TERMINAL - EATALY	SC	LAZIO	RM	ROMA	2011/2012	Under construction	GEAL SRL	6.680
FASHION VALLEY OUTLET	FO	TOSCANA	FI	FIRENZE	2011/2012	Under construction	EUROPNVEST	14.500
LA CARTIERA (ex aricarta - via macello)	SC	CAMPANIA	NA	POMPEI	2011/2012	Under construction	COOP SETTE	30.100
PR PARMA RETAIL	RP	EMILIA ROMAGNA	PR	PARMA	2011/2012	Opening Q3	POLICENTRO / STORES - BOLDIN	42.531
LA FORNACE	MIXED	EMILIA ROMAGNA	RA	RAVENNA	2011/2012	Under construction	n.a.	6.200
CENTRO COMMERCIALE	SC	LAZIO	LT	SABAUDIA	2011/2012	Under construction	COGEDIL	n.a.
LUXURY MALL	FO	LOMBARDIA	VA	LUNO	2011/2012	Under construction	LUXURY MALL - Daniela Fargion	5.000
LUXURY MALL	FO	TOSCANA	FI	IMPRUNETTA	2011/2012	Under planning	LUXURY MALL - Daniele Fargion	3.000
LE SORGIVE RETAIL PARK	RP	LOMBARDIA	BS	FLETO	2011/2012	Under construction	n.a.	10.000
EX SAVINO FIORENZO	RP	ABRUZZO	AQ	SULMONA	2011/2012	Under construction	n.a.	8.000
RIVERA ADRIATICA OUTLET CENTRE (DOT)	FO	ABRUZZO	TE	COLONNELLA	2011/2012	opening Q4	RETAIL IN PROGRESS	17.000
CC CARDBALENO	RP	ABRUZZO	TE	COLONNELLA	2011/2012	Under construction	MALAVOLTA	20.700
PARCO I ROMANI	SC	CALABRIA	CZ	CATANZARO -	2011/2012	Under construction	GAETANO ROMANI	12.200
Angelli	SC	CAMPANIA	AV	ATRAPALDA -	2011/2012	Under construction	LR LEGNO SRL (Ugo Rubicondo)	10.000
CC MONTEFORTE	SC	CAMPANIA	AV	MONTEFORTE IRPINO	2011/2012	Under construction	GVC	14.000
AREA IPODROMO - vicino OSPEDALE MOSCATI	NC	CAMPANIA	CE	AVERSA	2011/2012	Under construction	FAMIGLIA COPPOLA	3.000
CC SAN PRISCO	SC	CAMPANIA	CE	SAN PRISCO	2011/2012	Under construction	GRUPPO CUALBU	27.000
EX PERONI - CC LA BIRBERIA	SC	CAMPANIA	NA	NAPOLI	2011/2012	Under construction	GRUPPO CUALBU	35.000
CIENTO OUTLET VILLAGE	FO	CAMPANIA	SA	BATTIPAGLIA	2011/2012	Under construction	IRGERNE/PROMOS	25.000
CENTRO COMMERCIALE LE BOLLE	SC+PR	CAMPANIA	SA	EBOLI - SERRACAPILLI	2011/2012	Under construction	STORES - BOLDIN	21.347
CENTRO COMMERCIALE ATENA LUCANA	SC	CAMPANIA	SA	SALA CONSILINA	2011/2012	Under construction	SVILUPPO IMMOBILIARE	n.a.
LE COTONIERE	SC	CAMPANIA	SA	SALERNO	2011/2012	Opening Q4	LE COTTONIERE SRL	36.200
LA VELA SHOPPING CENTER	RP	EMILIA ROMAGNA	PR	PARMA	2011/2012	under construction	n.a.	22.000
ESSELUNGA	SMALL	EMILIA ROMAGNA	PR	PARMA	2011/2012	under construction	n.a.	n.a.
NUOVA STAZIONE	RP	EMILIA ROMAGNA	PR	PARMA	2011/2012	under construction	n.a.	12.000
FAENZA AREA COLOMBARINA	RP	EMILIA ROMAGNA	RA	FAENZA	2011/2012	open in Q3	GEAL SRL	20.000
FAENZA CONAD	SC	EMILIA ROMAGNA	RA	FAENZA	2011/2012	Under construction	LOCAL RETAILERS	12.276
RAVENNA WATERFRONT	SC	EMILIA ROMAGNA	RA	MARINA DI RAVENNA	2011/2012	Under construction	SVILUPPI URBANI	1.300
EUROLANDIA	NC	EMILIA ROMAGNA	RA	RAVENNA	2011/2012	Under construction	GRUPPO NETTUNO	3.000
CC VILLESSE	SC	FRUILLI	GO	VILLESSE	2011/2012	opening in 2012	INTER IEA	95.000
RETAIL PARK	RP	LAZIO	FR	FROSINONE	2011/2012	Under construction	CARLO MARESCA	11.000
IPERCOOP (ex zuccherificio Maraini)	MIXED	LAZIO	RM	RIETI	2011/2012	Under construction	COOP CENTRO ITALIA	n.a.
EX FORNACE LATERIZI - GREEN VILLAGE	SC	LAZIO	RM	MONTEROTONDO	2011/2012	Under construction	ECO / Condoite Immobiliari Spa	12.968
STAZIONE TIBURTINA	SC	LAZIO	RM	ROMA	2011/2012	Under construction	GRANDI STAZIONI	6.000
EX FONDERIA	SC	LIGURIA	GE	GENOVA	2011/2012	Under construction	n.a.	n.a.
ESAOTE CORINGLIANO ex ABB	RP	LIGURIA	GE	GENOVA	2011/2012	Under construction	n.a.	12.000
VALLE IMPERO	SC	LIGURIA	IM	IMPERIA	2011/2012	Under construction	FAMIGLIA ALBERTI	13.000
LE TERRAZZE	SC	LIGURIA	SV	LA SPEZIA	2011/2012	Under construction	SONAE SIERRA-ING	37.500
IKEA DEVELOPMENT PARCO AMBIVERE	SC	LIGURIA	SV	TORIANO	2011/2012	n.a.	GRUPPO GEO	13.500
COOP	NC	LOMBARDIA	BG	AMBIVERE	2011/2012	under construction	INTER IEA	10.000
PARCO COMMERCIALE GORLAGO	RP	LOMBARDIA	BG	BERGAMO	2011/2012	under construction	COOP LOMBARDIA	4.000
LE MASCHERE	RP	LOMBARDIA	BG	GORLAGO	2011/2012	approved	TRI PLOCC SOC. IMM RE	n.a.
BRESCIA VILLAGE	MIXED	LOMBARDIA	BG	MARTINENGO	2011/2012	Under construction	FGD CONSULTING	10.500
PARCO COMMERCIALE MELLA 2000	RP	LOMBARDIA	BS	BRESCIA	2011/2012	Under construction	Digran Spa/CDS Holding	n.a.
CANTU' PALAZZETTO DELLO SPORT	SC	LOMBARDIA	CO	CANTU'	2011/2012	opening Q3	MELLA 2000	35.300
						under construction	GRUPPO TURRA	13.431

PARCO COMMERCIALE IPER LEGNANO - AREA PENSOZZI	RP	LOMBARDIA	MI	BARANZATE DI BOLLATE	2011/2012	under construction (?)	n.a.	10.500
MELEGNANO RP	SC	LOMBARDIA	MI	LEGNANO	2011/2012	Under planning	n.a.	20.000
ESSELUNGA ADRIANO	RP	LOMBARDIA	MI	MELEGNANO	2011/2012	n.a.	n.a.	40.000
EX CINEMA EXCELSIOR	SMALL	LOMBARDIA	MI	MILANO	2011/2012	Under construction	ESSELUNGA SPA	29.000
BOVISA TECH	SMALL	LOMBARDIA	MI	MILANO	2011/2012	n.a.	BEN STABILI / COIN	6.000
GALLERIA BORROMEO	SC	LOMBARDIA	MI	NRILANO	2011/2012	Under construction	GRUPPO IMM.RE CICCARELLI	7.641
CC LA CARBONIA	RP	LOMBARDIA	MI	PECCHIERA BORROMEO	2011/2012	Under planning	IMMOBILIARE AMETISTA SRL	27.628
GALLERIE COMMERCIALE BENNET	SMALL	LOMBARDIA	MI	SAN VITTORE OLONA	2011/2012	n.a.	DELSON	14.000
CENTRO COMMERCIALE	SC	LOMBARDIA	MI	SEDRANO	2011/2012	n.a.	BENNET SPA	13.000
MORENA SHOPPING CENTER	SC	LOMBARDIA	MI	TRACCAZZANO	2011/2012	n.a.	POLICENTRO	29.593
MULTISALA MOVIE PLANET	LP	LOMBARDIA	MI	GOTTO	2011/2012	to open in Q4	UNICO	11.000
VIEVANO LIFESTYLE PARK	LS	LOMBARDIA	PV	SICOMARIO	2011/2012	n.a.	BLU COSTRUZIONI	9.100
RIVIERA DEL CONERO	RP	MARCHE	AN	VIEVANO	2011/2012	Under construction	EUROINVEST	20.000
PARCO COMMERCIALE PICENO	RP	MARCHE	AN	CASTELFIDARDO	2011/2012	Under construction	BCONSULTING	40.085
TRONTO SHOPPING CENTER	SC	MARCHE	AP	CASTEL DI LAMA	2011/2012	Under construction	TECNOMEDIA SERVICE	10.021
CENTRO COMMERCIALE	SC	MARCHE	AP	MONTEPRADONE	2011/2012	Under discussion	RIL GROUP SRL	42.000
LE FONTI	SC	PIEMONTE	PS	URBINO	2011/2012	works to start	ICC	7.145
FOSSANO FUTURA	SC	PIEMONTE	AL	ACQUI TERME	2011/2012	Under construction	ACQUI SRL	11.845
DO IT OUTLET	SC	PIEMONTE	CN	FOSSANO	2011/2012	approved	DMAR-FAMILA	12.000
MARE BLU	SC	PUGLIE	VC	SANTHIA'	2011/2012	n.a.	SWIM - GRUPPO SANDRETTO	20.000
MONOPOLIS LIFESTYLE	LIFE	PUGLIE	BA	BARI	2011/2012	Under construction	MAREBLU - SINCO	24.500
PARCO COMMERCIALE FILATURA FRANZONI	RP	PUGLIE	BA	MONOPOLI	2011/2012	n.a.	SVILUPPO COMMERCIALE	44.203
PARCO COMMERCIALE	RP	PUGLIE	BT	TRANI	2011/2012	Under construction	SERVICE	10.200
CENTRO COMMERCIALE EX AREA CASERMA MASSA	MIXED	PUGLIE	LC	LECCE	2011/2012	Under construction	n.a.	13.424
PORTO ROMANO PJ	MIXED	SARDEGNA	OT	OLBIA	2011/2012	Under construction	SOCIETA DE NUZZO	10.000
POLICENTRO RETAIL PARK	RP	SARDEGNA	OT	OLBIA	2011/2012	Under construction	POLICENTRO	5.000
CCTANIT	SC	SARDEGNA	SS	SASSARI	2011/2012	to open in Q1	MASEMA	6.217
CITTA DEI TEMPI	SC	SICILIA	AG	AGRIGENTO	2011/2012	Under construction	GRUPPO FINIM	15.808
KALT CENTER	SC	SICILIA	CL	CALTANISSETTA	2011/2012	n.a.	FORUMINVEST	23.189
NAKOST AORMINA FASHION GARDEN	FO	SICILIA	CT	CALATABIANO	2011/2012	Approved	Gruppo CMC	28.000
NAUCHAN TREMESTIER-ZAFFERNA	RP	SICILIA	CT	CALATABIANO	2011/2012	Approved	Gruppo CMC	21.000
COLA)	SC	SICILIA	ME	MESSINA	2011/2012	Approved	RUGGIERI	24.604
PARCO COMMERCIALE HYMERA	RP	SICILIA	PA	PAERMO	2011/2012	Construction to start	GRUPPO ABATE	6.000
CENTRO COMMERCIALE HYMERA	SC	SICILIA	PA	TERMINI IMERESE	2011/2012	n.a.	GUARALDO SPA	16.500
CC LA FORTEZZA	SC	SICILIA	PA	TERMINI IMERESE	2011/2012	n.a.	GUARALDO SPA	31.000
TEMUTAGRANDE	MIXED	SICILIA	RG	MODICA	2011/2012	Opening Q1	SERCOM	21.815
PARCO COMMERCIALE	RP	TOSCANA	SR	CARLENTINI	2011/2012	n.a.	SERCOM	62.205
I GIGLI RETAIL PARK	RP	TOSCANA	AR	CECILIANO	2011/2012	Under discussion	n.a.	12.000
SAN DONATO NOVOLI	SC	TOSCANA	FI	CAMPI BISENZIO	2011/2012	Under construction	EUROCOMMERCIAL	8.000
OSPEDALE CARREGI	SC	TOSCANA	FI	FIRENZE	2011/2012	Under construction	SAN DONATO SRL	24.000
IPERCOOP	SC	TOSCANA	FI	FIRENZE	2011/2012	Under construction	PUBLIC-PRIVATE CO.	3.000
PISA OUTLET VILLAGE	FO	TOSCANA	GR	GROSSETO	2011/2012	Approved	UNICOOP FIRENZE / UNICOOP TIRRENO	20.000
GLOBAL VILLAGE	SC	TOSCANA	PI	CRESPINA	2011/2012	n.a.	PROMOS	25.000
PONTE NELLE ALPI	SC	VENETO	TN	MORI	2011/2012	Under construction	LIBERO SRL	33.595
PIAZZA GRANDE RETAIL PARK	RP	VENETO	BL	PONTE NELLE ALPI	2011/2012	Under construction	TM2 SRL	16.000
STUDIO CONTE PJ	FO	VENETO	PD	PIOVE DI SACCO	2011/2012	under construction	n.a.	10.000
OCCHIORELO OUTLET VILLAGE	FO	VENETO	PD	PETICHE	2011/2012	Under construction	LOCAL DEVELOPER	20.000
CHOGGIA RETAIL PARK	RP	VENETO	RO	OCCHIORELO	2011/2012	Costruito - ricorso Cds	CONSTRUZIONI GENERALI ITALIA	20.000
			VE	CHOGGIA	2011/2012	construction to start in 2010	IGD	24.962

CENTRO COMMERCIALE BLO		VENETO	VE	VENEZIA - MARGHERA	2011/2012	works to start in 2011	CORIO	31.380
LYBRA CITY MALL	LC	VENETO	VE	VENEZIA - MARGHERA	2011/2012	works to start in 2013	GRUPPO GUARALDO - NOVA MARGHERA	11.600
DOCKS PROJECT	LEISURE	VENETO	VE	VENEZIA - MARGHERA	2011/2012	works started in 2009	DOCKS SRL	11.000
FAMILIA PROJECT	SC	VENETO	VI	BASSANO DEL GRAPPA	2011/2012	approved in 2009	UNICOMM / GRUPPO FAMILA	20.000
FASHION DISTRICT	FO	VENETO	VI	GRIGNANO DI ZOCCH	2011/2012	n.a.	DRACO SPA / FASHION DISTRICT	30.000
GALASSIA	SC	VENETO	VR	SAN BONIFACIO	2011/2012	Under planning	ICC	38.251
MID FIUMICINO FASHION OUTLET	FO	LAZIO		FIUMICINO	2012/2013	Under construction	Uni.One Srl / Gruppo Maltauro	29.000
CENTRO COMMERCIALE	SC	LOMBARDIA	PV	BORGARELLO	2012/2013	Approved	PROGETTO COMMERCIALE SRL	n.a.
SAN GIORGIO VILLAGE	TH+SC	PUGLIE	FG	CANOSA DI PUGLIA	2012/2013	n.a.	CONSORZIO GESCOS	30.000
CENTRO PORTA MESSINA	SC	SICILIA	ME	ROMETTA MAREA	2012/2013	Approved	DENARO	26.300
IPERCOOP	SC	CAMPANIA	NA	PONTICELLI	2012/2013	Under planning	IGD	36.000
MELDOLA FASHION MALL	FO	EMILIA ROMAGNA	FC	MELDOLA	2012/2013	Works to start	John Ashfield	15.000
LE PERLE DI FINEZZA LIFESTYLE	RP	EMILIA ROMAGNA	RA	FARENZA	2012/2013	Under construction	PROMOS	26.800
LA MISTICA RETAIL PARK	LP	LAZIO	RM	ROMA	2012/2013	Under construction	ARES 2002 SPA	40.400
EX OFFICINA GUGLIELMETTI - VALBISAGNO	SC	LIGURIA	GE	GENOVA	2012/2013	Under construction in 2012	TALEA / COOP	12.000
AZZANO SHOPPING AND ENTER. CENTER	MIXED	LOMBARDIA	BG	AZZANO	2012/2013	Under construction	PERCASSI to be sold to Commerz Real AG	22.000
CASCINA MERLATA	SC	LOMBARDIA	MI	MILANO	2012/2013	Under planning	EUROMILANO / FORUMINVEST	40.000
LE MARCHE SHOPPING CENTRE	SC	MARCHE	MC	CORRIDONIA	2012/2013	Under construction	BCONSULTING	28.853
PICCOLO CENTRO COMMERCIALE	SMALL	SICILIA	SR	MELLINI	2012/2013	Under construction	n.a.	5.000
AREA EX POS	MIXED	VENETO	VE	VENEZIA - MARGHERA	2012/2013	Approved	SONORA SRL	33.699
SHOPPING CENTRE (DESPAR) MUSMECI	RP	BASILICATA	PZ	POTENZA	2013/2014	Under construction	FRATELLI SANTANGELO SRL	8.000
NORMANNI	SC	CAMPANIA	NA	AFRAGOLA	2013/2014	Under planning	POLICENTRO	43.969
RETAIL PARK LA FUCINA (MULTIPLIX)	RP	EMILIA ROMAGNA	BO	IMOLA	2013/2014	Under construction	POLICENTRO - BOLDRIN	32.000
URBAN STYLE AREA - EX BUGATTI	LS	EMILIA ROMAGNA	MO	CAMPOGALLIANO	2013/2014	Opening Q4	GLOBAL RESOL	11.800
CENTRO COMMERCIALE	MIXED	EMILIA ROMAGNA	MO	MODENA	2013/2014	work to start	n.a.	n.a.
PARMA URBAN DISTRICT	SC-RP	EMILIA ROMAGNA	PR	PARMA	2013/2014	Under construction	SVILUPPI IMM.RI PARMENSI SPA	49.600
LA MURI - LA DOLCE VITA	SC	EMILIA ROMAGNA	RN	RIMINI	2013/2014	n.a.	ALTAREA	13.300
PROGETTO LEONARDO	SC	FRIULI	GO	GORIZIA	2013/2014	Under construction	CAT TERZARIA GORIZIA	11.000
ex-IPERCOOP	SC	FRIULI	GO	GORIZIA	2013/2014	works to start	GORIZIANA SRL	36.000
CCI SILOS	SC	FRIULI	TS	TRIESTE	2013/2014	Approved	UNIECO/SIERRA	26.000
CC LAURENTINO - PANOBAMA TOR PAGNOTTA	SC	LAZIO	RM	ROMA	2013/2014	Under construction	ECE	60.500
FORUM VALLE AURELIA	SC	LAZIO	RM	ROMA	2013/2014	Under construction	MULTI DEVELOPMENTS	21.200
CC SELVA CANDIDA	CC	LAZIO	RM	ROMA	2013/2014	Under construction	CMB	22.500
RETAIL PARK VALMONTONE	RP	LAZIO	RM	VALMONTONE	2013/2014	Under construction	ASP FINANCE	22.000
VICOVARO OUTLET	FO	LAZIO	RM	VICOVARO	2013/2014	Under construction	PARSITALIA RE	18.000
STADIO DI GENOVA	SC	LIGURIA	GE	GENOVA	2013/2014	n.a.	FORUMINVEST	45.000
PARCO E MARINA BAIA VERDE (ex discarica)	LC	LIGURIA	IM	OSPEDALETTI	2013/2014	Under construction	FINIM SRL	20.000
SHOPPING BRUGNATO 5 TERRE	FO	LIGURIA	SP	BRUGNATO	2013/2014	approved	ACCONGI	22.200
CASTELLI CALEPIO (EX FONDERIA QUINTANO)	SC	LOMBARDIA	BG	CASTELLI CALEPIO	2013/2014	approved	POLICENTRO	42.629
CITY LIFE	SC	LOMBARDIA	MI	MILANO	2013/2014	Under planning	CITY LIFE SPA	18.000
ESELUNGA + CC	SC	LOMBARDIA	MI	SAN GIULIANO MILANESE	2013/2014	Under construction	ESELUNGA SPA	20.000
CIVITA PARK	SC	MARCHE	MC	CIVITANOVA MARCHE	2013/2014	approved	CIVITA PARK SRL	28.100
IPERCOOP CHERI	SC	PIEMONTE	TO	CHERI	2013/2014	Under construction	NOVACOOP	10.956
IPERCOOP COLLENO	SC	PIEMONTE	TO	COLLENO	2013/2014	Under construction	NOVACOOP	20.800
MONDO JUVET SHOPPING CENTRE	SC	PIEMONTE	TO	NICHELINO e VINOVO	2013/2014	Approved	BENNET SPA / GIARDI SPA	37.000
SETTIMO CIELO RETAIL PARK	RP	PIEMONTE	TO	SETTIMO TORINESE	2013/2014	Approved	POLICENTRO	82.000
AUCHAN RETAIL PARK	RP	PIEMONTE	TO	TORINO	2013/2014	Under planning	GCI	30.600
PALAZZO DEL LAVORO - Palazzo nervi	SC	PIEMONTE	TO	TORINO	2013/2014	Under refurbishment	CORIO	28.000

RQUALIFICA AREA SFIR - ex zuccherificio	RP	PUGLIE	FG	FOGGIA	2013/2014	Under planning	ZAMPARINI	61.483
OUTLET DEL MOBILE		PUGLIE	LC	CASARANO	2013/2014	Under discussion	SIRCOM	60.000
IPERCOOP ex lastra a signa	SC	TOSCANA	FI	SCANDICCO	2013/2014	Under construction	UNICOOP FIRENZE	35.000
CENTRO COMMERCIALE EX DISCO QUASAR		UMBRIA	PG	ELLERA DI CORCIANO	2013/2014	Under construction	CONAD PAC 2000	21.000
EX ZUCCHERIFICIO - CENTRO COOP	SC	UMBRIA	PG	FOUGNO	2013/2014	Under construction	n.a.	n.a.
JESOLO MAGICA	MIXED	VENETO	VE	JESOLO	2013/2014	Approved	GRUPPO FAMILIA	25.000
PARCO MULTIFUNZIONALE LAVIGNO "THE MOON"	RP+SC	VENETO	VR	LEGNAGO	2013/2014	Opening Q4	GRUPPO ROSSETTO	44.350
VERONA PORTA SUD (EX CARTIERE)	SC	VENETO	VR	VERONA	2013/2014	Works to start	BRENDOLAN	43.500
IKEA VERONA SUD PROJECT - Area Biasi		VENETO	VR	VERONA	2013/2014	Under planning	INTER IKEA	n.a.
THE MALL OF ITALY / WESTFIELD MILAN	SC	LOMBARDIA	MI	SEGRATE	2014/2015	Approved	GR. PIERCASSI / WESTFIELD	100.000
MARINA D'ARECHI PORT VILLAGE	MIXED	CAMPANIA	SA	SALERNO	2015/2016	Under construction	Marina d'Arechi Spa	8.700
NUOVA STAZIONE	MIXED	EMILIA ROMAGNA	BO	BOLOGNA	2015/2016	Under construction	n.a.	n.a.
commerciale)	MIXED	EMILIA ROMAGNA	BO	BOLOGNA	2015/2016	Under planning	n.a.	n.a.
VILLAGGIO VERDE	SC	LAZIO	RM	ROMA	2015/2016	Under construction	ROMAS VERDE SRL	5.000
PONTE PARODI	SC	LIGURIA	GE	GENOVA	2015/2016	Works to start in 2011	ALTAREA	38.700
PORTA VITTORIA	MIXED	LOMBARDIA	MI	MILANO	2015/2016	Under construction	IPi SPA - COPPOLA	12.000
MONDO ILIVE RETAIL PARK	RP	PIEMONTE	TO	NICHELINO e VINOVO	2015/2016	Approved	BENNET SPA / GIARDI SPA	41.000
PARCO COMMERCIALE MILAZZO (ex Montecatini)	RP	SICILIA	ME	MILAZZO	2015/2016	Approved	FRANZA	11.312
PARTINICO OUTLET	FO	SICILIA	PA	PARTINICO	2015/2016	Works to start in 2013	POLICENTRO	20.642
RP PARTINICO	RP	SICILIA	PA	PARTINICO	2015/2016	Works to start in 2013	POLICENTRO	10.000
CC PARTINICO	SC	SICILIA	PA	PARTINICO	2015/2016	Works to start in 2013	POLICENTRO	38.000
PARCO EXPO PRATO	SC	TOSCANA	PO	PRATO	2015/2016	Under discussion	n.a.	30.000
								3.552.637

NOTA: elaborazione Sierra Italy da dati liberamente disponibili, apparsi su organi di stampa o su Internet, non puntualmente verificati

Il retail italiano è ancora in forma, ma solo se di qualità – 20/12/2011

Il prodotto *prime* è di nuovo al centro dell'attenzione di investitori e utilizzatori.

Nonostante le difficoltà economiche che il Paese sta affrontando, difficoltà che hanno rallentato l'attività negli investimenti immobiliari in tutti i settori, il *retail* è stato nel 2011 il più dinamico in Italia, per un valore stimato in 844 milioni di euro in transazioni di unità *di out-of-town retail*, e di 776 milioni in transazioni *high street*.

Gli 1,6 miliardi complessivi di investimenti *retail* rappresentano il 56% di tutte le transazioni di immobili non residenziali al di sopra dei \$5 milioni (inclusi uffici, logistica e hotel). In tempi tanto incerti, il segmento *high street* sembra dunque rappresentare un'alternativa reale ai centri commerciali.

Questo emerge dal ruolo fondamentale degli investimenti *high street* nel periodo Q1-Q3, con il 48% del valore totale transato (€776 milioni in Italia, il 93% a Milano).

Davide Dalmiglio, *head of retail capital markets* di Jones Lang LaSalle: "Osservando in particolare i settori non *high street*, gli investitori internazionali hanno effettivamente messo l'Italia in *stand-by* come mercato *core*. Quello che è stato sempre un settore marcatamente internazionale comincia a vedere ora una maggiore cautela da parte dei potenziali investitori, anche se gli investitori stranieri hanno dimostrato di capire il prodotto e il segmento degli *shopping centre* più di quelli nazionali. Le transazioni al terzo trimestre mostrano infatti che ancora oltre il 50% delle transazioni su *out-of-town retail* ha visto investiti capitali esteri, mentre sono gli attori nazionali i più attivi sull'*high street*. L'interesse degli investitori in generale si concentra su prodotti primari di qualsiasi dimensione, situati all'interno di bacini d'utenza ben radicati, con capacità di spesa medio-alta e con un robusto *track record*. In generale, gli operatori dotati di *equity* e di una buona conoscenza del mercato potrebbero trarre vantaggio dal momento di generale ristagno che caratterizza gli investimenti".

Per quanto riguarda il mercato degli utilizzatori, è stato osservato che la domanda relativamente più debole non si è ancora tradotta in una diminuzione dei canoni, per i quali anzi ci si attende una crescita, ancorché limitata e in linea con il tasso di inflazione.

Infatti se i canoni nelle nuove aperture sono inferiori a quanto originariamente previsto nei *business plan*, il loro volume non è stato sinora tale da creare sufficiente pressione sulla media dei canoni globali.

Aggiunge Simone Burasanis, *head of retail agency* di Jones Lang LaSalle: "Dopo aver contribuito a un secondo trimestre vivace, i *retailer* internazionali sono diventati più cauti circa le proprie strategie di espansione nel mercato italiano. Anche i *retailer* italiani sono diventati più prudenti in seguito alle vendite in diminuzione intorno alla fine del Q3, dopo i primi due trimestri tutto sommato positivi. Purtroppo le vendite

natalizie sono partite sotto tono frustrando le speranze di un recupero *in extremis* di un anno che rimarrà comunque difficile”.

Camilla Bastoni, *head of research* di Jones Lang LaSalle, conclude: “Le condizioni complessive del mercato mostrano chiaramente come l’Italia non sia più un mercato core per gli investitori internazionali. Con le aspettative di rendimenti crescenti e canoni stagnanti, e con il *repricing* atteso che ne consegue, si richiedono sforzi maggiori per rendere il prodotto italiano appetibile per gli investitori. Ciò si traduce, innanzitutto, nella crescente importanza che si deve attribuire alla qualità: i centri commerciali prime con un *track record* di successo saranno probabilmente, nel sotto mercato dell’*out-of-town retail*, i più ricercati. In secondo luogo, ciò significa che occorrerà un impegno di gran lunga maggiore per rendere un immobile attraente: un *asset management* attivo sarà sempre più cruciale nel sostenere la profittabilità di tutte le tipologie di immobili. Gli *asset* vincenti nel prossimo futuro saranno quelli capaci sia di innovare la *shopping experience* che la dimensione di intrattenimento per i visitatori, piuttosto che limitarsi semplicemente a gestire la *bottom line* tramite politiche di risparmio dei costi”.

10.

La responsabilità condivisa nella qualità del costruito

Giovanni Bottini (COBATY Italia)

Se l'errore dell'avvocato si nasconde in prigione e l'errore del medico sottoterra, per l'errore dell'architetto non resta che sperare in una rapida crescita dell'edera...

Battute a parte sarebbe semplicistico ed ingenuo attribuire unicamente all'architetto l'intera colpa di una pessima costruzione.

Egli infatti non è che uno solo degli attori del costruire: in un progetto rientrano anche l'imprenditore, il promotore, il costruttore, il notaio, l'urbanista, la pubblica amministrazione, i finanziatori, i venditori, i gestori, gli amministratori, i manutentori, i produttori, i fiscalisti ecc.

Ognuno di questi ha un suo ruolo specifico quanto meno complementare all'altro e concorrono in parti diverse e con diverso ruolo allo stesso intento: la costruzione di un edificio ovvero di una porzione dell'ambito urbano che è l'ambiente dove viviamo.

È evidente, quindi, che la qualità dell'ambito urbano è direttamente proporzionale alla qualità delle sue componenti, che a loro volta sono l'insieme di un lavoro di squadra con responsabilità condivise, seppure per quota parte, di tutti i soggetti coinvolti.

Nessuno in realtà può sottrarsi alla responsabilità di operare con la doverosa coscienza e professionalità, essendo la professionalità la competenza tecnica coniugata con la lealtà.

Se quindi all'architetto compete la responsabilità di ben progettare tecnicamente ed esteticamente, l'imprenditore non potrà non pensare alla ricaduta della sua iniziativa sul tessuto urbano che ne è direttamente influenzato, né il banchiere potrà sottrarsi alla sua responsabilità, nascondendosi unicamente dietro a cifre di rendimento e tecnicistiche ragioni di bilancio.

Il funzionario della pubblica amministrazione non si illuda di essere immune da responsabilità, gli eletti non possono sottrarsi al dovere di gestire la vita e la crescita delle città individuando linee di sviluppo condivisibili e sostenibili con un ragionevole orizzonte temporale (che non è quello scandito dalle elezioni amministrative) ed

individuando regole chiare, semplici, efficaci e attuali alle quali per tutti sia agevole e ragionevole uniformarsi.

Uguale responsabilità vale per gli avvocati nella redazione dei contratti, per gli economisti e i fiscalisti che diano solide ed oneste amministrazioni, vale per i venditori per la trasparenza del loro operato e per i produttori dei componenti per avere efficienza nelle lavorazioni e durevolezza.

Questa evidente responsabilità, che condividiamo nella costruzione e gestione delle città, ci obbliga ad una azione condivisa, a collaborare strettamente, a condividere le esperienze.

Tutto questo sottende una etica professionale rigorosa e la presa di coscienza che dal nostro agire dipende la qualità del costruito e per estensione della città e che quindi influenziamo direttamente o indirettamente la vita di altre persone.

In quest'ottica, il ruolo delle associazioni sta cambiando: la collaborazione e la condivisione di ideali e di principi etici sta prendendo il sopravvento sulla difesa di interessi particolari o corporativi, nella consapevolezza che solo su queste basi può essere costruito un futuro solido ed equanimente redditizio.

Cobaty (*cooperation dans le batir* – cooperazione nel costruire) è nato con questo intento oltre cinquanta anni fa, dopo la devastante follia della guerra.

Abbiamo riscontrato questo atteggiamento nelle altre associazioni qui presenti; questo è il motivo che ci ha reso convinti e fieri co-fondatori di Federimmobiliare.

Questo è il motivo che ci sprona a continuare nella nostra difficile azione, consci di appartenere, noi tutti, ad un scomoda élite che antepone il senso del dovere ad un iniquo profitto personale.

11.

L'evoluzione della *due diligence* immobiliare

Domenico de Stefano (Consiglio Notarile Milano)

INTRODUZIONE

La presente relazione mira ad individuare ed evidenziare alcune opportunità da offrire agli operatori immobiliari qualificati volte a consentire una semplificazione ed una maggiore speditezza in alcune procedure di valorizzazione degli immobili.

Le linee guida della relazione, presenti nel titolo della stessa, sono rappresentate dai concetti di *certezza*, che costituisce uno dei criteri fondamentali per la valorizzazione degli immobili e di *semplificazione* che allude all'esigenza di risparmio sui costi procedurali che i tempi impongono.

È ben noto che soprattutto negli ultimi due decenni si è assistito ad una progressiva e costante accelerazione del processo di utilizzo degli immobili in “contenitori” giuridici ed economico-finanziari quanto mai variegati al fine di creare o comunque sostenere prodotti finanziari da immettere nel mercato.

Ciò ha determinato, da una parte, un parallelo incremento delle procedure di investimento (acquisizioni) e disinvestimento (dismissioni) unitamente, dall'altra parte, ad una eccessiva frettolosa rapidità nello svolgimento delle procedure medesime.

Conseguentemente le procedure di *due diligence* hanno risentito di questo eccessivo dinamismo con una qualche forma di svilimento delle stesse e di dispersione di energie e di costi.

La potenziale e sana naturale sfiducia reciproca dei contendenti, ai fini di questa relazione schematicamente individuati per semplificazione nel *venditore*, nell'*acquirente* e nel *soggetto finanziatore*, sommata all'accelerazione cui si è fatto cenno hanno determinato il moltiplicarsi delle procedure di *due diligence*, dei *report* conseguenti e, naturalmente, dei relativi *costi*.

I tempi che stiamo vivendo oggi giorno impongono, forse, un ripensamento che senza frenare in alcun modo le esigenze imprenditoriali di speditezza attribuisca un maggior grado di certezza e di semplicità e di risparmio di costi delle procedure in esame.

COMBINAZIONE DI INTERNALIZZAZIONE (INSOURCING)
ED ESTERNALIZZAZIONE (OUTSOURCING) E CUSTODIA DOCUMENTALE.
PROFILI DI CRITICITÀ.

Gli operatori immobiliari qualificati annoverano tra i loro protagonisti soggetti quanto mai eterogenei. Ben può accadere che essi dispongano al loro interno delle risorse materiali ed umane e degli strumenti e competenze necessari a compiere pressoché l'intero procedimento di valorizzazione immobiliare. Più frequentemente accade il contrario.

Ineliminabile pertanto la necessità di esternalizzare una parte del processo. Entrambe le modalità di svolgimento di parte dei procedimenti di valorizzazione presentano i vantaggi e gli svantaggi propri delle due tecniche imprenditoriali attentamente indagati dalla letteratura specializzata, ma entrambe rivelano, frequentemente, un tassello di inefficienza, in verità maggiormente presente nei casi di *outsourcing* dei processi, tassello che questa relazione mira ad evidenziare.

L'inefficienza alla quale si fa riferimento attiene alla completezza e reperibilità della documentazione: in sintesi, la qualità della conservazione documentale. L'osservazione può apparire a prima vista banale ma l'esame dei casi concreti prova la sua rilevanza.

È ben noto che una delle caratteristiche degli immobili che consente ai valorizzatori un'attività dotata dei requisiti della certezza è la sua regolarità sotto il profilo urbanistico-edilizio e della sua eventuale agibilità.

Accade di frequente che gli immobili siano oggetto di numerose pratiche edilizie (nullaosta, licenze, concessioni, permessi, sanatorie ecc.) la cui documentazione è spesso assai corposa e complessa. Altrettanto di frequente accade che ampia e altrettanto variegata sia la schiera di tecnici che nel corso del tempo ricevono gli incarichi per la predisposizione e la presentazione ai competenti uffici della detta documentazione. Allo stesso modo, capita spesso, che in occasione della formalizzazione di uno dei possibili procedimenti di valorizzazione che si realizza con il trasferimento dell'immobile da un soggetto (*venditore*) ad altro soggetto (*acquirente*) detta documentazione si riveli incompleta a causa dell'inefficienza nella raccolta e nella conservazione della documentazione cui si fa riferimento. Sovente il venditore dispone di elementi indispensabili (cioè sufficienti) per procedere al trasferimento dell'immobile, quali gli estremi del provvedimento autorizzativo ma non dispone della documentazione a corredo del provvedimento (tavole di progetto, relazioni tecniche, pareri in materia ambientale, ricevute di pagamento di oneri o oblazioni), documentazione che influisce sensibilmente nel procedimento di valorizzazione ad esempio per (legittima) specifica richiesta dell'*acquirente* o della *banca finanziatrice* (in tempi recenti l'attenzione sull'esame della regolarità urbanistico-edilizia da parte delle banche finanziatrici si è acuita a dismisura). Nella maggior parte dei casi detta documentazione era esistente al momento della sua redazione ma non è stata fornita al *venditore* perché conservata

negli archivi del tecnico esterno. La ricerca di detta documentazione ed il suo reperimento, spesso a distanza di molti anni, richiede molto tempo e qualche volta si rivela infruttuosa. Purtroppo capita che la ricerca si riveli infruttuosa, a volte, anche presso i competenti uffici pubblici presso i quali detta documentazione dovrebbe trovarsi per smarrimento o fortuita distruzione avvenuta in quei luoghi; o più semplicemente può accadere che il reperimento presso detti uffici pubblici richieda mesi di tempo. Tutto ciò conduce nei casi più estremi (ed ammesso che ciò sia possibile) ad una ripetizione o rinnovazione delle menzionate pratiche edilizie con duplicazione di costi.

Un'altra caratteristica degli immobili, particolarmente rilevante per i valorizzatori, è la regolarità catastale e la sua conformità allo stato di fatto. Anche con riferimento a questo aspetto le carenze documentali sono frequenti e sebbene le conseguenze negative siano più facilmente sanabili, di non poco rilievo può essere il ritardo determinato dalla mancata disponibilità della documentazione storica catastale.

Recenti provvedimenti normativi hanno trasformato in protagonista attento ed indagatore un quarto costante soggetto (accanto al *venditore*, all'*acquirente* ed alla *banca finanziatrice* del nostro precedente schema semplificato) della contrattazione immobiliare e della sua valorizzazione: *lo Stato*. Incombe sempre più la cosiddetta *anagrafe integrata dei beni immobiliari esistenti sul territorio immobiliare* di cui già al d.lgs. n.300/1999, art. 64, che vede l'Agenzia del Territorio attivo protagonista della scena (compete ad essa la "*gestione dell'anagrafe integrata dei beni immobiliari*" ai sensi del suo statuto – art. 4, comma 1, lett. a). Detta anagrafe confluisce nel "*sistema integrato delle banche dati in materia tributaria e finanziaria*" (art. 1, comma 56, legge 296/2006) per l'analisi ed il monitoraggio della pressione fiscale.

In questo contesto si inserisce la recente disposizione di cui all'art. 19, comma 14 del D.L. 31 maggio 2010 n. 78 che ha modificato l'art. 29 della legge 52/1985 e che ha imposto di inserire negli atti di trasferimento dei fabbricati, a pena di nullità, le ben note dichiarazioni di conformità dello stato di fatto rispetto alle risultanze degli archivi catastali e dei registri immobiliari con rinnovata funzione di garanzia attribuita al notaio.

La norma ha sostanzialmente spostato dal piano delle garanzie privatistiche liberamente negoziabili e derogabili dalle parti contendenti al piano pubblicistico ed inderogabile della "*conformità*" oggettiva e soggettiva.

Il quadro normativo cui si è fatto cenno e che progressivamente erode l'area di disponibilità dell'autonomia privata a favore di esigenze pubblicistiche è in linea di continuità con una politica che in modo sempre più invasivo ha impattato la prassi della contrattazione immobiliare, e quindi della valorizzazione degli immobili, fin dalla metà degli anni ottanta, con la prima cosiddetta legge in materia di condono edilizio (legge n. 47/1985). Il documento notarile di trasferimento degli immobili, che molto spesso costituisce l'apice del procedimento di valorizzazione, svolge un ruolo particolare di contenitore di informazioni e garanzie non solo di natura privatistica ma anche di natura pubblicistica e quindi, molto spesso, inderogabile.

STRUMENTI GIURIDICI DI TRASFERIMENTO DEGLI IMMOBILI ALTERNATIVI
ALLA COMPRAVENDITA. COMPLETEZZA DOCUMENTALE E PROFILI DI
CRITICITÀ.

Non è infrequente che gli operatori immobiliari qualificati si avvalgano di strumenti indiretti di acquisto degli immobili. Per le più svariate ragioni, di ordine molto spesso fiscale, anziché ricorrere allo strumento principale di acquisto diretto per mezzo di una compravendita, si fa ricorso a fattispecie giuridiche diverse che *producono* l'acquisto dell'immobile in via mediata: fusione, scissione, conferimento di azienda, acquisto di partecipazioni societarie, etc.

Orbene, quando l'interesse pubblicistico interviene sull'autonomia privata in materia immobiliare, il quadro normativo si riferisce costantemente al trasferimento a titolo oneroso imponendo, molto spesso a pena di nullità, e sotto il controllo e la responsabilità caratteristiche o presupposti propri degli immobili: la loro esatta identificazione catastale, le dichiarazioni relative alla loro corrispondenza tra lo stato di fatto e quello riportato negli archivi del catasto, le loro caratteristiche urbanistiche ed edilizie, quelle energetiche ed altre ancora. Molto più labile – o del tutto assente – è la prescrizione di queste indicazioni nelle menzionate fattispecie di acquisto indiretto.

Ciò, insieme ad altre ragioni di carattere fiscale o contabile, fa sì che gli operatori si determinino a preferire, per l'acquisizione immobiliare, percorsi alternativi o mediati.

La convenienza (talvolta), la adattabilità e l'elasticità degli strumenti alternativi alla compravendita è indiscutibile. Decisamente appetibile è anche la loro *leggerezza* in ordine ai formalismi imposti dalla incidenza dell'interesse pubblicistico.

Per ricorrere al più banale degli esempi: se acquisto un intero palazzo costituito da decine e decine di unità immobiliari, devo adeguarmi alla prescrizione che impone la verifica della conformità catastale. Ciò non avviene, invece, se al medesimo effetto si perviene con una operazione societaria.

È ovvio che, quale che sia lo strumento scelto per l'acquisizione, l'operatore qualificato non rinuncerà all'espletamento di una adeguata *due diligence*. Nondimeno, poiché l'*acquirente* è (auspicabilmente) destinato a trasformarsi in *venditore*, torna qui in tutta evidenza il pericolo che una inefficiente raccolta e custodia documentale finiscano per frustrare e svilire la qualità della *due diligence*.

ATTO NOTARILE E REPORT DA DUE DILIGENCE. PROPOSTE.

La necessità di superare le conseguenze negative derivanti dall'inefficienza nella custodia documentale è stata di recente avvertita dalla stessa Pubblica Amministrazione.

Il Ministero dell'Economia e delle Finanze (circolare 9 luglio 2010, n. 16063 – G.U. 26 luglio 2010 n. 172) ha disposto le *Linee Guida* generali per la costituzione di un fa-

scicolo immobiliare “con l'intento di specificare un percorso metodologico che consenta agli Enti pubblici non territoriali di pervenire ad una quanto più completa conoscenza del proprio portafoglio immobiliare, necessario punto di partenza per un adeguato processo di valorizzazione”. Le linee guida contengono un dettagliato elenco della documentazione per la quale è prescritta la raccolta, la conservazione e l'implementazione.

Non può dubitarsi che un “fascicolo immobiliare” di tal fatta esista in modo più o meno completo negli archivi degli operatori immobiliari qualificati privati. Sembra però di poter proporre, in considerazione delle riflessioni contenute nei paragrafi che precedono, il suggerimento di “approfittare” dell'atto notarile per arricchirne il contenuto utilizzando come fonte alimentatrice non soltanto il procedimento istruttorio proprio dello studio notarile ma anche tutti i *report* da *due diligence* che possono essere trasfusi nell'atto stesso e la cui introduzione non costituisca motivo di inopportunità per l'operatore immobiliare.

Il suggerimento riguarda in particolar modo gli strumenti indiretti di acquisto cui si è fatto cenno.

L'elencazione che segue costituisce una proposta per individuare, in modo generale, gli elementi che possono essere trasfusi nell'atto notarile per una completa, diretta o indiretta, conservazione della documentazione necessaria, utile ed opportuna (frutto di una accurata *due diligence*) per la valorizzazione degli immobili.

- Titoli di proprietà
- Relazione notarile ventennale
- Certificati di destinazione urbanistica
- Provvedimenti edilizi
- Riferimenti catastali
- Attestazioni o certificazioni di conformità degli impianti
- Attestazioni o certificazioni energetiche
- Polizze assicurative
- Disciplina delle parti comuni
- Provvedimenti inerenti la sussistenza di vincoli ambientali
- Provvedimenti, attestazioni e certificazioni relative all'attività di bonifica o messa in sicurezza
- Decreti di vincolo di interesse culturale

12.

Tutela della proprietà nella sicurezza

Giovanni Bardanzellu (Federproprietà)

LA MANOVRA

La manovra sulla casa del Governo Monti, incentrata per l'immediato, sull'entrata in vigore della nuova imposta municipale (IMU) che, pur possedendo proprie caratteristiche, ha sostanzialmente reintrodotto l'ICI sulle prime case e, per il medio periodo, sulla revisione dei valori catastali, porterà, secondo le prime stime valutative, un'entrata di circa 22 miliardi di Euro. Pur se è doveroso recepire con precauzione queste stime, soprattutto in considerazione delle difficoltà che il Governo si troverà ad affrontare per perseguire la sua linea di introdurre nel catasto il principio di tassare gli immobili secondo il loro valore, capovolgendo così i principi ispiratori dell'attuale legge che prevede un catasto di redditi (con ciò ponendo sostanzialmente le basi per l'introduzione di un'imposta patrimoniale sulle persone, perché l'immobile verrebbe colpito oltre il reddito che produce e, quindi, a prescindere dalla capacità contributiva del suo proprietario), è certo che si tratterà di una entrata ingente.

Parte della quale potrebbe essere devoluta alla tutela del territorio, la cui drammatica situazione è purtroppo sotto gli occhi di tutti (solo a titolo esemplificativo ricordiamo le ultime tragedie che hanno funestato il nostro Paese, da Barcellona Pozzo di Gotto, alla Costiera Amalfitana, alle Cinque Terre, a Genova, in Lunigiana, per non parlare de L'Aquila con la perdita di vite umane e con ingentissimi danni materiali).

Attualmente lo Stato spende oltre 5 miliardi l'anno per gli interventi di ricostruzione in seguito a terremoti ed alluvioni su un territorio che per 2/3 è a rischio di questi eventi naturali; circa un terzo di detta somma è relativo alla ricostruzione degli edifici privati.

IL NOSTRO TERRITORIO

È fatto notorio che il territorio italiano sia soggetto, per una serie di ragioni soprattutto geologiche e climatiche, agli effetti disastrosi delle calamità naturali, a partire dai terremoti per finire alle piene stagionali (e non) dei corsi d'acqua ed alle frane provocate anche da piogge di non rilevante consistenza che cadono su terreni degradati e

soggetti ad edificazione selvaggia.

Non è questa la sede per disquisire delle cause di tale drammatica situazione, peraltro a tutti nota (solo a titolo esemplificativo citiamo la completa assenza di considerazione dei vincoli di natura idraulica e geologica in caso di adozione della pianificazione urbanistica generale, la scarsa cultura della preservazione dell'ambiente e del territorio da parte dei cittadini, l'incapacità di controllo e di azioni decisive da parte della pubblica amministrazione in genere, il lassismo e la tolleranza da parte delle autorità locali, ecc.), ma una cosa è indispensabile sottolineare: che non può ormai più differirsi una seria politica di interventi a tutela del territorio, che significa a tutela del patrimonio immobiliare, che riguarda ormai oltre l'80 % della nostra popolazione.

La casa, infatti, resta il primo obiettivo del risparmio delle nostre famiglie quale patrimonio della cultura italiana (ricordiamo che il risparmio privato investito in immobili è stato portato a livello europeo a garanzia del debito pubblico), risparmio spesso raggiunto con immani sacrifici da parte delle famiglie, che hanno visto proprio nell'acquisto di una casa il raggiungimento dell'obiettivo di primaria soddisfazione delle proprie esigenze di vita.

LA NOSTRA PROPOSTA

Proprio per queste ragioni, da tempo Federproprietà, che tra le sue attività istituzionali annovera anche quella della tutela dell'ambiente e del territorio, per la quale è stata riconosciuta con decreto 12 gennaio 2006 quale associazione di protezione ambientale ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 della legge 8/7/86, n. 349, si batte affinché non si ripetano le drammatiche situazioni che un tale dissesto del territorio ha provocato proprio ad ingente parte di quel patrimonio immobiliare, distrutto e non ricostruito, per motivi tecnici, per lentezze burocratiche, per mancanza di fondi, ecc., per cui oggi tutto poggia sulle spalle del proprietario: se ha soldi ricostruisce, pur se a prezzo di enormi fatiche proprio per superare i vincoli di cui sopra, se non li ha, perde definitivamente il bene acquistato con tutti i suoi risparmi.

E quest'ultima situazione è, purtroppo, di gran lunga la più frequente.

Si pensi solo un momento a quel che è successo a L'Aquila, dove la popolazione è ancora in attesa della normalizzazione del centro storico, bloccata da quanto sopra accennato ed intanto è costretta a vivere in alloggi di fortuna, lontani da quello che era il cuore pulsante della città.

E stiamo parlando di una città di poco più di 70.000 abitanti, colpita da un sisma di grado medio.

Cosa sarebbe successo se, scongiurando ovviamente qualsiasi catastrofe, un evento sismico di grado più elevato avesse colpito Roma o Milano o Napoli o Palermo, quanto tempo e con quanti bilanci lo Stato potrebbe far fronte a tali emergenze (ricostruzione, spostamenti di masse di popolazione, loro allocazione in ricoveri costruiti ex novo, ecc.)?

Ed allora a nostro avviso, proprio a tutela della proprietà, occorrono:

- a) finanziamenti seri per il monitoraggio e la manutenzione del territorio;
- b) controllo più severo per il rilascio dei permessi a costruire da parte dei Comuni, intendendosi, con ciò, il rispetto dell'ambiente e del territorio, l'edificazione in zone idonee, impedendo costruzioni su piane alluvionali, su sedimenti non consolidati od in aree soggette a cedimenti e smottamenti; nozioni, queste, che devono essere assunte come postulato del fatto che certe aree non tollerano l'urbanizzazione, che altre devono rimanere allo stato naturale e che altre ancora sono intrinsecamente adatte agli insediamenti umani;
- c) maggior rigore tecnico e giuridico da parte delle autorità predisposte, prima fra tutte la competenza delle Regioni; si ripropone l'esigenza che ci sia anzitutto un'efficace azione di monitoraggio del patrimonio edilizio esistente, attraverso strumenti d'iniziativa privata, che dovrebbero essere oggetto di una legge di principi di livello strutturale (per la quale Federproprietà da tempo si batte), strumenti che già qualche amministrazione comunale aveva previsto, ma che necessitano di robuste agevolazioni fiscali e finanziarie per venire incontro ad oneri non lievi che i proprietari non sarebbero in grado di sopportare.
A tal proposito mettiamo in evidenza che alcune Regioni (Lazio, Campania, Sicilia, Emilia-Romagna, Basilicata) hanno previsto esplicitamente fra le norme del loro Piano-Casa strumenti di tal genere, in alcuni casi quale adempimento indispensabile per fruire di benefici ed agevolazioni;
- d) valutazione da parte dei Comuni, in accordo con le Regioni, della stabilità e della compatibilità delle costruzioni degli edifici in relazione sia alla normativa antisismica, sia all'ambito del territorio, con conseguente stringente impegno da parte della Magistratura e di altre autorità competenti nella repressione dell'abusivismo edilizio;
- e) da ultimo – e questo è un punto essenziale – introdurre finalmente l'assicurazione obbligatoria per eventi calamitosi che colpiscono gli immobili privati destinati a civile abitazione, che da tempo costituisce un obiettivo di Federproprietà (proprio a questo fine è avviato da due anni un tavolo di consultazione con l'ANIA – l'Associazione Nazionale Imprese Assicuratrici – **per promuovere l'iniziativa di una polizza assicurativa con fondi in parte dello Stato, in parte degli Enti Pubblici Territoriali, in parte delle Compagnie ed in parte del proprietario**).

La polizza, della quale in Europa vigono diversi modelli, tutti fondati su un quadro di collaborazione organica fra pubblico e privato (in taluni lo Stato interviene direttamente sul terreno della sicurezza degli edifici, in altri assume il ruolo di riassicuratore di ultima istanza, cioè interviene qualora i danni siano superiori alla capacità di sottoscrizione garantita dal mercato privato, che può essere elevata ma non illimitata), avrà l'effetto quanto meno di rendere più sopportabile l'onere per far fronte agli eventi calamitosi, finanziando le ricostruzioni e le riparazioni straordinarie che, come detto

sopra, gravano oggi sul bilancio dello Stato e sulle tasche dei proprietari e servirà anche a realizzare le proposte da noi indicate, perché l'accesso all'assicurazione sarà consentito soltanto se il fabbricato non è abusivo e risponde ai requisiti attualmente previsti dalle normative di settore per la sicurezza in genere ed i premi assicurativi saranno stabiliti secondo indici di rischio dipendenti dalla effettiva situazione delle varie zone territoriali, dallo stato dei singoli edifici con riferimento alle tecniche costruttive adottate, ai materiali impiegati, alla specifica situazione statico-funzionale – manutentiva di essi, secondo accertamenti fondati su documentate valutazioni.

In tal maniera, si responsabilizzerebbero i cittadini e si contrasterebbe il lassismo degli enti locali.

Del resto, l'iniziativa della polizza assicurativa è stata favorevolmente accolta anche da alcuni Ministri del precedente Governo (si vedano gli interventi dell'on. Brunetta e dell'on. Scajola alle Assemblee Annuali dell'ANIA 2009 e 2010), che hanno sottolineato che una raccolta di fondi, a medio e lungo termine, potrebbe far fronte alle emergenze delle quali siamo stati spettatori impotenti nelle varie calamità che ci hanno sconvolto.

Ecco spiegata, quindi, in conclusione, la nostra proposta di devolvere parte dei fondi raccolti con i provvedimenti sulla casa introdotti dal Governo Monti.

13.

I nuovi mercati per un settore residenziale, urbano e turistico di pronta efficacia

Giancarlo Bracco (FIABCI Italia)

ABSTRACT

La FIABCI – International Real Estate Federation è l'organizzazione maggiormente rappresentativa del settore immobiliare a livello mondiale e di fronte alla crisi finanziaria globale si è fatta carico già a partire dal 2008 di trovare delle “soluzioni” per minimizzare gli effetti della crisi, evitare che questa si ripeta e agevolare la ripresa economica.

Grazie alla posizione privilegiata sullo scenario internazionale FIABCI ha la possibilità di osservare il *real estate* con uno sguardo a 360° ed intravedere nuove prospettive di sviluppo che non possono che derivare dall'attenta conoscenza dei mercati internazionali globali, nei quali la Federazione è da sempre presente.

Solo stando sul mercato ed essendo in grado di recepirne e soddisfarne le esigenze è infatti possibile vedere il frutto pendente nascosto della crisi attuale, che corrisponde al grande ciclo di crescita trainato dai mercati dei Paesi in via di sviluppo.

Per fare in modo che anche l'Italia, così come già hanno fatto numerosi Paesi come la Gran Bretagna, la Francia, gli USA e il Canada, sappia cogliere i benefici di questo boom è necessario che il Paese adegui la propria struttura produttiva alle esigenze del mercato, puntando su quelle caratteristiche che le sono proprie e che la rendono da sempre un *brand* riconosciuto a livello mondiale: la qualità della vita, l'ambiente naturale, l'eccellenza nel campo artistico culturale, la raffinatezza dello stile e la creatività. La vera crescita non potrà quindi che passare attraverso l'individuazione del giusto equilibrio fra tradizione e innovazione.

IL TERZO ‘SUPER CYCLE’: L’ALTRA FACCIA DELLA CRISI

Di fronte alle costanti turbolenze che interessano i mercati nell'ultimo periodo è facile cadere nel pessimismo circa l'andamento dell'economia globale. Autorevoli fonti internazionali sottolineano, invece, come l'altra faccia dell'attuale crisi finanziaria che

sta affiggendo l'Europa sia un *boom* guidato dalla crescita dei mercati emergenti.

Ian Bremmer, presidente di *Eurasia Group* evidenzia, su un articolo sul *Wall Street Journal* del 2 marzo 2011, come, dai dati diffusi da illustri analisti della banca internazionale *Standard Chartered*, l'economia globale stia entrando in un terzo super ciclo di crescita trainato dai mercati dei paesi emergenti.

Questo terzo 'super cycle' segue un primo ciclo di crescita (1870-1913) legato alla rivoluzione industriale e all'emergere degli USA come potenza mondiale e un secondo ciclo (1945 – anni '70) in concomitanza con la fine della seconda guerra mondiale e la ricostruzione.

Secondo Bremmer, affacciandosi sullo scenario internazionale è possibile notare una popolazione di quattro miliardi e mezzo di abitanti – mettendo insieme la Cina, l'India, l'Asia, il Medio e l'Estremo Oriente, il Brasile e la Russia – che sta vivendo, da oltre un decennio, un *boom* economico senza precedenti, che ha creato grandi ricchezze e ha portato alla nascita di un nuovo ceto di famiglie benestanti.

Il benessere che si è venuto a creare e la diffusione di nuovi strumenti di informazione e comunicazione globale, quali *internet* e la tv satellitare, che permettono un confronto fra le condizioni e gli stili di vita, ha fatto sì che le persone abbiano iniziato ad avvertire nuovi bisogni ed esigenze, fra cui quello preminente risulta essere la necessità di assicurare da subito un benessere derivante dalla qualità della vita e dalla cultura, un futuro ed un'educazione adeguata alla propria famiglia e ai propri figli.

Per garantire ai figli un'istruzione di qualità, un'assistenza sanitaria adeguata ed assicurare loro un futuro al riparo dagli scossoni che regimi talvolta instabili o autoritari possono subire, le famiglie abbienti dei Paesi in via di sviluppo hanno cominciato a guardare all'estero: alla Gran Bretagna, *in primis*, e a Paesi come la Francia, gli Stati Uniti e il Canada, come luoghi d'elezione dove poter acquistare casa e stabilire la propria residenza.

Questa domanda rivolta al settore immobiliare di qualità si è rivolta soprattutto verso quei Paesi con condizioni, anche a livello legislativo, che non ostacolino l'uso di persone e capitali stranieri, ma che piuttosto lo favoriscano e garantiscano.

LA SITUAZIONE ITALIANA E IL RAPPORTO CON I NUOVI MERCATI INTERNAZIONALI

Da una recente statistica presentata al MIPIM Asia è risultato che l'Italia è al terzo posto, dopo Londra e Parigi, nella lista di gradimento dei Paesi preferiti dagli investitori dei mercati emergenti. Mancano, però, un'offerta adeguata e le garanzie che altri Paesi offrono: la certezza del diritto fiscale, urbanistico, di residenza, di cittadinanza, la trasparenza; aspetti la cui importanza è stata più volte sottolineata nell'ambito delle linee guida dell'ONU in materia di *real estate* (UNECE, 2011 '*POLICY FRAMEWORK FOR SUSTAINABLE REAL ESTATE MARKETS: Principles and guidance for the development of a country's real estate sector*').

Ciò fa sì che l'Italia rischi di restare esclusa dai benefici di questa crescita benefica che vede il *real estate* residenziale e turistico come settore trainante, in quanto è tutt'ora un Paese assente dallo scenario dei mercati internazionali, nonostante sia considerata unanimemente nel mondo un vero e proprio patrimonio culturale: il "tesoro" d'Europa, che porta ancora impressi i segni di un passato ricco di ingegni e di spirito artistico, che si ritrova nelle costruzioni realizzate nelle città nei lunghi secoli che vanno dal medioevo ad oggi.

Le ragioni di questa assenza sono molteplici, e riconducibili essenzialmente all'incapacità di saper recepire adeguatamente la domanda del mercato, rinnovandosi e rilanciando la propria economia su scala globale. Analizzando la storia del *real estate* a partire dagli anni del dopoguerra, è possibile individuare le cause che hanno concorso a definire lo scenario attuale.

Un primo fattore è rinvenibile nelle scelte di politica economica: per rilanciare la debole crescita interna e rendere l'offerta *export* concorrenziale si è ricorso di frequente alla costante e continua svalutazione della moneta. Ciò ha prodotto nei risparmiatori la tendenza a cercare dei beni-rifugio, indirizzando i propri risparmi verso impieghi che li mettessero al riparo dai pericoli della svalutazione: in altre parole si è trovato nel "mattone" l'investimento sicuro. La forte domanda interna ha prodotto così una scarsa attenzione per la qualità e le normative non sono state aggiornate in modo da contrastare questa tendenza. Anche la struttura delle imprese si è contraddistinta per la mancanza di competitività e non è stata in grado di seguire l'evoluzione di un mercato che si andava allargando negli anni: dismissioni, inadeguatezza delle dimensioni, lavori eseguiti a cottimo non hanno contribuito allo sviluppo di professionalità ad alto livello, a strutture solide, ad imprese particolarmente attente al mercato.

Infine va ricordata la rigidità e complessità del sistema normativo contraddistinto da leggi urbanistiche divenute inadeguate e incapaci di rispondere ad una reale esigenza di qualità. La somma di questi fattori ha portato ad una notevole perdita di qualità del "prodotto casa" negli ultimi 50 anni, soprattutto se rapportato ai secoli precedenti; quanto detto finora vale non solo per l'offerta residenziale urbana, ma anche per il settore immobiliare turistico-residenziale, che si distingue per la cronica mancanza di *management* e di una adeguata struttura industriale.

Complessivamente è quindi possibile affermare che il Paese è impreparato a cogliere le nuove esigenze che si affacciano sul mercato e l'eccezionale numero di potenziali clienti che sono spinti dall'esigenza di trovare un posto bello e sicuro fuori dal proprio Paese.

LA SITUAZIONE INGLESE: UN MODELLO DI REAL ESTATE IN GRADO DI ESSERE SUL MERCATO

La Gran Bretagna, con Londra, è invece l'esempio di un Paese che ha saputo intercettare ed accogliere al meglio questo tipo di richiesta, mettendo in atto una serie

di interventi coordinati che hanno coinvolto i diversi settori della società (pubblico, privato ecc.) e finalizzati ad incentivare e supportare gli investimenti stranieri.

A livello legislativo è stata approvata una normativa volta a regolamentare e facilitare l'ottenimento di un visto permanente/cittadinanza nel Paese, previo il possesso di determinati requisiti di reddito, investimento e garanzia di impiego di persone, e un'intesa su una tassazione annuale forfettaria della durata di dieci anni per chi apporta capitali nel Paese e assume personale.

Ciò ha significato certezza sulle imposte e sui costi globali, oltre che sulle norme in materia di permanenza sul territorio, incentivando i ricchi investitori stranieri a scegliere la UK come terra di immigrazione privilegiata.

Richard Warren, sempre sul Financial Times, scrive che, nonostante Pechino abbia autorizzato i propri cittadini a portare all'estero al massimo 50mila dollari all'anno, in migliaia sono sfuggiti a questo controllo, esportando capitali considerevoli, di cui un'ampia quota destinata agli investimenti immobiliari.

Egli rileva che, secondo stime dell'ambasciata Cinese, circa l'8% delle famiglie dei 100mila studenti che frequentano attualmente i *college* e le università inglesi, ha comperato la casa per il figlio ed una percentuale di uguale entità abbia comperato un immobile residenziale per avere un alloggio riservato a se stessi per garantirsi il *comfort* di una vita più agevole e come ottimo investimento.

Quota di acquisti residenziali effettuati da compratori cinesi
(superiori a 1 milione di \$)

	2009	2010 (*)
Londra	0,85%	1,15%
Parigi	0,33%	0,50%
New York	2,25%	0,75%
Sydney	14%	20%
Hong Kong	30%	35%
Tokyo	8%	10%

(*) Periodo Gennaio-Settembre ad eccezione di New York (Gennaio-Giugno)

Fonte: Knight Frank Residential Research

Questa domanda di immobili di qualità ha influenzato positivamente il *real estate* rilanciando, oltre alle compravendite, l'attenzione per valori quali il benessere e la qualità della vita.

Secondo l'agenzia immobiliare internazionale Knight Frank, nel 2010 il 2,3% degli acquisti stranieri nei più pregiati distretti di Londra è avvenuto per mani cinesi. I quartieri preferiti dagli acquirenti cinesi – rivela l'agenzia – sono Knightsbridge e Belgravia, ma molti investimenti vanno anche nei moderni quartieri quali Canary Wharf e Stratford. “Budget di diversi milioni di sterline non sono rari – annota Martin Bikhit, *managing director* dell'agenzia Londinese Kay&Co. – per l'acquisto di miniapartamenti o di interi palazzi”. Il *columnist* del Financial Times che si firma *The secret Agent* ha osservato come tra il 2009 ed il 2010 il prezzo al metro quadrato di un *base-*

ment in Belgravia Square sia raddoppiato; i prezzi nelle zone più pregiate sono saliti, nell'ultimo biennio, da 25mila sterline al metro quadrato fino alle attuali 50-60mila.

Emerge, quindi, come i ricchi stranieri non cerchino solo un'abitazione, ma soprattutto una casa che sia di qualità per gli spazi che offre e per la *location* privilegiata all'interno dei migliori quartieri della città.

Ciò ha comportato un miglioramento globale della città: una sorta di "rivoluzione permanente" dell'urbanistica con un sostanziale cambiamento del tessuto urbano che determinato un allargamento del centro ed una regressione delle periferie.

Le nuove abitazioni, affiancate da una struttura servizi efficienti, sono diventate quasi delle piccole-medie imprese capaci di produrre crescita e indotto per tutti i settori economici interessati.

Il fenomeno sopra descritto, con riferimento a Londra, si sta oggi estendendo agli Stati Uniti ed al Canada. A New York – afferma Khateyn Higgins della DJK Residential – uomini d'affari cinesi comprano proprietà di valori che vanno da un milione e mezzo a 2 milioni e mezzo di dollari per investimento o per avere una casa d'abitazione. Gli investimenti si sono affacciati anche sul Giappone, dove vengono comperati miniappartamenti da affittare agli studenti cinesi¹⁸.

Alla domanda dei cinesi di immobili in tutto il mondo si è aggiunta quella degli oligarchi russi e dei principi arabi. "C'è stata una fenomenale crescita di milionari e miliardari nel mondo, nell'ultima decade – afferma Camilla Dell, *managing partner* dell'agenzia Black Brick Property Solutions – i russi sono stati una forte presenza a Londra ma anche nel Sud della Francia. Ora, tuttavia, l'attenzione è focalizzata sull'India (si prevede che il numero dei miliardari si triplicherà nei prossimi anni) in particolare per nuovi investimenti su Londra, data l'ormai antica consuetudine di rapporti tra inglesi e indiani".

IL CASO SARDEGNA: IL TURISMO DELL'ECCELLENZA

L'esempio della Sardegna degli ultimi 15-20 anni dimostra come sia possibile, seppur su scala minore, replicare l'esperienza inglese, proprio attraverso la capacità di stare sul mercato e cogliendone gli stimoli in un'ottica produttiva.

Gli investimenti apportati hanno prodotto grandi benefici per il territorio; ogni unità immobiliare di prestigio realizzata lungo le coste dell'isola è stata infatti pensata non come soggetto a sè stante, ma per interagire con il territorio – creando indotto economico per 15-20 persone tutto l'anno. La continua domanda di qualità ed eccellenza ha portato inoltre alla costante ricerca di nuove miglitorie, spingendo gli artigiani locali ad una sempre maggiore professionalità, con benefici e guadagni che si riversano su tutto il territorio. Questo piccolo esempio sottolinea l'importanza di saper cogliere il frutto pendente dalla crisi. Partendo infatti dalla consapevolezza

¹⁸ L'investimento rende infatti dal 7 al 10% contro il 2-3% dello stesso investimento fatto a Shanghai.

dell'unicità e ricchezza che l'Italia possiede, è possibile pensare a un modello di sviluppo immobiliare turistico che sappia valorizzare le caratteristiche locali di autenticità, puntando su un rapporto equilibrato tra tradizione e innovazione, con particolare attenzione alla salvaguardia dell'ecologia e dell'eco-sostenibilità.

LE SFIDE DA SAPER COGLIERE PER ESSERE SUL MERCATO

Il mercato globale non va visto dunque come un pericolo per il nostro Paese, bensì come una grande e pronta occasione: una spinta e un aiuto per uscire dall'attuale situazione di *empasse* e per individuare soluzioni migliorative, di adeguamento.

Per saper cogliere questa occasione è però necessario essere sul mercato come ben ricorda Franco Debenedetti, in un recente articolo pubblicato su *Il Sole 24 Ore*, intitolato "*Da Pareto a Jobs: chi vive sul mercato crea la vera crescita*". Egli si chiede: "Perché questa incapacità a crescere, questa produttività bloccata?" e ne elencava le cause: "la scuola: con la seconda globalizzazione e le tecnologie informatiche è cambiata l'importanza relativa del capitale umano, oggi cruciale per il successo; le dimensioni di impresa: le aziende piccole reagiscono più rapidamente ai cambiamenti, ma non possono sostenere la ricerca, oggi cruciale per la crescita, per mancanza di risorse per svilupparla e anche di opportunità di usarla. Troppa regolazione rende le aziende inadatte allo stato attuale della tecnologia; e molte aziende trovano modi di guadagno più convenienti che applicare le tecnologie. Banalmente, se le aziende non crescono è perché non conviene: si pensa subito al fisco rapace e allo Stato inefficiente che esso mantiene in vita, alle tasse pagate da chi vive sul mercato a beneficio di chi vive dello Stato.

Per la crescita, oltre all'economia, conta la meta-economia: come si guarda il mondo, su cosa si basa la fiducia negli altri, come si valutano opportunità e rischi. Conta "come ci si trova" in questa economia capitalistica di mercato in cui viviamo".

Aprirsi al mercato puntando su un'offerta di eccellenza significa, quindi, dare spinta all'economia, portando non solo benessere, ma nuove professionalità, occupazione, e coinvolgendo i diversi settori, dall'artigianato all'agroalimentare fino al settore delle agenzie e dei *broker* e toccando in verticale tutta la filiera.

La globalizzazione non riguarda solo un processo di compravendita allargato, ma promuove anche una rivoluzione intellettuale; il criterio di valutazione dell'immobile fa quindi riferimento non più solo al metro quadrato, ma soprattutto alla qualità e ciò non vale solo per le case di lusso, ma per tutti i modelli di costruzione, dal Social Housing fino agli Ospedali.

Esempi in tal senso sono i modelli di case di cura in Inghilterra, progettate tenendo conto del fatto che per guarire non bastano i medicinali, ma occorre dare anche un supporto psicologico che può essere veicolato anche dalla stessa struttura. Gli architetti più avanzati parlano addirittura di un effetto *placebo* che può venire da un'architettura che ispiri ottimismo e fiducia.

Al MIPIM Asia è stato consegnato l'oscar di qualità ad un ospedale fatto a tronco di piramide, tutto in vetro, concepito come un grande ecosistema tecnologico che crea un'atmosfera di benessere. Allo stesso modo anche per le case destinate ai ceti meno abbienti è necessario abbandonare l'idea delle "case-conigliere" e puntare su un'architettura di qualità dai benefici effetti sociali. La casa è infatti il luogo dove si vive e si pensa, dove l'uomo progetta la sua vita, dove cura la sua salute e deve perciò essere un ambiente confortevole che contribuisca al benessere dell'individuo. È quindi dal connubio di immobili di qualità e servizi innovativi che scaturisce la formula vincente, in grado di rispondere alla domanda globale.

Il presidente della Camera di Commercio di Milano Sangalli ha recentemente invitato il mondo del *real estate* ad abbandonare la visione provinciale e a cogliere un nuovo linguaggio che faccia dimenticare gli schemi degli ultimi 50 anni. "Occorre guardare più lontano – ha detto – scrutare i nuovi orizzonti e strappare la foglia d'argento sottile e pericolosa che ci impedisce la visione del nuovo. Bisogna essere uniti per guardare avanti, ed essere presenti sul mercato internazionale".

La vera speculazione deve procedere oggi a fianco della sostenibilità, dell'ecologia, dell'adeguatezza dei servizi. La "regione Italia" potrebbe vivere la stessa rinascita di Londra, ma non possiamo soddisfare la domanda mondiale, che preme anche su di noi, perché la politica è assente, non recepisce il fenomeno della nuova ricchezza che si muove nel mondo alla ricerca di qualità della vita.

L'esempio della Sardegna, soprattutto della Costa Smeralda, un *brand* divenuto sinonimo di natura-ambiente noto in tutto il mondo, grazie allo sviluppo equilibrato e rispettoso dell'ambiente, potrebbe estendersi a tutta l'Italia.

Anche la parola Italia è uno dei più grandi *brand* mondiali e non ha bisogno di *dépliant* illustrativi, perché sostenuto dalla sua storia stessa, dai suoi musei, dalla sua architettura antica; è un *Resort* storico, un museo a cielo aperto. Gli Emirati Arabi sono vissuti per 50 anni nell'agiatezza grazie al petrolio: il carburante dell'Italia è la qualità della vita, la gioia di vivere, l'ambiente naturale, l'eccellenza del settore agro-alimentare, la raffinatezza dello stile di vita, la creatività, materie prime che speriamo non si esauriscano.

L'Italia – lo ripetiamo – è un vero e proprio "tesoro" in Europa, una galleria d'arte dove le case urbane e turistiche saranno le cornici di un ipotetico quadro. Il vero valore viene dalla tela, che in questo caso è l'ambiente nel quale sono inseriti gli edifici. Oggi il lusso non è rappresentato dalla maniglia d'oro, ma dalla delicatezza dell'estetica che offre un'emozione alle persone. Affrontare seriamente questi problemi significa garantire un futuro per i nostri giovani.

Sarebbe pertanto urgente e importante che Federimmobiliare avviasse un comitato di studio per formulare le proposte – legislative e imprenditoriali – che rendano allettante e concreto per questi mercati emergenti il frutto che possiamo offrire a beneficio di tutto il Paese.

BIBLIOGRAFIA

- Bremmer I., (2011) *Get Ready for a Growth Supercycle* in *Wall Street Journal* 2 March.
- Warren R., (2010) *China Towns* in *Financial Times* 12 November.
- Standard Chartered (2010) *Annual Report*.
- UNECE, WPLA, REM (2010) *Policy Framework for Sustainable Real estate Markets: Principles and guidance for the development of a country's real estate sector*.
- DeBenedetti F. (2011) *Da Pareto a Jobs: chi vive sul mercato crea la vera crescita* in *Il Sole 24 Ore*, 16 ottobre.

SITOGRAFIA

- Il Sole 24 Ore www.ilsole24ore.com
- Wall Street Journal www.wsj.com
- Standard Chartered www.standardchartered.com
- Financial Times www.ft.com

14.

Le nuove linee evolutive del *Facility Management*

Mario Codazzi (IFMA Italia)

Il *Facility Management* è “la disciplina aziendale che coordina lo spazio fisico di lavoro con le risorse umane e l’attività propria dell’azienda. Integra i principi della gestione economica e finanziaria d’azienda, dell’architettura e delle scienze comportamentali e ingegneristiche”. È la definizione IFMA e si tratta senza dubbio di quella più esauriente dato che tocca le principali caratteristiche della disciplina.

Il *Facility Management* è infatti il processo di progettazione, implementazione e controllo attraverso il quale le *facility* (ovvero gli edifici e i servizi necessari a supportare e facilitare l’attività dell’azienda) sono individuate, specificate, reperite ed erogate allo scopo di fornire e mantenere quei livelli di servizio in grado di soddisfare le esigenze aziendali, creando un ambiente di lavoro di qualità con una spesa il più possibile contenuta.

Quello del *Facility Management* è perciò un approccio integrato che, attraverso la progettazione, pianificazione ed erogazione di servizi di supporto all’attività principale dell’azienda, mira ad aumentare l’efficacia dell’organizzazione e a renderla capace di adattarsi con facilità e rapidità ai cambiamenti del mercato.

Molti lettori potrebbero tuttavia obiettare che, dopo la lettura di queste definizioni, il termine “Facility Management” non è diventato meno oscuro.

L’obiezione è legittima, quindi cerchiamo di comprendere meglio il significato e la natura di questa espressione esplicitando i tre aspetti del *Facility Management*:

- L’aspetto strategico concerne ogni decisione relativa alla politica di gestione e reperimento dei servizi, di distribuzione delle risorse da impiegare per supportare gli obiettivi *corporate* (predisposizione e gestione del *budget*, ripartizione dei costi, ecc.), di scelta del fornitore, ecc.
- L’aspetto analitico riguarda la comprensione delle necessità dei Clienti Interni relative ai servizi, al controllo dei risultati della gestione e dell’efficienza nell’erogazione del servizio, all’individuazione di nuove tecniche e tecnologie che supportino il bu-

siness aziendale. Si tratta quindi di un aspetto fondamentale per far sì che il *Facility Management* contribuisca fattivamente al conseguimento degli obiettivi dell'azienda.

- L'aspetto gestionale-operativo concerne la gestione e il coordinamento di tutti i servizi complessivamente intesi (non dei singoli servizi) e include la definizione di sistemi e procedure e l'implementazione e reingegnerizzazione dei processi di erogazione.

È importante sottolineare che l'aspetto strategico e quello analitico comprendono attività che contribuiscono direttamente alla creazione di valore e che devono perciò rimanere interne all'azienda, mentre il governo dei servizi (aspetto gestionale operativo) può essere svolto all'interno, completamente esternalizzato o condiviso.

L'AREA DI APPLICAZIONE DELLA DISCIPLINA

Non è possibile fornire dei confini precisi al *Facility Management*: troppe e di natura troppo eterogenea le realtà organizzative a cui può essere applicato, tanto da poter affermare che esistono tante definizioni dell'area di applicazione della disciplina quante sono le aziende che la adottano. In fondo il *Facility Management* non è tanto uno strumento che può essere utilizzato in un certo tipo di substrato e non in un altro, ma piuttosto una metodologia che indica a quali fini e in quale combinazione utilizzare un buon numero di strumenti. È possibile però cercare di indicare dei confini se si considera che il termine "facility" sta ad indicare sia l'immobile dove viene svolta l'attività lavorativa, sia tutte le attività di servizio. Quando parliamo di *facility* indichiamo dunque il contenitore dell'attività lavorativa ma anche tutti i servizi necessari a renderla possibile. Possiamo perciò dire che l'area di applicazione della disciplina è quella della gestione strategica di immobili e servizi ovvero di tutte quelle attività di supporto al *Business* di un'azienda.

IFMA Italia ha classificato le 'Facility' in tre macroaree: servizi all'edificio, allo spazio e alle persone, schematizzati nella Figura di seguito.

- **Servizi all'edificio:** questa macroarea racchiude tutte le attività volte al mantenimento dell'immobile e di tutti i suoi impianti e strutture. L'obiettivo finale di questi servizi è garantire la continuità di funzionamento dell'edificio inteso come "scatola" all'interno della quale l'azienda svolge la propria attività, nel rispetto delle normative in materia di igiene degli ambienti di lavoro, di sicurezza e di uso razionale dell'energia.
- **Servizi allo spazio:** l'obiettivo in questo caso è fare in modo che lo spazio di lavoro sia un supporto utile per l'azienda, facilitando i processi di creazione del valore, di comunicazione, di socializzazione e di creazione e circolazione della conoscenza. Come è facile immaginare, quindi, questo gruppo di servizi presenta un alto livello di complessità dal punto di vista dell'organizzazione.

- **Servizi alle persone:** è una macroarea molto vasta che include elementi quali ad esempio la ristorazione, la gestione documentale, la *reception*, l'igiene ambientale, la sicurezza, ecc. Si tratta in pratica di un insieme di attività che mirano ad incrementare la produttività, il benessere e la fidelizzazione di chi lavora per l'azienda.

Aree di applicazione del *facility management*

EDIFICIO	SPAZI	PERSONE
• Manutenzione impianti elettrici • Manutenzione impianti di climatizzazione • Manutenzione impianti di sollevamento • Manutenzione impianti speciali • Manutenzione edile •	• Progettazione degli spazi • Sistema d'arredo • Move in • Move out • Sicurezza (626) •	• Igiene ambientale • Ristorazione • Gestione documentale • Vigilanza • Flotta auto • Viaggi • Utility (luce, acqua, gas) •

IL FACILITY MANAGER

Il *Facility Management* presuppone l'integrazione di tutta una serie di attività e una struttura di gestione che, oltre a competenze economico-finanziarie, deve possedere cognizioni specifiche di tipo ingegneristico, architettonico, organizzativo e relazionale. Tale struttura di gestione è chiamata *Facility Department* con a capo il *Facility Manager*. Andiamo perciò a conoscere meglio questa figura professionale che incarna i principi fondamentali della disciplina.

La responsabilità del *Facility Manager* è assai ampia e comprende l'area strategica, di analisi e controllo e gestionale-operativa relativamente al patrimonio immobiliare strumentale, ai servizi tecnici, accessori, generali, ecc. Le prime due aree sono da considerarsi strategiche per l'azienda e costituiscono l'attività predominante del *Facility Manager*, alle quali dedica, o dovrebbe dedicare, la maggior parte del proprio tempo e delle proprie energie.

Questa figura professionale si caratterizza quindi per un elevato livello di managerialità e trova (o dovrebbe trovare, nel caso italiano) posto tra i *Top Manager* dell'azienda. È in effetti ciò che avviene nei Paesi dove la disciplina ha raggiunto un notevole grado di sviluppo. Nelle aziende americane il *Facility Manager* dipende direttamente dall'Amministratore Delegato, partecipa alle riunioni del *Top Management* e contribuisce alla definizione delle strategie aziendali.

La situazione è, in non pochi casi, notevolmente diversa nel nostro Paese, dove i *Facility Manager* hanno spesso come referente il Direttore delle risorse umane (in qualche caso il Direttore Amministrativo o il Direttore Acquisti) mentre in alcune

multinazionali esiste un referente locale (l'Amministratore Delegato della sede Italiana) e un referente a livello internazionale (FM South Europe, FM EMEA, ecc.). Riconoscere alla gestione dei servizi un ruolo strategico, e di conseguenza, una "veste" manageriale a chi se ne occupa, è però un passaggio fondamentale che anche le aziende italiane dovranno compiere se vorranno davvero trarre valore dalla disciplina del *Facility Management* e ampliare le proprie possibilità di competere con successo sul mercato. Non è solo per una questione di *status* che a questa figura deve essere riconosciuta una certa posizione nell'organigramma aziendale: il *Facility Manager* ha infatti necessità di conoscere a fondo le strategie aziendali per poter progettare servizi e spazi di lavoro utili ad agevolare il cambiamento e contribuire al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Entrando più nel dettaglio, il *Facility Manager* durante la propria giornata lavorativa svolge compiti diversi ma al tempo stesso integrati tra loro:

- Attività relazionale e decisionale, che concretamente si realizza mediante riunioni con il *Top Management* e/o con i *Manager* delle diverse *Business Unit*, con l'obiettivo di definire le strategie e le politiche di gestione delle *facility* e di individuare le necessità di servizio;
- Gestione economico finanziaria ovvero previsioni di spesa, stesura *budget*, *benchmarking*, analisi degli scostamenti *budget-consuntivo*, definizione modalità di ripartizione costi, ecc.
- Controllo ovvero analisi dei risultati della gestione (attraverso la reportistica fornita dai fornitori di servizio), visite ispettive allo scopo di monitorare la qualità dei servizi, riunioni con i fornitori, ecc.

È inoltre responsabile della progettazione dei servizi (stesura procedure operative, definizione strategie e piani di manutenzione, ecc.) e della gestione operativa (ricezione richieste dal Cliente Interno, contatto con i fornitori, ecc.). Queste attività sono svolte direttamente dalla struttura del *Facility Department* (che può essere interna, esterna o mista).

Il *Facility Manager* deve inoltre avere le competenze di un *Project Manager* dato che riveste questo ruolo quando sono in atto progetti di cambiamento organizzativo che comportano la realizzazione di nuovi spazi di lavoro, il trasferimento della sede aziendale, nuove costruzioni e/o ristrutturazioni, progettazione e *design* di interni, ecc.

In definitiva, il *Facility Manager* deve non solo saper maneggiare numeri e bilanci, e gestire risorse, ma anche essere in grado di interpretare le strategie dell'azienda, coglierne le esigenze presenti e future e utilizzare i migliori strumenti e la metodologia più adatta di controllo. Deve inoltre saper utilizzare gli strumenti più idonei a influenzare le scelte dell'azienda e a veicolare il cambiamento; deve quindi riuscire ad intervenire nel contesto dello sviluppo del *business* con una notevole capacità di coinvolgimento e integrazione di persone, risorse e strutture.

Andiamo ora a vedere le caratteristiche della struttura che supporta quotidianamente il *Facility Manager* nella sua attività di gestione, ovvero il *Facility Department*.

Di seguito un elenco di alcune delle figure chiave che lo compongono:

- *Facility Manager*: la figura manageriale operante all'interno dell'azienda preposta alla gestione strategica del patrimonio immobiliare strumentale e dei servizi all'edificio, allo spazio e alle persone.
- Assistente del *Facility Manager*: supporta il *Facility Manager* nelle relazioni interne ed esterne e nelle questioni più operative.
- Personale amministrativo per le *facility*: figure contabili che si occupano dei contratti, del controllo delle fatture, dei pagamenti e dei *budget*; spesso possono essere inquadrati come assistenti al FM.
- *Site Manager*: responsabile dei servizi in una o più sedi sul territorio. Verifica la disponibilità delle risorse, programma le attività e definisce le procedure. Supervisiona e controlla le altre figure tecniche/gestionali coinvolte nella gestione e/o erogazione del servizio.
- *Building Coordinator*: figura con competenze prevalentemente tecniche, è il principale responsabile del corretto funzionamento dell'edificio e degli impianti ed è referente per tutte le principali problematiche relative ai servizi all'edificio. Coordina gli interventi delle squadre di manutenzione e definisce le priorità di lavoro.

È doveroso, a questo punto, sottolineare un concetto fondamentale: non esiste un modello di *Facility Department* adatto ad ogni realtà. Ogni organizzazione deve trovare la forma più adatta da dare a questa struttura attraverso un'attenta attività di analisi sia interna che del contesto in cui opera l'azienda.

Una possibile classificazione delle strutture di *Facility Department* si basa sul diverso grado di integrazione delle attività e sul ricorso al mercato per l'area gestionale operativa. I diversi casi possono essere visti anche come un'evoluzione: le organizzazioni hanno infatti un ciclo di vita proprio e molti FD erano inizialmente funzioni di *staff* tradizionali e si sono poi evoluti in *Business Unit*.

Si individuano tre macro casi:

CASO A – Responsabilità divise

Non esiste un'unica figura responsabile per le *facility* né un *Facility Department* indipendente dalle altre funzioni aziendali. La gestione dei servizi è suddivisa tra diverse strutture (per esempio economato, amministrazione, risorse umane, servizi generali, ecc.). Si tratta soprattutto di aziende "vecchio stampo" e di aziende pubbliche che ancora non hanno recepito i vantaggi della gestione integrata dei servizi o devono ancora modificare l'organizzazione interna.

CASO B – *Facility Department* interno

Esiste una figura responsabile dei servizi a capo di un *Facility Department*. I servizi vengono gestiti all'interno ed erogati con personale esterno e/o interno. C'è quindi un'integrazione delle responsabilità originariamente suddivise.

CASO C – *Facility Manager* interno

Esiste un *Facility Manager* a capo di un *Facility Department* costituito da risorse esterne (il *Middle Management* del *Facility Department* è dipendente di un fornitore esterno). Tale organizzazione è presente soprattutto nelle società multinazionali, che replicano in ogni Paese la struttura adottata dalla casa madre.

In conclusione, una cosa è da tenere sempre bene a mente: realizzare il modello corretto di *Facility Department* significa rendere questa struttura più efficiente ed efficace, e cioè capace di risolvere la maggior parte dei problemi in modo routinario e libera quindi di focalizzarsi sulla creazione del valore.

LE MODALITÀ DI GESTIONE DELLE FACILITY

L'esternalizzazione, o *outsourcing* dei servizi, viene spesso considerata erroneamente un sinonimo di *Facility Management*. I due concetti appartengono in realtà a due piani completamente distinti. Il *Facility Management* è una disciplina che guarda all'edificio strumentale e ai servizi di supporto come elementi strategici per la gestione aziendale. L'*outsourcing* è semplicemente una delle possibili leve a disposizione del *Facility Manager* impegnato nel realizzare la gestione ottimale dei servizi. L'esternalizzazione deve essere effettuata in coerenza con un principio fondamentale: ogni volta che un'azienda impegna risorse interne per attività o funzioni che altri potrebbero svolgere con maggiore efficienza, capacità e qualità, essa comprime il suo valore strategico e sacrifica potenziale vantaggio competitivo. Per non incorrere in tale criticità l'azienda ricorre ad imprese esterne in grado di svolgere le attività richieste in modo eccellente. Per *outsourcing* si intende dunque il processo attraverso il quale un'impresa, dopo aver valutato le più opportune strategie di presidio delle proprie competenze, affida ad una realtà esterna, mediante forme contrattuali aventi caratteristiche specifiche quanto a durata e soluzioni organizzative offerte, la gestione operativa di una o più funzioni, catene di attività o elementi del sistema di *business* precedentemente svolti all'interno. La scelta relativa al grado di esternalizzazione e alle modalità di ricorso al mercato non può prescindere dall'analisi dello *status quo* ed in particolare dall'analisi del *Facility Department* in termini di competenze, ruoli e responsabilità.

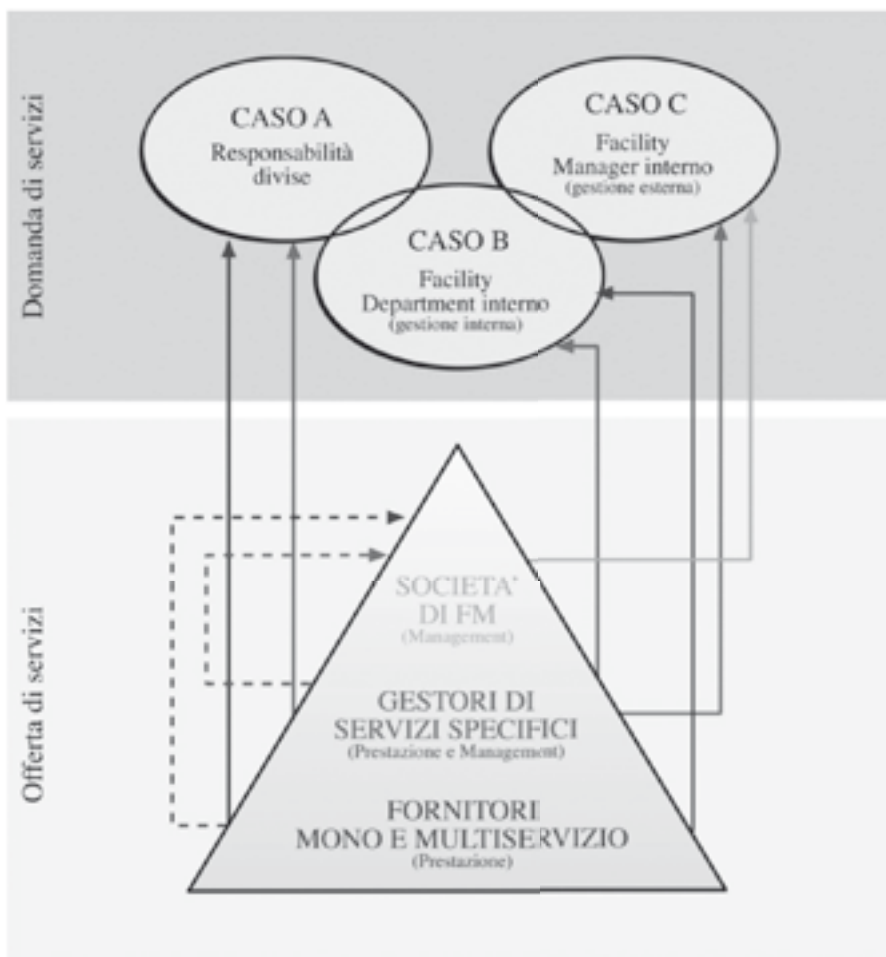
IL MERCATO DELLE FACILITY: L'OFFERTA

Il mercato dell'offerta di *Facility Management* in Italia può essere ricondotto sostanzialmente a tre tipologie di operatori:

- **Fornitori mono e multi servizio:** la categoria più diffusa nel nostro panorama economico; hanno maturato nel tempo una competenza nell'erogazione del servizio, del quale forniscono esclusivamente la parte operativa, sviluppando con il cliente un rapporto basato sulla singola prestazione. Queste realtà hanno la loro specificità sia nell'erogazione di servizi ad alto contenuto di manodopera, come ad esempio le pulizie, sia in quelli legati invece ad un elevato contenuto tecnologico, come ad esempio le manutenzioni. La maggior parte dei fornitori prestazionali opera a livello locale per aziende di piccole dimensioni, mentre altri sono diventati interlocutori privilegiati di operatori più grandi (acquisendo così il ruolo di sub-fornitore). Inoltre, sono in atto processi di crescita, di fusione e di acquisizione, applicate dalle aziende monoservizio allo scopo di crescere a livello dimensionale e di accrescere il proprio peso economico per competere sul mercato in un'ottica rinnovata.
- **Gestori di servizi specifici:** si possono definire come gli specialisti nella gestione di un determinato servizio. La loro offerta è caratterizzata da una forte integrazione verticale, ossia sono in grado di rispondere alle esigenze del cliente dallo sviluppo del servizio all'erogazione fino al controllo attraverso la conseguente reportistica. Si caratterizzano per essere aziende fortemente competitive in una determinata attività per la quale hanno maturato un forte *skill* gestionale, tecnologico e operativo, in grado di garantire al cliente un servizio completo. Queste aziende hanno il loro punto di forza nella capacità, non solo di erogare il servizio, ma di gestirlo "in toto", sfruttando sinergie interne e risorse qualificate. Questa categoria di fornitori può essere identificata per specifici servizi erogati: progettazione e gestione spazi, gestione documentale, gestione flotte auto, gestione viaggi aziendali.
- **Società di Facility Management** (detta anche *Global Outsourcer* o *Facility Company*): soggetti economici in grado di porsi sul mercato come gestori di più servizi e di instaurare con il cliente una vera e propria *partnership*, orientata alla garanzia sul risultato e alla piena condivisione degli obiettivi. La loro nota caratteristica è quella di saper rispondere efficacemente alle esigenze del cliente. Sono aziende snelle, dinamiche che, attraverso la competenza e la professionalità delle proprie risorse, offrono al cliente managerialità, occupandosi in prima persona dell'acquisto, dell'erogazione e del controllo del servizio, rispettando standard qualitativi stabiliti a priori. Queste realtà hanno come interlocutori le aziende di medie e grandi dimensioni, possiedono un'elevata capacità di spesa, e sono dotate delle più evolute tecnologie e di avanzati sistemi di gestione delle informazioni.

LE RELAZIONI SUL MERCATO

A seconda della sua organizzazione interna per ciò che riguarda la gestione dei servizi, un'azienda cercherà sul mercato una tipologia particolare di fornitore. Le relazioni sono rappresentate nella Figura di seguito; la parte alta rappresenta la domanda di servizi, quella bassa l'offerta.



Le aziende nelle quali non è presente un *Facility Manager* (CASO A) e quelle dove esiste un *Facility Manager* a capo di un *Facility Department* interno (CASO B) si rivolgono a fornitori di prestazioni monoservizio o multiservizio e, solo per progetti complessi, a gestori di servizi specifici. Nelle aziende dove è presente solo il *Facility Manager* (CASO C) senza una struttura interna, il ricorso al mercato avviene mediante le Società di *Facility Management* (le linee tratteggiate in figura evidenziano che il *Global Outsourcer* acquista per il Cliente dai fornitori mono o multi servizio). Il rapporto che si instaura tra cliente e fornitore può essere di tipo tradizionale o di *partnership*. Entrambe le tipologie di contratto possono riguardare un singolo servizio, più servizi, che fanno capo a diverse macroaree, o tutti i servizi. È fortemente consigliata la *partnership* con le Società di *Facility Management* e con i Gestori di servizi specifici.

Nato nella prima metà degli anni '90, il mercato del *Facility Management* italiano ha in breve tempo raggiunto un ottimo livello di sviluppo, anche se ancora distante dalle realtà più avanzate del continente, ovvero il Regno Unito e i Paesi nordici

La struttura dell'offerta è caratterizzata da un ristretto numero di operatori attivi su tutto il territorio nazionale, affiancati da piccole e medie imprese operative per lo più a livello locale. E benché negli ultimi anni anche il nostro Paese abbia visto un'intensa attività di concentrazione tra operatori dell'offerta, la permanenza di un significativo livello di frammentazione resta una delle principali caratteristiche del mercato *Facility Management* italiano.

Secondo le stime realizzate da IFMA Italia, il fatturato complessivo degli operatori attivi sul mercato *Facility Management* nel nostro Paese è di 32,4 miliardi di euro. La somma tiene conto non solo dei grandi operatori e *Global Outsourcer*, ma anche delle realtà locali e di quelle di medio-piccole dimensioni, magari specializzate nella fornitura di un singolo servizio. Sono state escluse le imprese di dimensioni molto ridotte (in generale, con personale inferiore a 20 unità, 50 nel caso dei servizi di pulizia), in quanto non sufficientemente strutturate né per soddisfare stabilmente la domanda aziendale, né per essere incluse in una catena di subfornitura con le maggiori società di servizi.

La somma di 32,4 miliardi è perciò una fotografia accurata di quale sia il fatturato prodotto dal *Facility Management* in Italia. Tale cifra rappresenta l'1,11% del fatturato complessivo dei settori industria e servizi.

I soggetti operanti dal lato dell'offerta di servizi danno lavoro a un totale di 566.788 addetti, ovvero il 3,34% della forza lavoro presente nei settori industria e servizi.

A testimonianza della sopracitata frammentazione, 'solo' il 26% del fatturato derivante da servizi di FM è attribuibile a contratti di *Integrated Facility Management*, ovvero ad accordi tramite i quali un'azienda avvia, con un unico interlocutore esterno, un rapporto di *partnership* per la gestione e l'erogazione della maggior parte dei servizi.

Prima di analizzare il lato della domanda è utile notare che il mercato potenziale è costituito da una parte 'effettiva' e una parte 'da aggredire'. Con parte 'effettiva' si intende il valore dei servizi esternalizzati dalle aziende a fornitori, mentre con parte 'da aggredire' si intende il valore dei servizi erogati internamente dalle aziende stesse (senza ricorso a fornitori esterni).

Gli "uffici" presentano il mercato effettivo di dimensioni maggiori in termini assoluti (10.269 mln €): la maggior parte delle *facility* è infatti esternalizzata. Questa tendenza, in generale, è sempre più accentuata per le aziende di dimensione maggiore (in termini di mq – dipendenti). Occorre evidenziare che le aziende più grandi e soprattutto le multinazionali spesso affidano a fornitori esterni anche i servizi di governo. L'esternalizzazione dei servizi di governo è meno diffusa (sempre restando all'interno

degli 'uffici') nelle aziende a carattere nazionale e con dimensione ridotta. Complessivamente gli 'uffici' sono la classe patrimoniale che presenta la maggiore percentuale di esternalizzazione dei servizi di governo. Questo dato riflette la maggiore diffusione della cultura del *Facility Management* all'interno degli 'uffici' (in particolar modo tra le grandi aziende multinazionali).

Il mercato mostra comunque ancora ampi margini di crescita e il cosiddetto 'mercato aggredibile', riconducibile alla porzione di servizi erogati e gestiti dalle aziende solo ricorrendo al proprio personale interno, è stimato da IFMA Italia in 15,4 miliardi di Euro.

La differenza tra mercato potenziale e mercato aggredibile ci dà il mercato effettivo, ovvero il valore complessivo dei servizi erogati e gestiti dalle aziende ricorrendo all'esternalizzazione. Il valore del mercato effettivo per i servizi di *Facility Management* in Italia è perciò di 27,4 miliardi di Euro.

La Pubblica Amministrazione in particolare presenta ancora un'elevata percentuale di mercato aggredibile: i servizi che presentano maggiore criticità (servizi di governo, gestione documentale) sono ancora gestiti e erogati con personale proprio e solo adesso sta emergendo l'eventualità di iniziare ad esternalizzarli. Una situazione analoga è presente anche nei settori della Sanità e dell'Istruzione.

Per quanto riguarda gli sviluppi futuri per il *Facility Management* italiano (e non solo), uno degli scenari più verosimili è quello di un'espansione verticale più che orizzontale del mercati, con molte società che tenderanno a specializzarsi nell'offerta di servizi per settori specifici di domanda. È una tendenza in parte già visibile oggi, con alcune organizzazioni che si stanno specializzando nel settore farmaceutico e delle biotecnologie, aggiungendo alla propria offerta anche nuovi servizi come lo stoccaggio di prodotti chimici, la gestione completa della strumentazione da laboratorio, ecc. Tale *trend* continuerà probabilmente a crescere e finirà per coinvolgere settori come quello dell'aviazione (ad esempio con la gestione completa dei servizi di terra), della sanità, dei semiconduttori e in generale tutte quelle industrie caratterizzate da una richiesta intensiva e specifica di servizi.

Per i *Facility Manager* che lavorano in settori altamente specializzati, la sfida sarà quella di sviluppare le qualità uniche e peculiari richieste dal campo in cui opera la loro azienda.

15.

Per un'attività immobiliare capace di promuovere un equilibrato sviluppo economico

Enrico Campagnoli (IsIVI)

ALCUNI ACCENNI ALL'ATTIVITÀ SVOLTA NELLO SCORSO DECENNIO

L'Istituto Italiano per la Valutazione Immobiliare (IsIVI), fondato nel 1999 grazie al supporto di ambienti istituzionali, universitari, professionali ed associativi, ha da sempre inteso sottolineare la centralità della corretta ed indipendente valutazione immobiliare per lo sviluppo economico e sociale del Paese anche alla luce di un crescente utilizzo dell'immobiliare come garanzia nella finanza, nazionale e soprattutto internazionale. Nell'intento di armonizzare criteri di valutazione in Europa, anche tenendo in opportuno conto le Direttive Comunitarie, IsIVI si è immediatamente caratterizzato come primo, ed al tempo, unico soggetto, in rappresentanza del nostro Paese, presente nella organizzazione europea del settore, T e European Group of Valuers Association, la TEGoVA ed è divenuto *Principal Member* della International Real Estate Federation (FIABCI), l'organizzazione maggiormente rappresentativa del settore immobiliare privato a livello mondiale.

La rilevanza della corretta valutazione degli immobili e del rischio connesso con le loro caratteristiche è emersa perfino dall'esame del bilancio di alcuni Paesi al momento del loro ingresso nella zona Euro; fu tuttavia Basilea 2 a far emergere in tutta la sua evidenza tale rilevanza, consentendo alle banche, a fronte di un'opportuna valutazione immobiliare, la possibilità di elargire mutui per un valore doppio rispetto ai capitali propri che la banca avrebbe dovuto avere prima di Basilea 2.

L'IsIVI ha avuto per molti anni la Segreteria Generale di TEGoVA battendosi per la trasparenza e la certezza del diritto, come elementi necessari per una corretta valutazione e fondanti lo stesso sviluppo economico e sociale.

Nel 2006 ha tradotto in Italiano gli Standards Europei di Valutazione Immobiliare (EVS), di TEGoVA, sottolineando l'importanza di uscire da ogni eventuale forma di provincialismo, affrancandosi da metodologie esterne a logiche ed interessi comu-

nitari. IsIVI ha ripetutamente partecipato a pubbliche consultazioni degli organismi vigilanti, segnalando il pericolo di una non completa tutela del pubblico al quale i prodotti finanziari garantiti, anche in modo complesso, da immobili erano destinati. Ha segnalato, ben prima dell'esplosione della crisi, il pericolo di assegnare un *rating* a prodotti finanziari garantiti da immobili sulla sola base del *rating* della società emittente, non considerando invece anche il *rating* della garanzia sottostante.

Le complesse origini della crisi finanziaria che sta tuttora sconvolgendo l'economia globale, hanno visto nella crisi dei *subprime* un elemento scatenante, proprio connesso con un'inappropriata valutazione e gestione del rischio.

Di fronte alla crisi globale nel 2008, IsIVI ha sostenuto l'International Real Estate Federation (FIABCI), che si è fatta carico con un'iniziativa alle Nazioni Unite a New York di cercare di migliorare la situazione economica e si è impegnata fin d'allora, ad operare per minimizzare gli effetti della crisi, per evitare che questa si ripetesse e per agevolare la ripresa economica.

La risposta alla crisi a livello internazionale nel 2008 ha portato, anche con l'impegno di FIABCI e dell'IsIVI, alla definizione nel 2010 da parte delle Nazioni Unite di un ***'POLICY FRAMEWORK FOR SUSTAINABLE REAL ESTATE MARKETS: Principles and guidance for the development of a country's real estate sector'***.

In tale documento si riconosce come il settore immobiliare sia un settore trainante lo sviluppo e si sottolinea come alla crisi finanziaria globale fosse necessaria anche per il nostro settore una risposta globale da parte delle Nazioni Unite.

Queste linee guida sono state recentemente prese in considerazione, con positivi ed incoraggianti risultati, in Ucraina ed in Portogallo dai Governi di questi Paesi.

Sono state prese in considerazione anche in Italia a Roma il 12 maggio 2011 in un evento delle Nazioni Unite, che ha avuto il sostegno anche da parte di FIABCI.

La particolare situazione politica in Italia tuttavia non ha reso possibile a tutt'oggi un seguito ed il raggiungimento di risultati concreti nel nostro Paese.

ALCUNI SPUNTI PIÙ RECENTI

In Italia il settore immobiliare privato dovrebbe, oggi più che mai, per promuovere lo sviluppo, essere chiamato dal Governo ad iniziative a livello nazionale che rendano il nostro Paese partecipe ed attore di quanto proposto a livello internazionale.

Il prosieguo dell'approfondimento dell'esame dei principi delle Nazioni Unite per lo sviluppo del settore immobiliare, appunto oggetto di una riunione della Nazioni Unite a Roma il 12 Maggio scorso, dovrebbe essere oggi particolarmente significativo per ricercare degli elementi che possano portare il nostro Paese ad avere un mercato immobiliare più funzionante, efficiente, omogeneo e soprattutto più competitivo rispetto a quello di altri Paesi in modo tale da promuovere anche gli investimenti esteri. Gli investitori esteri potrebbero così ritrovare nel nostro Paese criteri e principi a loro familiari, agevolando il settore ad essere il motore dello sviluppo economico e sociale

del Paese. Pur senza entrare in una dettagliata analisi in questa sede, alcuni di questi elementi balzano alla vista e come IsIVI non possiamo non ribadire la loro particolare rilevanza per una corretta ed attendibile valutazione degli immobili e del rischio connesso con le loro caratteristiche.

La certezza del diritto è uno degli elementi fondamentali, che sembra emergere dalle linee guida, per rendere più efficiente ed aperto al mercato internazionale il nostro mercato. Nel nostro Paese vi è ancora molto da fare a questo proposito: a puro titolo esemplificativo, la Sentenza 309 del 21 Novembre 2011 della Corte Costituzionale e l'applicazione a livello regionale della legge 106 del 12 luglio 2011, che ha convertito in legge il Decreto sviluppo del 13 Maggio scorso, sono solo un'ultima comparsa di un quadro normativo che si presta a diverse e contraddittorie interpretazioni, che lasciano spazio ad una scoraggiante discrezionalità ed incertezza.

La trasparenza è un ulteriore fattore di grande rilievo, che dovremmo prendere seriamente in considerazione in quanto l'opacità scoraggia gli investimenti. La sua mancanza rende problematico l'uso degli immobili come garanzia di prodotti finanziari; non contribuisce a ridare fiducia al mercato e non agevola certo il superamento della crisi finanziaria; rende più difficile un corretto supporto creditizio all'attività immobiliare e alla crescita.

I dati relativi alle transazioni immobiliari in possesso all'Agenzia del Territorio dovrebbero essere di più facile accesso per dare un contributo sostanziale alla trasparenza del mercato, specie nel caso si intenda utilizzare il patrimonio immobiliare pubblico per fini di bilancio.

L'evento delle Nazioni Unite a Roma il 12 maggio scorso non dovrebbe dunque rimanere senza un adeguato *follow up* e senza la possibilità di suggerire i necessari sbocchi normativi che portino anche ad una semplificazione amministrativa del settore, che, limitando la discrezionalità, faciliti il corretto funzionamento del mercato ed agevoli la ripresa, diminuendo, fra l'altro, i tempi ed i costi di ogni intervento e contribuisca a ridare fiducia al mercato.

L'esame del quadro normativo, che regola complessivamente il settore immobiliare italiano, richiederebbe una sua generale rivisitazione, perché attualmente è frutto di successivi interventi normativi non sempre fra di loro coordinati e coerenti ed è spesso oggetto di diverse e discordanti interpretazioni.

I limiti, inoltre, dei rispettivi poteri ai vari livelli, in particolare nella legislazione concorrente prevista dal titolo V della Costituzione, potrebbero essere oggetto di un approfondimento e di un'interpretazione univoca, che sarebbe di grande vantaggio alla certezza normativa ed alla semplificazione amministrativa. Tale attenzione non può certo limitarsi agli immobili pubblici se non si vuole distorcere il mercato e dare una pessima immagine del Paese.

La centralità degli immobili del Decreto "Salva Italia", e nei provvedimenti per lo sviluppo, è oggi sotto l'attenzione di tutti, come lo è la valutazione dell'estimo catastale per ogni singolo immobile inteso a determinare a fini fiscali un valore di mercato e

quindi a riferirsi a criteri patrimoniali e non più a criteri reddituali. Senza entrare nel merito di considerazioni di carattere costituzionale circa la “capacità contributiva” e quindi sulla legittimità della tassazione di un patrimonio e non più una rendita, è certo che il valore di mercato dell’immobile è posto al centro dell’iniziativa del Governo Monti ed una sua accurata valutazione indipendente e soggetta a contraddittorio sembra essere elemento essenziale, se non altro per evitare un contenzioso non certo auspicabile.

IsIVI si è adoperata perché la figura del “perito”, da soggetto meramente tecnico, e spesso secondario nel processo decisionale, divenisse, si evollesse verso, una figura, eventualmente anche complessa, di responsabilità e di garanzia per il sistema, simile, per funzione, a quella della società di revisione: un “*gate keeper*” del sistema finanziario.

In tal senso, la comunicazione congiunta della Banca d’Italia e CONSOB del 29 luglio 2010 ha accolto molte delle osservazioni svolte da IsIVI avanti alle rispettive autorità. Una fondamentale è rimasta inevasa per una carenza legislativa: la responsabilità verso i quotisti, i creditori ed, in generale, i terzi interessati al buon andamento di un fondo immobiliare (in analogia all’art. 2343, secondo comma del codice civile in tema di stima dei conferimenti in natura).

Nella stessa direzione, sono state fatte osservazioni nelle sedi competenti a molteplici temi specifici fra cui: la ristrutturazione dei debiti aziendali, l’acquisto di partecipazioni commerciali da parte delle banche, l’attività della banca depositaria, l’ipoteca comunitaria, il ruolo dell’*asset monitor* nei *covered bonds*, gli *standard* delle cartolarizzazioni con sottostante garantito da beni immobili ecc.

In tal senso, l’IsIVI, in collaborazione con l’Appraisal Institute e l’OSMI-Borsa Immobiliare, in base ad un accordo trilaterale sottoscritto nel 2008, ha promosso la formazione di un Master utile alla formazione degli ‘esperti indipendenti’ del settore immobiliare.

L’idea di fondo è quella della interdisciplinarietà dell’esperto del settore immobiliare. La sua professionalità, indipendenza e responsabilità verso il mercato sono la chiave per una riformulazione della professione. *Due Diligence* integrata, lettera d’incarico dettagliata, la capacità di individuare i rischi e le opportunità anche prospettiche, il *property and market rating* o PaM, lo studio di elementi tecnici, legali, fiscali ed economici sono alcuni elementi di novità della professione.

GUARDANDO AL DOMANI

Dal mondo della valutazione possono venire idee ed opportunità per lo sviluppo in un mercato immobiliare italiano efficiente e competitivo capace di trainare lo sviluppo.

Sulla base di un intervento normativo, che tenga in considerazione le linee guida delle Nazioni Unite per lo sviluppo del settore immobiliare, si andrebbero a determi-

nare i presupposti per uno spettro ampio di possibili iniziative nazionali ed anche di investimenti esteri nel nostro Paese, che potrebbero essere ulteriormente stimolati, per consentire al settore immobiliare di pilotare la ripresa economica del Paese determinando crescita del PIL ed occupazione.

- a) ***Una legge che consenta, come negli Stati Uniti (<http://www.eb5-visa.net/>), di ottenere in modo facilitato la residenza a cittadini esteri, che investano in Italia determinate somme di danaro utili per lo sviluppo, anche destinate all'acquisto di beni immobili***, residenziali, commerciali o produttivi, potrebbe essere uno strumento particolarmente utile, specie se usato in concomitanza con una politica che veda il nostro Paese più integralmente partecipe delle scelte comunitarie e di organismi internazionali e con eventuali agevolazioni fiscali;
- b) ***Iniziative per cogliere opportunità per l'Italia in occasione dell'anno EU per l'invecchiamento attivo e la solidarietà intergenerazionale e del 40° anniversario della Convenzione Internazionale dell'UNESCO per la protezione dell'eredità culturale e naturale***. Il Parlamento Europeo ha proclamato il 2012 anno per l'invecchiamento attivo e per la solidarietà intergenerazionale. L'UNESCO ha deciso di celebrare a livello mondiale nel 2012 il 40° anniversario della Convenzione Internazionale per la preservazione della eredità culturale e naturale dell'umanità. Questi due avvenimenti internazionali offrono al nostro Paese un'opportunità unica per lo sviluppo del settore immobiliare.

Il "Giardino d' Europa", qualora il mercato immobiliare italiano fosse regolato da certezza del diritto, reso più trasparente e meno burocratico, potrebbe proporsi come il posto ideale per investimenti immobiliari, anche grazie al suo clima favorevole, per l'invecchiamento attivo della popolazione, specie centro e nord europea, in un contesto di grande ricchezza di beni di interesse storico-culturale che possono essere oggetto di una stimolante attività anche in età matura.

Per la ripresa economica del nostro Paese, il settore immobiliare potrebbe giocare anche un ruolo rilevante qualora affrontasse il problema della solidarietà intergenerazionale per quanto riguarda il problema della casa, fra l'altro, con il trasferimento della nuda proprietà, opportunamente regolamentato, e con forme di *co-housing* che consentano di risolvere anche bisogni intergenerazionali, dalla cura dei bambini, alla messa in comune di numerosi servizi.

CONCLUSIONE

La corretta valutazione degli immobili e del rischio a loro connesso, secondo principi, criteri e metodologie, universalmente approvate, in un mercato trasparente ed in una situazione di certezza del diritto che consenta una valutazione verificabile, affidabile e precisa, è stato, è e rimane un elemento centrale per lo sviluppo economico e sociale e per la stessa ripresa economica del nostro Paese.

Il 6 ottobre del 2011, l'IsIVI ha stipulato un accordo con TEGoVA in base al quale, nel corso del 2012, saranno rilasciati anche in Italia le prime 'designation' REV ("Recognized European Valuer"), già presente in tutta Europa. Si rinvia al *register* pubblicato sul sito della TEGoVA (www.tegova.org) al fine di verificare l'altissima qualità dei soggetti ad oggi in possesso di tale qualifica.

IsIVI ha contribuito, contribuisce ed intende contribuire, per quanto di sua competenza e nei limiti delle sue possibilità, a questo sviluppo.

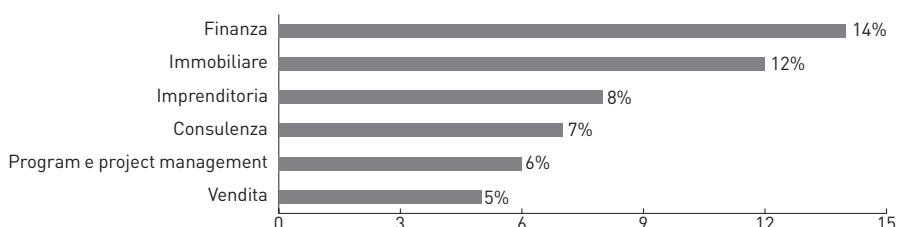
16.

La rilevanza del *network* per lo sviluppo di opportunità di *business*

Danilo Tardino (REIA)

R.E.I.A. è un'associazione la cui *Mission* principale è quella di creare una rete di professionisti per migliorare le relazioni, incrementare la collaborazione ed il mutuo scambio di conoscenze, favorire nuove opportunità di *business* trasversali al settore e, infine, dare spazio e voce alle singole individualità e idee.

In pochi anni l'associazione, nata nel 2008 da un'idea di Danilo Tardino, è cresciuta velocemente, e ad oggi conta più di 940 membri in tutta Italia, appartenenti a varie funzioni aziendali del variegato mondo del *Real Estate*, quali:



La finalità di R.E.I.A. è, dunque, quella di approfondire e sfruttare al massimo le opportunità del *networking*, in funzione di un incremento della quantità di informazioni scambiate, e della possibilità della loro gestione ottimale.

Tale idea si basa sul concetto di 'capitale sociale', inteso come un insieme di risorse *embedded* in una struttura sociale che sono reperite e/o mobilitate dall'individuo in azioni dotate di fini (N. Lin).

Dalla sua prima apparizione, il termine 'capitale sociale' è stato saldamente legato alla dimensione più strettamente comunitaria della vita sociale:

La vita degli individui, soprattutto quella di tutti i giorni, può essere agevolata e migliorata qualitativamente dai legami sociali (Hanifan – 1916; 1920).

In sintesi: «il capitale sociale, che giace sulle relazioni personali di un individuo, dipende dalla struttura della sua rete e corrisponde alle possibilità di accesso a ciò che quest'ultima trasporta» (Forsé; 1997). Il capitale sociale non è, quindi, una relazione



(né tanto meno una risorsa che passa attraverso le relazioni) ma è una qualità delle relazioni.

La quasi totalità delle definizioni di ‘capitale sociale’ utilizza il concetto di reticolo sociale (*social network*). Adottare un paradigma interazionista e strutturale per lo studio del capitale sociale significa partire dalla intrinseca costituzione relazionale del concetto di capitale sociale e far tesoro delle enormi potenzialità mostrate dalla *network analysis* nell'affrontare il tema del rapporto micro-macro.

La *network analysis* consente infatti di studiare la realtà sociale a entrambi questi livelli senza mutare le categorie analitiche da utilizzare (Chiesi; 1999).

LA SOCIAL NETWORK ANALYSIS

L'approccio di R.E.I.A. al tema del *networking* nasce dagli studi riguardanti la Social Network Analysis (SNA).

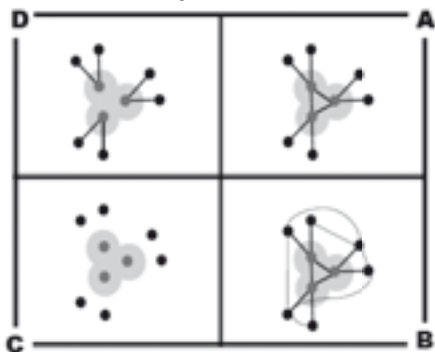
Una rete sociale (in inglese *social network*) consiste di un qualsiasi gruppo di persone connesse tra loro da diversi legami sociali, che vanno dalla conoscenza casuale, ai rapporti di lavoro, ai vincoli familiari. Le reti sociali sono spesso usate come base di studi interculturali in sociologia e in antropologia.

L'analisi delle reti sociali, ovvero la mappatura e la misurazione delle reti sociali, può essere condotta con un formalismo matematico usando la teoria dei grafi. In generale, il *corpus* teorico ed i modelli usati per lo studio delle reti sociali sono compresi nella cosiddetta *Social Network Analysis*.

La ricerca condotta nell'ambito di diversi approcci disciplinari ha evidenziato come le reti sociali operino a più livelli (dalle famiglie alle comunità nazionali) e svolgano un ruolo cruciale nel determinare le modalità di risoluzione di problemi e i sistemi di gestione delle organizzazioni, nonché le possibilità dei singoli individui di raggiungere i propri obiettivi.

La diffusione del *web* e del termine *social network* ha creato negli ultimi anni alcune ambiguità di significato. La rete sociale è infatti storicamente, in primo luogo, una rete fisica, ad esempio, una comunità di lavoratori che si incontra nei relativi circoli dopolavoristici e che costituisce una delle associazioni di promozione sociale. Esempi di reti sociali sono inoltre le comunità di sportivi, attivi o sostenitori di eventi, le comunità unite da problematiche strettamente lavorative e di tutela sindacale del diritto nel lavoro, le confraternite e in generale le comunità basate sulla pratica comune di una religione e il ritrovo in chiese, templi, moschee, sinagoghe e altri luoghi di culto.

Joi Ito suggerisce inoltre che il concetto di rete sociale sia cruciale per quella che egli chiama “democrazia emergente” è il collegamento vitale tra la rete creativa di al più una dozzina di persone, le reti di potere create da religione, lingua, tribù e legami di parentela.



Il numero di Dunbar, conosciuto anche come la regola dei 150, afferma che le dimensioni di una rete sociale in grado di sostenere relazioni stabili sono limitate a circa 150 membri. Questo numero è stato calcolato attraverso studi di sociologia e soprattutto di antropologia, in relazione alla dimensione massima di un villaggio (in termini più attuali meglio definibile come un ecovillaggio).

Nella psicologia evoluzionista viene teorizzato che il numero di Dunbar potrebbe costituire una sorta di limite per l'abilità media degli esseri umani di riconoscere dei membri e tenere traccia degli avvenimenti emotivi di tutte le persone di un gruppo. Altre spiegazioni poggiano su valutazioni più economiche e al bisogno dei gruppi di individuare gli elementi parassitari o disfunzionali, in quanto gruppi più grandi tenderebbero a facilitare la presenza di ingannatori o bugiardi.

DENSITÀ DI UNA RETE

Una rete sociale, esprimibile sempre mediante un grafo, è caratterizzata da una sua propria densità. Se con i nodi di un determinato grafo si identificano gli individui e con gli archi i legami che tra di essi si instaurano, allora la densità di una rete può rendere un'idea di quanto sia efficiente l'interscambio relazionale tra i vari elementi della rete stessa. Se tutti gli elementi della rete instaurassero tra loro dei legami, allora la densità della rete sarebbe pari ad uno, diversamente, nel caso in cui gli elementi della rete non comunicassero tra loro, la densità della rete sarebbe pari a zero (assenza di comunicazione/relazione).

L'analisi delle reti sociali ha evidenziato come la struttura e la densità contribuiscano a determinarne la potenziale utilità per i singoli individui. Le reti piccole e dense possono infatti talvolta rivelarsi meno utili di reti più ampie e con la presenza di legami deboli http://it.wikipedia.org/wiki/Rete_sociale. Queste ultime si presterebbero infatti di più allo scambio di nuove idee e opportunità, favorendo in questo modo i processi di innovazione.

La versione di *Internet* delle reti sociali (*Social media*) è una delle forme più evolute di comunicazione in rete, ed è anche un tentativo di violare la “regola dei 150”. La rete delle relazioni sociali che ciascuno di noi tesse ogni giorno, in maniera più o meno casuale, nei vari ambiti della nostra vita, si può così “materializzare”, organizzare in una “mappa” consultabile, e arricchire di nuovi contatti.

Spiegare la ragione per la quale molte persone usano i *social network* (quando esistono già altri strumenti di rete, come i *forum*, i *blog*, i *newsgroup*) è ovviamente impossibile senza una ricerca empirica, ma qualche ipotesi la si può comunque fare. Perché iscriversi ad un nuovo



servizio data la facilità con la quale si può partecipare alla vita di rete in molti altri modi? Probabilmente ciò che caratterizza i *social network* rispetto agli altri strumenti non è tanto o solo la facilità di pubblicare o di trovare persone, ma quella di escludere. La vera funzione inedita dei *social network* infatti è quella di consentire di definire chi è nostro amico e rivolgersi solo a costoro. Non a tutti: tagliando così chi non si vuole partecipi alle nostre riflessioni o alle nostre attività in rete.

Uno dei problemi delle tradizionali forme di presenza *online*, infatti, è che sono generaliste. Un sito, un *forum*, sono visibili da chiunque. In alcune situazioni (o per alcune persone) questo non è desiderabile.

LE OPPORTUNITÀ DEL NETWORKING

Tramite i *social network*, così come i mezzi di comunicazione tradizionali, gli associati possono condividere le **best practice** ed accedere alle risorse gestite da altri individui.

Il *Network*, inoltre, agevola il **problem solving** attraverso la condizione di criticità e delle possibili soluzioni, e permette il consolidamento delle *technical skills* e un’accelerazione nell’acquisizione delle **soft skills**.

Al fine di incrementare spontaneamente le relazioni, fattori predominanti sono:

1. Le esternalità di rete riconducibili a strumenti quali LinkedIn, Facebook, Twitter;
2. Il perfezionamento e la progressiva sofisticazione dei pc;
3. L’introduzione di Smartphone e Tablet e, di conseguenza, della tascabilità dei contatti.



La necessità di sviluppare e incrementare la rete di collaborazione cresce al mutare della società, sistema in continua evoluzione in cui la complessità e la multidisciplinarietà delle *soft skill* permettono di massimizzare l'efficacia delle proprie azioni. Nell'ultimo decennio, infatti, la sempre maggiore importanza della figura umana rende la conoscenza fattore distintivo per sostenere il proprio vantaggio competitivo.

Tale conoscenza non è riconducibile solo alle capacità analitiche di un soggetto, misurate dal Q.I., ma anche al cosiddetto quoziente emotivo, indispensabile per migliorare le proprie *performance* professionali e sociali.

Di conseguenza, le capacità umane non sono più misurate su un unico asse (quoziente intellettuale → capacità analitiche), ma vengono bensì rappresentate all'interno di un piano cartesiano anche *soft skill* che comprendono il *visioning*, il *decision making*, il *conflict* ed il *people management*.

Il *network* aiuta quindi i soggetti che ne fanno parte ad accrescere la propria aura professionale partendo dal nucleo delle proprie conoscenze tecniche, fino alle capacità emotive e relazionali.

CONCLUSIONI

Citando E. De Amicis, "L'uomo che pratica una sola classe sociale, è come lo studioso che non legge altro che un libro".

Di conseguenza, nel XXI secolo il *network* è identificabile sempre più come la vera e propria anima del *business*, che consente di interagire, di decidere, di conoscere.

BIBLIOGRAFIA

– Freeman, L.C. (2004) *The Development of Social Network Analysis: A Study in the*

- Sociology of Science*. Vancouver: Empirical Press.
- Hill, R. and Dunbar, R. 2002. *Social Network Size in Humans*. *Human Nature*, Vol. 14, No. 1, pp. 53 – 72.
 - Mazzoni, E. (2002). *La Social Network Analysis a supporto delle interazioni nelle comunità virtuali per la costruzione di conoscenza TD*, Vol. 35, No. 2, pp. 54 – 63.

17.

Technical Due Diligence quale strumento nel processo valutativo

Marzia Morena (RICS Italia)

ABSTRACT

Il mercato dei Fondi Immobiliari in Italia è ormai un settore maturo e strutturato che vede numerose SGR aver costituito o in fase costituente nuovi strumenti per l'ottimizzazione, sviluppo e valorizzazione di progetti e prodotti immobiliari.

Alla base di questo settore esiste un mondo legato alla valutazione degli *asset* afferiti ai fondi così come regolato dalle normative e dalle linee guida emanate da Banca d'Italia e Consob.

In relazione alla crisi finanziaria che ha colpito tutto il mercato mondiale, in Italia le strutture competenti di controllo e vigilanza hanno rilevato sempre più come fosse necessario, ai fini della trasparenza e dell'etica professionale, definire ed implementare alcune regole condivise. Regole che possano permettere al mondo immobiliare di dialogare attraverso l'utilizzo di *format*, procedure e *standard* comuni.

In questo senso RICS ha da più di 30 anni, in seno alla sua organizzazione, uno strumento che si ispira agli standard e alle linee guida da adottare per l'estensione di un documento valutativo: il Red Book.



Il mercato immobiliare sottolinea, costantemente, l'esigenza di uniformare le regole della valutazione, non soltanto da un punto di vista metodologico, che ormai ha declinato in tutte le sue forme e formule le varie metodologie, ma da un punto di vista del 'sistema di codifica' delle informazioni da esporre e utilizzare all'interno di un report valutativo.

RICS ha fatto un ulteriore sforzo, definendo a monte uno strumento fondamentale ai fini della valutazione, le RICS Best Practice & Guidance Note for Technical Due Diligence.

Il documento, che rappresenta il più recente sforzo

dell'associazione presente in 146 Paesi, si propone di sistematizzare il processo di ricerca ed analisi in merito alle caratteristiche fisiche e tecniche di una proprietà all'interno di un *report* che riveste un'importanza rilevante nell'ambito di compravendite e/o decisioni d'investimento soprattutto in una fase di incertezza finanziaria come quella attuale.

L'esigenza di *standard* di qualità riconoscibili all'interno di un mercato con *player* internazionali impone linguaggi comuni: per questa ragione le linee guida, lungi dal configurarsi come un rapporto standard, indicano l'insieme di accertamenti e verifiche che un professionista qualificato è in grado di fornire ai propri clienti all'interno di uno schema trasparente.

RICS (*Royal Institution of Chartered Surveyors*) rappresenta la più grande organizzazione a livello internazionale di professionisti che operano nel settore immobiliare, specializzati sia nella perizia e nella certificazione del territorio, che nella regolamentazione in materia di edilizia e delle relative questioni ambientali.

RICS, con oltre 160.000 membri qualificati e sedi rappresentative in 146 Paesi, offre una consulenza strategica indipendente e imparziale in materia di investimenti, di gestione, di valutazioni e di finanziamenti immobiliari per clienti sia istituzionali che privati.

RICS nasce ufficialmente nel 1868 a Londra. Gli associati RICS sono conosciuti come *Chartered Surveyors* (MRICS o FRICS) e godono di una qualificazione riconosciuta a livello internazionale proprio in virtù degli alti *standard* della professione in termini di istruzione e di formazione.

Uno degli obiettivi principali di RICS è di accrescere ulteriormente questo *status* con l'ulteriore sviluppo di forti *partnership* con le più importanti Università nel mondo, rafforzando in tal modo la crescita futura della professione e garantendo un *network* geograficamente il più diffuso possibile di professionisti altamente qualificati.

In Italia, RICS è presente dal 2003, grazie allo *start-up* di un rappresentante italiano che da oltre 25 anni vive in Gran Bretagna, l'Ing. Luciano Capaldo FRICS e che oggi ricopre il prestigioso ruolo di Presidente di RICS Europe.

Attualmente, RICS Italia conta 300 iscritti e, in questa particolare fase storica del mercato immobiliare, l'attenzione che il mercato rivolge a RICS è in crescita.

Un professionista RICS rappresenta per gli investitori internazionali e nazionali un punto di riferimento in materia di professionalità, etica e trasparenza. Gli investitori oggi sono sempre più attenti a valutare operazioni immobiliari e trovano sempre più ausilio e garanzia nel mondo RICS.

Gli associati alla RICS sono professionisti che operano in 17 diverse aree di specializzazione, definite '*Professional Groups*':

- *Antiques & Fine Arts*
- *Building Control*
- *Building Surveying*

- *Commercial Property Practice*
- *Dispute Resolution*
- *Environment*
- *Facilities Management*
- *Geomatics*
- *Machinery & Business Assets*
- *Management Consultancy*
- *Minerals & Waste Management*
- *Planning & Development*
- *Project Management*
- *Quantity Surveying & Construction*
- *Residential Property Practice*
- *Rural*
- *Valuation*

L'opportunità per il cliente è quindi quella di potersi avvalere della consulenza di professionisti riconosciuti al massimo livello di competenza in una determinata categoria di servizi.

Oggi afferiscono alla RICS professionisti che operano sia in piccole aziende che nelle più grandi società del settore immobiliare in Italia.

Sicuramente il primo *input* di appartenenza a RICS è arrivato dalle grandi aziende internazionali che sono da tempo presenti in Italia, alle quali hanno fatto seguito le più importanti realtà nazionali, che hanno intuito l'importanza di essere parte di una organizzazione come questa.

Il principale obiettivo di RICS oggi è di essere riconosciuto come un organismo di tutela degli interessi di tutti.

Il *branch* italiano di RICS è tra le associazioni fondatrici di Federimmobiliare, la federazione che raccoglie le più rappresentative associazioni del mercato immobiliare, all'interno della quale RICS Italia partecipa attivamente coordinando il *Tavolo di Lavoro* che opera nel campo delle *Valutazioni Immobiliari*.

Tale adesione è l'ulteriore conferma di come RICS non intenda assolutamente arroccarsi su posizioni intransigenti, ma che ha invece il bisogno e il desiderio di dialogare e confrontarsi con tutti gli attori del mercato per migliorare e adeguare un metodo e un approccio, riconosciuto e garanzia da sempre a livello internazionale, anche in Italia.

RICS è oggi riconosciuta in Italia soprattutto per l'area *Valuation*. Tale riconoscimento si è diffuso, *in primis*, grazie alle grandi società di valutazione nazionali e internazionali presenti nel nostro Paese, che da sempre abbracciano e adottano le linee guida definite dal *Red Book*; *in secundis* dallo volontà della RICS Italia di aderire a Federimmobiliare.

In questo contesto RICS Italia auspica di poter condividere con la *Community* del

real estate uno strumento partecipato e condivisibile che possa permettere al mercato di elevare il livello di trasparenza e modalità di stesura di un documento valutativo.

Il mercato dei Fondi Immobiliari in Italia è ormai un settore maturo e strutturato che vede numerose SGR aver costituito o in fase costituente nuovi strumenti per l'ottimizzazione, sviluppo e valorizzazione di progetti e prodotti immobiliari.

Alla base di tale importante e costante crescita del settore, esiste un mondo legato alla valutazione degli *asset* afferiti ai fondi così come declinato dalle normative e dalle linee guida emanate da Banca d'Italia e Consob.

In relazione alla crisi finanziaria che ha colpito tutto il mercato mondiale, in Italia le strutture competenti di controllo e vigilanza hanno rilevato sempre più come fosse necessario, ai fini della trasparenza e dell'etica professionale, definire ed implementare alcune regole condivise. Regole che possano permettere al mondo immobiliare di dialogare attraverso l'utilizzo di *format*, procedure e *standard* comuni.

In questo senso RICS ha, in seno alla sua organizzazione, uno strumento che si ispira agli *standard* ed alle linee guida da adottare per l'estensione di un documento valutativo: il *Red Book*. Attraverso una lunga e storica attività di condivisione e analisi degli *standard* internazionali la RICS, anche in Italia, cerca di veicolare uno strumento che possa essere condiviso.

Condivisione che possa divenire un ulteriore collante con tutte le realtà internazionali che si affacciano sul nostro territorio e che da tempo ne approvano le logiche e soprattutto che lo definiscono come strumento guida applicandolo e richiedendolo sempre più spesso. Il mercato immobiliare sottolinea, costantemente, l'esigenza di uniformare le regole della valutazione, non soltanto da un punto di vista metodologico, che ormai ha declinato in tutte le sue forme e formule le varie metodologie, ma da un punto di vista del 'sistema di codifica' delle informazioni da esporre e inserire all'interno di un report valutativo.

Il *format* esiste, semplice e lineare, la RICS lo adotta in tutti i 146 Paesi dove è presente e soprattutto è un processo metodologico che è già implementato e condiviso da tutte le più grandi e consolidate strutture societarie considerate *player* del mercato.

In realtà il "format" *standard* non deve essere utilizzato unicamente da quelle grandi strutture che già da tempo ne fanno uso, ma deve essere messo a disposizione, anche e soprattutto, di tutti i professionisti polverizzati sul territorio che pur facendo molto spesso degli ottimi lavori, non possono essere apprezzati da un eventuale investitore internazionale che ha bisogno di codificare un documento in un linguaggio già predefinito. RICS dispone di questo strumento che, costantemente, viene aggiornato.

L'esigenza di un aggiornamento continuo indica e sottolinea come un 'prodotto' può essere efficace e rispondente per tutte le età, ma che, regolarmente, ha bisogno di essere conformato e modificato in ragione dei tempi che cambiano, delle leggi che mutano e delle esigenze che il mercato richiede.

RICS ha fatto un ulteriore sforzo, declinando a monte uno strumento fondamentale ai fini della valutazione. Lo strumento sono le *RICS Best Practice & Guidance Note*

for *Technical Due Diligence*¹⁹. La pubblicazione, di recente presentata²⁰ in Italia e disponibile sul sito della RICS, è il frutto di un lungo lavoro che ha visto protagonisti su un tavolo basato a Bruxelles e coordinato dall'Ing. Luciano Capaldo (Chairman RICS Europe), tutti gli afferenti a RICS Europe. Anche l'Italia ha contribuito al tavolo con tre²¹ rappresentanti particolarmente preparati che da anni svolgono, con ruoli rilevanti, queste attività. Al fine di ottenere una gestione ottimale del patrimonio immobiliare la *due diligence* è, senza dubbio, indispensabile.

Essa è lo strumento decisionale per l'acquirente perché fornisce gli elementi di analisi e di valutazione necessari all'esatta definizione dell'oggetto, delle singole transizioni e delle condizioni di "fattibilità", consentendo di massimizzare l'utilità delle varie operazioni e di definire le migliori strategie di valorizzazione.



È il processo di indagine che unisce la verifica dello stato di fatto con quella documentale e normativa.

Si sviluppa attraverso un riscontro tra lo stato documentale, le prescrizioni normative e lo stato di fatto valutando i possibili scostamenti presenti; nello specifico è mirata a definire i potenziali oneri economici dovuti a non conformità e, quindi, i necessari costi di adeguamento, o le passività vere e proprie.

Per una corretta valutazione/gestione del patrimonio immobiliare la *due diligence* diventa indispensabile: permette, infatti, di individuare in modo preciso gli accantonamenti necessari per eseguire i lavori derivanti dagli adeguamenti legislativi, ma anche di focalizzare procedure ed azioni necessarie a riportare e mantene-

19 RICS Best Practice & Guidance Note for Technical Due Diligence of Commercial, Industrial & Residential Property in Continental Europe, RICS Europe 2011.

20 Tavola Rotonda: La Due Diligence: Strumento di valore e Responsabilità del consulente – Roma, Acquario Romano, 26 Settembre 2011

Evento Patrocinato da Federimmobiliare e Ordine degli Architetti di Roma e Provincia.

Relatori della tavola Rotonda sono stati:

John Atkins_Chairman del European Construction Group_RICS

Andrea Camporese_Presidente AdEPP_Associazione degli Enti Previdenziali Privati

Luciano Capaldo_Chairman RICS Europe

Paolo Crisafi_Segretario Generale di Federimmobiliare

Gianni Guerrieri_Direttore Direzione Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi estimativi, Agenzia del Territorio

Marzia Morena_Presidente RICS Italia

Angelo Peppetti_Responsabile Settore Crediti ABI

Federica Saccani, Roberto Talotta, Cristiano Egidi_The RICS Europe TDD Working Party

Amedeo Schiattarella_Presidente dell'Ordine degli Architetti di Roma e Provincia

Lisette Van Doorn_Country Manager ING Real Estate Investment Management

21 Federica Saccani (Director – Building Consultancy CB Richard Ellis SpA), Roberto Talotta (Country Manager EC Harris Italia Srl), Cristiano Egidi (Real Estate Project Leader – Protos SpA).

re in condizioni ordinarie gli immobili, oppure di ottenere possibili risparmi fiscali. Quando si è in sede di trasferimento del titolo di proprietà, la *due diligence* facilita lo svolgersi della negoziazione apportando sia elementi utili sullo stato dell'immobile, sia all'interno del processo di definizione del valore dell'immobile. Infatti, al termine di questa attività è possibile avere indicazioni sui costi futuri da sostenere per manutenzione, adeguamenti ecc. e valutarne l'influenza sull'operazione di trasferimento. La *due diligence* diventa uno strumento non solo utile, ma fondamentale a garantire la trasparenza delle operazioni effettuate.

Il processo di *due diligence* si fonda su una verificata e consolidata metodologia per l'analisi, l'organizzazione e la gestione dei dati sensibili consentendo al professionista-consulente di svolgere in modo dettagliato e rapido l'attività di valutazione dei complessi immobiliari. Nell'ambito dell'attuale assetto del mercato immobiliare diviene fondamentale e di importanza strategica il possesso delle conoscenze relative allo stato e alla qualità del bene. L'attività di *due diligence* è strumentale a tale possesso e, in ultima analisi, è la fase obbligatoria di un processo di investimento che vuole essere redditizio e che ha come punto di forza la valorizzazione del cespite immobiliare.

Il documento si propone di sistematizzare il processo di ricerca ed analisi in merito alla caratteristiche fisiche e tecniche di una proprietà all'interno di un *report* che riveste un'importanza rilevante nell'ambito di compravendite e/o decisioni d'investimento soprattutto in una fase di incertezza finanziaria come quella attuale.

L'esigenza di *standard* di qualità riconoscibili all'interno di un mercato con *player* internazionali impone linguaggi comuni: per questa ragione le linee guida, lungi dal configurarsi come un rapporto *standard*, indicano l'insieme di accertamenti e verifiche che un professionista qualificato è in grado di fornire ai propri clienti all'interno di uno schema trasparente.

Le *RICS Best Practice & Guidance Note for Technical Due Diligence* (TDD) non si configura, tuttavia, come attività acritica e routinaria di collezione delle informazioni intorno ad un cespite: l'individuazione delle criticità che contraddistinguono la proprietà immobiliare (sia essa un'area o un manufatto) e la conseguente valutazione degli interventi/costi necessari al miglioramento delle prestazioni sono il principale valore aggiunto che il servizio garantisce ai soggetti investitori.

Sebbene sia possibile definire ciò che costituisce un rapporto "standard" di *Technical Due Diligence* in un Paese che dispone di un quadro legislativo prevalentemente nazionale, questo non era chiaramente possibile o addirittura auspicabile in un contesto europeo. Questo perché i componenti della *Technical Due Diligence* possono o non possono essere obbligatori in Paesi specifici, possono o non possono essere regolati dalla legge o possono o non possono essere limitati ai membri di alcune professioni. La nostra guida, pertanto, esamina un *range* di servizi che dovrebbero essere discussi con il cliente per decidere sia i componenti da includere e il livello di approfondimento da applicare all'analisi. Il risultato di questo processo è una relazione che è in linea con le migliori pratiche e su misura per le esigenze specifiche del cliente. La

RICS *Europe Guidance Note* è composta da otto sezioni, qui di seguito riportate:

RICS Best Practice & Guidance Note for Technical Due Diligence – Table of Contents

1.	Purpose and application
2.	The need for technical due diligence
3.	Considerations of technical due diligence
3.1	Content
3.2	Purchase (including financing and purchase of development projects)
3.3	Occupation
3.4	Disposal
4.	Taking instructions
4.1	Client requirements
4.2	Confirming the instruction
4.3	Third party consultants and their appointment
4.4	Engagement by lead consultant
4.5	Engagement directly by the client
4.6	Health and safety for property professionals
5.	Main components of the technical due diligence report
5.1	Agreement between parties
5.2	General property description
5.3	Access
5.4	Tenure
5.5	Structure
5.6	Building fabric
5.7	External areas
5.8	Building services
5.9	Environmental issues
5.10	Sustainability
5.11	Town planning
5.12	Statutory compliance review
5.13	Heritage significance assessment
5.14	Floor space ratio, car parking ratio and efficiency
5.15	Identification surveys
5.16	Tax depreciation/capital allowances
5.17	Reinstatement cost allowance
5.18	Capital expenditure (CAPEX) forecasts
5.19	Operational expenditure assessment
6.	Interpretation of the report
6.1	Cost findings
6.2	Time frame
6.3	Risk ratings
6.4	Reasons for defect
6.5	Incorporating costs into investment analysis and strategy
7.	Matters for the legal advisors' attention
7.1	Title and tenure
7.2	Boundaries
7.3	Guarantees and warranties
7.4	Leases
7.5	Statutory compliance issues
8.	Insurance
	Annex A – Confirmation of services checklist (for existing office buildings)
	Annex B – Sample report limitations
	Annex C – Typical survey kit

Il documento rimarca come l'investimento conoscitivo della *Technical Due Diligence* si traduca in una maggiore efficienza nel tempo delle scelte d'investimento.

Si ritiene che il lavoro fatto possa ancora più contribuire alla trasparenza e all'oggettività dei valori di mercato rappresentati in una valutazione.

RICS è convinta che, nei prossimi anni, questa guida sarà uno strumento indispensabile sia per i professionisti che per i loro clienti.

Inoltre, *RICS Europe Due Diligence Working Party* ha l'obiettivo, in futuro, di implementare questo documento della *Technical Due Diligence* con specifiche linee guida di ogni singolo Paese al fine di fornire strumenti per una maggiore e più completa comprensione dei quadri normativi.

RICS si propone al mercato forte della sua storia internazionale, ma è pronta e disponibile a costituire collaborazioni e confronti per perfezionare, ancora di più, gli strumenti che, già a livello internazionale, sono largamente diffusi e condivisi, ma che necessitano di essere calati e vestiti sulle esigenze e specificità dei singoli Paesi.

BIBLIOGRAFIA

- Morena M., (2007), *Finanza e costruzioni*, (a cura di), Roma, Aracne Editrice.
- Pisani B., (2003), *La valorizzazione strategica degli immobili*, (a cura di), Milano, Il Sole 24 Ore.
- Tronconi O., Ciaramella A., Pisani B., (2002), *La gestione di edifici e patrimoni immobiliari*, (a cura di), Milano, Il Sole 24 Ore.

18.

ULI e gli eventi internazionali

Luca de Ambrosis Ortigara (ULI Italia)

ULI è un'associazione del mondo del *Real Estate* indipendente e *non-profit* con oltre 35.000 soci nel mondo e con una *mission* molto chiara: promuovere un utilizzo responsabile del territorio al fine di migliorare l'intero ambiente.

In questa relazione non intendo descrivere ULI (chi volesse saperne di più può leggere la scheda tecnica alla fine della relazione) ma una delle sue attività, quella degli *Advisory Panel* dedicati ai grandi eventi.

ULI ha sempre rivolto grande attenzione agli eventi internazionali studiando il loro impatto sul territorio e le conseguenze e per molti di questi ha effettuato degli *Advisory Panel* per assistere gli organizzatori nella strutturazione degli eventi stessi.

PERCHÉ ORGANIZZARE E OSPITARE EVENTI INTERNAZIONALI PORTA VANTAGGI ECONOMICI E STRATEGICI PER LA CITTÀ?

I grandi eventi internazionali hanno sempre portato vantaggi economici e strategici per la città ospitante, ma anche rischi. Recentemente ULI ha prodotto una relazione su questo tema che può essere interessante in considerazione dell'EXPO 2015 che è in fase di preparazione a Milano.

Per oltre 40 anni, ospitare eventi internazionali come Olimpiadi, EXPO, Coppe del Mondo, festival culturali, è stato visto come un mezzo importante per stimolare un periodo di crescita e di sviluppo nelle città che ne erano sede. L'EXPO del 1967 a Montreal è stato accolto come un segnale del nuovo posizionamento del Canada come nazione tecnologicamente avanzata. Le Olimpiadi del 1968 e la Coppa del Mondo del 1970, entrambe in Messico, hanno presentato al mondo la crescita economica dello stato americano. In tempi più recenti Le Olimpiadi del 1992 spiccano come il momento in cui Barcellona si è sviluppata come una città moderna all'avanguardia e le Olimpiadi di Sydney otto anni più tardi sono probabilmente ricordate come le migliori di sempre.

Più recentemente, molte delle principali economie in crescita, hanno visto l'organizzare un grande evento come un mezzo per accelerare il loro sviluppo urbano e infrastrutturale, oltre che per annunciare il loro arrivo sulla scena mondiale come grande potenza. Negli ultimi anni, la Cina ha ospitato la sua prima Olimpiade ed Expo, il Brasile ospiterà l'Olimpiade e la Coppa del Mondo, l'India i Giochi del Commonwealth, la Russia le Olimpiadi invernali. Allo stesso tempo, le principali città del mondo sono ancora una volta in competizione per tali eventi e l'entusiasmo di ospitarli è stato rinnovato. Così Londra, New York, Tokyo, Pechino, Shanghai, Parigi, Madrid, Rio, Milano, Mosca, Chicago, sono state scelte o sono in competizione per ospitare grandi eventi nel corso dei prossimi anni.

L'ospitare eventi internazionali rappresenta un vantaggio per le città e nazioni ospitanti per diversi motivi. Tra i quali:

- le infrastrutture necessarie all'organizzazione dell'evento sono utili per la città sia prima che dopo l'evento;
- la spinta del turismo, oltre ad essere un bene in sé, porta anche investimenti correlati e stimoli al commercio;
- lo sviluppo e la riqualificazione del terreno necessario per ospitare le strutture destinate all'evento, sono estremamente utili per rigenerare aree depresse della città, rappresentando uno stimolo per la pianificazione e attrazione di investimenti;
- l'esposizione globale sui media di un evento consente alla città e alla nazione di modellare la propria identità e immagine, proponendo nuove tendenze, recenti miglioramenti e altre risorse altrimenti nascoste.

L'entità degli sforzi necessari e la scadenza prefissata rendono l'efficienza della gestione del progetto essenziale. Questo porta spesso ad innovazione e snellimento dei processi di *governance* e burocrazia.

Per queste ragioni, e altre che sono correlate, la recente esperienza suggerisce che ospitare eventi internazionali può agire da catalizzatore o stimolo per modellare e sviluppare un mercato capace di attrarre investimenti per diversi cicli economici.

Riuscire a fare eleggere una determinata città per un evento internazionale non basta come fatto singolo a creare crescita, ma richiede anche che i processi di sviluppo siano sapientemente gestiti e promossi. Come ad esempio:

- a) Utilizzare la manifestazione per intraprendere ri-progettazione e riqualifica su larga scala per obiettivi al di là delle esigenze strettamente correlate alla manifestazione stessa, allineando il valore ottimale a lungo termine del sito con i piani regionali e locali.
- b) Determinare il prima possibile come impiegare le infrastrutture e i servizi utilizzati per l'evento dopo la fine di questo, nell'interesse di uno sviluppo a lungo termine.
- c) Pianificare l'investimento che sarà necessario per riconfigurare i siti e la logistica per l'uso dell'area post-evento.

- d) Rimanere concentrati sul risultato nel lungo periodo anche mentre si devono soddisfare gli impegni a breve termine (come l'evento stesso).
- e) Creare *skills* in grado di gestire il processo di sviluppo in modo efficace anche dopo la fine dell'evento.

ESEMPI

Olimpiadi di Barcellona del 1992

Dal momento in cui i Giochi Olimpici del 1992 sono stati assegnati a Barcellona nel 1986, gli organi governativi della città hanno preso la decisione di una serie di modifiche estetiche alla città, necessarie per generare un patrimonio economico che avrebbe trasformato Barcellona da una metropoli industriale in declino a un *hub* della conoscenza moderna e fiorente. Ciò ha richiesto che l'assegnazione dei Giochi generasse investimenti significativi da fonti sia pubbliche che private. Tra il 1986 e il 1993, è stato investito un totale di 12,47 miliardi di Euro (ai prezzi del 2000), dei quali il 40,3% proveniente dal settore pubblico, il 59,7% da quello privato. È interessante notare che gli investimenti si sono concentrati sulle infrastrutture cittadine più che sull'evento in sé, che ha rappresentato solo il 14,5% della spesa totale. Barcellona è riuscita perfettamente nell'intento di mantenere la crescita economica generata dai Giochi anche dopo la fine di questi. Tra il 1992 e il 2004, gli investimenti in infrastrutture pari a 9.88 miliardi di Euro.

In base a una serie di indici, come lo *European City Monitor* e il *Mercer Global Quality of Life Index*, Barcellona è una delle città con crescita maggiore negli ultimi 30 anni in Europa. La maggior parte degli esperti indicano l'essere riusciti ad aggiudicarsi l'organizzazione dei Giochi Olimpici del 1992 come il punto di svolta nella storia della città.

Mondiali di Calcio Francia 1998

Dal declino industriale che ha caratterizzato il quartiere di Saint Denis fino ai primi anni '90, l'area ha vissuto una crescita economica che l'ha trasformata in un "distretto multifunzionale con una spiccata diversificazione urbana in cui migliaia di persone lavorano, vivono, studiano e si divertono." Anche se i primi segni di trasformazione dell'area hanno cominciato a manifestarsi nel 1985, la vera spinta è arrivata a partire dal 1992, con l'aggiudicarsi da parte della Francia della Coppa del Mondo FIFA e la decisione di costruire lo Stade de France nel quartiere di Saint Denis, dando via a un periodo ricco di sviluppo e investimenti nell'area. Gli investimenti pubblici tra il 1994 e il 1999 si aggirano intorno ai 740 milioni di Euro, tra cui un contributo pubblico di 190 milioni di Euro solo per il nuovo stadio, che ha rappresentato l'unica nuova costruzione tra i 10 stadi previsti per l'evento. Anche a seguito della manifestazione,

l'area è stata in grado di attrarre investimenti consistenti, tra il 2000 ed il 2006, enti pubblici e privati hanno contribuito con 450 milioni per lo sviluppo del quartiere. Oggi, il quartiere di Saint-Denis è fiorente. Nuove infrastrutture, una nuova immagine, nuove imprese e un nuovo paesaggio ringiovanito competono con il centro di Parigi e il quartiere La Défense per il grado di attrattive e di investimenti provenienti principalmente dal settore privato.

Oltre ad aver catalizzato lo sviluppo e il processo di investimento, la Coppa del Mondo ha dato alla zona una iniezione di fiducia per l'organizzazione di eventuali eventi futuri. Nonostante le due proposte olimpiche non siano andate a buon fine, l'assegnazione dei Campionati Mondiali di Atletica del 2003 e la Coppa del Mondo di Rugby del 2007, hanno rafforzato il successo dei Mondiali del 1998, ancora una volta concentrando gli occhi di tutto il mondo sul quartiere di Saint Denis.

Olimpiadi Invernali Torino 2006

Torino è stata caratterizzata da declino industriale e da un aumento della disoccupazione dalla fine degli anni '80 e per tutti gli anni '90. Uno dei momenti chiave nella storia recente di Torino è stato il lancio nel 2000 del Piano Strategico per l'organizzazione delle Olimpiadi Invernali. Guidato dal Piano, lo sviluppo economico e industriale di Torino è stato caratterizzato da un forte incremento fino al 2006, l'anno dei Giochi. Le Olimpiadi Invernali hanno attirato le attenzioni internazionali sulla città, enfatizzandola agli occhi del mondo come polo culturale, di *design* e tecnologia, ingegneria e scienze. Una piccola quantità di investimenti pubblici molto ben indirizzati, sono stati in grado di attrarre grandi volumi di finanziamenti privati, con un rapporto di 1:20. Con un *focus* sull'eredità da lasciare alla città a giochi finiti, 765 milioni di Euro sono stati investiti nelle infrastrutture della città, rispetto ai 390 milioni per la costruzione di *facilities* sportive. In particolare, le nuove infrastrutture per il trasporto hanno reso Torino più accessibile per le imprese, fenomeno che ha rinforzato gli investimenti nell'area torinese. L'intensa attenzione dei media ha permesso a Torino di raccontare la storia della sua rinascita a un pubblico globale.

ULI ADVISORY SERVICE PANELS

Recentemente ULI si è occupata anche dell'EXPO di Shanghai 2010 e delle Olimpiadi di Londra 2012 che è in fase di preparazione. Ma prima di descrivere quanto fatto per questi due eventi vediamo brevemente in cosa consiste un *ULI Advisory Panel*.

Gli *ULI Advisory Services Panels* forniscono consulenza strategica sullo sviluppo immobiliare e più in generale su problematiche legate al *real estate*. Generalmente vengono richiesti da città oppure enti pubblici oppure promotori immobiliari che vogliono un'opinione indipendente su un progetto urbano ed il suo impatto sulla

città oppure la località. Questo vien fatto per progetti di sviluppo o ristrutturazione urbana. Un esempio è il *panel* effettuato a Milano nel 2003 per conto della Fondazione Fiera Milano sul progetto di sviluppo immobiliare City Life. Ma *panel* sono stati fatti anche dopo eventi disastrosi, per esempio quelli dedicati a New Orleans dopo le distruzioni causate dall'uragano Katrina.

L'*Advisory Services Panel* di ULI riunisce esperti del *real estate* e professionisti del *land use* per sviluppare soluzioni innovative per l'utilizzo del territorio e per complessi e progetti di sviluppo immobiliare. I membri del *panel* sono soci di ULI con ampia esperienza immobiliare e con competenze varie necessarie per valutare un grande progetto. Dedicano il loro tempo gratuitamente e questo è una garanzia di indipendenza e di equità nelle valutazioni finali che danno al committente.

Fondato nel 1947, questo programma ha completato oltre 600 *panel*, in ben 12 Paesi e 4 continenti diversi. Infatti questi *panel* composti da specialisti internazionali offrono il proprio contributo per soluzioni creative e pratiche a problemi come: riqualificazione e rivitalizzazione di aree urbane, gestione del territorio, sviluppo potenziale, gestione della crescita, riuso e riqualificazione di basi militari, e *Asset Management*.

L'*Advisory Services Panel* di ULI affianca e offre la propria attività di consulenza a varie entità, tra le quali: governi locali, imprenditori privati, *developer*, e molte altre organizzazioni pubbliche, private e *non-profit*.

Durante più di 60 anni i *panel* sono stati oggetto di lodi da parte di ufficiali pubblici, imprenditori privati ed esponenti del mondo bancario, per il loro approccio globale e pragmatico, atto a risolvere le sfide del territorio.

In breve l'*Advisory Services Panel* fatto da ULI:

- fornisce una consulenza strategica oggettiva e imparziale;
- presenta un punto di vista esterno offerto da professionisti ed esperti del settore;
- seleziona i membri di un determinato *panel* in base alle loro competenze specifiche;
- offre l'opportunità di coinvolgere un ampio spaccato della comunità locale, delle imprese e del governo per costruire consenso intorno a questioni complesse.

L'esempio del panel per l'EXPO di Shanghai 2010

ULI ha convocato un *workshop forum* che si è svolto dall'11 al 14 settembre 2006 per supportare la città di Shanghai nel rafforzamento della sua immagine a livello internazionale attraverso l'organizzazione dell'EXPO 2010. L'istituto è stato invitato ad assemblare un *team* internazionale di professionisti con esperienza in sviluppo urbano per condividere le migliori idee e pratiche nella pianificazione territoriale e sviluppo immobiliare. ULI ha messo insieme un *team* composto da investitori, architetti, urbanisti, sindaci che nonostante fossero responsabili delle loro aziende hanno dedicato una settimana di lavoro al futuro World EXPO 2010. Al *team* è stato specificamente chiesto dalla città di Shanghai di affrontare le problematiche della pianifica-

zione e di guardare al potenziale futuro del sito scelto per il World EXPO 2010.

Shanghai doveva ospitare il World EXPO 2010 dal 1° maggio al 31 ottobre 2010. Sotto il tema “Better City, Better Life”, si prevedeva che l’evento avrebbe attratto 70 milioni di visitatori, 65 milioni dalla Cina e 5 milioni dall’estero, con una media di 400.000 visitatori al giorno. La maggior parte dei visitatori sarebbe arrivata sul sito in treno, bus o traghetto. L’area scelta per il sito EXPO era precedentemente di natura industriale.

Il *Panel Service* di ULI si è focalizzato sui piani regolatori e sul sito di EXPO 2010. E alla fine le seguenti raccomandazioni sono state fatte per quanto riguarda i punti chiave che al *team* è stato chiesto di prendere in considerazione.

L’EXPO 2010 offriva un’opportunità enorme per creare un nuovo quartiere all’interno della città che potesse fungere da catalizzatore per lo sviluppo futuro. La dimensione del sito, la sua posizione e la qualità anticipate delle infrastrutture che sarebbero state costruite per l’evento, rappresentavano tutti punti a favore per una efficace riqualificazione.

Dopo la fine dell’EXPO, la sfida sarebbe stata quella di guidare la trasformazione dell’area e creare una città che fosse un modello di vita per uno sviluppo sostenibile e con forte collegamento tra il passato e il futuro. Il *team* raccomandò la creazione di un ente specifico per la gestione della riqualificazione dell’area dopo la fine della fiera.

Per poter attrarre investimenti immobiliari nel lungo termine era però necessario che la città fosse in grado di creare e mantenere valore per gli investitori.

Per raggiungere tale obiettivo la città avrebbe dovuto sostenere determinati requisiti elencati dal *team* durante il *panel*: trasparenza, liquidità e velocità nel concludere la transazione, qualità della forza lavoro, connettività e infrastrutture e un governo stabile.

Esempio per le Olimpiadi di Londra 2012

Alle Olimpiadi di Londra ULI non ha dedicato un *panel* ma ha invece contribuito attraverso convegni specificamente dedicati all’impatto delle enormi costruzioni che verranno effettuate e al “legacy” cioè il lascito di questo grande evento sulla città di Londra e specificamente su quei quartieri (East London) che fino ad oggi erano considerati meno sviluppati e più bisognosi di sviluppo.

Il primo convegno è stato fatto a giugno 2006 insieme alla *British Property Foundation* e dedicato a *Legacy Masterplan*, dove i responsabili del piano urbanistico in corso di sviluppo hanno discusso insieme ai soci e agli invitati ULI come gestire il post Olimpiadi e come usufruire di quanto sarà stato costruito per lo sviluppo dell’intera zona all’est di Londra.

È previsto ora un secondo convegno dedicato anch’esso alla *Legacy* delle Olimpiadi per un’ulteriore verifica e discussione su quanto già fatto e sulle strutture gestionali del post Olimpiadi. Il convegno sarà dedicato non solo alla parte pubblica ma an-

che a capire quanto dei cespiti costruiti potranno essere messi sul mercato al fine di recuperare una parte degli ingenti mezzi investiti nell'Olimpiade. Attraverso questo tipo di convegno/forum (come attraverso gli *Advisories Services*) dove parlano sia i responsabili dello sviluppo che gli specialisti invitati da ULI, l'organizzazione mira a contribuire alla trasparenza e soprattutto all'efficienza strategica del grandissimo progetto di rigenerazione che deriverà dal progetto Olimpico.

CONCLUSIONE

Anche Milano sta preparando un grande evento, l'EXPO 2015.

Dal punto di vista degli investimenti, gli organizzatori prevedono un costo complessivo di 4,1 miliardi di Euro nelle infrastrutture. Si ritiene che questi investimenti possano fornire un utile stimolo per l'economia, in modo da poter rilanciare il marchio milanese sulla scena internazionale. Nonostante questo notevole investimento, forse maggiore che in qualsiasi altro EXPO in passato, l'attenzione non sarà focalizzata unicamente sulla città; è prevista infatti dagli organi competenti una spinta per diffondere i benefici dell'EXPO al di fuori del perimetro comunale milanese.

Si calcola che:

- l'evento porterà a oltre 20 miliardi di Euro d'investimento in infrastrutture. Di questi 4,2 miliardi di Euro saranno diretti, i rimanenti indiretti;
- nel periodo 2010-2015 verranno creati 70.000 posti di lavoro;
- nei 6 mesi dell'Expo si stima che arriveranno 29 milioni di turisti, per una media giornaliera di 160.000 visitatori;
- ci saranno circa 175 paesi espositori;
- nell'arco dei 6 mesi dell'EXPO verranno organizzati 7.000 eventi per la cui realizzazione saranno richiesti 892 milioni di Euro;
- il fatturato del mondo imprenditoriale milanese aumenterà di 44 miliardi di Euro, pari ad un incremento del 10%;
- verranno creati 11 kmq di spazio verde.

Finalmente, dopo un lungo periodo di poche trasformazioni urbane, negli ultimi anni Milano sta vivendo dei cambiamenti importanti: progetti quali Porta Nuova, City Life e il Palazzo della Regione Lombardia stanno portando notevoli modifiche allo *skyline* della città. Progetti di riqualificazione tra i più grandi in Europa, che coinvolgono *developer* e gruppi internazionali, oltre ad architetti di fama mondiale, tra gli altri: Cesar Pelli, Arata Isozaki e Zaha Hadid. L'EXPO 2015 rappresenta per Milano l'occasione unica per portare avanti questa crescita che le permetterebbe di stare al passo con le altre grandi città europee. Tuttavia, l'evento stesso non può essere l'unica finalità ma i grandi investimenti devono essere formulati in modo da dare un ulteriore sviluppo sostenibile alla città. Analizzare e definire già da oggi gli obbiettivi post EXPO, sia dal punto di vista della loro sostenibilità sia dal punto di vista del loro

impatto a lungo termine, deve necessariamente essere un elemento fondamentale del successo del grande progetto dell'EXPO 2015.

A questo fine ULI Italia si propone di organizzare uno o più convegni modellati su quelli di Londra proprio sul contributo a lungo termine che L'EXPO 2015 lascerà alla città, e se richiesto dalla città o dall'EXPO stessa potrà fornire un *panel* di *advisory* composto da specialisti internazionali indipendenti, su modello di quanto fatto a Shanghai, al fine di analizzare e contribuire alla strategia della *governance* di questo grande evento.

SCHEDA TECNICA ULI

Urban Land Institute è un'organizzazione internazionale *non profit* di ricerca e formazione fondata nel 1936. ULI si dedica allo sviluppo delle migliori politiche e alla preparazione di una *leadership* volta ad un utilizzo responsabile del territorio al fine di migliorare l'intero ambiente. ULI è un grande *network* altamente qualificato, una piattaforma di collaborazione e condivisione per interagire con i massimi esponenti del *real estate*:

- Aderiscono a ULI oltre 40.000 membri in tutto il mondo, di cui più di 2.600 in Europa a rappresentanza dell'intero spettro delle discipline di sviluppo immobiliare nei settori pubblico e privato.
- ULI è il *forum* multidisciplinare leader nel settore che stimola lo scambio di opinioni, di informazioni strategiche e di esperienze.

Entrare in ULI significa aderire ad un gruppo di esperti con cui crescere tramite condivisione, affiancamento e risoluzione condivisa di problemi

Il *District Council* in Italia è stato costituito nel 2000, conta 150 associati e promuove gli obiettivi di ULI attraverso una serie di incontri a Milano e a Roma. Inoltre, una volta all'anno, organizza un convegno a livello nazionale su uno specifico tema di interesse del mercato.

ULI organizza in Italia:

- Una serie di incontri a Milano e a Roma per discutere temi specifici e tendenze del mercato.
- Un convegno annuale di approfondimento su un tema di interesse strategico per il mercato nazionale.
- Una costante attività di assistenza agli associati per aiutarli a sviluppare iniziative di *networking* e condivisione di informazioni, progetti e strategie.

ULI, associazione indipendente e *super partes*, promuove ricerche che mirano ad anticipare i *trend* e le problematiche relative all'utilizzo del territorio, propone soluzioni e fornisce informazioni di rilevanza strategica per lo sviluppo del settore *real estate*.

- Effettua ricerche interdisciplinari, su base multinazionale e multisettoriale.
- Illustra le tendenze di mercato, i nuovi progetti e le problematiche legate alla politica sulla rivista *Urban Land Europe*.
- Propone un vasto repertorio di pubblicazioni e *case studies*.
- Ha un sito Internet interattivo sempre aggiornato e ricco di informazioni su ogni aspetto del *real estate*.
- Crea *Advisory Services*, gruppi di lavoro che offrono consulenza su progetti complessi di sviluppo e pianificazione immobiliare.

ULI attinge all'esperienza e alle competenze dei suoi associati per individuare e perseguire l'eccellenza organizzando:

- Incontri per esaminare tematiche d'attualità: i *congestion charging*, la tassa di circolazione in specifiche zone della città, le case popolari o, ancora, le politiche urbanistiche europee.
- Premi di Eccellenza ULI per i migliori progetti immobiliari a livello globale.
- Il Premio J.C. Nichols Prize for Visionaries in Urban Development, del quale viene insignita la persona che abbia operato mantenendo i più alti standard nello sviluppo responsabile.

La *European Urban Design Competition* per promuovere un approccio interdisciplinare al *design* urbano e alle problematiche di sviluppo

ULI incoraggia l'attività di relazione tra gli associati dei diversi distretti, nazionali e locali, al fine di sostenere una costante sensibilizzazione degli organismi politici ad attuare migliori prassi per lo sviluppo del territorio.

Grazie alla costante valorizzazione delle risorse culturali, tecnologiche e industriali dei Paesi in cui è presente, ULI rappresenta una risorsa qualificata a sostegno dello sviluppo consapevole delle aree urbane.

ULI crea occasioni di collaborazione e confronto per realizzare progetti basati sul consenso della comunità ed essere, così, motore di una crescita intelligente e ad ampio raggio, dalle problematiche relative agli alloggi, alle infrastrutture pubbliche alle nuove politiche di sviluppo sostenibile.

PARTE TERZA

PREVISIONI E PROSPETTIVE PER IL REAL ESTATE ITALIANO

1.

Il *sentiment* degli operatori: i risultati dell'indagine trimestrale

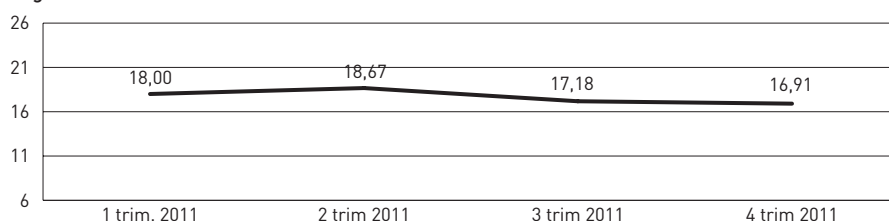
IL SENTIMENT²²

A Roma, il 18 gennaio 2012, Sorgente Group S.p.A. e il Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi di Parma, in collaborazione con Federimmobiliare, presentano il Terzo 'Sentiment' Immobiliare.

È una rilevazione *dal profilo qualitativo, relativa agli ultimi tre mesi del 2011*, finalizzata ad individuare su base trimestrale le aspettative espresse dalle varie filiere professionali dell'industria immobiliare. Una proiezione qualitativa del mercato nel *sentiment* dei suoi principali attori, un *panel* di oltre 200 operatori del settore, tra professionisti e *top manager* provenienti dai singoli comparti.

I PRINCIPALI RISULTATI IN SINTESI

Figura 1.1. L'evoluzione dell'Indice FIUPS nel 2011



L'Indice Fiups (acronimo di Federimmobiliare, Università di Parma e Sorgente) è lievemente in flessione, scendendo da 18 a 16,91. Il risultato è dovuto soprattutto alla previsione di peggioramento del settore industriale a fronte di una generale pre-

²² Il Coordinatore scientifico del progetto è il Professor Claudio Cacciamani, le coordinatrici operative sono la dottoressa Federica Ielasi e la dottoressa Sonia Peron, entrambi collaboratrici di Uniparmarealestate, Laboratorio di Economia e Finanza Immobiliare del Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi di Parma.

occupazione per la situazione economica del Paese. Gli operatori immobiliari hanno però attese incoraggianti per il futuro. Le principali aspettative sono di stabilità con qualche peggioramento: il 75,97% del campione ritiene che l'economia del Paese negli ultimi 12 mesi sia peggiorata, addirittura il 14,73 sostiene che sia molto peggiorata. Nonostante questo, circa la metà del campione (il 43,85%) si attende un anno di valori che saranno stabili o in lieve peggioramento, ma solo in certi comparti, come quello industriale. Inoltre, quasi la metà degli intervistati si aspetta un andamento invariato della propria attività e il 72% dichiara l'intenzione di non assumere nuovo personale. Piuttosto elevata tuttavia è la percentuale di coloro che intendono introdurre innovazioni nella propria attività, soprattutto in termini di nuovi profili professionali nell'organizzazione e nuove linee di *business* (circa il 50%). Non si può ancora pensare a una ripresa vivace generalizzata: infatti, sugli immobili industriali c'è l'attesa di una discesa dei prezzi (per il 40,16% degli intervistati), di una moderata riduzione per uffici (43,31%), commerciale (39,37%) e alberghiero (43,31%). Stabile il settore residenziale, in termini sia di rischio sia di rendimento.

LE ASPETTATIVE

Stabilità con qualche peggioramento è la parola d'ordine: il 75,97% del campione ritiene che l'economia del Paese negli ultimi 12 mesi sia peggiorata, addirittura il 14,73 sostiene che sia molto peggiorata.

Figura 1.2. Evoluzione dei prezzi immobiliari
[rispetto alla situazione attuale]

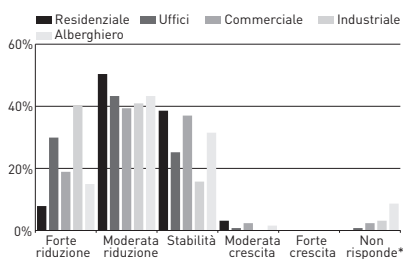


Figura 1.3. Che cosa prevede per l'andamento della sua attività (aziendale o professionale) nei prossimi 12 mesi?

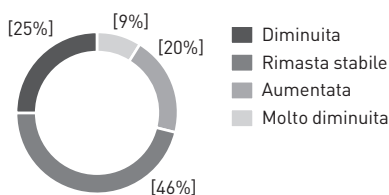


Figura 1.4. Nei prossimi 12 mesi prevede di apportare innovazioni nella sua azienda?

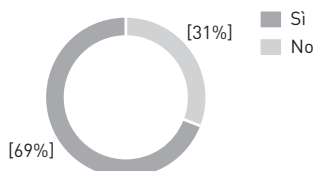
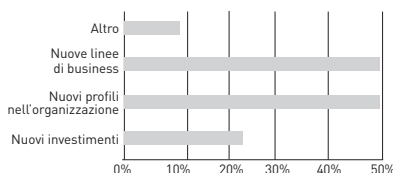


Figura 1.5. E se sì di che tipo?



Nonostante questo, circa la metà del campione (il 43,85%) si attende un anno di

valori che saranno stabili o in lieve peggioramento, ma solo in certi comparti, come quello industriale.

LE CITTÀ

Nel settore degli uffici sono ottime le attese per Milano e Roma, nell'industriale andranno bene Padova, Milano e Parma, gli alberghi cresceranno a Venezia, Roma e Firenze. Destinazioni preferenziali saranno Capri e Portofino per il residenziale e Taormina e Cortina in particolare per gli alberghi.

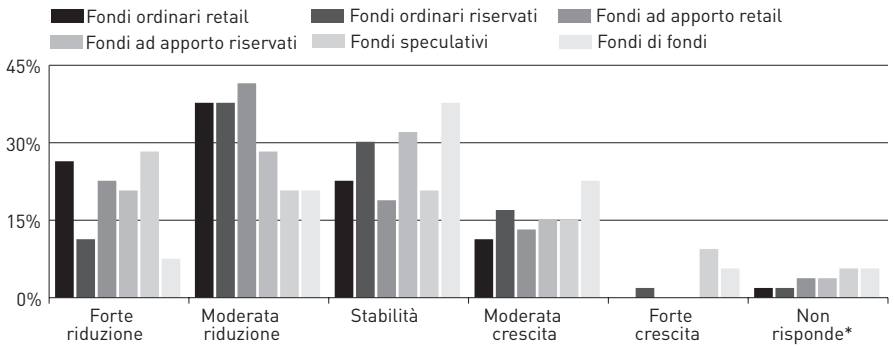
Tavola 1.1. Le aree che presentano le migliori opportunità di investimento

	Nord Est	Nord Ovest	Centro Sud	Sud	Isole	o Non Rispnde*
Residenziale	12,07%	29,31%	44,83%	6,90%	0,00%	6,90%
Uffici	12,07%	55,17%	24,14%	1,72%	0,00%	6,90%
Commerciale	18,97%	24,14%	24,14%	18,97%	0,00%	13,79%
Industriale	46,55%	25,86%	5,17%	0,00%	1,72%	20,69%
Alberghiero	8,62%	6,90%	29,31%	24,14%	10,34%	20,69%

*non risponde al singolo sottopunto della domanda

I FONDI IMMOBILIARI

Figura 1.6. Evoluzione della domanda di investimento in quote di fondi immobiliari



Per quanto riguarda i fondi, è interessante il dato secondo il quale, nonostante la *vacatio legis* dell'ultimo anno in materia, rimane stabile la domanda di investimento in quote di fondi immobiliari. Infatti, prevalgono coloro che prevedono stabilità rispetto a quanti si aspettano contrazioni della domanda. In particolare, una quota rilevante di intervistati stima di moderata riduzione la sorte dei fondi ordinari riservati (37,74%). Sono in decisa maggioranza coloro che prevedono addirittura un decremento nei fondi speculativi (28,30%). Il dato previsionale di moderata riduzione è mantenuto anche per la domanda della costituzione di nuovi fondi.

INVESTITORI ISTITUZIONALI

“Stabile” è la previsione prevalente sulle attività degli investitori istituzionali: fondi pensione, casse di previdenza, compagnie di assicurazioni. Tutte e tre le tipologie di attori punteranno sul settore degli uffici e, in seconda battuta, sul commerciale. Tutti i profili degli investitori istituzionali, infine, tenderanno a disinvestire dal residenziale al fine di potere lucrare su settore più remunerativi.

Figura 1.7. Evoluzione qualitativa degli investimenti immobiliari da parte di investitori istituzionali (si indichi il comparto in cui si attendono maggiori investimenti)

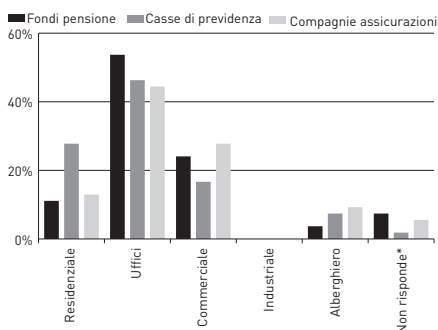
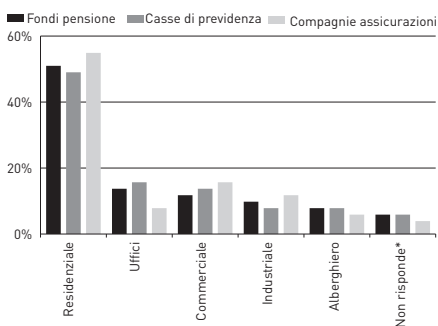


Figura 1.8. Evoluzione qualitativa dei disinvestimenti immobiliari da parte di investitori istituzionali (si indichi il comparto in cui si attendono maggiori disinvestimenti)



BANCHE E FAMIGLIE

Gli intervistati hanno risposto anche in merito agli investitori individuali, ossia le famiglie. Due dati portano a pensare ad un rallentamento degli acquisti. Il 70% del campione prevede maggiore difficoltà di accesso al credito, mentre il 48,28% ritiene che possa crescere moderatamente il costo dei finanziamenti ipotecari. Inoltre, è attesa una contrazione del rapporto tra finanziamento erogato e valore dell’immobile, ma non rilevante.

Figura 1.9. Evoluzione del ruolo della garanzia reale nei finanziamenti – Investitori retail (rispetto alla situazione attuale)

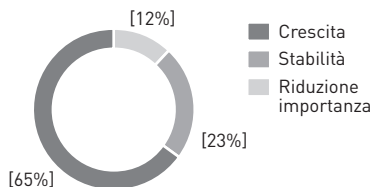
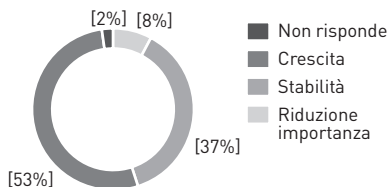


Figura 1.10. Evoluzione del ruolo della garanzia reale nei finanziamenti – Investitori istituzionali (rispetto alla situazione attuale)



2.

Criticità ed opportunità del *Real Estate*: l'indagine Delphi

OBIETTIVI E CENNI METODOLOGICI

Questa sezione della ricerca è stata condotta attraverso interviste ai vertici delle Associazioni aderenti a Federimmobiliare adottando la metodologia Delphi. Essa consiste sostanzialmente nella realizzazione di una indagine attraverso una procedura iterativa che si svolge in più fasi di espressione e valutazione delle opinioni di un *panel* di esperti con il fine di individuare l'opinione più completa e condivisa.

Nel caso specifico di Federimmobiliare, l'indagine è stata svolta in due *round* presso i Presidenti delle Associazioni aderenti cui è stato somministrato un questionario e poi, sulla base dei primi risultati anonimi ottenuti, sono state realizzate interviste individuali dirette per commentare ed integrare i risultati stessi così da ottenere una visione che fosse espressione condivisa proveniente dalle diverse voci che, a titolo diverso e con le proprie specificità, compongono la filiera del settore immobiliare.

I temi che ha toccato il questionario possono essere essenzialmente raggruppati in due tipologie: le previsioni e le proposte.

Per quanto riguarda gli aspetti previsionali, si è chiesto agli intervistati di formulare ipotesi prospettiche in relazione al *real estate* ed ai suoi diversi comparti e segmenti.

Con riferimento, invece, agli aspetti propositivi, si è chiesto di formulare percorsi ed azioni per la crescita della filiera sia in termini generali che focalizzando l'attenzione su due tematiche nello specifico: l'importanza di attrarre investimenti e capitali dall'estero e la valorizzazione/dismissione del patrimonio immobiliare pubblico, tema che da anni viene visto come di imminente realizzazione e che ancora stenta a decollare concretamente.

Di seguito, quindi, i risultati dell'indagine che ripercorrono i quesiti del questionario e delle interviste dirette.

1. L'impatto della crisi sui servizi immobiliari

L'attuale crisi economico-finanziaria, a suo avviso, avrà ripercussioni forti sull'industria dei servizi immobiliari? E se sì, di che tipo e quando ci si può attendere una stabilizzazione dopo i cambiamenti previsti?

Non vi sono dubbi sul fatto che la crisi attuale si ripercuoterà, e pesantemente, sul settore immobiliare nel suo complesso, sui servizi da esso forniti e sull'indotto ad esso collegato in quanto il comparto è fortemente correlato al sistema economico ed alla ristrettezza di liquidità del settore bancario.

La perdurante fase di *credit crunch* sta di fatto bloccando numerose iniziative, specie di sviluppo immobiliare, oltre a rendere ancor più problematica la dismissione verso cui stanno andando molti fondi immobiliari, rendendo difficile l'accesso al credito da parte dei potenziali acquirenti.

L'impostazione tradizionale delle operazioni immobiliari potrebbe essere modificata in maniera strutturale in ragione di nuovi fattori che vanno ad incidere sui criteri di erogazione dei finanziamenti (quali ad esempio gli accordi di Basilea 3), così come l'esplosione dei costi di trasformazione, la fiscalità sulle imprese ed in particolare sul settore immobiliare.

Per quanto riguarda i servizi di consulenza connessi al *real estate*, si sta lentamente assistendo ad un processo in cui le imprese che rappresentano la domanda, strette da vincoli di bilancio e contenimento di costi fissi, si risolvono ad esternalizzare servizi non caratteristici ed a più elevato valore aggiunto, sospingendo così quel segmento del comparto maggiormente connotato da competenze e professionalità specialistiche. In ogni modo, la tendenza prevalente risulta essere quella di ridurre la quantità domandata affrontando più analiticamente le effettive necessità e razionalizzando le spese da sostenere.

L'attenzione ai costi è molto sentita sia con riferimento alla committenza privata, così come a quella pubblica, con bandi di gara ove il prezzo offerto, estremamente ribassato, è determinante per l'aggiudicazione finale dell'appalto. Spesso il committente è più attento al costo che non al profilo qualitativo della prestazione.

Il settore dei servizi immobiliari sta pertanto vivendo una importante ed anomala trasformazione sotto il profilo quali-quantitativo. Infatti la situazione attuale risulta piuttosto paradossale dal momento che, da una parte i clienti domandano servizi sempre più di livello, qualificati ed in linea con le reali e crescenti esigenze delle imprese (fra l'altro si è notata una sempre maggiore partecipazione e condivisione da parte della domanda nelle scelte riguardanti l'erogazione del servizio, mentre in passato l'atteggiamento era assai più passivo), ma, mossi da una politica di contenimento lineare dei costi, non sono disposti ad una remunerazione che vada di pari passo con la qualità delle prestazioni richieste.

Ecco dunque che la prassi secondo cui si assiste a sfiancanti rinegoziazioni al ribasso per la remunerazione di servizi complessi è divenuta una consuetudine.

Sebbene i servizi immobiliari stiano attraversando una fase di crisi, proprio perché essi dipendono dal settore immobiliare propriamente detto che, a sua volta, sta vivendo una delle più pesanti flessioni dal dopoguerra ad oggi, si nota il permanere ed il radicamento delle principali tendenze di fondo e della strutturale tensione evolutiva che hanno connotato la sua trasformazione negli ultimi anni, quali, ad esempio:

- la sempre più spiccata specializzazione a tutti i livelli
- la crescita della scolarizzazione degli addetti
- la trasformazione, sebbene lenta, del tipo di atteggiamento, meno provinciale e più maturo, tendente sempre più verso *standard* qualitativi e *best practice* internazionali
- l'incremento della capitalizzazione delle imprese
- la progressiva ed ulteriore diffusione delle tecnologie dell'informazione
- la maggiore attenzione verso gli aspetti gestionali tipici dell'industria e meno verso quelli di prodotto finanziario.

Tali tendenze sono da considerarsi non solo sufficienti alla vitalità del comparto, ma addirittura necessarie per poter garantire la sopravvivenza delle imprese più virtuose in un'ottica di vera e propria selezione degli operatori in un momento di difficoltà come quello attuale.

In sintesi, quindi, si sta verificando un ampliamento della dimensione e della profondità del mercato, che però è sottoposto ad una forte pressione sui margini operativi, circostanza che sta conducendo ad una selezione drastica ed una conseguente scomparsa dei piccoli operatori e di quelle attività a scarso valore aggiunto.

2. Le previsioni per i prossimi anni

Come ritiene che andrà l'immobiliare nel 2012? E quali previsioni può fare per il 2013 e 2014?

Oltre all'indicazione in termini qualitativi, si chiede di riportare una indicazione quantitativa con un punteggio da 1 a 10 (maggiore è il punteggio migliori sono le previsioni) con riferimento a ciascuno degli anni considerati.

Il 2012

PUNTEGGIO: 3,9

Per il 2012 si prospetta una recessione estesa a tutto il contesto europeo, con riflessi negativi per il *real estate* e contorni assimilabili – se non peggiorativi – rispetto a quelli del 2011 con una depressione della domanda domestica indotta dagli effetti della recente manovra finanziaria.

In particolare si prevede che l'anno sia connotato da una scarsità di attività di *development* e ancor più scarsi investimenti e *trading*, in conseguenza dell'esiguità di

capitali e di *equity* disponibili, con possibili riflessi, talora anche sensibili, sui prezzi.

Il comparto sarà quindi toccato da politiche di contenimento di costi e sofferte ristrutturazioni aziendali per poter far fronte al restringimento dei volumi di affari.

L'unico settore che potrebbe avere qualche potenzialità è quello del *retail*, in particolar modo nelle *high streets* e nei *regional shopping malls*, con una certa tenuta dell'*investment* e delle operazioni di riqualificazione degli schemi commerciali più datati. In questo segmento esistono comunque diverse realtà di bassa qualità – spesso sorte senza adeguati studi e ricerche di mercato riguardo alla loro sostenibilità economica – che non hanno e non avranno mercato e per le quali è difficile immaginare un futuro. Il tutto però sarà fortemente condizionato dalla effettiva disponibilità di reddito per i consumi.

I comparti della logistica e degli uffici, invece, saranno fortemente depressi ed in crisi.

Un discorso particolare è da farsi in relazione al mercato degli immobili alberghieri in cui, nonostante la presenza di opportunità, esse non possono essere colte adeguatamente per diffusi problemi in merito alle stime effettuate in passato sui cespiti ed al loro valore attuale e prospettico. Solo investendo sulla rigorosità degli aspetti valutativi si potrà essere attrattivi.

Le previsioni per il residenziale sono anch'esse piuttosto negative, soprattutto in corrispondenza dei piccoli centri urbani dove vi è una minore pressione della domanda, con tendenziali flessioni delle transazioni, peraltro già assai diminuite sino ad un livello di scambi considerato fisiologico, allungamenti ulteriori nelle tempistiche di vendita e tenuta dei prezzi solamente in relazione ai *trophy assets*.

Dopo una riduzione dei prezzi degli immobili senza qualità, che sono la stragrande maggioranza del mercato, quest'ultimo potrà veramente ripartire.

Se questi possono essere i profili del *real estate* di sviluppo ed investimento, i servizi ad esso legati, pur dipendendo dalle sue sorti, si immagina che non saranno troppo penalizzati. Vero è che le imprese immobiliari (e gli utilizzatori) dovranno fare più i conti con stringenti disponibilità economiche, ma è pur vero che vi sono esigenze di *servicing* incompressibili – in particolare se queste impattano anche sul valore intrinseco degli immobili – che, al contrario, richiedono un sempre più elevato contenuto qualitativo, magari con qualche limatura in termini quantitativi. Le previsioni in questo campo quindi sono nella direzione di una evoluzione del comparto volta ad una inesorabile selezione naturale degli operatori sul mercato.

Il 2013

PUNTEGGIO: 5,3

Il 2013 potrebbe rappresentare un anno di transizione con un *sentiment* di maggiore confidenza nei confronti del mercato immobiliare.

In generale si reputa che il 2013 potrà essere connotato ancora da crisi, analogamente al *trend* del 2012, con possibilità di allentamento solo verso la fine dell'anno o nel 2014.

Solo qualora si assista ad un assestamento del sistema finanziario, *in primis*, e di altre condizioni al contorno (quali, ad esempio, le politiche di sviluppo complessive e sul territorio – a Milano il PGT o il Progetto Roma Capitale) l'anno potrebbe assumere una connotazione meno pesante.

Lievi miglioramenti, inoltre, potrebbero manifestarsi in relazione alla pressione di una domanda da tempo accumulata e rinviata, sebbene siamo ancora in presenza di significative quantità di invenduto.

Per l'anno 2013 specifica attenzione va rivolta in particolare al mercato milanese per le grandi quantità di uffici e residenziale che si riverseranno sul mercato, i progetti di Porta Nuova, Citylife e Porta Vittoria, interventi che genereranno 'nuove zone di interesse', alternative a quelle esistenti, ma soprattutto determineranno la diffusione di nuovi *standard* qualitativi nel manufatto immobiliare, ampliando significativamente il *gap* fra gli immobili 'prime' e quelli secondari.

Il 2014

PUNTEGGIO: 5,8

Sebbene con un forte margine di incertezza dovuta alla difficoltà, in un contesto come quello attuale, di fare previsioni a 36 mesi, per il 2014 ci si attende (o meglio si auspica) un avvio della ripresa che dovrà peraltro convivere ancora con gli effetti delle manovre finanziarie di recente e prossima emanazione in un'ottica di *austerità* e deconsolidamento del debito pubblico.

Il riavvio del settore sarà come sempre comunque intrinsecamente legato alla ripresa del ciclo economico e delle politiche di contesto che lo vanno ad interessare a vario titolo (normativa, pianificazione, fiscalità, ecc.).

Il definitivo consolidamento della ripresa è prevedibile però solo nei due/tre anni successivi al suo riavvio.

Con riferimento, poi, a Milano, l'avvicinarsi dell'anno dell'EXPO 2015 potrebbe essere foriero di una maggiore attività del settore immobiliare, considerando anche che a quel tempo saranno presenti sul mercato immobili di elevato *standard* qualitativo che meglio si attaglieranno alle esigenze della domanda delle grandi *corporate*, per quanto riguarda gli uffici, e di una clientela molto più selettiva, per quanto riguarda il residenziale.

3. L'evoluzione dei segmenti di mercato

Cosa prevede per l'immobiliare nel 2012? Quali segmenti di mercato potrebbero crescere e quali caleranno?

(Oltre all'indicazione in termini qualitativi, si chiede di riportare una indicazione quantitativa con un punteggio da 1 a 10 in relazione alle previsioni formulate per ciascun segmento: a punteggio maggiore si associa una migliore previsione).

Le previsioni per il mercato immobiliare sono orientate verso una contrazione dei volumi delle compravendite, risentendo significativamente dell'aggravio fiscale re-

centemente decretato che impatterà verosimilmente anche sui valori di compravendita per i quali si prevedono possibili cali atti a contenere i maggiori oneri fiscali.

Le nicchie accompagnate da maggiore tenuta si presume saranno quelle degli immobili ad elevata efficienza energetica, con un buon rapporto qualità/prezzo – in particolare per il settore *corporate* – e del lusso – per il residenziale.

Il mercato dell'affitto subirà, invece, un rialzo nel livello dei canoni di locazione, su cui verranno ribaltati i maggiori oneri fiscali a carico dei proprietari. Situazione che recherà una ulteriore tensione in termini di solvibilità dei locatari (famiglie ed imprese) messi già a dura prova nella propria capacità reddituale.

A livello settoriale, l'unico comparto che denota maggiori potenzialità è quello del commercio di qualità e quello turistico. Le attività di sviluppo, tradizionalmente intese, subiranno ancora un ridimensionamento.

Volendo dare un punteggio da 1 a 10 ai diversi comparti:

Previsioni sull'andamento dei principali settori immobiliari nel 2012

(scala da 1 a 10)

SETTORE	PUNTEGGIO	PUNTEGGIO RELATIVO (il massimo = 100)
Servizi	6,0	100
Non Performing Loans	6,0	100
Retail centri commerciali	5,7	95
Residenziale	4,9	82
Turistico alberghiero	4,7	78
Terziario	4,1	68
Industriale	3,8	63
Sviluppo	3,8	63
Retail non high street	3,0	50
Logistica	2,7	45

Per quanto concerne specificamente il comparto dei servizi immobiliari, la contrazione delle compravendite determinerà una flessione per quanto riguarda i servizi tradizionali di intermediazione, mentre, in generale, si chiederà un sempre più elevato livello di certezza, tracciabilità, dettaglio ed analisi delle informazioni fornite.

Considerando inoltre che si attende a breve una stagione di massicce dismissioni di patrimoni pubblici e privati (ad esempio i fondi immobiliari a scadenza), si ritiene che verranno assai richieste le figure professionali della filiera dei servizi connessi a tali operazioni. I fondi immobiliari e le SIIQ resisteranno al momento negativo di mercato con ipotesi di possibili lievi crescite per il comparto dei fondi.

Potenzialità interessanti, poi, si prefigurano per quanto riguarda le operazioni di valorizzazione/privatizzazione che vedano protagonisti partenariati pubblico/privato. In virtù del processo di razionalizzazione e ristrutturazione del tessuto delle imprese, infine, potranno avere un buon riscontro i servizi di razionalizzazione degli spazi e di gestione dei patrimoni (*facility e property management*).

4. Le azioni per la crescita

Cosa occorre fare per favorire la crescita dell'immobiliare?

Indicare le principali azioni attribuendo a ciascuna un punteggio da 1 a 10 (maggiore il punteggio, maggiore l'importanza attribuita).

Il *panel* degli intervistati individua, a proposito di quali azioni sarebbe necessario mettere in campo per favorire la crescita dell'immobiliare e, grazie ad essa, quella del Paese, complessivamente ben 22 proposte. Di queste, quelle che raccolgono il consenso più diffuso sono due.

Si tratta della revisione generale della normativa urbanistica (Azione 1) che addirittura precede, seppur di poco, nell'importanza che le viene attribuita (punteggio), quella sulla revisione della fiscalità (Azione 2). Seguono poi due nuclei di gruppi di proposte.

Relativamente al primo (composto da tre azioni), su sostegno al finanziamento delle operazioni (Azione 3), fluidificazione delle iniziative di riuso e rigenerazione di *brownfields* (Azione 4) e trasparenza e standardizzazione (Azione 5), la preferenza accordata dal *panel* è lievemente superiore a quella accordata al secondo nucleo.

Il secondo (composto da quattro azioni), oltre all'implementazione di crescita delle aree urbane (Azione 6), che può essere sviluppata anche attraverso strumenti innovativi di *project finance* e partenariato pubblico-privato (Azione 7), individua il rafforzamento e riordino degli uffici pubblici preposti alla gestione del territorio (Azione 8) ed anche l'adeguamento fiscale agli *standard* dei veicoli di investimento dei *competitor* europei attraverso fondi immobiliari e SIIQ (Azione 9).

Fra le restanti 13 linee di azione, quattro sono comunque considerate di interesse da più testimoni dell'indagine, anche se il consenso su di esse resta limitato. Queste si caratterizzano perché appartengono tutte al campo delle politiche industriali: formazione (Azione 10), orientamento favorevole al recupero, alla riqualificazione, al risparmio energetico ed alla sostenibilità (Azione 11), alla permuta (Azione 12), alla concentrazione fra imprese ed alla gestione professionale dei patrimoni immobiliari (Azione 13).

Infine, vengono segnalate altre 9 azioni di *policy* settoriale che in prevalenza toccano temi di carattere meno generale rispetto a quelle del maggior consenso, ma certamente sottolineano punti comunque rilevanti di una materia, come quella immobiliare, sulla quale il ventaglio delle problematiche è ben più ampio di quello evidenziabile con una indagine Delphi, che ha invece proprio la caratteristica di focalizzare gli esiti sul consenso dialettico che viene fatto emergere fra i testimoni privilegiati intervistati, prima con un questionario e poi frontalmente.

Le azioni per la crescita

1. **Revisione generale della normativa urbanistica.** È essenziale la modifica della procedura nel senso di una loro semplificazione, velocizzazione e certezza. Mettere mano alla normativa urbanistica ed edilizia per renderla più semplice ed omogenea sul territorio, adottando procedure di natura negoziale, significa eliminare le sovrapposizioni di competenza fra enti pubblici facendo sì che diventi più rapido e meno costoso l'iter urbanistico ed edilizio nel complesso. Esempi virtuosi dall'estero potrebbero essere facilmente mutuati e calati nella realtà domestica. Regole certe che non mutino *in itinere* sono indispensabili per dare agli investitori, in particolare quelli esteri, garanzie di ritorni più sicuri riguardo ai propri investimenti.
2. **Revisione della fiscalità** soprattutto per quanto riguarda la capacità di attrazione di investitori stranieri e l'investimento istituzionale per la locazione.
3. **Promozione del *financing* da parte del sistema del credito.** Si rendono infatti sempre più necessari prodotti creditizi più evoluti che amplino le capacità di provvista delle banche.
4. **Semplificare le procedure autorizzative** e favorire fiscalmente le operazioni di ristrutturazione e conversione degli immobili esistenti, nell'ottica della salvaguardia del consumo di territorio e della riqualificazione del tessuto urbano.
5. **Trasparenza e standardizzazione delle pratiche**, in particolare per quanto riguarda le valutazioni (misurazione delle superfici).
6. Implementazione di una **strategia di crescita per le aree urbane**, fare ripartire i grandi progetti di trasformazione urbana, prevedendo sviluppi a media scadenza e l'esecuzione di infrastrutture del territorio, nel rispetto della tutela del territorio e dell'ambiente, con facilitazioni e contributi per abbattere i costi di bonifica, demolizione e sviluppo del project financing – un esempio concreto in tal senso è rappresentato dal protocollo di Roma Capitale, strumento che individua e classifica le caratteristiche ed i requisiti che i progetti urbani dovrebbero avere agevolandone una più rapida valutazione da parte delle amministrazioni pubbliche.
7. Promozione di strumenti innovativi di **project financing** e **partenariato pubblico-privato** (ad esempio il *social housing*, fondi misti con la partecipazione della Cassa Depositi e Prestiti) per portare capitali privati e una logica di gestione d'impresa nella gestione del territorio, delle strutture e delle infrastrutture, inclusi i beni culturali e paesaggistici.
8. **Rafforzamento e riordino degli uffici pubblici preposti alla gestione del territorio.** L'assenza di un interlocutore pubblico efficiente e preparato impedisce la crescita del settore immobiliare in linea con le necessità sociali ed economiche emergenti.
9. **Adeguamento della struttura fiscale dei fondi immobiliari e delle SIIQ a quelli europei**, affidando ai primi il compito di valorizzare e sviluppare ed alle seconde quello di gestire gli *asset*.
10. **Formazione professionale** degli operatori.
11. Agevolare gli **investimenti** e la **riqualificazione** immobiliari per **interventi ecosostenibili e sociali** – Piano di riqualificazione energetica del patrimonio immobiliare.

12.	Favorire permuta e ristrutturazioni immobiliari.
13.	Promozione di politiche industriali che favoriscano la concentrazione fra imprese e la gestione dei patrimoni immobiliari al fine di aumentare la specializzazione e con ciò l'efficienza sistemica.
14.	Limitare la possibilità di ricorsi strumentali o non adeguatamente motivati ai tribunali amministrativi in materia urbanistica ed edilizia.
15.	Consentire agli operatori l' esecuzione diretta di opere pubbliche compensative (sia in aggiunta agli oneri di urbanizzazione che in conto oneri) senza necessità di procedure di appalto a terzi.
16.	Unificare a livello territoriale le procedure autorizzative per il rilascio dei permessi di costruire e delle autorizzazioni eventualmente necessarie per lo svolgimento delle attività imprenditoriali previste (per esempio le licenze commerciali).
17.	Favorire l'intervento sul mercato dello sviluppo di istituzioni previdenziali e fondazioni per supplire in parte all'attuale stretta creditizia. Questi soggetti, infatti, possiedono liquidità, in un momento in cui essa è tutt'altro che facile da rinvenire, che potrebbe rappresentare un volano di sviluppo per il territorio se veicolato in interventi infrastrutturali ed edilizi. Prevedere un trattamento agevolato per queste categorie di investitori potrebbe sprigionare indubbi benefici diretti ed indiretti a livello territoriale.
18.	Agevolare il reinvestimento degli utili in immobili produttivi così da creare nuovi posti di lavoro e favorire la crescita del Paese.
19.	Semplificare e rendere più flessibile il mercato della locazione di abitazioni per favorire la mobilità sociale e sul territorio. In tal modo si potranno sviluppare servizi e prodotti per questo mercato con benefici notevoli anche sul piano sociale ed economico (modello tedesco).
20.	Evoluzione del settore come propria linea produttiva e limitazione della sua finanziarizzazione estrema – gli immobili non devono essere concepiti esclusivamente come prodotti finanziari, ma devono ricorrere alla finanza per essere realizzati.
21.	Revisione della contrattualistica (ad es. equo canone, tutela degli acquirenti).
22.	Favorire la transizione delle imprese di costruzione a società di development.

5. Gli investimenti esteri

Ritiene utile favorire l'investimento immobiliare estero in Italia, e se sì (indicare punteggio da 1 a 10 in relazione all'opportunità di favorire l'investimento dall'estero) in quali settori e con quali strumenti?

PUNTEGGIO: 8,6

È opinione condivisa che sia importantissimo favorire l'investimento immobiliare estero in Italia sia per quanto concerne gli immobili che le infrastrutture, così come la valorizzazione del patrimonio alberghiero e turistico. E la domanda potenziale assu-

me connotazioni di tutto riguardo – ad esempio, da una recente statistica presentata al Mipim Asia è risultato che l'Italia è al terzo posto, dopo Londra e Parigi, nella lista di gradimento dei Paesi preferiti dagli investitori dei mercati emergenti. Perché il Paese ed il mercato ne traggano però benefici effettivi e duraturi si dovrebbero attrarre investitori di lungo periodo e che non investano con ottiche opportunistiche 'mordi e fuggi' come avvenne a metà degli anni '90. È pertanto necessario dare messaggi di credibilità, serietà e stabilità delle regole e del mercato anche con impegni di natura giuridica che non possano essere successivamente disattesi da norme diverse da quelle che li avevano fatti nascere. Purtroppo, infatti, accade che venga cambiata la normativa, in particolare quella urbanistica e fiscale, che disciplina le condizioni degli investimenti già effettuati, persino attraverso meccanismi di retroattività, rendendo difficile agli investitori la formulazione di previsioni attendibili in termini di tempistiche di realizzazione dei progetti e di redditività degli investimenti. In Italia dunque vengono a mancare condizioni e garanzie che altri Paesi offrono, come la certezza del diritto fiscale, urbanistico, di residenza, di cittadinanza, la trasparenza. Aspetti la cui importanza è tutt'altro che secondaria e che è stata più volta sottolineata nell'ambito delle linee guida dell'UNECE (United Nations Economic Commission for Europe) in materia di *real estate*²³.

Occorrono poi veicoli di investimento che possano essere ben compresi dagli investitori *cross-border*, facendo ricorso alle *best practice* ed a veicoli già esistenti, come Fondi immobiliari, fondi di fondi e SIIQ, ed anche attraverso altri strumenti.

Non è pertanto pensabile che sia possibile attrarre capitali di investimento dall'estero se le condizioni operative nel nostro territorio risultano essere così connotate e comunque meno favorevoli di quelle presenti altrove, stante la oramai globalizzazione dei mercati e della circolazione dei capitali.

Ciò fa sì che l'Italia rischi di restare esclusa dai benefici potenziali sia dei flussi di capitali provenienti dai mercati più tradizionali che da quelli emergenti, pur essendo considerata unanimemente nel mondo una meta di indiscussa appetibilità.

La promozione degli investimenti immobiliari in Italia, in ogni caso, non potrà prescindere dall'essere inserita in un'operazione di promozione del sistema Paese nel suo complesso che metta in luce in prima battuta le eccellenze e la struttura del sistema economico di riferimento per poi sviluppare contenuti immobiliari.

6. La privatizzazione del patrimonio immobiliare pubblico

Lo Stato italiano e gli Enti territoriali dovranno avviare politiche di privatizzazione/valorizzazione degli immobili pubblici. Cosa ritiene necessario fare al proposito?

La valorizzazione del patrimonio immobiliare dello Stato e degli Enti Locali rappre-

23 UNECE (2011), "Policy Framework for Sustainable Real Estate Markets: Principles and Guidance for the Development of a Country's Real Estate Sector".

senta per il nostro Paese una grande potenzialità ed al contempo una forte criticità.

Le esperienze del passato in questo campo (ad es. SCIP 1 e 2) possono considerarsi problematiche per diversi motivi.

Per non ricadere negli stessi errori del passato, si ritiene indispensabile adottare procedure snelle, veloci, trasparenti, che diano certezze, che comprendano anche la liberalizzazione delle destinazioni d'uso, e che permettano un approccio professionale da parte dei grandi investitori anche internazionali. Questi ultimi, infatti, sono detentori di capacità finanziaria e *know-how* in grado di sviluppare un patrimonio immobiliare, come quello pubblico, con enormi potenzialità.

Trasparenza nel processo significa aprire ampie e pubbliche consultazioni con investitori e finanziatori per costruire assieme a loro i modelli di valorizzazione. Va pertanto invertita la logica sinora adottata che si esprimeva attraverso consultazioni per pochi addetti, senza esplicitare suggerimenti e controindicazioni. In quest'ottica, si potrebbe ad esempio istituire un tavolo di consultazione permanente con le associazioni degli operatori immobiliari e delle professioni per individuare i possibili utilizzi degli immobili da dismettere (edifici ed aree) che siano compatibili sia con un uso corretto del territorio che con la domanda esistente.

Ad una problematica legata al metodo, si aggiungono comunque criticità da affrontare sia per quanto riguarda il lato della domanda che dell'offerta. Quest'ultima, con riferimento soprattutto ai patrimoni degli enti territoriali, risulta assai frammentata e dispersa sul territorio nazionale (per oltre il 60% siamo di fronte ad immobili situati nei comuni di minore dimensione demografica). La polverizzazione dei patrimoni in micro-realtà territoriali e di mercato rende necessaria una vera e propria azione sistemica, che implichi un supporto efficace ed una aggregazione degli enti coinvolti nei processi di valorizzazione.

Attuare azioni di sistema implica, da un lato, riuscire a realizzare economie di scala sulle piccole realtà locali (ovvero mettere insieme un numero consistente per fare una massa critica di contrattazione con eventuali controparti) e, dall'altro, inserire i Comuni coinvolti in una rete che consenta un efficace trasferimento di esperienze, pratiche ed informazioni.

Per portare a compimento operazioni di valorizzazione immobiliare così complesse, le pubbliche amministrazioni, soprattutto quelle più piccole, non dispongono infatti di professionalità al loro interno o consulenti a livello locale in grado di gestire adeguatamente questi processi, ma devono necessariamente avvalersi di *team* consulenziali qualificati che svolgano in *outsourcing* diverse attività di *advisory*.

Sul fronte della domanda, ovvero degli investitori potenziali, si potrebbero coinvolgere non solo i grandi operatori su scala nazionale e sovranazionale, ma anche gli imprenditori piccoli e medi su scala locale, maggiormente coinvolgibili e sensibilizzabili su progetti nel territorio in cui sono insediati.

Uno dei primi passi da compiere per facilitare la immissione sul mercato dei beni immobiliari pubblici è stimolare la pubblica amministrazione verso una conoscenza

maggiormente dettagliata del patrimonio posseduto per poi procedere propriamente alla sua valorizzazione/alienazione. Le procedure da adottare per valorizzare/alienare saranno diverse a seconda del tipo di immobili, della quantità degli stessi, degli ambiti territoriali in cui insistono, del mercato in cui sono inseriti (importantissimo infatti è capire l'effettiva potenzialità di assorbimento dei singoli mercati locali), e così via. Occorre fare un lavoro di base che non può partire da una *due diligence* generalizzata, ma si dovranno implementare processi di valorizzazione urbanistica *ad hoc*. Bisognerebbe definire le future destinazioni ammesse per gli immobili oggetto di dismissione, prevedendo magari corsie preferenziali per le procedure di variante – ove necessarie – con tempistiche ed esiti certi (scadenze brevi per l'approvazione delle varianti urbanistiche relative al cambio d'uso e, qualora le scadenze non vengano rispettate, potranno scattare varianti automatiche in relazione alle caratteristiche storico-ambientali, alla tipologia edilizia, alle funzioni ammissibili, alla flessibilità, ecc.).

Sempre al fine di rendere il più possibile trasparente e realizzabile un programma di dismissioni/valorizzazioni del patrimonio pubblico, si potrebbe altresì immaginare un sistema di *marketing* del territorio e delle opportunità di sviluppo, una sorta di 'Libro bianco' delle possibili iniziative legate alla dismissione dei beni in questione, il tutto correlato indissolubilmente alla certezza che quanto programmato sia di fatto realizzabile in tempi certi ed al riparo da ritardi e lentezze di tipo burocratico.

Se è vero che il procedimento deve essere trasparente, è vero anche che esso deve essere ben strutturato attraverso un piano strategico di medio lungo periodo che preveda una valorizzazione attuabile e credibile adeguata alle molteplici e variegate caratteristiche del patrimonio e del territorio in cui esso insiste. Al di fuori di una strategia così concepita gli *asset* in questione non sono immettibili sul mercato e non costituiscono una realistica opportunità di investimento.

Sempre in un'ottica di massimizzazione della eco e della promozione delle iniziative di dismissione del patrimonio pubblico a livello internazionale, andranno necessariamente implementate strategie di comunicazione e *marketing* ad ampio raggio e di largo respiro mettendo in campo la competitività e l'eccellenza dell'intero sistema Paese, abbandonando un approccio provinciale e localistico sin qui adottato e marcatamente fallimentare.

La vendita dei patrimoni pubblici, comunque, potrà svilupparsi adeguatamente solo quando la crisi finanziaria e la stretta sul debito si allenterà, problema del credito che, in un'ottica di ente locale, implica anche una forte riduzione di progettualità sia per le operazioni di sviluppo urbano di iniziativa squisitamente privata che di iniziative miste pubblico-privato, così come, sul fronte degli investitori, la stretta creditizia ostacola fortemente qualsivoglia propensione all'investimento.

Molteplici ed impegnative sono quindi le strategie e le azioni da implementare affinché il processo di valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico possa essere realizzato con successo ed in maniera organica in un'ottica ampia, non solo di deconsolidamento del debito pubblico, ma anche di creazione di valore per i territori, ed a

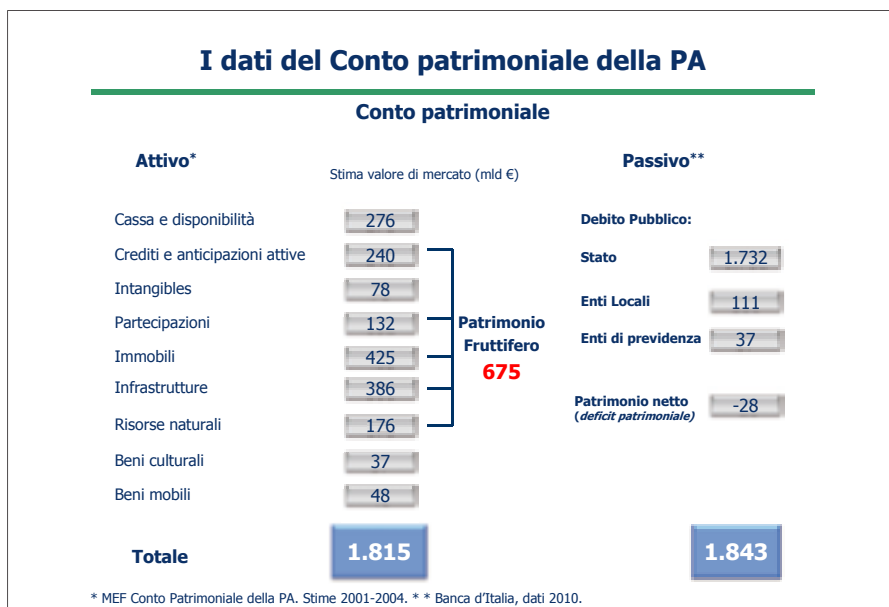
tal proposito giova sicuramente rammentare che l'articolo 27 del decreto 'Salva Italia' – DL 201/2001 – punta proprio in questa direzione, ponendo le prime basi affinché si metta in moto il processo in modo virtuoso.

Focus

La privatizzazione del patrimonio immobiliare pubblico

Il tema delle privatizzazioni e valorizzazioni del patrimonio immobiliare pubblico è stato trattato nella domanda 6 dell'indagine Delphi. Nelle pagine seguenti riportiamo i dati di riferimento al suddetto tema estratti dalla documentazione illustrativa delle relazioni di Edoardo Reviglio e Stefano Scalera al Seminario del Ministero dell'Economia e delle Finanze tenutosi a Roma il 29 settembre 2011.

PATRIMONIO PUBBLICO – EDOARDO REVIGLIO



Rendimento "attuale" e rendimento "potenziale"

Amministrazione	Valore stimato di mercato (mld €)	Rendimento attuale	Rendimento obiettivo
Stato	185		
Immobili	72	0,1%	6,0%
Partecipazioni	63	5,4%	7,4%
Concessioni	50	0,5%	6,3%
Regioni, Enti Locali	386		
Immobili	349	0,5%	6,0%
Partecipazioni	17	3,0%	4,0%
Concessioni	20	0,5%	6,0%
Totale Amministrazioni pubbliche	571	0,9%	5,7%

Perimetro della proprietà pubblica

Oltre 9.000 Amministrazioni, enti e aziende pubbliche "proprietarie"

Stato Centrale	22	ASL	20
Regioni	20	Università	59
Province	105	Enti previdenziali	3
Comuni	8.105	Camere di commercio	103
Unioni di Comuni	58	Agenzie regionali di sviluppo	9
Comunità montane	356	Autorità portuali	24
		Aziende territoriali per l'edilizia	110

Debito al "centro" e attivo alla "periferia"

Attività



Debito



5

Crediti pubblici e anticipazioni attive

Amministrazioni Centrali	Valore di libro (miliardi di Euro)	Stima di presumibile realizzo (Max) (miliardi di Euro)
Crediti fiscali	100	24
Anticipazioni attive	11	6
Fondi di garanzia	2	1
Fondi di rotazione	6	3
Altri crediti concessi ad aziende ed enti privati	1	0
Altri crediti non classificabili	2	2
Totale Amministrazioni Centrali	111	30
Regioni ed Enti Locali	234	74
TOTALE	368	104

Concessioni del patrimonio

Concessioni	Flussi di cassa annuali (milioni di euro)	
Stato		1.800
INFRASTRUTTURE	190	
Autostrade	130	
Aeroporti	40	
Porti	20	
RISORSE NATURALI	310	
Demanio marittimo	140	
Demanio acque interne	40	
Demanio minerario	130	
Regioni ed Enti Locali		978
Regioni	797	
Province	37	
Comuni	144	
Totale		2.778
Spettro delle frequenze	Flussi capitalizzati	
UMTS	18.000	
Asta frequenze 4G	4.000	

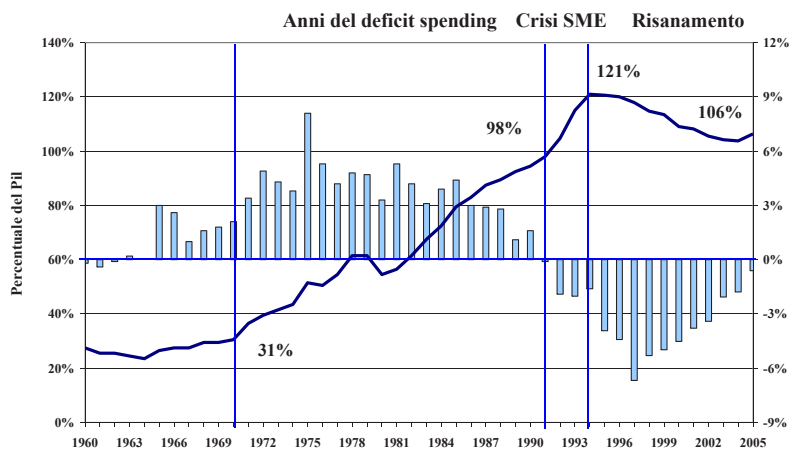
Gli Immobili della PA

	Stima del valore di mercato (miliardi di Euro)	Stima parte libera (miliardi di Euro)
Stato	62	7
Regioni	11	2
Province	29	3
Comuni	227	25
ASL	25	3
Università	10	1
Altri Enti Pubblici Locali	4	1
Ed. Residenziale pubblica	150	150
Totale	368	42

Immobili e terreni dei Comuni

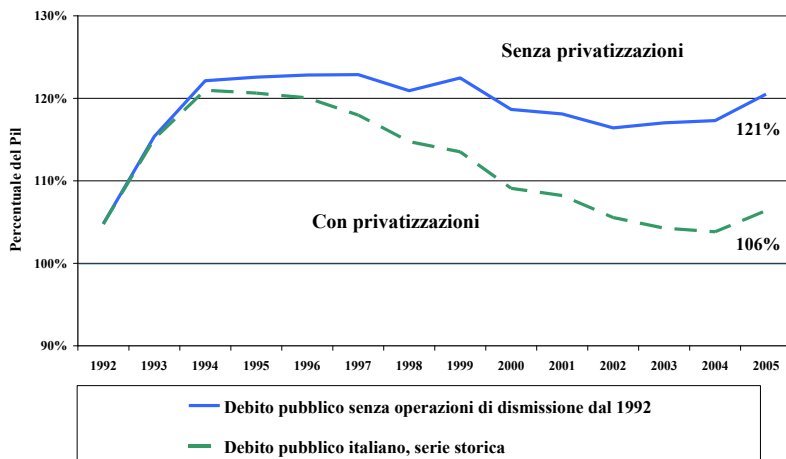


Rapporto debito/Pil e avanzo (disavanzo) primario, periodo 1960-2005



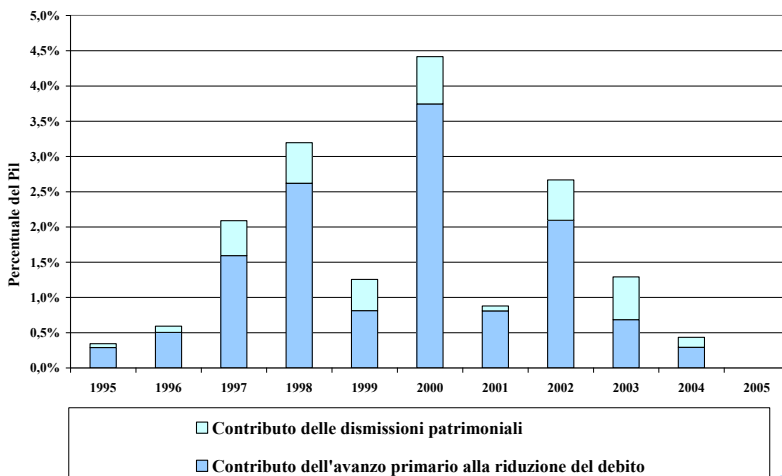
15

Rapporto debito/Pil con e senza privatizzazioni, periodo 1992-2005



16

Il contributo in percentuale del Pil dell'avanzo primario e delle dismissioni patrimoniali, periodo 1995-2005



17

Contributo alla finanza pubblica di cessioni/valorizzazioni

	<i>miliardi di Euro</i>		<i>Contributo medio annuo alla riduzione del debito (% PIL)</i>
Cartolarizzazione di crediti	26	→	0,2 % (periodo 1999-2005)
Cessione di Partecipazioni e privatizzazioni di aziende	140	→	0,7 % (periodo 1994-2010)
Dismissione di immobili	26	→	0,2 % (periodo 1999-2010)

Nel recente passato le operazioni di valorizzazione/privatizzazione hanno contribuito in media con un **circa 1 punto di Pil** all'anno al risanamento della finanza pubblica.

18

Conclusioni

"In conclusione, classificare e contare i beni del patrimonio pubblico è un esercizio fondamentale, difficile e complesso, che ci impegna ad un ripensamento, sempre vivo ed attento, sulla natura dello Stato, sulla sua conformazione, sulla sua continua trasformazione, nella dimensione, nella struttura e nella qualità.

L'evoluzione del pensiero sullo Stato, le nuove tecnologie, le nuove esigenze economiche e sociali, culturali ed ambientali, richiedono che questo esercizio di continuo ripensamento, che è nella natura stessa della politica, possa poggiare su una rappresentazione affidabile e intelligente, della proprietà dello Stato.

E poiché è nel potere pubblico la facoltà di ridisegnare la frontiera tra proprietà pubblica e proprietà privata, è necessario che esso, il potere pubblico, abbia i migliori strumenti conoscitivi su cui elaborare le sue scelte".

E. Reviglio, "Relazione di presentazione del Conto patrimoniale della PA", Accademia dei Lincei, maggio 2007.

19

Oggetto del seminario

Proporre strategie e strumenti di gestione del patrimonio pubblico per contribuire allo sviluppo economico



2



I beni analizzati e le possibili strategie

I beni analizzati ...



... e le strategie attivabili



3



²⁴ Al momento della pubblicazione del presente volume Stefano Scalera è Direttore dell'Agenzia del Demanio

Elementi della strategia di gestione dei beni

- ❑ Eterogeneità dei beni da valorizzare
 - per tipologia e localizzazione
 - per percorso di valorizzazione
- ❑ Condizioni del mercato di riferimento
- ❑ Il federalismo fiscale spinge verso un approccio **proactive** e richiede forti elementi di **responsabilità** alle singole Amministrazioni detentrici dei beni spetta il compito di valorizzare i beni



4

Il criterio di riferimento dell'approccio **proactive**: il Rendimento Standard

1. La "chiave di volta" dell'approccio **proactive** è il metodo del **"Rendimento Standard"**
 - A ogni bene corrisponde un Rendimento Standard (es. studi di settore)
2. In analogia con il Costo standard per i servizi offerti dalla Pubblica Amministrazione (es. Sanità nel quadro della riforma federale) il Rendimento Standard misura l'efficienza della gestione dei beni



5

Come usare il Rendimento Standard

Se il **Rendimento Effettivo** registrato nella gestione corrente è inferiore al **Rendimento Standard**, bisogna chiedersi:

È possibile aumentare il rendimento
oppure occorre dismettere il bene?



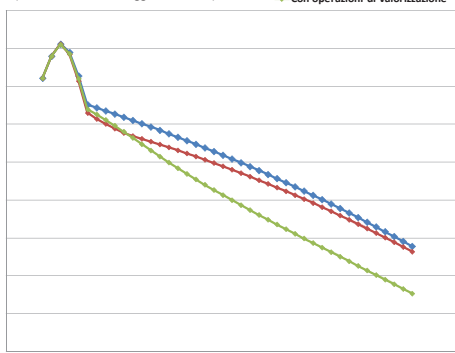
6



Impatti delle politiche strutturali che riguardano il patrimonio pubblico sul deficit e sul debito

Effetti sul Debito/PIL di cessioni e valorizzazioni considerate separatamente

Debito pubblico/PIL
(con dati DEF ultimo aggiornamento)



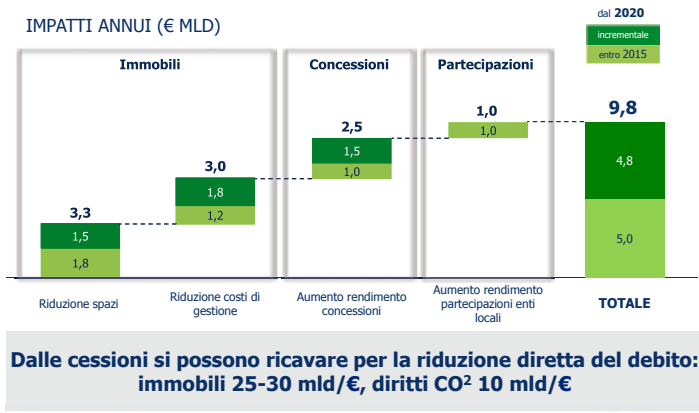
1. Nel breve periodo i maggiori effetti si ottengono con le dismissioni
2. Per massimizzare la riduzione del debito nel lungo periodo, invece, meglio l'aumento della redditività del patrimonio
3. La redditività del patrimonio pubblico aumenta grazie al contributo del settore privato alle politiche di valorizzazione



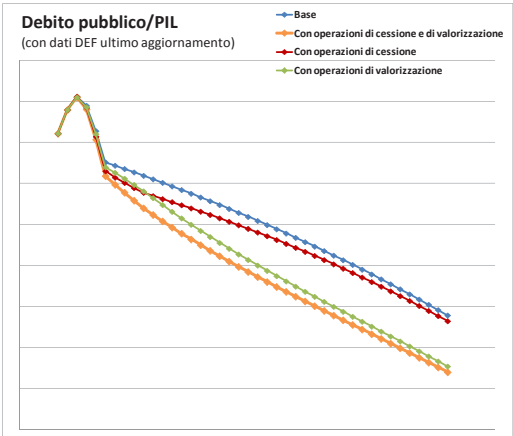
8



Riduzione annua del deficit a regime a seguito delle operazioni di valorizzazione



Effetto congiunto sul Debito/PIL di cessioni e valorizzazioni



Valorizzazione delle concessioni e degli immobili: la SGR del MEF (art. 33 DL 98/2011)

1. Due linee di azione:

- **Alto rendimento:** rende disponibili agli Enti Territoriali i capitali e le competenze per avviare le operazioni insieme al mercato
- **Basso rendimento:** operazioni di sviluppo del territorio poco appetibili per il mercato a causa dei rendimenti bassi

2. Il rendimento complessivo del Fondo nazionale deve essere maggiore del costo del debito (le operazioni ad alto rendimento sussidiano quelle a basso rendimento)

La costituzione della SGR è prevista per gennaio 2012
e l'avvio dell'operatività dopo le autorizzazioni Banca d'Italia



12



Il ruolo della SGR del MEF

1. Raccolta delle risorse per gli investimenti:

- Disponibilità degli enti pubblici previdenziali ed assicurativi (ex lege)
- Investitori istituzionali

2. Linee di investimento del Fondo Nazionale

- **locazioni passive PA**
- **concessioni** (beni e infrastrutture)
- **valorizzazione dei beni degli enti territoriali**



13



Il ruolo del fondo nazionale per le locazioni passive

1. Investe in immobili da locare alla PA
 - Se di supporto ai processi di razionalizzazione degli spazi e di riduzione dei costi di gestione degli immobili
 - Dalla razionalizzazione è possibile ridurre i costi fino al 30%
 - La razionalizzazione è attuata dalla singola Amministrazione, anche senza SGR utilizzando le competenze del settore privato (→ es. azioni intraprese dalla PA Centrale)



14

Il ruolo del fondo nazionale per concessioni sui beni

1. Il **federalismo demaniale rappresenta un'opportunità** per rivedere e potenziare la valorizzazione delle concessioni sui beni (demanio marittimo, idrico, aeronautico, miniere)
2. Il **modello di valorizzazione**: partenariato con il privato (gestore e investitore) per la gestione di lotti economicamente rilevanti:
 - > Privato gestore è scelto con metodo competitivo → bando di gara studiato con l'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici per minimizzare contenziosi
 - > criterio di aggiudicazione: modello di valorizzazione → **capacità di attrarre investitori privati**
 - > base d'asta: rendimento *standard*
3. Il Fondo nazionale può partecipare come investitore del fondo locale **assicurando la qualità al progetto + investimenti → aumenta l'attrattività per l'investitore privato**



15

Il ruolo del fondo nazionale per le concessioni su infrastrutture

1. Il Fondo nazionale può **investire in fondi locali impegnati nella realizzazione di infrastrutture** che generano flussi di cassa:
 - > strade a pedaggio
 - > ospedali / scuole
 - > porti / marine
2. La partecipazione del fondo nazionale **aumenta l'attrattività dell'investimento per i privati** → garantisce gli investimenti fissi



16

Il ruolo del fondo nazionale per le valorizzazioni

1. L'ente territoriale o società controllate promuovono fondi per la valorizzazione con l'apporto dei beni da valorizzare
2. Il fondo nazionale fornisce le risorse per gli investimenti necessari alla trasformazione → per rendere l'immobile appetibile al mercato
3. Apporto ai fondi sospeso fino a quando non si completa la regolarizzazione edilizia/urbanistica → procedura ad hoc
4. Se la valorizzazione non è completata (permessi di costruire) gli enti non possono vendere la maggioranza delle quote

Questo per eliminare i rischi non di mercato e dare certezza dei tempi agli investitori privati



17

Il ruolo del fondo nazionale per le valorizzazioni

1. L'apporto avviene sulla base di un «progetto di utilizzo»:
 - proposto da privati
 - elaborato dal soggetto pubblico

Dialogo tecnico (*pre-commercial procurement*)
/ dialogo competitivo
2. L'Agenzia del Demanio fornisce supporto alle amministrazioni nei vari ambiti del progetto per portare l'operazione verso il mercato
3. Le Amministrazioni possono altresì avvalersi delle competenze presenti sul mercato, anche quelle sviluppate dalla CDP e da Poste Italiane
 - Convenzioni Consip in corso di preparazione



18



Riepilogando

Ratio dell'intervento è affiancare Regioni e EL nella valorizzazione del patrimonio:

- canalizzando le risorse degli enti pubblici assicurativi e previdenziali
- definendo un percorso di valorizzazione urbanistica con tempi certi (modulabile dalle Regioni)
- avviando una collaborazione con AVCP per i bandi di gara tipo
- attivando le strutture del MEF:
 - DT, portale del «Patrimonio PA a valori di mercato» con servizi per la conoscenza del patrimonio (Agenzia del Territorio, Agea)
 - Agenzie del Demanio e delle Entrate per gli studi di settore
 - Convenzioni Consip
 - Agenzia del Demanio per il supporto tecnico ai progetti



19



Considerazioni di sintesi

Il patrimonio pubblico deve essere oggetto di valorizzazione: è **l'occasione per creare ricchezza per la collettività**



I fattori abilitanti
Completa attuazione del federalismo fiscale con utilizzo dei **rendimenti e dei costi standard**

La strategia deve trovare **largo consenso** in un orizzonte temporale di medio periodo



Collaborazione tra i diversi livelli di governo

I processi di valorizzazione hanno **profili di complessità** che richiedono un'attenta analisi e convinzione



Modifiche normative e semplificazioni per rendere il processo efficace



APPENDICE

Appendice normativa
(maggio–dicembre 2011)
a cura di ASSOIMMOBILIARE

Rassegna della recente normativa in materia immobiliare: Nota illustrativa dei principali provvedimenti maggio-dicembre 2011 dal D.L. 'Sviluppo' al D.L. 'Salva Italia'

Si allega una nota illustrativa riepilogativa dei provvedimenti normativi posti in essere da maggio 2011, decreto "Sviluppo", a dicembre 2011, c.d. decreto "Salva Italia", ove sono stati evidenziati i principali temi di interesse (anche indiretto) per l'Immobiliare.

Con particolare riferimento al decreto legge 6 dicembre 2011, n.201, c.d. 'Salva Italia', si evidenzia che le modifiche normative apportate in sede di conversione dalla legge n. 214 del 22 dicembre 2011 sono state inserite in nota.

Indice dei temi

1. D.L. 13 maggio 2011, n. 70 – Semestre Europeo – Prime disposizioni urgenti per l'economia, convertito in legge, con modificazioni, dall'Articolo 1, comma 1, L. 12 luglio 2011, n. 106.

1.1 Articolo 3. Reti d'impresa, "Zone a burocrazia zero", Distretti turistici, nautica da diporto;

1.2 Articolo 4. Costruzione delle opere pubbliche;

1.3 Articolo 5. Costruzioni private;

1.4 Articolo 7. Semplificazioni fiscali;

1.5 Articolo 8. Impresa e credito;

1.5.1 Investimenti nel Mezzogiorno;

1.5.2 Fondi comuni di investimento immobiliare.

2. D.L. 6 luglio 2011, n. 98 – Disposizioni urgenti per la stabilizzazione finanziaria, convertito in legge, con modificazioni, dall'articolo 1, comma 1, L. 15 luglio 2011, n. 111.

2.1 Articolo 12. Acquisto, vendita, manutenzione e censimento di immobili pubblici;

2.2 Articolo 23. Norme in materia tributaria;

2.2.1 Interessi su prestiti obbligazionari emessi da soggetti non residenti;

2.2.2 Imposta di bollo sui depositi di titoli;

2.2.3 IRAP;

2.2.4 Beni gratuitamente devolvibili;

2.2.5 Riporto delle perdite;

2.2.6 Riallineamento di avviamento e altre attività immateriali;

- 2.2.7 *Partita IVA*;
- 2.2.8 *Ammortamenti*;
- 2.3 Articolo 31. Fondi di *venture capital* (FVC);
- 2.4 Articolo 33. Disposizioni in materia di valorizzazione del patrimonio immobiliare.
- 3. **D.L. 13 agosto 2011, n. 138 – Ulteriori misure urgenti per la stabilizzazione finanziaria e per lo sviluppo, convertito in legge, con modificazioni, dall'articolo 1, comma 1, L. 14 settembre 2011, n. 148.**
 - 3.1 Articolo 2. Disposizioni in materia tributaria;
 - 3.1.1 *IVA – Aumento dell'aliquota ordinaria*;
 - 3.1.2 *Abbassamento del limite all'utilizzo del contante*;
 - 3.1.3 *Recupero delle somme non versate relative al condono fiscale*;
 - 3.1.4 *Tassazione delle rendite finanziarie – Aliquota del 20%*;
 - 3.1.5 *Detrazione ristrutturazioni edilizie – Abolizione dell'obbligo del trasferimento in caso di vendita dell'abitazione*;
 - 3.1.6 *Tassazione delle rendite finanziarie – Organismi di investimento collettivo*;
 - 3.1.7 *Tassazione delle rendite finanziarie – Capital gain*;
 - 3.1.8 *Tassazione delle rendite finanziarie – Disciplina transitoria*;
 - 3.1.9 *Redditi diversi – Determinazione delle plusvalenze*;
 - 3.1.10 *Società cooperative – Riduzione delle agevolazioni*;
 - 3.1.11 *Società di comodo – Inasprimento della disciplina*;
 - 3.1.12 *Società di comodo – Presunzione per le società in perdita per tre esercizi*;
 - 3.1.13 *Intestazione fittizia di beni a società – Inasprimento della disciplina*;
 - 3.1.14 *Attività di controllo – elaborazione di liste selettive di contribuenti che intrattengono rapporti bancari*;
 - 3.2 Articolo 3. Abrogazione delle indebite restrizioni all'accesso e all'esercizio delle professioni e delle attività economiche.
- 4. **L. 12 novembre 2011, n. 183 – Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato. (Legge di stabilità 2012).**
 - 4.1 Articolo 6. Disposizioni in materia di dismissioni pubbliche;
 - 4.2 Articolo 7. Disposizioni in materia di dismissioni di terreni agricoli;
 - 4.3 Articolo 10. Riforma degli ordini professionali e società tra professionisti;
 - 4.4 Articolo 13. Semplificazione dei pagamenti e degli accertamenti delle violazioni all'obbligo di copertura assicurativa;
 - 4.5 Articolo 14. Riduzione degli oneri amministrativi per imprese e cittadini;
 - 4.5.1 *Società a responsabilità limitata*;
 - 4.5.2 *Collegio sindacale nelle società di capitale*;
 - 4.5.3 *Cooperative modifiche allo statuto*;
 - 4.6 Articolo 17. Semplificazione procedimento Distretti turistici;
- 5. **D.L. 6 dicembre 2011, n. 201 – Disposizioni urgenti per la crescita, l'equità e il consolidamento dei conti pubblici, convertito in legge, con modificazioni, dall'articolo 1, comma 1, della L. 22 dicembre 2011, n. 214.**

- 5.1 Articolo 1. Aiuto alla crescita economica (ACE);
- 5.2 Articolo 2. IRAP. Estensione del cuneo fiscale;
- 5.3 Articolo 4. Detrazioni per interventi di ristrutturazione, di efficientamento energetico e per spese conseguenti a calamità naturali;
- 5.4 Articolo 8. Misure per la stabilità del sistema creditizio;
- 5.5 Articolo 10. Regime premiale per favorire la trasparenza;
- 5.6 Articolo 11. Emersione della base imponibile;
- 5.7 Articolo 12. Riduzione del limite per la tracciabilità dei pagamenti a 1.000 euro e contrasto all'uso del contante;
- 5.8 Articolo 13. Anticipazione sperimentale dell'imposta municipale propria e rivalutazione delle rendite;
- 5.9 Articolo 14. Istituzione del tributo comunale sui rifiuti e sui servizi;
- 5.10 Articolo 18. Clausola di salvaguardia;
- 5.11 Articolo 19. Disposizioni in materia di imposte di bollo su titoli, strumenti e prodotti finanziari;
- 5.13 Articolo 20. Riallineamento partecipazioni;
- 5.14 Articolo 27. Dismissioni immobili;
- 5.15 Articolo 36. Tutela della concorrenza e partecipazioni personali incrociate nei mercati del credito e finanziari;
- 5.16 Articolo 42. Misure per l'attrazione del capitale privato;
- 5.17 Articolo 45. Disposizioni in materia edilizia;
- 5.18 Articolo 47. Appalti pubblici.

ILLUSTRAZIONE PRINCIPALI DISPOSIZIONI NORMATIVE

1 D.L. 13 MAGGIO 2011, N. 70 – SEMESTRE EUROPEO – PRIME DISPOSIZIONI URGENTI PER L'ECONOMIA, CONVERTITO IN LEGGE, CON MODIFICAZIONI, DALL'ARTICOLO 1, COMMA 1, L. 12 LUGLIO 2011, N. 106.

Articolo 3. Reti d'impresa, "Zone a burocrazia zero", Distretti turistici, nautica da diporto

Su richiesta delle imprese del settore possono essere istituiti nei territori costieri con D.P.C.M., previa intesa con le Regioni interessate, i Distretti turistici con gli obiettivi:

- 1. di riqualificare e rilanciare l'offerta turistica a livello nazionale e internazionale;
- 2. di accrescere lo sviluppo delle aree e dei settori del Distretto;
- 3. di migliorare l'efficienza nell'organizzazione e nella produzione dei servizi;
- 4. di assicurare garanzie e certezze giuridiche alle imprese che vi operano con particolare riferimento: a) alle opportunità di investimento; b) di accesso al credito; c) di semplificazione e celerità nei rapporti con le pubbliche amministrazioni.

La delimitazione dei Distretti turistici è effettuata dalle Regioni d'intesa con il MEF e con i Comuni interessati, previa conferenza di servizi, che è obbligatoriamente indetta se richiesta da imprese del settore turistico che operano nei medesimi territori. Alla conferenza di servizi deve sempre partecipare l'Agenzia del Demanio. Il relativo procedimento si intende concluso favorevolmente per gli interessati se l'amministrazione competente non comunica all'interessato, nel termine di novanta giorni dall'avvio del procedimento, il provvedimento di diniego.

Nei Distretti turistici si applicano le seguenti disposizioni:

- a) previa autorizzazione rilasciata con decreto del MEF, di concerto con il Ministero dello sviluppo economico, alle imprese dei Distretti costituite in reti di imprese si applicano le disposizioni agevolative per i distretti produttivi in materia: a) amministrativa; b) finanziaria; c) per la ricerca e lo sviluppo. Qualora le imprese non sono costituite in rete, si applicano comunque, su richiesta, le disposizioni agevolative in materia fiscale previste per i distretti produttivi di cui all'articolo 1, comma 368, lettera a), della legge n. 266 del 2005, quali ad esempio l'opzione per la tassazione di distretto ai fini dell'applicazione dell'IRES;
- b) i Distretti costituiscono 'Zone a burocrazia zero';
- c) nei Distretti sono attivati sportelli unici di coordinamento delle attività delle Agenzie fiscali e dell'INPS.

Articolo 4. Costruzione delle opere pubbliche

Per ridurre i tempi di costruzione delle opere pubbliche si è proceduto ad apportare modifiche in tema di assegnazione dei lavori.

In particolare, per i lavori di importo complessivo inferiore a un milione di euro la stazione appaltante applicherà la procedura negoziata senza previa pubblicazione di un bando di gara ex articolo 57, comma 6, del D.Lgs. n. 163/2006. L'invito è rivolto, per lavori di importo pari o superiore a 500.000 euro, ad almeno dieci soggetti e, per lavori inferiori a 500.000 euro, ad almeno cinque soggetti.

Si evidenzia, inoltre, che presso ogni prefettura è istituito l'elenco di fornitori e prestatori di servizi non soggetti a rischio di inquinamento mafioso, ai quali possono rivolgersi gli esecutori dei lavori, servizi e forniture. La prefettura effettua verifiche periodiche circa la perdurante insussistenza dei suddetti rischi e, in caso di esito negativo, dispone la cancellazione dell'impresa dall'elenco.

Da ultimo, si evidenzia che non possono essere approvati progetti preliminari o definitivi che prevedano oneri superiori al 2% dell'intero costo dell'opera.

Articolo 5. Costruzioni private

La domanda per il rilascio del permesso di costruire, sottoscritta da uno dei soggetti legittimati ai sensi della art. 11 del Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia di cui al DPR 6 giugno 2001 n. 380, va presentata allo sportello unico che entro 10 giorni comunica al richiedente il nominativo del responsabile del procedimento. Entro 60 giorni dalla presentazione della domanda, il responsabile del procedimento cura l'istruttoria. Quest'ultimo può, qualora

lo ritenga necessario, richiedere di apportare delle modifiche di modesta entità rispetto al progetto originario. Il provvedimento finale, adottato dal dirigente o dal responsabile dell'ufficio, viene notificato dallo sportello unico all'interessato.

Decorso inutilmente il termine per l'adozione del provvedimento conclusivo, ove il dirigente o il responsabile dell'ufficio non abbia apposto motivato diniego, sulla domanda di permesso di costruire si intende formato il silenzio-assenso, fatti salvi i casi in cui sussistano vincoli ambientali, paesaggistici o culturali.

Al fine di incentivare la razionalizzazione del patrimonio edilizio esistente nonché di promuovere e agevolare la riqualificazione di aree urbane degradate, le Regioni approvano, entro sessanta giorni dall'entrata in vigore del presente decreto, specifiche leggi per incentivare tali azioni anche con interventi di demolizione e ricostruzione che prevedano:

- a) il riconoscimento di una volumetria aggiuntiva rispetto a quella preesistente come misura premiale;
- b) la delocalizzazione delle relative volumetrie in area o aree diverse;
- c) l'ammissibilità delle modifiche di destinazione d'uso, purché si tratti di destinazioni tra loro compatibili o complementari;
- d) le modifiche della sagoma necessarie per l'armonizzazione architettonica con gli organismi edilizi esistenti.

Tali interventi non possono riferirsi ad edifici abusivi o siti nei centri storici o in aree ad inedificabilità assoluta, con esclusione degli edifici per i quali sia stato rilasciato il titolo abitativo edilizio in sanatoria.

Articolo 7. Semplificazioni fiscali

Vengono, tra le altre, introdotte le seguenti semplificazioni fiscali:

- a) abolizione, per lavoratori dipendenti e pensionati, dell'obbligo di comunicazione annuale dei dati relativi a detrazioni per familiari a carico. L'obbligo sussiste solo in caso di variazione dei dati;
- b) abolizione delle comunicazioni all'Agenzia delle Entrate in occasione di ristrutturazioni che godono della detrazione del 36%;
- c) possibilità per i contribuenti in regime di contabilità semplificata, in deroga al principio generale di competenza, di dedurre nell'esercizio in cui ricevono il documento probatorio, l'intero costo delle singole spese relative a due periodi di imposta, se di importo non superiore a 1.000 euro. La modifica dell'art. 66 del TUIR si riferisce ai contratti a corrispettivi periodici;
- d) abolizione della comunicazione telematica da parte dei contribuenti per acquisti d'importo superiore a 3.000 euro in caso di pagamento con carte di credito, prepagate o bancomat;
- e) abolizione dell'obbligo per i contribuenti di fornire informazioni che siano già in possesso del fisco e degli enti previdenziali ovvero che da questi possano essere direttamente acquisite da altre Amministrazioni;
- f) possibilità per il contribuente di mutare la richiesta per rimborso d'imposta fatta in dichiarazione in richiesta di compensazione entro 120 giorni dalla presentazione della dichiarazione stessa;

- g) rinvio al primo giorno lavorativo successivo dei versamenti e degli adempimenti, anche solo telematici, previsti da norme riguardanti l'Amministrazione economico-finanziaria che scadono il sabato o in un giorno festivo;
- h) estensione del regime di contabilità semplificata a 400.000 euro di ricavi, per le imprese di servizi, e a 700.000 euro di ricavi per le altre imprese;
- i) abolizione della compilazione della scheda carburante in caso di pagamento con carte di credito, di debito o prepagate;
- l) in caso di richiesta di sospensione giudiziale degli atti esecutivi, non si procede all'esecuzione fino alla decisione del giudice e comunque fino al centoventesimo giorno. Non si applica l'ulteriore sanzione in caso di omesso versamento delle somme dovute sulla base degli avvisi di accertamento esecutivi. Le nuove disposizioni riguarderanno gli avvisi di accertamento emessi a partire dal 18 luglio 2011;
- m) semplificazioni in tema di riscossione di contributi previdenziali risultanti da liquidazione, controllo e accertamento delle dichiarazioni dei redditi;
- n) abolizione per importi minori (inferiori a 2.000 euro, 500 euro in caso di tassazione separata) della richiesta per ottenere la rateizzazione dei debiti tributari conseguenti al controllo delle dichiarazioni e alla liquidazione di redditi soggetti a tassazione separata, ed esclusione della fideiussione per la prima rata;
- o) innalzamento a 10 mila euro della soglia di valore dei beni d'impresa per i quali è possibile ricorrere ad attestazione di distruzione mediante atto notorio;
- p) innalzamento a 300 euro dell'importo per potere riepilogare in un solo documento le fatture ricevute nel mese;
- q) concentrazione in unica scadenza (giorno 16 di ogni mese) dei termini entro i quali gli enti pubblici effettuano i versamenti fiscali con il modello F24 EP;
- r) l'aliquota IVA dovuta per singolo contratto di somministrazione di gas naturale per la combustione a fini civili (fino a 480 metri cubi di gas somministrato) è fissata al 10%;
- s) possibilità di rideterminare il valore di acquisto dei terreni edificabili e delle partecipazioni non negoziate nei mercati regolamentati, attraverso il pagamento di un'imposta sostitutiva (4% per i terreni, 4% o 2% per le partecipazioni, a seconda che siano o non siano qualificate) applicata sul valore stabilito attraverso una perizia giurata.

Articolo 8. Impresa e credito

1. Investimenti nel Mezzogiorno. Al fine di favorire il riequilibrio territoriale dei flussi di credito per gli investimenti a medio lungo termine delle piccole e medie imprese del Mezzogiorno e sostenere progetti etici nel Mezzogiorno, sono introdotte le seguenti novità:

- a) possono essere emessi specifici Titoli di Risparmio per l'Economia Meridionale da parte di banche italiane, comunitarie ed extracomunitarie autorizzate ad operare in Italia, in osservanza delle previsioni del Testo unico bancario e relative disposizioni di attuazione delle Autorità creditizie;
- b) i Titoli sono strumenti finanziari aventi scadenza non inferiore a diciotto mesi, sono nominativi

ovvero al portatore e corrispondono interessi con periodicità almeno annuale; possono essere sottoscritti da persone fisiche non esercenti attività di impresa;

- c) sugli interessi relativi ai suddetti titoli l'imposta sostitutiva si applica nella misura del 5% (art. 2 del D. Lgs. n. 239/1996);
- d) i Titoli possono essere emessi per un importo nominale complessivo massimo di 3 miliardi di euro annui. Tale importo può essere modificato entro il 31 gennaio di ogni anno con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze di natura non regolamentare;
- e) l'emissione dei titoli di cui al precedente comma non può superare il 30% del patrimonio di vigilanza consolidato del gruppo bancario o individuale della banca non facente parte di un gruppo bancario;
- f) con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze di natura non regolamentare sono stabilite eventuali ulteriori modalità attuative e di monitoraggio dei Titoli di Risparmio per l'Economia Meridionale.

Con riferimento alla rinegoziazione dei contratti di mutuo si evidenzia, inoltre, che fino al 31 dicembre 2012, il mutuatario che – prima dell'entrata in vigore del decreto in parola- ha stipulato, o si è accollato anche a seguito di frazionamento, un contratto di mutuo ipotecario di importo originario non superiore a 200.000 euro, per l'acquisto o la ristrutturazione di unità immobiliari adibite ad abitazione, a tasso e a rata variabile per tutta la durata del contratto, ha diritto di ottenere dal finanziatore la rinegoziazione del mutuo, a patto che, al momento della richiesta, presenti un'attestazione, rilasciata da soggetto abilitato, dell'Isee non superiore a 35.000 euro e sia in regola con i pagamenti delle rate del mutuo. Con la rinegoziazione il tasso viene trasformato da variabile in fisso per la durata residua del mutuo.

2. Fondi comuni di investimento immobiliare. Per effetto dell'articolo 8, comma 9, il legislatore è nuovamente intervenuto a regolare l'operatività dei fondi comuni di investimento immobiliare. Questa volta, però, l'intervento normativo interviene essenzialmente sul regime fiscale dei proventi realizzati dai partecipanti salvaguardando, per i soli partecipanti che rientrano nelle categorie indicate nel nuovo comma 3 dell'art. 32, (quali, ad esempio, Stato o ente pubblico; organismi di investimento collettivo del risparmio; forme di previdenza complementare nonché enti di previdenza obbligatoria; imprese di assicurazione, ecc.), il regime di cui all'art. 7 del D.L. 25 settembre 2001, n. 351. Di converso, per i soggetti non rientranti nelle predette categorie e che detengono quote di partecipazione al fondo per una percentuale del patrimonio superiore al 5%, viene introdotta una nuova forma di tassazione che si sostanzia nel pagare le imposte non già sui redditi distribuiti dal fondo, ma sui redditi conseguiti dal fondo, iscritti nei rendiconti periodici redatti al termine di ciascun anno e, come tali, imputati per trasparenza ai partecipanti.

Per i soggetti non residenti è, invece, prevista l'applicazione, in ogni caso, della ritenuta ordinaria del 20% al momento della corresponsione dei proventi, cioè secondo il principio di cassa.

2. D.L. 6 LUGLIO 2011, N. 98 – DISPOSIZIONI URGENTI PER LA STABILIZZAZIONE FINANZIARIA, CONVERTITO IN LEGGE, CON MODIFICAZIONI, DALL'ARTICOLO 1, COMMA 1, L. 15 LUGLIO 2011, N. 111

Articolo 12. Acquisto, vendita, manutenzione e censimento di immobili pubblici

All'Agenzia del Demanio sono attribuite a decorrere dal 1° gennaio 2012:

- a) le decisioni di spesa relative agli interventi manutentivi, a carattere ordinario e straordinario, effettuati sugli immobili di proprietà dello Stato, in uso alle Amministrazioni dello Stato per finalità istituzionali;
- b) le decisioni di spesa per gli interventi manutentivi posti a carico del conduttore sui beni immobili di proprietà di terzi utilizzati a qualsiasi titolo dalle Amministrazioni dello Stato.

Gli interventi di piccola manutenzione sono curati direttamente dalle Amministrazioni utilizzatrici degli immobili, anche se di proprietà di terzi.

Sempre a decorrere dal 2012, le predette Amministrazioni comunicano, entro il 31 gennaio di ogni anno, la previsione triennale dei lavori di manutenzione ordinaria e straordinaria che intendono effettuare sugli immobili di proprietà dello Stato alle stesse in uso, e dei lavori di manutenzione ordinaria relativi agli immobili condotti in locazione passiva, ovvero utilizzati a qualsiasi titolo.

Articolo 23. Norme in materia tributaria

1. Interessi su prestiti obbligazionari emessi da soggetti non residenti. Per gli interessi corrisposti dal 6 luglio 2011, nel caso in cui la Direttiva Interessi (art. 26-quater del D.P.R. 600/1973) non possa essere applicata perché il percettore del pagamento non è il beneficiario effettivo, il sostituto di imposta potrà comunque applicare una ritenuta ridotta nella misura del 5% se gli altri requisiti per beneficiare della Direttiva sono soddisfatti e se gli interessi sono utilizzati dal percettore per pagare interessi su prestiti obbligazionari:

- negoziati in mercati regolamentati all'interno dell'Unione Europea o allo Spazio Economico Europeo;
- garantiti dai soggetti residenti che corrispondono gli interessi, ovvero dalla capogruppo controllante, o da altra società controllata dalla stessa controllante.

L'imposta di registro sulla garanzia rimane comunque dovuta.

2. Imposta di bollo sui depositi di titoli. Dal 17 luglio 2011 l'imposta di bollo sulle comunicazioni relative ai depositi titoli è proporzionale all'ammontare dei depositi stessi. In particolare: a) per depositi di valore nominale inferiore a Euro 50.000, l'imposta di bollo è dovuta in misura variabile tra Euro 2,85 per la comunicazione con periodicità mensile e Euro 34,20 per la comunicazione con periodicità annuale; b) per i depositi di valore nominale compreso tra Euro 50.000 e Euro 150.000, l'imposta di bollo è pari a Euro 5,83 (e dunque in caso di comunicazione con periodicità annuale l'imposta sarà dovuta in misura pari a Euro 70); c) per i depositi tra i 150.000 Euro e i 500.000 Euro, l'imposta arriverà a Euro 20 mensili (240 Euro se la comunicazione è annuale); d) per i depositi sopra i 500.000 Euro, l'imposta di bollo dovuta ammonta a Euro 56,67 per ogni mese (Euro 680 per la comunicazione annuale).

Dal 2013, poi, si assisterà ad un nuovo aumento, sempre proporzionale all'ammontare del valore nominale dei titoli in deposito, ma solo per i depositi di ammontare superiore a Euro 50.000. Infatti, l'imposta di bollo dovuta sulla comunicazione mensile sarà pari a: a) Euro 2,85

per i depositi di ammontare inferiore a Euro 50.000 (Euro 34,20 in caso di comunicazione annuale – senza variazioni rispetto al 2011); b) Euro 19,17 per depositi di valore nominale compreso tra Euro 50.000 e Euro 150.000 (Euro 230 per la comunicazione annuale); c) Euro 65 per i depositi tra Euro 150.000 e Euro 500.000 (780 Euro se la comunicazione è annuale); d) Euro 91,67 per i depositi sopra i 500.000 Euro (in caso di comunicazione annuale l'importo dell'imposta di bollo è pari a 1.100 Euro).

3. IRAP. Dal periodo di imposta in corso al 6 luglio 2011, l'aliquota IRAP per le Banche e altri enti e società finanziari di cui all'art. 1 del D.Lgs. 27 gennaio 1992 n. 87 (art. 6 del D.Lgs. 446/1997) è aumentata al 4,65%, mentre per le imprese di assicurazione (art. 7 del D.Lgs. 446/1997) al 5,9%.

4. Beni gratuitamente devolvibili. Per i soggetti IRES di cui all'articolo 73 del TUIR a decorrere dal 17 luglio 2011 aumenta la percentuale di deducibilità degli ammortamenti dei beni gratuitamente devolvibili di cui all'art. 104 del TUIR (dall'1% al 2%). Vengono escluse dall'applicazione della norma le imprese concessionarie di costruzione e gestione di autostrade e trafori.

5. Riporto delle perdite. Dal periodo di imposta successivo a quello in corso al 6 luglio 2011 le perdite fiscali per i soggetti IRES saranno riportabili senza limiti di tempo negli esercizi successivi in misura non superiore all'80% del reddito imponibile.

Rimangono fermi : a) i limiti relativi alle perdite maturate a fronte di utili esenti; b) le perdite realizzate nei primi 3 periodi di imposta dalla data di costituzione di una società che possono essere scomutate dal reddito imponibile degli esercizi successivi senza limiti di tempo.

6. Riallineamento di avviamento e altre attività immateriali. Il riallineamento dei valori fiscali di avviamento, marchi e altre attività immateriali ai valori contabili previsto dal D.L. n. 185/2008 a seguito di operazioni straordinarie (pagando l'imposta sostitutiva del 16%) è esteso anche:

- ai maggiori valori delle partecipazioni di controllo, iscritte a seguito dell'operazione straordinaria a titolo di avviamento, marchi o altre attività immateriali. L'importo assoggettato ad imposta sostitutiva non rileva ai fini del valore fiscale della partecipazione stessa.
- ai maggiori valori, attribuiti a avviamento, marchi e altre attività immateriali nel bilancio consolidato, delle partecipazioni di controllo acquisite nell'ambito di operazioni di cessione di azienda o di partecipazioni.

Le modalità operative verranno stabilite con apposito provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate.

Con riferimento alla decorrenza, va detto che la nuova disposizione si applica alle operazioni effettuate nel periodo di imposta incorso al 31 dicembre 2010 (esercizio 2010 per società aventi esercizio coincidente con l'anno solare) e in quelli precedenti. Se le operazioni sono effettuate in periodi di imposta anteriori a quello in corso al 1° gennaio 2011, la sostitutiva deve essere versata integralmente entro il 30 novembre 2011.

Da ultimo, si sottolinea che gli effetti del riallineamento decorrono dal periodo di imposta

successivo a quello incorso al 31 dicembre 2012 (esercizio 2013 per le società eventi esercizio solare).

7. Partita IVA. L'Agenzia delle Entrate può revocare l'attribuzione del numero di partita IVA al titolare se non ha esercitato attività d'impresa, arti o professioni per 3 anni consecutivi, ovvero se non ha presentato la dichiarazione IVA per 3 anni consecutivi. Chi non ha comunicato la cessazione dell'attività entro i termini previsti può sanare la violazione versando un importo pari a Euro 129 (la sanzione minima ridotta a 1/4), sempreché la violazione non sia già stata constatata con atto notificato al contribuente.

8. Ammortamenti. La disciplina fiscale degli ammortamenti dei beni materiali e immateriali deve essere sostanzialmente rivista sulla base di criteri di semplificazione, individuando beni ammortizzabili individualmente (da ammortizzare in base alla vita utile e a quote costanti) e beni ammortizzabili cumulativamente con aliquota unica di ammortamento.

Ai fini della semplificazione è data delega al Ministero che dovrà pubblicare uno o più decreti di natura regolamentare.

Articolo 31. Fondi di *venture capital* (FVC).

Al fine di incentivare l'investimento in società in fase di *start up*, è prevista la facoltà di istituire fondi specializzati che investano almeno il 75% del loro patrimonio in società aventi sede in un Paese dell'Unione Europea che consentano lo scambio di informazioni con l'Italia. Le società *target* dovranno avere le seguenti caratteristiche:

- non devono essere quotate;
- sono detenute direttamente o indirettamente in via prevalente da persone fisiche;
- hanno un fatturato non superiore a 50 milioni di Euro;
- sono soggette ad imposta sui redditi;
- esercitano l'attività da non più di 36 mesi.

I proventi derivanti dai fondi FVC non sono soggetti ad imposizione in capo ai soggetti percipienti. Le modalità di rendicontazione dei FVC dovranno essere stabilite con Decreti di natura regolamentare del Ministero delle Finanze.

Articolo 33. Disposizioni in materia di valorizzazione del patrimonio immobiliare.

L'articolo prevede la costituzione con decreto del Ministro dell'economia e finanze di una società di gestione del risparmio, con capitale sociale pari a 2 milioni di euro, per l'istituzione di uno o più fondi d'investimento immobiliare, con oggetto delle attività costituito dalla partecipazione a fondi immobiliari chiusi promossi da regioni, province e comuni, anche in forma consorziata, ed altri enti pubblici non territoriali, nonché da società interamente controllate dai predetti enti. Lo scopo dell'integrazione tra fondo/i a livello centrale e fondi immobiliari a livello territoriale è quello di valorizzare e/o dismettere il patrimonio immobiliare pubblico disponibile.

In particolare, i fondi istituiti dalla SGR, a totale partecipazione pubblica, investono nei fondi a valle mediante la sottoscrizione di quote offerte ad investitori istituzionali per raccogliere la liquidità necessaria alla realizzazione degli interventi di valorizzazione. Ma vi è di più. I fondi istituiti dalla SGR ministeriale investono, altresì, direttamente al fine di acquisire immobili in locazione passiva alle pubbliche amministrazioni. Con successivo decreto ministeriale, possono essere stabilite le modalità di partecipazione di tali ultimi fondi a fondi titolari di diritti di concessione o d'uso su beni indisponibili e demaniali, che prevedano la possibilità di locare in tutto o in parte il bene oggetto della concessione.

3. D.L. 13 AGOSTO 2011, N. 138 – ULTERIORI MISURE URGENTI PER LA STABILIZZAZIONE FINANZIARIA E PER LO SVILUPPO, CONVERTITO IN LEGGE, CON MODIFICAZIONI, DALL'ARTICOLO 1, COMMA 1, L. 14 SETTEMBRE 2011, N. 148.

Articolo 2. Disposizioni in materia tributaria

1. IVA – Aumento dell'aliquota ordinaria. Per le operazioni effettuate a partire dalla data di entrata in vigore della legge di conversione, l'aliquota ordinaria IVA passa dal 20% al 21%. La nuova aliquota del 21% non si applica alle operazioni effettuate nei confronti dello Stato o della P.A. per le quali, al giorno precedente dell'entrata in vigore, sia stata emessa e registrata fattura ancorché al medesimo giorno il corrispettivo non sia stato ancora pagato.

2. Abbassamento del limite all'utilizzo del contante. A partire dal 13 agosto 2011 il divieto di trasferimento di denaro contante o di libretti di deposito bancari o postali al portatore o di titoli al portatore in euro o in valuta estera, effettuato a qualsiasi titolo tra soggetti diversi, passa ad un valore dell'operazione, anche frazionata, pari o superiore a 2.500 euro.

I libretti di deposito bancari o postali al portatore con saldo pari o superiore 2.500 euro, esistenti alla data di entrata in vigore del D.L. n. 138/2011 (quindi al 13 agosto 2011), sono estinti dal portatore ovvero il loro saldo deve essere ridotto a una somma non eccedente il predetto importo entro il 30 settembre 2011.

In sede di conversione è stato disposto che non si applicano le sanzioni appositamente previste per le violazioni commesse dal 13 agosto al 31 agosto 2011 relativamente al nuovo limite. A decorrere dal 18 settembre 2011, le sanzioni vengono applicate attraverso gli uffici territoriali del Ministero dell'Economia e delle finanze.

3. Recupero delle somme non versate relative al condono fiscale. L'Agenzia delle Entrate ed Equitalia avvieranno, entro 30 giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione, un monitoraggio per individuare i contribuenti che hanno aderito al condono fiscale di cui alla legge n. 289/2002, senza, poi, saldare quanto dovuto.

Entro i successivi 30 giorni, Equitalia avvierà nei confronti di ciascuno dei contribuenti di cui sopra ogni azione coattiva necessaria al fine dell'integrale recupero delle somme dovute e non corrisposte, maggiorate degli interessi maturati, mediante l'invio di una intimazione di

pagamento entro il 31 dicembre 2011. In caso di omesso pagamento delle somme dovute e iscritte a ruolo entro il 31 dicembre 2011, si applica una sanzione pari al 50% delle predette somme; inoltre, entro il 31 dicembre 2012, tali contribuenti saranno soggetti a controllo in relazione a tutti i periodi d'imposta successivi a quelli condonati, che rientrano ancora nei termini di accertamento, anche se il contribuente ha una partita IVA diversa da quella che aveva all'epoca del condono.

Per coloro i quali hanno aderito al condono, i termini per l'accertamento ai fini IVA pendenti al 31 dicembre 2011 sono prorogati di un anno.

- 4. Tassazione delle rendite finanziarie – Aliquota del 20%.** A partire dal 18 gennaio 2012, le ritenute, le imposte sostitutive sugli interessi, premi e ogni altro provento sui redditi di capitale (art. 44 del T.U.I.R.) e sui *capital gain* (art. 67, comma 1, lettere da c-bis a c-quinquies TUIR) sono stabilite nella misura del 20%.

La nuova aliquota non si applica sugli interessi, premi e ogni altro provento e sui *capital gain* derivanti da:

- i. obbligazioni e altri titoli Stato;
- ii. obbligazioni emesse dagli Stati inclusi nell'elenco dei Paesi che consentono un adeguato scambio di informazioni attualmente contenuto nel D.M. 4 settembre 1996 (c.d. "white list");
- iii. titoli di risparmio per l'economia meridionale;
- iv. prestiti obbligazionari emessi dai percettori negoziati in mercati regolamentati degli Stati membri dell'Unione europea e degli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo;

Inoltre, non si applica sugli utili corrisposti alle società e agli enti soggetti ad un'imposta sul reddito delle società negli Stati membri dell'Unione europea e negli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo inclusi nella *white list* (questi ultimi continuano a scontare la ritenuta a titolo d'imposta dell'1,375%) e sul risultato netto maturato delle forme di previdenza complementare di cui al D. Lgs. 5 dicembre 2005, n.252 (che, quindi, continua a scontare l'imposta sostitutiva dell'11%).

- 5. Detrazione ristrutturazioni edilizie – Abolizione dell'obbligo del trasferimento in caso di vendita dell'abitazione.** Per effetto della disposizione in commento in caso di vendita dell'unità immobiliare la detrazione del 36% può essere utilizzata dal venditore (possibilità esclusa dalla precedente versione della norma) oppure può essere trasferita per i rimanenti periodi di imposta all'acquirente persona fisica dell'unità immobiliare.

- 6. Tassazione delle rendite finanziarie – Organismi di investimento collettivo.** Riviste le disposizioni tributarie riguardanti i proventi delle quote degli organismi di investimento collettivo in valori mobiliari di diritto estero. Inoltre, per gli organismi di investimento collettivo del risparmio con sede in Italia, diversi dai fondi immobiliari, e quelli con sede in Lussemburgo, già autorizzati al collocamento nel territorio dello Stato, viene confermata l'esenzione IRES (art.

73, comma 5- quinquies TUIR). Per effetto della nuova disposizione è inoltre previsto che:

- a) le ritenute operate sui redditi di capitale sono a titolo di imposta;
- b) non si applicano la ritenuta sugli interessi ed altri proventi dei conti correnti e depositi bancari [comma 2 dell'art. 26 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600] e le ritenute sui proventi derivanti da riporti e pronti contro termine su titoli e valute e sui proventi derivanti dal mutuo di titoli garantito [comma 3-bis art. 26, D.P.R. n. 600/1972], sugli altri redditi di capitale [comma 5 art. 26, D.P.R. n. 600/1973], sui redditi di capitale derivanti dalla partecipazione ad OICR italiani e lussemburghesi storici [art. 26-quinquies del predetto D.P.R. n. 600], nonché sui proventi delle quote di organismi di investimento collettivo in valori mobiliari di diritto estero [art. 10-ter della legge 23 marzo 1983, n. 77].

7. Tassazione delle rendite finanziarie – *Capital gain*. Introdotte alcune disposizioni per la transizione alle nuove norme di tassazione. Tra l'altro, vengono disciplinati: a) l'impatto del principio di maturazione sulla tassazione degli interessi ed altri proventi soggetti all'imposta sostitutiva di cui al D. Lgs. n. 239/1996; b) la tassazione dei proventi derivanti da polizze vita o contratti di capitalizzazione.

8. Tassazione delle rendite finanziarie – Disciplina transitoria. Riviste varie disposizioni tributarie in materia di *capital gain* al fine di adeguarle alle nuove norme di tassazione. Tra l'altro, vengono disciplinati: a) i criteri di deducibilità degli interessi passivi relativi a titoli emessi da società o enti, diversi dalle banche, il cui capitale è rappresentato da azioni non negoziate in mercati regolamentati degli Stati membri dell'Unione europea e degli Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo inclusi nella *white list*; b) le modalità di tassazione di alcuni redditi diversi (viene fissata la percentuale, pari al 62,5%) sia in caso di risparmio amministrato [art. 6 D. Lgs. n. 461/1997] che gestito [art. 7 D. Lgs. n. 461/1997].

9. Redditi diversi – Determinazione delle plusvalenze. A decorrere dal 18 gennaio 2012, agli effetti della determinazione delle plusvalenze e minusvalenze sul *capital gain*, in luogo del costo o valore di acquisto, o del valore determinato ai sensi dell'art. 14, commi 6 e seguenti, del D. Lgs. 21 novembre 1997, n. 461, può essere assunto il valore dei titoli, quote, diritti, valute estere, metalli preziosi allo stato grezzo o monetato, strumenti finanziari, rapporti e crediti alla data del 31 dicembre 2011, a condizione che il contribuente:

- a) opti per la determinazione, alla stessa data, delle plusvalenze, delle minusvalenze e dei proventi di cui all'art. 44, comma 1, lettera g), del TUIR, derivanti dalla partecipazione a organismi di investimento collettivo in valori mobiliari di cui all'art. 73, comma 5-quinquies, a organismi di investimento collettivo in valori mobiliari di diritto estero;
- b) provveda al versamento dell'imposta sostitutiva eventualmente dovuta, secondo i criteri di cui agli artt. 5 e 6 del D. Lgs. 21 novembre 1997, n. 461.

L'opzione di cui sopra, in particolari casi, può essere esercitata, in sede di dichiarazione annuale dei redditi e si estende a tutti i titoli o strumenti finanziari detenuti. Nel caso di cui all'art. 6 del D. Lgs. 21 novembre 1997, n. 461, l'opzione si estende a tutti i titoli, quote o

certificati inclusi nel rapporto di custodia o amministrazione e può essere esercitata entro il 31 marzo 2012; l'imposta sostitutiva è versata dagli intermediari entro il 16 maggio 2012, ricevendone provvista dal contribuente. Ove non siano applicabili le predette disposizioni, per i proventi di cui all'art. 44, comma 1, lettera g) del TUIR, l'opzione può essere esercitata entro il 31 marzo 2012, con comunicazione ai soggetti residenti incaricati del pagamento dei proventi medesimi, del riacquisto o della negoziazione delle quote o azioni; l'imposta sostitutiva è versata dai medesimi soggetti entro il 16 maggio 2012, ricevendone provvista dal contribuente. Inoltre, le minusvalenze e perdite di cui all'art. 67, comma 1, lettere da c-bis) a c-quinquies), del TUIR, derivanti dall'esercizio delle opzioni di cui al punto precedente sono portate in deduzione dalle plusvalenze e dagli altri redditi diversi di cui all'art. 67, comma 1, lettere da c-bis) a c-quinquies), del TUIR, realizzati successivamente, fino al 31 dicembre 2012, per una quota pari al 62,5% del loro ammontare.

Per le gestioni individuali di portafoglio di cui all'art. 7 del D.Lgs. 21 novembre 1997, n. 461, gli eventuali risultati negativi di gestione rilevati alla data del 31 dicembre 2011 sono portati in deduzione dai risultati di gestione maturati successivamente, per una quota pari al 62,5 % del loro ammontare. Restano fermi i limiti temporali di utilizzo dei risultati negativi di gestione.

10. Società cooperative – Riduzione delle agevolazioni. Con decorrenza dal periodo d'imposta successivo a quello in corso alla data di entrata in vigore della legge di conversione sono ridotte le percentuali di agevolazioni fiscali di cui godono le società cooperative e loro consorzi a mutualità prevalente di cui al libro V, titolo VI, capo I, sezione I, del codice civile, iscritte all'Albo delle cooperative sezione cooperative a mutualità prevalente.

Ed invero, il peso degli utili netti annuali nella formazione del reddito imponibile aumenta: a) dal 55 al 65% per le società cooperative di consumo e loro consorzi; b) dal 30 al 40% per le altre cooperative e loro consorzi. Resta, invece, fermo al 20% il peso degli utili netti annuali delle cooperative agricole e loro consorzi.

Con le modifiche apportate, viene ad essere tassato il 10% degli utili netti annuali destinati alla riserva minima obbligatoria che, in precedenza non concorrevano, in toto, a formare il reddito imponibile. Nella determinazione degli acconti dovuti per il periodo d'imposta di prima applicazione delle nuove disposizioni si assume, quale imposta del periodo precedente, quella che si sarebbe determinata applicando le predette nuove norme.

11. Società di comodo – Inasprimento della disciplina. Con decorrenza dal periodo d'imposta successivo a quello in corso alla data di entrata in vigore della legge di conversione, viene disposto che l'IRES sulle società di comodo è applicata con una maggiorazione del 10,5% sul reddito minimo determinato in base alle disposizioni previste in materia.

Tale maggiorazione si applica anche:

- a) al reddito imputato dalle società di comodo per trasparenza ai sensi dell'art. 5 del TUIR;
- b) alle società che hanno optato per il consolidato fiscale;
- c) alle eventuali imputazioni per trasparenza ad una società che ha optato per il consolidato;

- d) al reddito delle società di comodo che hanno optato, in qualità di partecipanti, per la trasparenza fiscale ai sensi degli art. 115 o 116 TUIR (in tal caso la maggiorazione si applica autonomamente sul reddito minimo della società);
- e) al reddito delle società di comodo che hanno optato, in qualità di partecipanti, per la trasparenza fiscale ai sensi degli art. 115 o 116 TUIR (in tal caso la maggiorazione si applica autonomamente sul reddito minimo della società senza tener conto di quello imputato alla società partecipata).

Nella determinazione degli acconti dovuti per il periodo d'imposta di prima applicazione delle nuove disposizioni si assume, quale imposta del periodo precedente, quella che si sarebbe determinata applicando le predette nuove norme.

12. Società di comodo – Presunzione per le società in perdita per tre esercizi. La presunzione di non operatività, si applica alle società ed enti che presentano dichiarazioni in perdita fiscale per tre periodi d'imposta consecutivi. La presunzione decorre dal successivo quarto periodo d'imposta. La nuova norma trova applicazione anche qualora nell'arco dei tre anni le società e gli enti siano per due periodi d'imposta in perdita fiscale ed in uno abbiano dichiarato un reddito inferiore a quello calcolato in base alle norme sulle società di comodo (art. 30, comma 3, legge n. 724/1994).

13. Intestazione fittizia di beni a società – Inasprimento della disciplina. Con decorrenza dal periodo d'imposta successivo a quello in corso alla data di entrata in vigore della legge di conversione, viene inquadrata tra i redditi diversi ai fini IRPEF la differenza tra il valore di mercato e il corrispettivo annuo per la concessione in godimento di beni dell'impresa a soci o familiari dell'imprenditore.

14. Attività di controllo – Elaborazione di liste selettive di contribuenti che intrattengono rapporti bancari. L'Agenzia delle Entrate, attingendo alla banca dati costituita con le informazioni che sono trasmesse dagli intermediari bancari e finanziari (art. 7, D.P.R. n. 605/1973), può procedere alla elaborazione di specifiche liste selettive di contribuenti da sottoporre a controllo, sentite le associazioni di categoria degli operatori finanziari per le tipologie di informazioni da acquisire.

Articolo 3. Abrogazione delle indebite restrizioni all'accesso e all'esercizio delle professioni e delle attività economiche

Gli enti pubblici devono adeguare i rispettivi ordinamenti, entro un anno dalla data di entrata in vigore della legge di conversione, al principio secondo cui l'iniziativa e l'attività economica privata sono libere ed è permesso tutto ciò che non è espressamente vietato dalla legge.

A tale principio fanno eccezione i soli casi di:

- a) vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario e dagli obblighi internazionali;
- b) contrasto con i principi fondamentali della Costituzione;

- c) danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana e contrasto con l'utilità sociale;
- d) disposizioni indispensabili per la protezione della salute umana, la conservazione delle specie animali e vegetali, dell'ambiente, del paesaggio e del patrimonio culturale;
- e) disposizioni relative alle attività di raccolta di giochi pubblici ovvero che comunque comportano effetti sulla finanza pubblica.

4. L. 12 NOVEMBRE 2011, N. 183 – DISPOSIZIONI PER LA FORMAZIONE DEL BILANCIO ANNUALE E PLURIENNALE DELLO STATO. (LEGGE DI STABILITÀ 2012)

Articolo 6. Disposizioni in materia di dismissioni dei beni immobili pubblici

I beni immobili di proprietà dello Stato, a uso diverso da quello residenziale, possono essere conferiti o trasferiti ad uno o più fondi comuni di investimento immobiliare o a una o più società anche di nuova costituzione.

Alle suddette società si applica, se compatibile, il trattamento fiscale previsto per le società di investimento immobiliare quotate (art. 1, comma 134, Legge 27 dicembre 2006, n. 296).

Articolo 7. Disposizioni in materia di dismissioni di terreni agricoli

Al fine di favorire lo sviluppo dell'imprenditorialità agricola giovanile, in caso di dismissione di terreni agricoli, ai giovani imprenditori agricoli spetta il diritto di prelazione nelle procedure di alienazione dei terreni.

Articolo 10. Riforma degli ordini professionali e società tra professionisti

Viene consentita la costituzione di società per l'esercizio di attività professionali regolamentate secondo i modelli societari regolati dai titoli V e VI del libro V del codice civile (quindi, sia società di persone sia società di capitali sia cooperative).

L'atto costitutivo di tali società professionali deve prevedere:

- a) l'esercizio in via esclusiva dell'attività professionale da parte dei soci;
- b) l'ammissione in qualità di soci dei soli professionisti iscritti ad ordini, albi e collegi, anche in differenti sezioni, nonché dei cittadini degli Stati membri UE, purché in possesso del titolo di studio abilitante, ovvero soggetti non professionisti soltanto per prestazioni tecniche o con una partecipazione minoritaria, o per finalità di investimento, fermo restando il divieto per tali soci di partecipare alle attività riservate e agli organi di amministrazione della società;
- c) criteri e modalità affinché l'esecuzione dell'incarico professionale conferito alla società sia eseguito solo dai soci in possesso dei requisiti per l'esercizio della prestazione professionale richiesta;
- d) la designazione del socio professionista sia compiuta dall'utente e, in mancanza di tale designazione, il nominativo debba essere previamente comunicato per iscritto all'utente;
- e) le modalità di esclusione dalla società del socio che sia stato cancellato dal rispettivo albo con

provvedimento definitivo.

Inoltre, è previsto che:

- a) la denominazione sociale, in qualunque modo formata, deve contenere l'indicazione di società tra professionisti;
- b) la partecipazione ad una società è incompatibile con la partecipazione ad altra società tra professionisti;
- c) i professionisti soci sono tenuti all'osservanza del codice deontologico del proprio ordine, mentre come la società è soggetta al regime disciplinare dell'ordine al quale risulta iscritta;
- d) la società tra professionisti può essere costituita anche per l'esercizio di più attività professionali;
- e) sono fatti salvi i diversi modelli societari già vigenti al momento dell'entrata in vigore della disposizione in esame.

Entro sei mesi dalla data di entrata in vigore delle disposizioni in esame è prevista l'adozione da parte del Ministro della Giustizia, di concerto con il Ministro dello Sviluppo Economico, di un regolamento sulle nuove disposizioni, nonché viene abrogata la vecchia norma sulla disciplina giuridica degli studi di assistenza e di consulenza (legge 23 novembre 1939, n. 1815).

Articolo 13. Semplificazione dei pagamenti e degli accertamenti delle violazioni all'obbligo di copertura assicurativa

Per effetto della disposizione in commento gli enti locali (esclusi quelli soggetti a commissariamento) sono tenuti a certificare – su istanza del creditore di somme dovute per somministrazioni, forniture e appalti – se il relativo credito sia certo, liquido ed esigibile, anche al fine di consentire al creditore la cessione *pro-soluto* a favore di banche o intermediari finanziari riconosciuti (art. 9, comma 3-bis, D.L. 29 novembre 2008, n. 185). La certificazione deve essere effettuata entro sessanta giorni dalla data di ricezione dell'istanza, scaduti i quali, su nuova istanza del creditore, provvede la Ragioneria territoriale dello Stato competente per territorio, che può anche nominare se necessario un commissario *ad acta* con oneri a carico dell'ente territoriale inadempiente.

La cessione dei crediti oggetto di certificazione deve avvenire nel rispetto delle norme in materia di cessione dei crediti derivanti dal contratto (art. 117 del D.Lgs.n. 163/2006); inoltre, ferma restando altresì l'efficacia liberatoria dei pagamenti eseguiti dal debitore ceduto, si applicano le norme concernenti l'efficacia della cessione nei confronti dei terzi ed il fallimento del cedente (artt. 5, comma 1, e 7, comma 1, legge n. 52/1991). Le disposizioni attuative delle nuove regole sono demandate ad un futuro regolamento emanato dal Ministero dell'economia e delle finanze.

Articolo 14. Riduzione degli oneri amministrativi per imprese e cittadini

1. Società a responsabilità limitata. Con una norma di interpretazione autentica del comma 1-bis dell'art. 36 del D.L. n. 112/2008 viene previsto che tale disposizione deve intendersi nel senso che l'atto di trasferimento delle partecipazioni di società a responsabilità limitata è in deroga al se-

condo comma dell'articolo 2470 del codice civile (che prevede il deposito dell'atto presso il registro delle imprese a cura del notaio) ed è sottoscritto con la firma digitale.

2. Collegio sindacale nelle società di capitale. Nelle società di capitali, il collegio sindacale, il consiglio di sorveglianza e il comitato per il controllo della gestione possono svolgere le funzioni dell'organismo di vigilanza ossia il compito di vigilare sul funzionamento e l'osservanza dei modelli e di curare il loro aggiornamento (art. 6, comma 4-bis D. Lgs. 8 giugno 2001, n. 231).

Nelle società a responsabilità limitata, l'atto costitutivo può prevedere, determinandone le competenze e poteri, la nomina di un revisore o di un sindaco anziché di un collegio sindacale come attualmente previsto (art. 2477). Per le società aventi ricavi o patrimonio netto inferiore a 1 milione di euro, lo statuto può prevedere che l'organo di controllo sia composto da un sindaco unico, scelto tra i revisori legali iscritti nell'apposito registro (art. 2397, ultimo comma).

3. Cooperative modifiche allo statuto. Qualora siano entrate in vigore norme che incidano, direttamente o indirettamente, sulle materie regolate dallo statuto sociale, le società cooperative le cui azioni non siano negoziate in mercati regolamentati possono modificare il proprio statuto con le maggioranze assembleari previste in via generale dallo statuto per le sue modificazioni, anche nei casi in cui lo statuto stesso preveda maggioranze più elevate per la modifica di determinati suoi articoli.

Articolo 17. Semplificazione procedimento Distretti turistici.

Viene introdotta la procedura di silenzio assenso per i distretti turistici (art. 3, commi da 4 a 6 D.L. n. 70/2011). La richiesta (corredata di una delimitazione territoriale) si intende accettata se dopo 90 giorni la P.A. non comunica il diniego.

5. D.L. 6 DICEMBRE 2011, N. 201 – DISPOSIZIONI URGENTI PER LA CRESCITA, L'EQUITÀ E IL CONSOLIDAMENTO DEI CONTI PUBBLICI, CONVERTITO IN LEGGE, CON MODIFICAZIONI, DALL'ARTICOLO 1, COMMA 1, DELLA L. 22 DICEMBRE 2011, N. 214.

Articolo 1. Aiuto alla crescita economica (ACE)²⁵

La disposizione ha l'obiettivo di rilanciare lo sviluppo economico del Paese mediante una riduzione, a decorrere dal periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2011, della imposizione sui redditi derivanti dal finanziamento con capitale di rischio per le società e gli enti indicati nell'articolo 73, comma 1, lettere a) e b), del TUIR. La deduzione è pari a un importo corrispondente al rendimento nozionale del nuovo capitale proprio determinato con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze da emanare entro il 31 gennaio tenuto conto dei rendimenti finanziari medi dei titoli

²⁵ Per effetto della legge di conversione che ha modificato il comma 5 dell'articolo in commento il capitale proprio esistente alla chiusura dell'esercizio in corso al 31 dicembre 2010 è costituito dal patrimonio netto risultante dal relativo bilancio, senza tener conto dell'utile del medesimo esercizio. Il testo originario faceva, invece, riferimento al capitale esistente alla chiusura dell'esercizio in corso nel primo anno di applicazione della disposizione.

obbligazionari pubblici, aumentabili di ulteriori 3 punti percentuali a titolo di compensazione del maggior rischio. In via transitoria, per il primo triennio di applicazione, l'aliquota è fissata al 3 per cento. Per le società e gli enti commerciali di cui all'articolo 73, comma 1, lettera d), del TUIR, la deduzione si applica relativamente alle stabili organizzazioni nel territorio dello Stato. L'ACE si applica anche al reddito d'impresa di persone fisiche, società in nome collettivo e in accomandita semplice in regime di contabilità ordinaria, con le modalità che saranno stabilite con il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze. Le disposizioni di attuazione della presente norma sono emanate con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze entro 30 giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione.

Articolo 2. IRAP. Estensione del cuneo fiscale²⁶

Aumenta la deduzione, ai fini delle imposte sul reddito, di una parte dell'IRAP versata dai contribuenti, attualmente fissata al 10%. In particolare, a decorrere dal periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012, è ammesso in deduzione dal reddito d'impresa un importo pari all'IRAP relativa alla quota imponibile delle spese per il personale dipendente e assimilato al netto delle vecchie deduzioni già previste e relative ai contributi INAIL, spese per apprendisti, disabili, personale assunto con contratti di formazione e lavoro (art. 11, comma 1, lettera a), per le imprese autorizzate all'autotrasporto di merci (art. 11, comma 1-bis), forfetarie (art. 11, comma 4-bis) e per i lavoratori dipendenti, in misura pari a 1.850 euro per ciascun lavoratore sino a cinque, per i soggetti con valore della produzione netta inferiore a 400.000 euro (art. 11, comma 4-bis1). Inoltre, relativamente al periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2011, vengono incrementate le deduzioni, ai fini IRAP, per i lavoratori dipendenti – art. 11, comma 1, lettera a), numeri 2) e 3) – nel caso in cui si tratti di lavoratrici o di giovani con età inferiore a 35 anni (la deduzione sale a 10.660 euro e 15.200 se si tratta di regioni del Sud).

Articolo 4. Detrazioni per interventi di ristrutturazione, di efficientamento energetico e per spese conseguenti a calamità naturali²⁷

La detrazione del 36% relativa alle spese per manutenzione ordinaria, straordinaria, restauro e risanamento conservativo e ristrutturazioni edilizie (art. 3, comma 1, lettere a-d, D.P.R. n. 380/2001), sino ad un ammontare di 48.000 euro per ciascuna unità immobiliare viene riscritta e inserita nel TUIR (art. 16-bis).

I soggetti beneficiari, le tipologie di immobili e le regole applicative della detrazione rimangono,

²⁶ Con la legge di conversione vengono inseriti i commi 1-bis e 1-ter. Il primo (comma 1-bis) interviene sull'art. 6 del D.L. 185/2009, il quale ammette in deduzione, ai sensi del comma 1, un importo del 10% dell'IRAP, forfetariamente riferita all'imposta dovuta sulla quota imponibile degli interessi passivi e oneri assimilati al netto degli interessi attivi e proventi assimilati ovvero delle spese per il personale dipendente e assimilato al netto delle deduzioni spettanti ai sensi dell'art. 11, commi 1, lett. a), 1-bis, 4-bis, 4-bis.1 del d.lgs. 446/1997. In virtù della modifica non vi è più alcun riferimento alle spese per il personale dipendente e assimilato.

Il secondo (comma 1-ter) specifica che tale modifica si applica a partire dal periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2012.

²⁷ In merito alla detrazione del 36% delle spese documentate, relativa agli interventi necessari alla ricostruzione o al ripristino dell'immobile danneggiato a seguito di eventi calamitosi, viene specificato dalla legge di conversione che la dichiarazione dello stato di emergenza (necessaria per usufruire di tale detrazione) possa essere anche anteriore all'entrata in vigore del decreto.

sostanzialmente, quelle attualmente previste. La “nuova” detrazione è a regime (quindi, non è più soggetta a scadenza) e spetta per le spese sostenute a partire dal 1° gennaio 2012.

Viene inoltre prorogata a tutto il 2012 la detrazione del 55% sulle spese sostenute per opere finalizzate al conseguimento di risparmi energetici.

Dal 2013 per le spese di cui sopra dovrebbero beneficiare della nuova detrazione del 36% (art. 16-bis TUIR).

Articolo 8. Misure per la stabilità del sistema creditizio

Al fine di ripristinare la capacità di finanziamento a medio-lungo termine delle banche, il Ministro dell'economia e delle finanze, fino al 30 giugno 2012, è autorizzato a concedere la garanzia dello Stato sulle passività degli istituti di credito italiani, con scadenza da tre mesi fino a cinque anni o, a partire dal 1 gennaio 2012, a sette anni per le obbligazioni bancarie garantite di cui all'art. 7-bis della legge 30 aprile 1999, n. 130, e di emissione successiva alla data di entrata in vigore del decreto legge in parola. Le garanzie sono prestate sulla base della valutazione da parte della Banca d'Italia dell'adeguatezza della patrimonializzazione della banca richiedente e della sua capacità di fare fronte alle obbligazioni assunte. La garanzia dello Stato è incondizionata, irrevocabile e a prima richiesta.

Articolo 10. Regime premiale per favorire la trasparenza²⁸

Al fine di promuovere la trasparenza e l'emersione di base imponibile, a decorrere dal 1° gennaio 2013, ai soggetti che svolgono attività artistica o professionale, ovvero attività di impresa in forma individuale o con le forme associative di cui all'articolo 5 del TUIR, sono riconosciuti, tra gli altri, i seguenti benefici:

- a) semplificazione degli adempimenti amministrativi;
- b) assistenza negli adempimenti amministrativi;

²⁸ Con la legge di conversione, vengono introdotti, all'articolo 10, i commi dal 13-bis al 13-terdecies. In particolare, con riferimento al comma 13-bis si evidenzia che viene introdotta una nuova disposizione all'art. 19 del D.P.R. 602/1973, relativo alla riscossione delle imposte sul reddito, che prevede la possibilità di prorogare, una sola volta e a determinate condizioni, la dilazione del pagamento per un ulteriore periodo fino a 72 mesi.

Il comma 13-ter specifica che le dilazioni di cui all'art. 19 del D.P.R. 602/1973, concesse fino all'entrata in vigore della norma, possono essere prolungate per un ulteriore periodo e fino a 72 mesi, a condizione che il debitore compri un temporaneo miglioramento della situazione di difficoltà posta a base della concessione della prima dilazione.

Il comma 13-quater, modificando l'art. 17 del D.lgs. 112/1999, prevede che, al fine di assicurare il funzionamento del servizio nazionale della riscossione, gli agenti della riscossione hanno diritto al rimborso dei costi fissi risultanti dal bilancio certificato da calcolarsi annualmente, in misura percentuale delle somme iscritte a ruolo riscosse e dei relativi interessi moratori, con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze. All'agente della riscossione spetta anche il rimborso degli specifici oneri connessi allo svolgimento delle singole procedure.

Merita di essere segnalato il comma 13-decies che introduce delle modifiche in merito alla rateazione delle somme dovute dal contribuente di cui all'art. 3-bis D.lgs. 462/1997. Si nota che tale disposizione si applica alle rateazioni in corso alla data di entrata in vigore del presente decreto.

Da ultimo, viene inserito il comma 13-terdecies, il quale aggiunge il comma 2-bis all'art. 52 del D.P.R. 602/1973 che, in materia di disposizioni di riscossione delle imposte sul reddito e, precisamente nell'ambito del procedimento di vendita dei beni pignorati, prevede che il debitore ha la facoltà di procedere alla vendita del bene pignorato o ipotecato al valore determinato ai sensi degli artt. 68 e 79, con il consenso dell'agente della riscossione, il quale interviene nell'atto di cessione e a cui è versato interamente il corrispettivo della vendita. L'eccedenza del corrispettivo viene rimborsata entro 10 giorni dall'incasso.

c) accelerazione del rimborso o della compensazione dei crediti IVA.

Il regime premiale è riconosciuto a condizione che il contribuente:

- a) provveda all'invio telematico all'amministrazione finanziaria dei corrispettivi, delle fatture emesse e ricevute e delle risultanze degli acquisti e delle cessioni non soggetti a fattura;
- b) istituisca un conto corrente dedicato ai movimenti finanziari relativi all'attività artistica, professionale o di impresa esercitata.

Sono riconosciuti, altresì, ai predetti soggetti che non sono in regime di contabilità ordinaria i seguenti benefici:

- a) determinazione del reddito IRPEF secondo il criterio di cassa e predisposizione in forma automatica da parte dell'Agenzia delle entrate delle dichiarazioni IRPEF ed IRAP;
- b) esonero dalla tenuta delle scritture contabili rilevanti ai fini delle imposte sui redditi e dell'IRAP e dalla tenuta del registro dei beni ammortizzabili;
- c) esonero dalle liquidazioni, dai versamenti periodici e dal versamento dell'acconto ai fini IVA.

L'attuazione della disposizione in commento è rimessa a uno o più Provvedimenti del Direttore dell'Agenzia delle entrate.

Articolo 11. Emersione della base imponibile²⁹

Chiunque, a seguito di ispezioni accessi e verifiche ex artt. 32 e 33 D.P.R. 6000/1973 e ex artt. 51 e 52 D.P.R. 633/1973, esibisce o trasmette atti o documenti falsi in tutto o in parte, ovvero fornisce dati e notizie non rispondenti al vero, è punito ai sensi del codice penale e delle leggi penali in materia ai sensi dell'articolo 76 del D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445. Con riferimento agli operatori finanziari si evidenzia che al fine di individuare i contribuenti a maggior rischio di evasione, a decorrere dal 1° gennaio 2012, gli operatori stessi sono obbligati a comunicare periodicamente all'anagrafe tributaria le movimentazioni che hanno interessato i rapporti di cui all'articolo 7, comma 6, del D.P.R. 605/1973, ed ogni informazione relativa ai predetti rapporti necessaria ai fini dei controlli fiscali, nonché l'importo delle operazioni finanziarie. Le modalità di comunicazione sono stabilite con Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate, sentite le associazioni di categoria degli operatori finanziari.

²⁹ A seguito della legge di conversione il comportamento di chi fornisce informazioni non corrispondenti al vero, a fronte delle richieste dell'Agenzia delle entrate o della Guardia di Finanza, è assoggettato a sanzioni penali solo se, a seguito di tali richieste, si configurano le fattispecie di cui al D.lgs. 74/2000. Viene specificato, inoltre, che i dati comunicati periodicamente all'anagrafe tributaria da parte degli operatori finanziari, sono archiviati nell'apposita sezione dell'anagrafe tributaria prevista dal D.P.R. 605/1973 (cfr. art. 7, comma 6).

La legge di conversione (L. 214/2011) specifica, altresì, che il Direttore dell'Agenzia delle entrate, sentito il Garante per la protezione dei dati personali, con provvedimento dovrà individuare le modalità con le quali effettuare la comunicazione di cui sopra.

Da ultimo, si evidenzia che, da un lato, viene demandata ad un provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate l'individuazione dei criteri per l'elaborazione, con procedure centralizzate, di specifiche liste selettive di contribuenti a maggior rischio di evasione, sulla base delle comunicazioni pervenute. Dall'altro lato, l'Agenzia delle entrate deve trasmettere annualmente alle Camere una relazione con cui sono comunicati i risultati relativi all'emersione dell'evasione (nuovo comma 4-bis).

Infine, vengono introdotti il comma 10-bis (che modifica l'art. 2, comma 5-ter l. 148/2011) e l'art. 11-bis, relativo alla semplificazione degli adempimenti e riduzione dei costi di acquisizione delle informazioni finanziarie.

Articolo 12. Riduzione del limite per la tracciabilità dei pagamenti a 1.000 euro e contrasto all'uso del contante³⁰

Le limitazioni all'uso del contante e dei titoli al portatore, di cui all'articolo 49, commi 1, 5, 8, 12 e 13, del decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231, sono adeguate all'importo di 1.000,00 euro. Conta rilevare, inoltre, che, al fine di potenziare gli strumenti di contrasto dell'evasione fiscale, l'articolo 12, comma 11 del decreto legge in parola obbliga i destinatari del d.lgs. 231/2007 a dare immediata comunicazione delle infrazioni, relative all'utilizzo del contante sopra la predetta soglia, all'Agenzia delle entrate che attiverà i conseguenti controlli di natura fiscale.

Articolo 13. Anticipazione sperimentale dell'imposta municipale propria e rivalutazione delle rendite³¹

L'imposta municipale propria che entrerà a regime nel 2015 è anticipata, in via sperimentale, a decorrere dall'anno 2012, ed è applicata in tutti i comuni del territorio nazionale fino al 2014. L'imposta municipale propria ha per presupposto il possesso di immobili, di cui all'articolo 2 del decreto legislativo 30 dicembre 1992, n. 504, ivi compresa l'abitazione principale e le pertinenze della stessa. Per abitazione principale si intende l'immobile, iscritto o iscrivibile nel catasto edilizio urbano come unica unità immobiliare, nel quale il possessore dimora abitualmente e risiede anagraficamente. Per pertinenze dell'abitazione principale si intendono esclusivamente quelle classificate nelle categorie catastali C/2, C/6 e C/7, nella misura massima di un'unità pertinenziale per ciascuna delle categorie catastali indicate, anche se iscritte in catasto unitamente all'unità ad uso abitativo.

La base imponibile dell'imposta municipale propria è costituita dal valore dell'immobile determinato ai sensi dell'articolo 5, commi 1, 3, 5 e 6 del decreto legislativo 30 dicembre 1992, n. 504.

Si consideri, inoltre, che per il calcolo della base imponibile il valore dei fabbricati iscritti in catasto, è costituito da quello ottenuto applicando all'ammontare delle rendite risultanti in catasto, vigenti al 1° gennaio dell'anno di imposizione, rivalutate del 5 per cento ai sensi dell'articolo 3, comma 48, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, i seguenti moltiplicatori: a) 160 per i fabbricati classificati nel gruppo catastale A e nelle categorie catastali C/2, C/6 e C/7, con esclusione della categoria catastale A/10; b) 140 per i fabbricati classificati nel gruppo catastale B e nelle categorie

30 Slitta al 31 marzo 2012 l'adeguamento all'importo di Euro 1.000 previsto per i libretti di deposito bancari o postali al portatore con saldo superiore a tale importo alla data di entrata in vigore del decreto legge. Viene inserito, altresì, dalla legge di conversione il comma 1-bis che prevede, in aggiunta all'art. 58, comma 7-bis del D.lgs. 231/2007, per le violazioni che riguardano libretti al portatore con saldo inferiore a € 3.000, una sanzione pari al saldo effettivo del libretto stesso.

31 La legge di conversione, nell'emendare il comma 10 dell'articolo in commento, prevede una maggiorazione, per gli anni 2012 e 2013, della detrazione prevista per l'unità immobiliare adibita ad abitazione principale di € 50 per ciascun figlio di età non superiore a 26 anni, purché dimorante abitualmente e residente anagraficamente nell'unità immobiliare (cfr. comma 10).

Viene fissato inoltre un tetto massimo alla detrazione, esplicitando che l'importo complessivo della maggiorazione, al netto della detrazione di base, non può superare l'importo massimo di € 400.

Sostanzialmente, dunque, lo sconto massimo che il Fisco concede sull'abitazione principale sarà pari a € 600, pari a € 200 della detrazione di base e € 400 per il numero dei figli a carico. I Comuni possono comunque disporre l'elevazione dell'importo della detrazione.

Va soggiunto che la legge di conversione prevede che per i fabbricati classificati nella categoria catastale D/5 si debba applicare alla rendita catastale un moltiplicatore dell'80% ai fini della determinazione del valore dei fabbricati e, quanto ai terreni agricoli, un moltiplicatore del 130%, che scende al 110% per i coltivatori diretti e gli imprenditori agricoli professionali.

catastali C/3, C/4 e C/5; c) 80 per i fabbricati classificati nella categoria catastale A/10; d) 60 per i fabbricati classificati nel gruppo catastale D; e) 55 per i fabbricati classificati nella categoria catastale C/1. Per i terreni agricoli, il valore è costituito da quello ottenuto applicando all'ammontare del reddito dominicale risultante in catasto, vigente al 1° gennaio dell'anno di imposizione, rivalutato del 25 per cento ai sensi dell'articolo 3, comma 51, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, un moltiplicatore pari a 120. L'aliquota di base dell'imposta è pari allo 0,76 per cento modificabile in aumento o in diminuzione dai consigli comunali, sino a 0,3 punti percentuali. L'aliquota è ridotta allo 0,4 per cento per l'abitazione principale e per le relative pertinenze. I comuni possono modificare, in aumento o in diminuzione, la suddetta aliquota sino a 0,2 punti percentuali. Giova rilevare, da ultimo, che i comuni possono ridurre l'aliquota di base fino allo 0,4 per cento nel caso di immobili non produttivi di reddito fondiario ai sensi dell'articolo 43 del TUIR, ovvero nel caso di immobili posseduti dai soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle società, ovvero nel caso di immobili locati.

Dall'imposta dovuta per l'unità immobiliare adibita ad abitazione principale del soggetto passivo e per le relative pertinenze, si detraggono, fino a concorrenza del suo ammontare, euro 200.

Articolo 14. Istituzione del tributo comunale sui rifiuti e sui servizi³²

A decorrere dal 1° gennaio 2013 è istituito in tutti i comuni del territorio nazionale il tributo comunale sui rifiuti e sui servizi, a copertura dei costi relativi al servizio di gestione dei rifiuti urbani e dei rifiuti assimilati avviati allo smaltimento, svolto in regime di privativa dai comuni e dei costi relativi ai servizi indivisibili dei comuni. Soggetto attivo dell'obbligazione tributaria è il comune nel cui territorio insiste, interamente o prevalentemente, la superficie degli immobili assoggettabili al tributo. Soggetto passivo dell'obbligazione tributaria è il soggetto che possiede, occupa o detiene a qualsiasi titolo locali o aree scoperte, a qualsiasi uso adibiti, suscettibili di produrre rifiuti urbani. Il tributo è corrisposto in base a tariffa commisurata ad anno solare, cui corrisponde un'autonoma obbligazione tributaria. La tariffa è commisurata alle quantità e qualità medie ordinarie di rifiuti prodotti per unità di superficie, in relazione agli usi e alla tipologia di attività svolte, sulla base dei criteri determinati con regolamento da emanarsi entro il 31 ottobre 2012, ai sensi dell'articolo 17, comma 1, della legge 23 agosto 1988, n. 400, su proposta del Ministro dell'economia e delle finanze e del Ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare, sentita la Conferenza Stato-città ed autonomie locali.

Articolo 18. Clausola di salvaguardia

La prevista riduzione di tutti i regimi di esenzione, esclusione e favore fiscale in vigore, introdotta dal D.L. n. 98/2011, in misura pari al 5% per l'anno 2013 e del 20% a decorrere dall'anno 2014 ed anticipata di un anno dal D.L. n. 138/2011 viene sostituita dall'incremento, a partire dal 1° ottobre

³² Viene specificato che il costo del servizio deve essere coperto con la tariffa. Viene inserito inoltre l'art.14-bis che detta disposizioni in materia di riscossione dei comuni.

2012, delle aliquote IVA del 10% e del 21% che passano, rispettivamente, al 12% e al 23%, con ulteriore aumento, dal 1° gennaio 2014, dello 0,5%. Tali aumenti non si applicano qualora entro il 30 settembre 2012 siano entrati in vigore provvedimenti legislativi in materia fiscale ed assistenziale aventi ad oggetto il riordino della spesa in materia sociale, nonché la eliminazione o riduzione dei regimi di esenzione, esclusione e favore fiscale che si sovrappongono alle prestazioni assistenziali, tali da determinare effetti positivi, ai fini dell'indebitamento netto, non inferiori a 4.000 milioni di euro per l'anno 2012 ed a 16.000 milioni di euro annui dall'anno 2013.

Articolo 19. Disposizioni in materia di imposte di bollo su titoli, strumenti e prodotti³³

Viene rivista la tariffa dell'imposta di bollo sulle comunicazioni relative ai prodotti e agli strumenti di investimento (azioni, obbligazioni, certificati di deposito, fondi comuni mobiliari e immobiliari) inviate da banche o altro intermediario finanziario con cadenza periodica differente. Base di calcolo del prelievo sarà il valore di mercato dello strumento.

Articolo 20. Riallineamento di partecipazioni³⁴

La disposizione relative al riallineamento dei valori fiscali e civilistici relativi all'avviamento ed alle altre attività immateriali come previsto dal comma 12 dell'articolo 23 del D.L. 98/2011 si applica anche alle operazioni effettuate nel periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2011. Il versamento dell'imposta sostitutiva è dovuto in un'unica rata da versare entro il termine di scadenza dei versamenti a saldo delle imposte sui redditi dovute per i periodi d'imposta 2012 e 2013. Gli effetti del riallineamento decorrono dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014.

33 Si prevede, a valle della conversione in legge, l'aggravio dell'imposta di bollo sui conti correnti delle persone non fisiche (da 73,8 euro a 100 euro), ma soprattutto l'esenzione per chi detiene meno di 5 mila euro.

Quanto ai capitali scudati, si è stabilito un aumento dall'1,5% (che dava un gettito di due miliardi) a 2% del prelievo sugli stessi. Inoltre, è prevista un'imposta di bollo annuale (che resterà sempre, fino a eventuale abolizione) al 4 per mille per il 2011, per poi salire nel 2012 e 2013, rispettivamente, al 10 e 13,5 per mille.

Per le attività finanziarie oggetto di emersione che, alla data del 6 dicembre 2011, sono state in tutto o in parte prelevate dal rapporto di deposito, amministrazione o gestione acceso per effetto della procedura di emersione ovvero comunque dismesse, è dovuta, per il solo anno 2012, un'imposta straordinaria pari al 10 per mille.

A decorrere dal 2011 è istituita un'imposta sul valore degli immobili situati all'estero, a qualsiasi uso destinati dalle persone fisiche residenti nel territorio dello Stato. Soggetto passivo dell'imposta è il proprietario dell'immobile ovvero il titolare di altro diritto reale sullo stesso. L'imposta è dovuta proporzionalmente alla quota di possesso e ai mesi dell'anno nei quali si è protratto il possesso; a tal fine il mese durante il quale il possesso si è protratto per almeno quindici giorni è computato per intero. L'imposta è stabilita nella misura dello 0,76 per cento del valore degli immobili, costituito dal costo risultante dall'atto di acquisto o dai contratti e, in mancanza, secondo il valore di mercato rilevabile nel luogo in cui è situato l'immobile.

Dall'imposta sugli immobili esteri si deduce, fino a concorrenza del suo ammontare, un credito d'imposta pari all'ammontare dell'eventuale imposta patrimoniale versata nello Stato in cui è situato l'immobile. Per il versamento, la liquidazione, l'accertamento, la riscossione, le sanzioni e i rimborsi nonché per il contenzioso, si applicano le disposizioni previste per l'imposta sul reddito delle persone fisiche.

È, altresì, dovuta, a decorrere dal periodo d'imposta in corso al 1° gennaio 2011, l'imposta sul valore delle attività finanziarie detenute all'estero dalle persone fisiche residenti nel territorio dello Stato, proporzionale alla quota ed al periodo di detenzione.

L'imposta è pari allo 0,1 per cento annuo del valore delle attività finanziarie per il biennio 2011-2012 e allo 0,15% a partire dal 2013. Dall'imposta si deduce, sino a concorrenza del suo ammontare, un credito d'imposta pari all'ammontare dell'eventuale imposta patrimoniale versata nello Stato in cui sono detenuti i prodotti e gli strumenti finanziari.

34 La legge di conversione 214/2011 introduce il comma 1-bis, a mente del quale i termini di versamento dell'imposta sostitutiva si applicano anche alle operazioni effettuate nel periodo di imposta in corso al 31 dicembre 2010 e in quelli precedenti. In tal caso, a decorrere dal 1° dicembre 2011, su ciascuna rata sono dovuti interessi nella misura pari al saggio legale.

Articolo 27. Dismissioni di immobili pubblici

Di seguito sono elencate le 4 principali novità contenute nell'articolo 27.

- 1) È aggiunto dopo l'articolo 33 del DL 98/2011 l'articolo 33-bis concernente "Strumenti sussidiari per la gestione degli immobili pubblici". In particolare, la disposizione prevede che il Ministero dell'economia e delle finanze – Agenzia del demanio promuove, attraverso la costituzione di società, consorzi o fondi immobiliari, iniziative idonee per la valorizzazione, trasformazione, gestione e alienazione del patrimonio immobiliare pubblico di proprietà dei Comuni, Province, Città metropolitane, Regioni, Stato e degli Enti vigilati dagli stessi, nonché dei diritti reali relativi ai beni immobili, anche demaniali. Qualora le predette iniziative sono intraprese mediante la costituzione di società, ad esse partecipano i soggetti apportanti e il Ministero dell'economia e delle finanze – Agenzia del demanio, che aderisce anche nel caso in cui non vi siano inclusi beni di proprietà dello Stato in qualità di finanziatore e di struttura tecnica di supporto. L'Agenzia del demanio individua, attraverso procedure di evidenza pubblica, gli eventuali soggetti privati partecipanti;
- 2) Sostituzione del primo e secondo comma dell'articolo 58 del decreto legge 25 giugno 2008, n. 112. In particolare, con riferimento al comma 2 dell'articolo 58, si prevede che l'inserimento degli immobili nel piano delle alienazioni ne determina la conseguente classificazione come patrimonio disponibile. Si aggiunga, altresì, che il piano è trasmesso agli Enti competenti, i quali si esprimono entro 30 giorni, decorsi i quali, in caso di mancata espressione da parte dei medesimi Enti, la predetta classificazione è resa definitiva. La deliberazione del consiglio comunale di approvazione, ovvero di ratifica dell'atto di deliberazione se trattasi di società o Ente a totale partecipazione pubblica, del piano delle alienazioni e valorizzazioni determina le destinazioni d'uso urbanistiche degli immobili. Le Regioni, entro 60 giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge, disciplinano l'eventuale equivalenza della deliberazione del consiglio comunale di approvazione quale variante allo strumento urbanistico generale, ai sensi dell'articolo 25 della legge 28 febbraio 1985, n. 47, anche disciplinando le procedure semplificate per la relativa approvazione.
- 3) Dopo l'articolo 3-bis del D.L. 351/2001 è inserito l'articolo 3-ter relativo al "Processo di valorizzazione degli immobili pubblici". Sul punto, si osserva che il Presidente della Giunta regionale, d'intesa con la Provincia e gli enti locali interessati, promuove la formazione di "programmi unitari di valorizzazione territoriale" per il riutilizzo funzionale e la rigenerazione degli immobili di proprietà della Regione stessa, della Provincia e degli enti locali e di ogni soggetto pubblico, anche statale, proprietario, detentore o gestore di immobili pubblici, nonché degli immobili oggetto di procedure di valorizzazione di cui al decreto legislativo 28 maggio 2010, n. 85 (c.d. federalismo demaniale). Nel caso in cui tali programmi unitari di valorizzazione territoriali non coinvolgano più Enti territoriali o locali, il potere d'impulso può essere assunto dall'Organo di governo di detti Enti. Qualora invece i programmi siano riferiti ad immobili di proprietà dello Stato o in uso alle Amministrazioni centrali dello Stato, il potere d'impulso è assunto, ai sensi del comma 15 dell'articolo 3 del D.L. 351/2001 dal Ministero dell'economia e delle finanze – Agenzia del demanio, concordando le modalità di attuazione e i reciproci impegni con il Ministero utilizzatore. Da ultimo, conta rilevare che per l'attuazione

del PUV è possibile avvalersi degli strumenti previsti dagli articoli 33 e 33 bis del D.L. 98/2011 e delle procedure di cui all'articolo 58 D.L. 112/2008.

Articolo 36. Tutela della concorrenza e partecipazioni personali incrociate nei mercati del credito e finanziari

Ai titolari di cariche negli organi gestionali, di sorveglianza e di controllo e ai funzionari di vertice di imprese o gruppi di imprese operanti nei mercati del credito, assicurativi e finanziari viene fatto divieto di assumere o esercitare analoghe cariche in imprese o gruppi di imprese concorrenti.

Articolo 42. Misure per l'attrazione di capitale privato

L'articolo 42 che modifica il comma 5 dell'articolo 143 (Caratteristiche delle concessioni di lavori pubblici disciplinate) del Codice dei contratti pubblici, prevede che le amministrazioni aggiudicatrici, previa analisi di convenienza economica, possono prevedere nel piano economico finanziario e nella convenzione, a titolo di prezzo, la cessione in proprietà o in diritto di godimento di beni immobili nella loro disponibilità o allo scopo espropriati la cui utilizzazione ovvero valorizzazione sia necessaria all'equilibrio economico finanziario della concessione.

L'articolo in commento prevede, inoltre, la possibilità di ricorrere al *project financing* per far fronte alla grave situazione di emergenza conseguente all'eccessivo affollamento delle carceri.

Articolo 45. Disposizioni in materia edilizia

Per effetto del citata disposizione viene introdotto nell'articolo 16 (Disposizioni per il rilascio del permesso di costruire) del DPR n. 301 del 2001, il comma 2-bis, in base al quale, nell'ambito degli strumenti attuativi e degli atti equivalenti, nonché degli interventi in diretta attuazione dello strumento urbanistico generale, sono a carico del titolare del permesso di costruire e non trova applicazione il Codice dei contratti pubblici, l'esecuzione diretta delle opere di urbanizzazione primaria, di importo inferiore alla soglia di 5.000.000 euro (cfr. articolo 28, comma 1, lettera c), del decreto legislativo 12 aprile 2006, n. 163).

Articolo 47. Appalti pubblici

Attuando quanto recentemente previsto dallo Statuto delle imprese (legge n. 180/2011), viene previsto che: a) nel rispetto della disciplina comunitaria in materia di appalti pubblici, al fine di favorire l'accesso delle piccole e medie imprese, le stazioni appaltanti devono, ove possibile ed economicamente conveniente, suddividere gli appalti in lotti funzionali; b) la realizzazione delle grandi infrastrutture, nonché delle connesse opere integrative o compensative, deve garantire modalità di coinvolgimento delle piccole e medie imprese.

Associations profiles

PRESIDENTE: GUALTIERO TAMBURINI

www.federimmobiliare.it

FEDERIMMOBILIARE è aperta alle principali Associazioni del mondo immobiliare. Ad essa aderiscono 18 Associazioni ed è stata promossa da ASSOIMMOBILIARE (Associazione italiana dell'Industria Immobiliare) e da ASPESI (Associazione tra Società di Promozione e Sviluppo Immobiliare), unitamente a: ADEPP (Associazione delle Casse di Previdenza), AICI (Associazione Italiana Consulenti, Gestori e Valutatori Immobiliari), ANACI (Associazione Nazionale Amministratori di Condominio e Immobili), ANCI (Associazione Nazionale dei Comuni Italiani), AREL (Associazione Italiana Real Estate Ladies), AUDIS (Associazione delle Aree Urbane Dismesse), CNCC (Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali), COBATY Italia (*Coopération dans le bâtir* – cooperazione nel costruire), CONSIGLIO NOTARILE di Milano, FEDERPROPRIETÀ (Federazione Nazionale Proprietà Edilizia), FIABCI Italia (*International Real Estate Federation*), IFMA Italia (*International Facility Management Association*), ISIVI (Istituto Italiano di Valutazione Immobiliare), REIA (*Real Estate Investment Association*), RICS Italia (Associazione Italiana dei Valutatori immobiliari – *Royal Institution of Chartered Surveyors*), ULI Italia (Associazione italiana dell'*Urban Land Institute*).

Federimmobiliare studia ed analizza il settore immobiliare con lo scopo di creare le condizioni per una crescente integrazione e condivisione di obiettivi tra gli Associati, di studiare le misure più idonee allo sviluppo dei Soggetti operanti nel Settore, coordinando a tal fine le posizioni e le iniziative degli Associati.

Si propone, inoltre, di alimentare il *networking* tra gli Associati e i Soggetti loro aderenti favorendo lo scambio di esperienze, informazioni, competenze e di promuovere l'immagine e la qualità nelle diverse Filieri del Settore immobiliare, anche mediante iniziative culturali, editoriali, fieristiche, formative, pubblicistiche, seminariali e sviluppando rapporti, anche a livello internazionale, con le realtà più significative del *Real Estate*.

Federimmobiliare realizza e promuove studi, ricerche ed elaborazioni nei diversi campi di interesse del settore immobiliare (economico-statistici, giuridici, finanziari, organizzativo-aziendali, tecnico-progettuali).

Federimmobiliare è attualmente presieduta da Gualtiero Tamburini, Vicepresidente Vicario Federico Filippo Oriana e Vicepresidenti ne sono i Presidenti delle Associazioni aderenti: Andrea Camporese (ADEPP), Fabio Bandirali (AICI), Pietro Membri (ANACI), Angelo Ruggetti (ANCI), Francesca Zirnstein (AREL), Federico F. Oriana (ASPESI), Aldo Mazzocco (Assoimmobiliare), Roberto D'Agostino (AUDIS), Pietro Malaspina (CNCC), Giovanni Bottini (Cobaty), Domenico de Stefano (Consiglio Notarile di Milano), Massimo Anderson (Federproprietà), Giancarlo Bracco (FIABCI Italia), Mario Codazzi (IFMA Italia), Enrico Campagnoli (IsIVI), Danilo Tardino (REIA), Marzia Morena (RICS Italia), Luca de Ambrosis Ortigara (ULI Italia). Segretario Generale: Paolo Crisafi.

PRESIDENTE: ANDREA CAMPORESE

www.webadepp.it

Nel corso del processo di privatizzazione, gli Enti di Previdenza Privati hanno costituito formalmente, nel giugno 1996, un'associazione, ADEPP – Associazione degli Enti di Previdenza Privati – per la rappresentanza di interessi comuni; per lo sviluppo di sinergie; per la tutela dell'autonomia delle Casse associate; per procedere in forma congiunta. Questo ultimo è stato il primigenio ed inizialmente unico intento, alla stipulazione dei contratti collettivi di lavoro e delle eventuali modificazioni o integrazioni, al fine di ottenere uniformità di trattamento giuridico ed economico per i dipendenti degli Enti stessi e per il coordinamento dell'attività di assistenza sanitaria e di previdenza integrativa.

L'adesione a Federimmobiliare da parte dell'Associazione degli Enti di previdenza privati è dettata dal fatto che annualmente questi investono normalmente importanti somme in immobili, pertanto nell'*asset allocation* degli Enti di previdenza privati sono presenti rilevanti investimenti immobiliari con le conseguenti problematiche di gestione.

Attualmente l'Associazione cura anche lo studio e l'approfondimento di omologhi sistemi previdenziali europei, organizza convegni e congressi in materia di previdenza e assistenza e promuove assicurazioni globali per i rischi professionali; coordina, inoltre, iniziative di formazione ed aggiornamento professionale dei dipendenti delle Casse associate.

AICI



PRESIDENTE: FABIO BANDIRALI

www.aici-italia.it

AICI (Associazione Italiana Consulenti, Gestori e Valutatori Immobiliari) è nata nel 1987 a Milano con un progetto ben preciso: riunire i professionisti del settore immobiliare, valorizzarne la professionalità, rappresentarne gli interessi e promuovere lo studio del mercato, in sinergia con le altre Associazioni e Federazioni di categoria. Oggi AICI rappresenta professionisti in tutti i comparti del mercato immobiliare e segue costantemente l'evoluzione del settore e le tendenze del mercato. I soci AICI sono: consulenti, gestori di patrimoni immobiliari anche complessi, valutatori immobiliari che operano come singoli professionisti o in studi di professionisti associati o in società specializzate nel fornire servizi immobiliari, responsabili del settore immobiliare in aziende bancarie, assicurative, industriali, commerciali, di servizi, rappresentanti di società che operano in Italia per conto di investitori internazionali, responsabili di istituti di ricerca, soci e *manager* in imprese di costruzione o di intermediazione, soci e collaboratori di studi legali, professori universitari o altri dirigenti/funzionari della pubblica amministrazione, associazioni di categoria e organismi rappresentativi nazionali e internazionali dei professionisti operanti nel settore immobiliare in senso lato.

ANACI



PRESIDENTE: PIETRO MEMBRI

www.anaci.it

ANACI – Associazione Nazionale Amministratori di Condominio e Immobili, raggruppa circa 8.000 amministratori condominiali professionisti, distribuiti in tutte le province italiane, i quali gestiscono la grande maggioranza del patrimonio immobiliare del Paese.

ANACI è stata costituita nel 1995, dalla fusione delle due precedenti più significative Associazioni esistenti: ANAI (Ass.ne Naz.le Amm.ri Imm.ri) ed AIACI (Ass.ne Italiana Amm.ri Cond.li Imm.ri), rispettivamente sorte nel 1970 e 1974. ANACI è una libera Associazione che trae origine dall'esigenza di divulgare la cultura condominiale, riunendo ed organizzando tutti coloro che esercitano l'attività di amministratore di beni immobili a carattere continuativo e professionale, favorendone il costante aggiornamento, mediante l'organizzazione di corsi di ogni livello, anche in riferimento alle normative UE. Tra i suoi scopi Statutari vi sono inoltre quello di favorire l'etica professionale e la moralità a tutela dei consumatori e dei rapporti tra gli associati, nonché quello di conseguire il riconoscimento della professione, ponendosi come punto di riferimento del potere legislativo e di quello esecutivo. ANACI negli anni 2000, fu l'artefice della norma 10801, che certifica la qualità e professionalità dell'Amministratore moderno e tuttora, in collaborazione con diversi Atenei Italiani, è protagonista della gestione di corsi universitari, volti a preparare professionisti immobiliari capaci di affrontare le nuove sfide che l'intera filiera di settore propone, sia a livello nazionale, sia a livello europeo.

ANACI aderisce a CEPI (*Conseil Européen des Professions Immobilières*) con sede a Bruxelles, della quale fanno parte anche altri paesi europei quali Belgio, Germania, Danimarca, Spagna, Finlandia, Francia, Irlanda, Lussemburgo ed Olanda.

ANCI



SEGRETARIO GENERALE: ANGELO RUGHETTI

www.anci.it

L'ANCI – Associazione Nazionale dei Comuni Italiani rappresenta 7.145 i Comuni aderenti (dati aggiornati a maggio 2011), rappresentativi del 90% della popolazione. Obiettivo fondamentale dell'attività dell'ANCI è rappresentare e tutelare gli interessi dei Comuni di fronte a Parlamento, Governo, Regioni, organi della Pubblica Amministrazione, organismi comunitari, Comitato delle Regioni e ogni altra Istituzione che eserciti funzioni pubbliche di interesse locale.

Questo approccio complessivo si traduce concretamente in una serie di attività: promuove lo studio e l'approfondimento di problemi che interessano Comuni e Città metropolitane, cogliendo tendenze, mutamenti e nuove criticità su ogni materia riguardante la Pubblica Amministrazione; interviene con propri rappresentanti in ogni sede istituzionale in cui si prendano decisioni concernenti gli interessi delle Autonomie locali; presta in modo diretto, o mediante accordi e convenzioni con varie società, attività di consulenza e assistenza ai Comuni relativamente a competenze che la legge attribuisce al Parlamento e allo Stato nazionale; esamina i problemi che riguardano i dipendenti degli Enti locali e riveste un ruolo nell'agenzia ARAN – Agenzia per la Rappresentanza Negoziale nelle Pubbliche Amministrazioni; favorisce iniziative per diffondere la conoscenza delle istituzioni locali, accrescere l'educazione civica dei cittadini e la loro partecipazione alla vita della municipalità; incoraggia e coordina le relazioni internazionali dei suoi associati e le loro attività nel campo della cooperazione internazionale decentrata.

Ancitel e ComuniCare (società), Ifel e Cittalia (Fondazioni) sono quattro realtà – ciascuna con una sua precisa area di interesse – che insieme compongono un sistema del Gruppo ANCI in grado di offrire consulenza, assistenza tecnica e organizzativa, formazione, informazione, supporto tecnologico avanzato, studi e ricerche, cooperazione allo sviluppo, progettazione istituzionale e socio-economica.

AREL



PRESIDENTE: FRANCESCA ZIRNSTEIN

www.arel-italia.it

AREL Associazione Italiana Real Estate Ladies si è costituita nel 2006 a Milano, su iniziativa di un Gruppo di donne professionalmente impegnate nel *Real Estate* in Italia. AREL si è formata sulla stregua di quanto è già presente in altri Paesi: le associazioni di donne del *Real Estate* esistono infatti, e da tempo, in USA, UK, Germania, Francia e Spagna. Tra le finalità dell'associazione primaggia la promozione di specifiche attività formative, ai fini del completamento e del perfezionamento della preparazione necessaria alla moderna figura della professionista dell'immobiliare.

ASPESI



PRESIDENTE: FEDERICO FILIPPO ORIANA

www.aspesi-associazione.it

L'ASPESI, Associazione Nazionale tra le Società di Promozione e Sviluppo Immobiliare, nata nel 1993 a Milano per riunire gli operatori del settore immobiliare e rappresentarne gli interessi, conta oggi tra i suoi associati società che effettuano investimenti finalizzati ad iniziative di valorizzazione, sviluppo e recupero di aree edificabili e fabbricati, con un valore di produzione complessivo che supera il miliardo e mezzo di Euro.

Parte di Ance-Confindustria e Federimmobiliare, fornisce ai soci servizi tecnici ed informativi, tra cui la Rassegna Stampa quotidiana delle notizie immobiliari, oltre ad organizzare incontri tra operatori con *stakeholders* e tecnici del settore, nonché seminari formativi. Sono, inoltre, di particolare rilievo le Commissioni composte da Associati ed esperti che elaborano proposte rivolte alle istituzioni e al mercato sulle problematiche tecniche e giuridiche -in particolare urbanistiche e fiscali- di maggiore interesse.

ASPESI ha, nel 2010, istituito la sezione milanese e lombarda dell'Associazione, denominata "ASPESI MILANO", con la finalità di mantenere i rapporti con le Istituzioni pubbliche e private lombarde, promuovere gli interessi degli Associati nel contesto lombardo (primo per importanza in Italia anche nel settore immobiliare) e creare per loro occasioni di incontro e confronto con gli altri operatori – imprenditoriali e professionali – e le loro associazioni - immobiliari e non – di questo territorio.

ASSOIMMOBILIARE



PRESIDENTE: ALDO MAZZOCCO

www.assoimmobiliare.it

Fondata nel 1997, Assoimmobiliare, Associazione dell'Industria Immobiliare italiana aderente a Confindustria, è la principale organizzazione rappresentativa delle imprese attive nei servizi immobiliari. Assoimmobiliare si propone di contribuire alla crescita economica del Paese e allo sviluppo coerente e sostenibile del territorio nazionale, rappresentando le proposte del sistema immobiliare nei confronti delle principali istituzioni politiche ed amministrative e delle altre forze sociali.

L'Associazione rappresenta le imprese, nazionali ed internazionali, che operano nelle diverse filiere del comparto del *Real Estate* italiano: *property company* e fondi immobiliari; *asset and fund management*; *facility and property management*; *finance, credit service e factoring*; *agency e franchising*; *advisory* e società di consulenza; oltre ad associazioni, enti e fondazioni.

L'Associazione, con i suoi comitati e tavoli tecnici, è impegnata nello studio, approfondimento ed elaborazione delle tematiche del settore immobiliare al fine di individuare soluzioni condivise da presentare ai Decisori ed al Paese.

AUDIS – Associazione delle Aree Urbane Dismesse – è nata nel luglio 1995 dall'esigenza di dare impulso operativo al dibattito sulle trasformazioni delle aree dismesse che richiedono da parte degli Amministratori pubblici e degli Operatori, storicamente contrapposti, una comune strategia a beneficio dello sviluppo e rilancio delle città e delle forze economiche e sociali che in essa operano. L'Associazione non ha fini di lucro.

Lo scopo della Associazione è di promuovere l'uso economicamente più efficiente e socialmente più equo delle aree dismesse, industriali e non, nonché di immobili già destinati ad altri usi dismessi od in via di dismissione in Italia, nonché il loro recupero secondo i criteri della migliore qualità urbanistica, architettonica e ambientale. A tal fine l'Associazione promuove: lo scambio di esperienze su progetti e normative in ambito nazionale ed internazionale; lo studio di casi di riutilizzo di aree dismesse sia in Italia che all'estero; l'elaborazione di proposte ed iniziative, anche di carattere legislativo, tese ad ottimizzare i processi di trasformazione.

Nella Carta della Rigenerazione Urbana, approvata nel 2008, AUDIS raccoglie e organizza i principi di qualità ai quali è necessario fare riferimento per orientarsi nella definizione delle politiche urbane di rigenerazione: il bisogno di riprendere il quadro d'insieme dello sviluppo territoriale; la qualità della progettazione urbanistica, architettonica e paesaggistica; la tenuta economica e sociale dell'intervento; la necessità di recuperare e migliorare l'equilibrio ambientale; l'opportunità di rispettare la storia dei luoghi e delle comunità.

CNCC



PRESIDENTE: PIETRO MALASPINA

www.cncc.it

Il CNCC – Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali – è stato costituito nel 1983 con sede in Milano, come rappresentante unico per l'Italia dell'ICSC – International Council of Shopping Centers – l'organizzazione mondiale del settore, che raggruppa oltre 60.000 soci in 80 diversi Paesi. L'obiettivo del CNCC è quello di favorire una maggiore conoscenza ed una migliore comprensione dell'industria dei centri commerciali, in tutte le sue diversificazioni, per creare le condizioni necessarie ad una sua armonica crescita nel quadro dell'economia nazionale.

Con questa filosofia il CNCC associa aziende, professionisti ed enti coinvolti nella filiera di realizzazione e gestione dei centri – dallo studio e progettazione allo sviluppo, dal finanziamento all'investimento, dalla proprietà alla gestione, al *marketing* e alla comunicazione – e aziende commerciali e *leisure* che operano all'interno dei centri, offrendo ai Soci oltre all'attività istituzionale di rappresentanza ed assistenza, una serie di servizi mirati per categoria di interessi economici. Attualmente il CNCC conta oltre trecento associati.

COBATY ITALIA



PRESIDENTE: GIOVANNI BOTTINI

www.cobatyitalia.it

Cobaty è una associazione internazionale interprofessionale per le costruzioni, l'urbanistica e l'ambiente. L'originalità di Cobaty (*coopération dans le bâtir* – cooperazione nel costruire) è di riunire architetti, economisti, imprenditori, giuristi, ingegneri, produttori e promotori in una stessa associazione favorendo un aggiornato e disinteressato scambio culturale e la condivisione delle singole esperienze professionali sulla base di una rigorosa etica personale e professionale.

L'associazione ha per scopo raggruppare persone fisiche la cui attività è essenzialmente orientata verso la costruzione, l'urbanistica e l'ambiente; sviluppare uno spirito di comprensione e favorire gli scambi di informazione tra i suoi membri; procurare loro la possibilità di conoscere meglio le persone, i gruppi e gli organismi che partecipano ad attività simili. Organizza inoltre conferenze, studi, congressi, iniziative di relazioni pubbliche.

Dalla fondazione in Francia oltre 50 anni fa, Cobaty è presente in Italia sin dal 1990 a Milano, Bergamo, Padova e Trieste. Cobaty International, con sede a Bruxelles è ufficialmente riconosciuto come osservatore alla Unione Europea, è formalmente presente in Belgio, Burkina Faso, Libano, Francia, Marocco, Polonia, Romania, Spagna, Svizzera, Tunisia.

Consiglio Notarile di Milano



PRESIDENTE: DOMENICO DE STEFANO

www.consiglionotarilemilano.it

Il Consiglio Notarile di Milano rappresenta i notai dei distretti di Milano, Lodi, Monza, Busto Arsizio e Varese, per un totale di circa 480 professionisti, pari al 60% dei notai attivi in Lombardia. La funzione principale del Consiglio è la vigilanza sul rispetto degli obblighi deontologici e professionali, come sancito dall'art. 93 della legge notarile, che fa espresso riferimento alla vigilanza sulla "conservazione del decoro nell'esercizio della professione" e "nella condotta dei notai", nonché "sull'esatta osservanza dei loro doveri". La vigilanza comprende poteri di richiamo, di indagine, istruttori e sanzionatori. Il Consiglio, infatti, svolge anche un'importante funzione di organo disciplinare: può aprire il procedimento disciplinare ed irrogare al notaio le sanzioni dell'avvertimento e della censura e, nei casi più gravi, deferire il tutto all'autorità giudiziaria, organo competente per irrogare le sanzioni dell'ammenda, della sospensione e della destituzione. In caso di contestazione, il Consiglio è chiamato a pronunciarsi in tema di congruità di onorari e compensi richiesti dal notaio. Il Consiglio Notarile coopera inoltre con autorità, enti locali e organizzazioni di carattere sociale allo scopo di semplificare gli adempimenti burocratici nell'interesse di cittadini e imprese. Il Consiglio Notarile di Milano da tempo è attivo nella promozione e organizzazione di iniziative tese a valorizzare la funzione notarile nel territorio, quali incontri e convegni di carattere divulgativo – spesso organizzati in collaborazione con istituzioni ed enti locali – su materie che coinvolgono l'intervento del notaio a favore di cittadini e imprese.

FEDERPROPRIETÀ



PRESIDENTE: MASSIMO ANDERSON

www.federproprietà.it

La Federazione nazionale della proprietà edilizia è nata (originariamente con il nome di Associazione nazionale della proprietà edilizia) in funzione dell'aggregazione in ambito regionale, provinciale e locale di associazioni già esistenti di proprietari immobiliari e per l'eventuale costituzione di altre simili associazioni nelle località che ne fossero prive. Tra i soci di Federproprietà spicca l'Associazione romana della proprietà edilizia (ARPE) che a Roma e nel Lazio è quella largamente maggioritaria della categoria ed è costituita fin dal 1944. Gli scopi e le azioni volte alla tutela della proprietà sono bene evidenziate nello statuto che ha avuto un recente aggiornamento. Qui basterà dire che Federproprietà: È stata riconosciuta associazione ambientalista con decreto n. Dec/RAS/011/2006. È stata chiamata a far parte del Tavolo di concertazione sulle politiche abitative ai sensi della legge n. 9/2007. È firmataria della convenzione nazionale che disciplina le locazioni a canone concordato ai sensi della legge n. 431/1998. È firmataria del contratto collettivo nazionale di lavoro, sottoscritto anche da UPPI e CONFISAL, per i dipendenti da proprietari di fabbricati, depositato presso il Ministero del lavoro il 30.6.2006; è firmataria del contratto collettivo nazionale di lavoro, sottoscritto anche da CONFAPPI, UPPI e CONFISAL, per colf e badanti, depositato presso il Ministero del lavoro 8.08.2006/17.10.2006; È accreditata presso tutte le istituzioni del settore, mentre le associazioni ad essa aderenti lo sono in ciascuno dei propri ambiti. È spesso stata chiamata a far parte di comitati costituiti a supporto dell'attività amministrativa o a partecipare a procedimenti specifici relativi a scelte di fondo della Pubblica Amministrazione. È stata altresì presente ad audizioni indette dalla Camera dei Deputati e dal Senato della Repubblica, ove ha formulato proposte ed iniziative in ordine ai problemi dell'assetto del territorio e della politica della casa. Ha costituito, insieme a CONFAPPI ed UPPI, il Coordinamento unitario dei proprietari immobiliari. Mantiene costanti relazioni con enti pubblici ed associazioni private operanti in settori contigui a quello dell'edilizia e dell'urbanistica. Pubblica la rivista mensile "La proprietà edilizia" diffusa su tutto il territorio nazionale ed inviata alle istituzioni nonché ai singoli rappresentanti di essa che si occupano specificatamente dei problemi della proprietà edilizia e dei settori connessi. Aderisce, insieme ad altre associazioni della proprietà, a CASACONSUM nata per la tutela dei proprietari edilizi nella qualità di consumatori. Aderisce all'UNEDI – Unione nazionale esperti di diritto immobiliare – che ha lo scopo di promuovere lo studio e lo sviluppo scientifico del diritto immobiliare riunendo in un unico organismo avvocati ed altri professionisti esperti di tale materia. Organizza eventi formativi per l'aggiornamento professionale degli Avvocati autorizzati ed accreditati dal Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Roma, tra gli altri, nel 2010, ne ha tenuto uno sul tema "Deontologia Forense e problematiche attuali". Organizza corsi di formazione per amministratori di condominio. In qualità di Organizzazione costituente l'Ente bilaterale ("Federproprietà, Uppi, Confisal") promuove corsi sulla sicurezza nei luoghi di lavoro per dipendenti da proprietari di

fabbricati di cui al contratto collettivo nazionale di lavoro di tale categoria. Promuove altresì corsi di lingua italiana per colf e badanti stranieri, in qualità di organismo costituente l'EBILCOBA di cui al contratto collettivo nazionale di tale categoria.

FIABCI ITALIA



PRESIDENTE: GIANCARLO BRACCO

www.fiabci.it

Fiabci – *International Real Estate Federation* – (www.fiabci.org) è l'Associazione internazionale più diffusa nel mondo. Fiabci racchiude imprenditori e professionisti dell'intero mercato immobiliare: Gestori di Patrimoni; Amministratori di Beni; Agenti immobiliari; Consulenti Immobiliari ed Aziendali; Promotori di Costruzioni Immobiliari; Imprese di Costruzione; Periti ed Esperti; Finanziatori; Professionisti con attenzioni particolari al settore immobiliare: Architetti, Ingegneri, Geometri, Avvocati, Notai, Consulenti, Editori di settore, Periti ed esperti, Agenti, Consulenti, ecc.

Fondata nel 1951 e presente in 60 nazioni, la Fiabci non è propriamente un'Associazione di categoria, ma una struttura aperta a tutte le categorie immobiliari che annovera più di 3.200 soci individuali, 20 "ACADEMIC MEMBERS", oltre a più di 100 associazioni nazionali di categoria, così detti "PRINCIPAL MEMBERS", con accesso a più di un milione e mezzo di potenziali contatti in tutto il mondo. La Federazione opera in quattro zone geografiche: Africa, Americhe, Asia-Pacifico ed Europa-Asia Occidentale, ed ha lo scopo di migliorare qualità e competitività dei membri del settore immobiliare, consentendo lo scambio di conoscenze, informazioni e opportunità a livello nazionale ed internazionale grazie ad una capillare rete che consente di: fornire un accesso diretto ai contatti internazionali; facilitare una relazione soddisfacente tra il settore pubblico e privato; facilitare lo scambio d'informazioni sui mercati più importanti, sulle evoluzioni economiche, legislative, tecnologiche e corporative che riguardano il settore immobiliare; offrire la possibilità di scambi culturali e educativi tra i professionisti immobiliari dei diversi paesi.

Vantando una collaborazione con l'O.N.U. e partecipando attivamente alle principali commissioni di New York e Ginevra e attraverso la *Global Housing Foundation*, associazione senza fini di lucro, si preoccupa di creare abitazioni per le popolazioni disagiate dei paesi in via di sviluppo. Fiabci Italia è la sezione italiana della Federazione, presente in tutto il territorio nazionale.

IFMA ITALIA



PRESIDENTE: MARIO CODAZZI

www.ifma.it

IFMA è l'Associazione no-profit fondata nel 1980 negli Stati Uniti allo scopo di promuovere e sviluppare il *Facility Management*, disciplina definita come la strategia di gestione degli immobili strumentali dell'azienda e dei servizi alla base del *business*, divisi in servizi all'edificio, allo spazio e alle persone.

Presente in 78 nazioni, con 127 "capitoli" nazionali e oltre 20.000 associati nel mondo, IFMA persegue lo scopo di promuovere il ruolo del *Facility Manager* e di supportare le attività di ricerca nel campo del *Facility Management*.

IFMA Italia, capitolo italiano dell'*International Facility Management Association*, rappresenta nel nostro Paese un punto di riferimento fondamentale per il mercato del FM e ha tra i suoi associati tutti i più importanti protagonisti del mercato, sia dal lato della domanda che dell'offerta. I *Facility Manager* soci di IFMA Italia gestiscono un budget complessivo quantificabile in oltre 5 miliardi di Euro, per un totale di più di 18.000 mq gestiti. Scopo dell'Associazione è promuovere la disciplina sul piano nazionale e contribuire a creare una classe di professionisti in grado di far progredire il settore; persegue questo obiettivo attraverso studi dettagliati del mercato, nonché attività di comunicazione e formazione al fine di ampliare gli orizzonti del mercato.



L'Istituto Italiano di Valutazione Immobiliare (IsIVI) è un'Associazione senza fini di lucro nata nel 1999, che raccoglie i valutatori immobiliari ed esperti indipendenti dei fondi immobiliari.

L'IsIVI, che è *full member* per l'Italia nella principale associazione europea del settore, la TEGoVA, si propone di armonizzare le *best practice* ed in particolare fra l'altro di: rendere responsabile il valutatore del proprio operato di fronte al proprio committente e, se del caso, al pubblico risparmio; qualificare il valutatore e l'esperto indipendente dei fondi immobiliari, ai sensi delle più avanzate metodologie internazionali, quali gli EVS e gli USPAP americani; richiedere una normativa più dettagliata e cogente per la valutazione a tutela del risparmio; agevolare la trasparenza dei prodotti finanziari correlati all'immobiliare tramite anche la valutazione del rischio ed in particolare il *Property and Market Rating*; armonizzare le norme deontologiche italiane con quelle europee ed internazionali; regolare il contenuto e gli obblighi assicurativi del valutatore.

L'integrazione delle norme deontologiche europee e l'applicazione di *standard* comuni nel quale potrà operare il valutatore qualificato, sono obiettivi che l'IsIVI intende promuovere al fine di consolidare un mercato immobiliare Europeo trasparente.

I Valutatori Immobiliari dell' IsIVI devono osservare e rispettare le seguenti norme: Riservatezza e rapporto fiduciario; Obiettività; Imparzialità ed indipendenza; Competenza e professionalità.

L'IsIVI coopera formalmente da tempo con l'OSMI – Borsa Immobiliare, Azienda autonoma della Camera di Commercio di Milano e con l'*Appraisal Institute*, associazione *leader* negli Stati Uniti d'America. Ha tradotto in Italiano gli *European Valuations Standards* – EVS 2003 con un lavoro congiunto al Politecnico di Milano. Ha organizzato numerosi convegni, anche internazionali, nonché incontri di formazione su temi specifici. È socio effettivo UNI – Ente Nazionale Italiano di Unificazione. È "*principal member*" dell' International Real Estate Federation (FIABCI) di cui fanno parte 150 associazioni a livello mondiale e che è attiva presso le Nazioni Unite sin dal 1951.

REIA



PRESIDENTE: DANILO TARDINO

www.reia.org

REIA favorisce l'inserimento nel mercato del Real Estate e la conoscenza dello stesso a 360°. È aperta a tutti i professionisti, non solo società, ma anche e soprattutto singoli individui che, a diverso titolo, ne fanno parte. REIA si pone l'obiettivo di favorire il contatto e lo scambio di informazioni, di sviluppare una rete di relazioni, creando momenti d'incontro tra gli associati, intraprendendo un'azione di avvicinamento che generi, nel tempo, collaborazione e cooperazione intra e intersettoriale.

RICS ITALIA



PRESIDENTE: MARZIA MORENA

www.rics.org

RICS (*the Royal Institution of Chartered Surveyors*) è l'ente mondiale in materia di norme professionali per il mercato immobiliare, per la gestione del territorio e delle costruzioni. Oltre 90.000 professionisti del settore immobiliare che operano nelle economie più avanzate ed emergenti del mondo hanno già riconosciuto l'importanza di ottenere la certificazione RICS diventando membri dell'Associazione ('*chartered surveyors*').

RICS è un'organizzazione professionale indipendente istituita nel Regno Unito per decreto reale, presente nei cinque continenti. Dal 1868, la RICS si impegna per stabilire e sostenere i massimi *standard* di eccellenza e integrità, fornendo pareri imparziali e autorevoli su problematiche chiave che interessano le aziende e la società. I ruoli principali di RICS sono: promuovere e regolamentare le professioni immobiliari; mantenere i più alti standard di formazione e competenza professionale; garantire i clienti ed i consumatori attraverso un preciso codice etico; fornire informazioni e consulenze indipendenti; rappresentare le professioni presso le istituzioni europee e nazionali.

Urban Land Institute è un'organizzazione internazionale *non profit* di ricerca e formazione fondata nel 1936 che si dedica allo sviluppo delle migliori politiche e alla preparazione di una *leadership* volta ad un utilizzo responsabile del territorio. Aderiscono a ULI oltre 40.000 membri in tutto il mondo, di cui più di 2.600 in Europa a rappresentanza dell'intero spettro delle discipline di sviluppo immobiliare nei settori pubblico e privato.

ULI incoraggia l'attività di relazione tra gli associati dei diversi distretti, nazionali e locali, al fine di sostenere una costante sensibilizzazione degli organismi politici ad attuare migliori prassi per lo sviluppo del territorio. Grazie alla costante valorizzazione delle risorse culturali, tecnologiche e industriali dei paesi in cui è presente, ULI rappresenta una risorsa qualificata a sostegno dello sviluppo consapevole delle aree urbane. ULI crea occasioni di collaborazione e confronto per realizzare progetti basati sul consenso della comunità ed essere, così, motore di una crescita intelligente e ad ampio raggio, dalle problematiche relative agli alloggi, alle infrastrutture pubbliche alle nuove politiche di sviluppo sostenibile.

Bibliografia essenziale ed opere citate

- AdEPP (2011), *Primo rapporto sulla Previdenza privata italiana*, Novembre
- Agenzia del Territorio (2011), *Note trimestrali*, numeri vari
- Agenzia del Territorio (2011), *Gli immobili in Italia*, Luglio
- ANCE (2011), *Osservatorio Congiunturale sull'Industria delle Costruzioni*, Dicembre
- Associazione Bancaria Italiana (2011-2012), *Monthly Outlook*, mesi vari
- Assoimmobiliare (2011), *Il real estate in Italia: elementi strutturali e principali trend del mercato immobiliare*, Quaderno n. 1, Settembre
- Banca d'Italia (2011), *Supplementi al Bollettino Statistico – La ricchezza delle famiglie italiane nel 2010*, Anno XXI n. 64, Dicembre
- Banca d'Italia (2011-2012), *Supplementi al Bollettino Statistico – Sondaggio Congiunturale sul Mercato delle Abitazioni Italia*, numeri vari
- Banca d'Italia (2012), *Supplementi al Bollettino Statistico – I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2010*, Anno XXII n. 6, Gennaio
- Bank of International Settlements, a cura di N. Vaue, G. von Peter (2011), *Euro area sovereign crisis drives global financial markets*, December
- Bank of International Settlements (2012), *Property Price Statistics*, February
- Bauman Z. (2003), *Modernità liquida*, Laterza
- BNP Paribas (2011), *City news, Roma e Milano*, numeri vari
- BNP Paribas (2011), *Investment in Western Europe*, numeri vari
- BNP Paribas, a cura di C. De Lucia (2012), *Sustainable or Unsustainable? The Case of Italy*, January
- BNP Paribas, a cura di P. d'Arvisenet (2012), *2011 in Review, Outlook for 2012*, January
- Bonomi A. (2004), *La città infinita*, Bruno Mondadori Editore
- Bremmer I. (2011), *Get Ready for a Growth Supercycle*, Wall Street Journal, 02/03/2011
- Buonocore F. (2011), *Economia in recessione, centrale l'etica d'impresa*, Dicembre

- CB Richard Ellis (2011-2012), *European Investment Quarterly*, numeri vari
- CB Richard Ellis (2011), *Italian Quarterly Market View*, numeri vari
- Centro Studi Confindustria (2011), *Scenari Economici N. 13 – Nella Spirale della Crisi – Debiti Pubblici, Credit Crunch e Recessione – Infrastrutture, Crescita e Competitività*, Dicembre
- Centro Studi Confindustria (2011), *Congiuntura Flash*, Novembre
- Centro Studi Confindustria (2012), *Congiuntura Flash*, Gennaio
- Cifani V., *Organizzazioni e differenze di genere*, 2009
- Consulente Immobiliare, anni vari, ed. Il Sole 24 Ore
- De Benedetti F. (2011), *Da Pareto a Jobs: chi vive sul mercato crea la vera crescita*, Il Sole 24 Ore, 16/10/2011
- DTZ (2011-2012), *Investment Market Update*, numeri vari
- DTZ (2011-2012), *Property Times, Milano e Roma*, numeri vari
- European Central Bank (2011), *Research Bulletin n. 14*, Autumn
- European Central Bank, a cura di D.H. Lojsch, M. Rodriguez-Vives, M. Slavik (2011), *Occasional Paper n. 132 – The Size and composition of Government Debt in the Euro Area*, October
- Eurostat, anni vari
- Federimmobiliare (2011), *La mappatura e il ruolo del sistema immobiliare nell'economia italiana*, Giugno
- Freeman L.C. (2004), *The Development of a Social Network Analysis: a Study in the Sociology of Science*, Empirical Press, Vancouver
- Hill R., Dunbar R. (2002), *Social Network Size in Humans*. Human Nature, Vol. 14 No. 1, pp. 53-72
- International Monetary Fund (2011), *Global Financial Stability Report*, September
- International Monetary Fund (2011), *Italy Report*, July
- International Monetary Fund (2011), *Regional Economic Outlook: Navigating Storming Waters*, October
- International Monetary Fund (2011), *World Economic Outlook: Slowing Growth, Rising Risks*, September
- International Monetary Fund (2012), *World Economic Outlook: Global Recovery Stalls, Downside Risks Intensify*, January
- IPD (2011), *Italian Pooled Property Fund Index*, September
- ISTAT (2011), *Annuario Statistico Italiano*, Dicembre
- ISTAT (2011), *Noi Italia, 100 statistiche per capire il paese in cui viviamo*, Marzo
- Jones Lang LaSalle (2010), *Global Real Estate Transparency Index*
- Mazzoni E. (2002), *La Social Network Analysis a supporto delle interazioni nelle comunità virtuali per la costruzione di conoscenza TD*, Vol. 35, No. 2, pp. 54-63
- Monitor Immobiliare, vari numeri
- Morena M., a cura di (2007), *Finanza e costruzioni*, Aracne Editrice

- Nomisma (2011), *Rapporto Quadrimestrale sul mercato immobiliare*, numeri vari
- OECD (2011), *Economic Surveys – Italy*, May
- OECD, a cura di L. Rousová, P. van den Noord (2011), *Predicting Peaks and Troughs in Real House Prices*, *Working Papers n. 882*, July
- OECD (2011), *Economic Outlook n. 90*, November
- OECD (2011), *Italy – Economic forecast summary*, November
- Pisani B., a cura di (2003), *La valorizzazione strategica degli immobili*, Il Sole 24 ore, Milano
- Quotidiano Immobiliare, vari numeri
- Raitano M. (2009), *Differenze di genere nel mercato del lavoro del Paesi della UE 15*
- RICS Europe (2011), *RICS Best Practice & Guidance Note for Technical Due Diligence of Commercial, Industrial & Residential Property in Continental Europe*
- RICS (2009), *RICS Valuation Standards*, March
- Scenari Immobiliari (2011), *I fondi immobiliari in Italia e all'estero*, Novembre
- Shipman C., Kay K. (2010), *Womenomics*, Cairo Editore
- Standard Chartered (2010), *Annual Report*
- The Economist (2011-2012), articoli vari
- Tronconi O., Ciaramella A., Pisani B., a cura di (2002), *La gestione di edifici e patrimoni immobiliari*, Il Sole 24 Ore, Milano
- UNECE (2011), *Policy Framework for Sustainable Real Estate Markets: Principles and Guidance for the Development of a Country's Real Estate Sector*
- Warren R. (2010), *China Towns*, Financial Times 12/11/2010
- Witteberg-Cox A., Maitland A. (2010), *Rivoluzione Womenomics. Perché le donne sono il motore dell'economia*, Il Sole 24 Ore.

Ringraziamenti

Nel momento in cui si conclude la pubblicazione di un libro occorre adempiere a un compito piuttosto delicato ringraziando, con opportuna discrezione, i tanti che – pur non comparando nei titoli – hanno comunque contribuito a realizzare l'opera. Questa necessità mi induce a correre il rischio di dimenticare qualcuno e mi scuso sin d'ora perciò delle involontarie, inevitabili, dimenticanze.

Infatti, se un libro è anche un prodotto che si realizza attraverso l'impiego di un gran numero di fattori della produzione (input) che intervengono in quantità diverse nel determinare il risultato finale (output), è evidente che non solo agli Autori riportati nell'indice esso va attribuito ma anche agli altri, che, a vario titolo hanno concorso a realizzarlo.

Una particolare menzione, a riparare, anche se solo parzialmente, a un debito di riconoscenza, va allora a Daniela Percoco, non solo per l'intelligente apporto tecnico-scientifico, in particolare nello svolgimento dell'indagine Delphi, ma anche per il faticoso lavoro di cura dell'edizione.

La ricerca si è avvalsa anche del prezioso contributo scientifico di Jacopo Di Cocco dell'Università di Bologna (che ha condotto l'analisi input-output nel Capitolo 3 della Parte Prima) e di Claudio Cacciamani e Valter Mainetti dell'Università di Parma (che hanno curato l'Indice FIUPS sul sentiment degli operatori, nel Capitolo 1 della Parte Terza) senza i quali, che egualmente ringrazio, non avrei potuto proporre spunti analitici dotati di indubbia originalità.

Non meno utile, per la positiva conclusione di un lavoro che, fra l'altro, ha significato dialogare con un gran numero di soggetti, è stato l'apporto di chi opera per la Federazione. Un plauso per questo generoso lavoro svolto va al Segretario Generale Paolo Crisafi.

Infine, ma non ultimi, desidero ringraziare i Vertici delle diciotto Associazioni che aderiscono a Federimobiliare che, non solo hanno partecipato attivamente a questo progetto editoriale figlio dell'Assemblea annuale della Federazione del 18 gennaio 2012, ma lo hanno costantemente sostenuto ed incoraggiato nella comune visione dell'obiettivo di una coesa crescita culturale dell'industria immobiliare.

G.T.

FEDERIMMOBILIARE è aperta alle principali Associazioni del mondo immobiliare. Ad essa aderiscono 18 Associazioni ed è stata promossa da ASSOIMMOBILIARE (Associazione italiana dell'Industria Immobiliare) e da ASPESI (Associazione tra Società di Promozione e Sviluppo Immobiliare), unitamente a: ADEPP (Associazione delle Casse di Previdenza), AICI (Associazione Italiana Consulenti, Gestori e Valutatori Immobiliari), ANACI (Associazione Nazionale Amministratori di Condominio e Immobili), ANCI (Associazione Nazionale dei Comuni Italiani), AREL (Associazione Italiana Real Estate Ladies), AUDIS (Associazione delle Aree Urbane Dismesse), CNCC (Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali), COBATY Italia (Coopération dans le bâtir – cooperazione nel costruire), CONSIGLIO NOTARILE di Milano, FEDERPROPRIETÀ (Federazione Nazionale Proprietà Edilizia), FIABCI Italia (International Real Estate Federation), IFMA Italia (International Facility Management Association), IsIVI (Istituto Italiano di Valutazione Immobiliare), REIA (Real Estate Investment Association), RICS Italia (Associazione Italiana dei Valutatori immobiliari – Royal Institution of Chartered Surveyors), ULI Italia (Associazione italiana dell'Urban Land Institute).

Federimmobiliare studia ed analizza il settore immobiliare con lo scopo di creare le condizioni per una crescente integrazione e condivisione di obiettivi tra gli Associati, di studiare le misure più idonee allo sviluppo dei Soggetti operanti nel Settore, coordinando a tal fine le posizioni e le iniziative degli Associati. Si propone, inoltre, di alimentare il *networking* tra gli Associati e i Soggetti loro aderenti favorendo lo scambio di esperienze, informazioni, competenze e di promuovere l'immagine e la qualità nelle diverse Filieri del Settore immobiliare, anche mediante iniziative culturali, editoriali, fieristiche, formative, pubblicistiche, seminari e sviluppando rapporti, anche a livello internazionale, con le realtà più significative del *Real Estate*.

Federimmobiliare realizza e promuove studi, ricerche ed elaborazioni nei diversi campi di interesse del settore immobiliare (economico-statistici, giuridici, finanziari, organizzativo-aziendali, tecnico-progettuali).

L'industria immobiliare è la protagonista di questo Rapporto dedicato alle sue problematiche ed alle sue prospettive, viste anche attraverso una indagine Delphi che ha coinvolto i *leader* delle diciotto Associazioni che aderiscono a Federimmobiliare ed una indagine sul *sentiment* espresso da un vasto campione rappresentativo del mondo del *Real Estate* composto da *manager* e imprenditori.

Da queste due indagini emergono con chiarezza tanti temi che oggi, in un contesto quanto mai difficile, l'industria deve affrontare e un quadro previsivo articolato dal 2012 sino al 2014.

Su detti temi, poi, ciascuna Associazione propone una propria visione con brevi contributi originali.

Il quadro che emerge consente una visione d'assieme utile per chi, operatore, studioso o *policy maker*, abbia interesse a conoscere l'industria dei servizi immobiliari.

Essa può essere definita, seppur in modo impressionistico, come una industria che eroga i servizi di gestione agli edifici ed alle infrastrutture e si distingue concettualmente dall'industria delle costruzioni che può essere definita come quella che li realizza fisicamente: in estrema sintesi, quindi, la prima, del patrimonio costruito, produce il *software*, la seconda, l'*hardware*.

Tuttavia, le classificazioni statistiche ISTAT delle attività economiche non colgono appieno questa differenza, una differenza che, fra l'altro, nel tempo si è arricchita di complessità, così che è assai arduo individuare i confini fra l'una e l'altra ed anche i confini con attività che ricadono in altri settori.

Inoltre, da diverso tempo, la dinamica espansiva dell'immobiliare, in Italia, più che altrove, dove la dimensione economica dei servizi immobiliari è maggiore, è significativa, come peraltro quella dei servizi in generale, mentre le costruzioni vedono calare in termini relativi la loro dimensione.

Assieme, immobiliare e costruzioni, sono comunque parte di assoluto rilievo dell'economia italiana. Secondo i dati ufficiali, elaborati in questo Rapporto, il complesso immobiliare-costruzioni rappresenta, pur essendo incorso dopo il 2008 in una crisi di portata inedita, quasi un quinto del reddito nazionale (19,5%) e occupa più di 2,5 milioni di addetti.

Nonostante questa importante dimensione, le problematiche dell'industria immobiliare trovano normalmente scarsa attenzione da parte dei *policy maker*, se non nei pregiudizi che ne ispirano, a volte, l'azione e che non consentono di soppesare il formidabile ruolo di propulsore endogeno di uno sviluppo moderno - attento al risparmio energetico, all'ambiente, alla cultura, all'innovazione - che essa potrebbe avere.

L'auspicio è che questo Rapporto possa contribuire perlomeno ad attenuare quel pregiudizio.



Euro 25,00