

I VOSTRI SOLDI

Nel Mattone

L'investimento in case, negozi, uffici, fondi immobiliari & c.

PROPRIETÀ



PRIVATA

DI TERESA CAMPO

Al via nuove regole per chi acquista abitazioni ancora in costruzione

Più tutele per chi acquista immobili in costruzione con l'entrata in vigore, dal 16 marzo 2019, delle norme previste dal decreto legislativo «Codice della crisi d'impresa» che ha modificato la precedente legge del 2005. Come ricorda il Notariato, la legge sull'acquisto di immobili da costruire (dlgs 122/2005) si applica quando il venditore sia un costruttore e cioè un imprenditore (in forma individuale o societario) o una coop edilizia e l'acquirente sia una persona fisica (anche socio di coop edilizia). Con il provvedimento il legislatore si è preoccupato di tutelare le persone fisiche, che stipulano con un'impresa di costruzioni un contratto che ha come effetto il trasferimento non immediato di un immobile in corso di costruzione, dal rischio che, a causa della crisi dell'impresa costruttrice, l'acquirente subisca la perdita degli acconti versati per l'acquisto. La nuova legge (dlgs n. 14/2019) prevede l'obbligo di stipulare il contratto preliminare (mediante atto pubblico o scrittura privata autenticata) con l'intervento del notaio, al quale impone di verificare ed attestare la correttezza della fideiussione (che deve essere conforme ad un modello ministeriale). Il notaio non stipulerà l'atto in assenza di fideiussione.

Crescita più lenta per il mercato delle abitazioni in Cina

Nei primi due mesi del 2019, forse influenzate dai timori di rallentamento dell'economia, le compravendite di abitazioni in Cina hanno rallentato vistosamente il trend di crescita. Nello specifico il dato è cresciuto del 4,5% a livello annuale, in forte decelerazione rispetto all'incremento del 13,6% registrato lo scorso dicembre.

Con il sistema Dare effetti speciali anche per il real estate

Al via Dare (Digital Augmented Real Estate), strumento di collaborazione ispirato agli effetti speciali cinematografici lanciato da Bnp Paribas Real Estate. Dare sfrutta e amplia quanto già offerto dalla tecnologia della Mixed Reality & Holographic, strumento di realtà virtuale adottato da Bnp Paribas lo scorso anno che combina il mondo degli immobili con quello del teletrasporto, rendendo possibile interagire, costruire e collaborare in tempo reale e senza frontiere. L'innovazione ha già generato utili determinando la vendita di unità immobiliari. Con Dare, che consente di proiettare gli utenti come figure olografiche interagendo come se fossero tutti nella stessa stanza, sarà collaborare a vari progetti in tempo reale. Dare è già stato utilizzato dal Dipartimento di Sviluppo Immobiliare di Bnp Paribas Real Estate per presentare il nuovo progetto residenziale nel quartiere parigino di Bagneux dove saranno costruite 1.700 unità immobiliari. Presto lo strumento sarà esteso anche oltre il confine dello sviluppo immobiliare. (riproduzione riservata)

Compravendite Grazie al tech si moltiplicano le alternative alle tradizionali agenzie immobiliari. Ecco cosa propongono

AGENTI FORMATO 4.0

CHI GESTISCE LE COMPRAVENDITE DI IMMOBILI IN EUROPA

Quota del mercato real estate in mano agli agenti immobiliari

Alta
Media
Bassa

	Residenziali		Non-residenziali	
	Vendite	Affitti	Vendite	Affitti
FRANCIA	48%	52%	45%	98%
GERMANIA	49%	54%	48%	49%
ITALIA	48%	50%	48%	50%
REGNO UNITO	90%	85%	95%	97%
SPAGNA	n/a	n/a	n/a	n/a

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Fonte:

di Teresa Campo

Gli obiettivi sono chiari: far risparmiare soldi e tempo a chi vuole comprare o vendere casa, magari a fronte di un maggior impegno da parte di proprietari e acquirenti, ma di sicuro non a scapito della sicurezza dell'operazione. Partono proprio con questi intenti le tante società immobiliari nate negli ultimi anni con formule più o meno innovative: transazioni online, vendite istantanee, home staging via web, tanto per citarne alcune. Certo, a oggi la metà degli italiani preferisce ancora affidarsi al tradizionale duo agenzia-agente immobiliare quando si tratta di affittare e vendere casa. Le cose però stanno rapidamente

cambiando, complici l'esperienza degli anni passati (quelle attuali sono già iniziative di seconda generazione) e ovviamente internet. Ne è un chiaro esempio quanto sta avvenendo in Gran Bretagna dove la somma di agenti immobiliari tradizionali più agenti online copre ormai il 90% delle transazioni. Non a caso McKinsey prevede che nel prossimo futuro anche in Italia un terzo delle transazioni saranno effettuate via web. Proprio in quest'ambito si inserisce l'attività di Homepal, nata qualche anno fa per promuovere transazioni immobiliari puramente online e approdata poi a una formula mista, diventando nel frattempo anche agenzia immobiliare con tanto di iscrizione all'albo. «Non abbiamo tradito però l'intento iniziale di

far risparmiare il cliente offrendogli al contempo un servizio semplice e sicuro», spiega Andrea Lacalamita, fondatore e presidente di Homepal, esperto di marketing e pianificazione strategica, con un passato in Mediolanum e Unicredit.

«Il punto fermo resta la tecnologia, che consente di mettere proprietari e acquirenti in contatto diretto costante attraverso il nostro portale e di svolgere da remoto, in modo sicuro, anche procedure quali anticiclaggio e verifica del cliente. Ma l'approccio odierno assicura anche una costante assistenza da parte di un nostro consulente, che segue la transazione dalla stesura dell'annun-

(continua a pag. 54)

I VOSTRI SOLDI NEL MATTONI

Agenti

(segue da pag. 53)

cio alle foto, dalla valutazione alle pratiche amministrative fino alla firma digitale del preliminare su cui si paga l'imposta di registro». A carico del cliente-proprietario resta quindi solo la gestione fisica delle visite dell'abitazione, organizzate comunque sempre con il supporto di una app di Homepal, e il rogito di fronte al notaio. «Dato il frequente ricorso a un mutuo, la pratica può essere firmata con clausola di sospensione in caso di mancata concessione del finanziamento», prosegue Lacalamita, «e anche in quest'ambito possiamo fornire il nostro supporto grazie a Bper, che è anche azionista di Homepal». All'acquirente, che può scegliere tra 130 mila annunci immobiliari pubblicati sul sito di Homepal e su altri (Immobiliare.it, Casa.it), non viene invece dato supporto diretto: in caso di ricerca di un immobile, potrà inviare la descrizione di ciò che cerca e il sito provvederà a inviargli in automatico gli annunci rispondenti.

La buona notizia sono però le commissioni: al posto del tradizionale 6% spalmato tra compratore e venditore (12 mila euro considerando che il valore medio delle compravendite in Italia si aggira sui 200 mila euro), i costi per il proprietario vanno da 49 a 490 euro (a seconda dei servizi scelti), mentre ammontano a 690 euro per chi compra, indipendentemente dal valore della transazione. Con questo approccio Homepal gestisce oggi 6 mila appuntamenti e 200-230 offerte al mese, un centinaio di transazioni chiuse all'anno e conta di chiudere il 2019 con 2,5 milioni di euro di fatturato, raggiungendo il



Andrea
Lacalamita



Marco
Lardera

break-even. Il tutto a fronte di 6 milioni di euro di investimenti, raccolti in tre tranche, ancora da completare. Oltre che dalle compravendite i ricavi provengono dai servizi offerti (per esempio i dati su annunci e transazioni in una certa zona), pubblicità, offerta della piattaforma alle banche, dati ecc. «Ma sono le economie di scala a rendere sostenibile l'attività», conclude Lacalamita. «In due giorni chiudiamo le transazioni che un agente fa in tutto l'anno, e senza dover sottrarre dal ricavato i costi di un'agenzia fisica. Per questo puntiamo ad aggiudicarci il 2,5% delle transazioni annue in Italia entro il 2021, e poi di replicare l'esperienza in un altro Paese europeo».

Punta invece sulla consulenza Immo-neo.com Italia, guidata da Marco Lardera. Di matrice francese e attiva in Italia da una decina d'anni, segue il cliente nella stesura e pubblicità dell'annuncio, che può includere fino a foto in 3D e servizi fatti coi droni, oltre che essere pubblicizzato anche all'estero. All'occorrenza disponibili anche servizi di home staging o progetti di ristrutturazioni virtuali competenti di rendering. Quanto alla vendita vera e propria, un consulente segue il proprietario via telefono o online dall'individuazione del



Giorgio
Tinacci

prezzo alle verificazioni e verifiche catastali fino alla stesura del preliminare. Il costo dell'assistenza, a seconda dei servizi scelti, va da 150 a 500 euro, «ma i risultati sono positivi», assicura Lardera, «visto che in media i tempi di vendita delle case che seguiamo si attestano sui 4,2 mesi».

Del tutto diversa l'esperienza di Casavo, dove l'obiettivo non è tagliare i costi ma assicurare tempi di vendita brevi e soprattutto certi. Semplice la formula: la società compra direttamente dal venditore, chiudendo la partita in 30 giorni al massimo. Sarà poi suo compito rivendere l'immobile e rientrare dell'investimento. «Non siamo mediatori», precisa infatti Giorgio Tinacci, fondatore

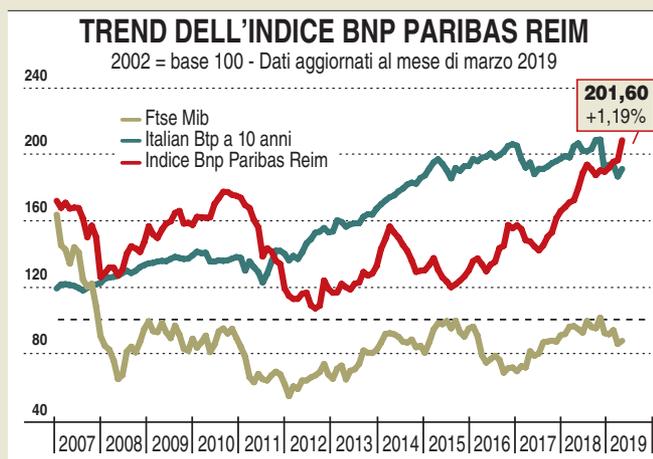
e amministratore delegato della società, «perché appunto acquistiamo noi per poi rivendere e a questo fine, tra equity e debito, abbiamo una potenza di fuoco di 20 milioni. Il tutto non a fronte di una commissione ma uno sconto dell'8% sul valore di mercato». Nella pratica il potenziale venditore compila il format sul sito inviando le tutte caratteristiche dell'immobile. Su questa base Casavo fa una prima valutazione e, se viene accettata, in pochi giorni, previa visita diretta e perizia tecnica, arriva a un'offerta vincolante. Se anche questa viene accettata, nel giro di altre due settimane si chiudono trattativa e pagamenti. Naturalmente se sulla carta tutto è risulta facile e lineare, nella pratica sono poche le operazioni che arrivano a buon fine, in

media una su dieci. Le ragioni spaziano dallo sconto ritenuto eccessivo dal proprietario a un immobile troppo rischioso (difficilmente rivendibile) che richiederebbe uno sconto molto maggiore. Anche per questo Casavo si rivolge a precise tipologie di proprietari: hanno già comprato una nuova casa e devono vendere in tempi certi la vecchia, o devono cedere un immobile ereditato, o ancora non vogliono rivolgersi a un'agenzia ma non possono seguire la questione da soli (stanno per esempio all'estero). Conclude la serie chi non riesce a pagare e quindi più che mai deve sanare la situazione, senza però entrare, almeno per ora, nel vasto mondo dei crediti incagliati e degli Npl. Per Casavo gli utili, oltre che dallo sconto, derivano anche dalle ristrutturazioni (magari con cambio di destinazione d'uso e frazionamenti) così da incrementare il valore dell'immobile. «Ma il margine arriverà soprattutto con le economie di scala», conclude Tinacci. «Lo scorso anno abbiamo chiuso una cinquantina di operazioni, ma a regime puntiamo a quota 150-200, e a quel punto lo sconto sul prezzo potrebbe anche un po' ridursi, come già accaduto negli Usa». (riproduzione riservata)

Fondi del mattone in ripresa a febbraio

Prosegue il periodo positivo per i fondi del mattone. L'indice Bnp Paribas Reim dei fondi immobiliari quotati ha chiuso il mese di febbraio 2019 a 201,60 punti, in rialzo dell'1,19% rispetto a 30 giorni prima. I fondi tricolore hanno sovraperformato rispetto all'indice Epra dei fondi immobiliari in Europa e anche rispetto ai titoli di Stato, mentre si sono apprezzati meno dell'indice Ftse Mib di Borsa Italiana.

In parallelo si è lievemente ampliato lo sconto delle quotazioni di borsa rispetto al Net asset value dei fondi immobiliari quotati, attestandosi al 41,96% dal 40,39% del mese precedente. La capitalizzazione di tutto il settore è diminuita da 1,003 miliardi di euro a 1,016 miliardi, sem-



pre a fronte di 14 fondi immobiliari quotati. In lieve flessione gli scambi che però, alla luce dei pochi fondi rimasti e dei limitati asset che hanno ancora in portafoglio, è scontato che tendano a diminuire.

Mutui sempre ai minimi

Buone notizie dal fronte mutui: nessun aumento dei tassi, dopo i timori di qualche mese fa. Da fine 2018, il tasso fisso registra anzi una lenta discesa, mentre il variabile rimane sostanzialmente stabile, ma con un Euribor immobile sui minimi storici. Più in dettaglio, dai dati di febbraio dell'Osservatorio MutuiOnline.it, il tasso fisso si attesta su una media dell'1,89% sui mutui a 20 e 30 anni (1,90% a gennaio) e il tasso variabile allo 0,88% (0,87% a gennaio). Sempre ai minimi Euribor ed Eurirs: il primo, a 3 mesi, segna -0,31% da novembre, l'Irs a 20 anni segna a febbraio l'1,19% (1,30% a gennaio). Aumentano, rispetto all'ultimo trimestre del 2018, le erogazioni con finalità di acquisto (dal 44,4 al 47,6%) a scapito delle surroghe, scese dal 48,2 al 44,4%. L'importo medio richiesto dei mutui si riduce rispetto allo scorso trimestre (da 131.526 euro a 130.405), mentre aumenta l'erogato e si avvicina molto al valore medio richiesto (da 126.542 euro a 130.161 euro).

In tema di durata del mutuo, guadagna quasi 3 punti percentuali la richiesta per il periodo più lungo, 30 anni (dal 23,6 al 26%) e lo stesso risultato si rileva per le erogazioni, che nella stessa fascia temporale guadagnano quasi 2 punti (dal 16,9 al 18,5%).

Il miglior mutuo a tasso fisso a 20 anni ha una rata di 483 euro al mese e tasso fisso dell'1,50% e Taeg 1,63%. A 30 anni il costo è di 352 euro al Tan dell'1,65% e Taeg 1,97%. Il miglior mutuo a tasso variabile a 20 anni presenta una rata di 444 euro, con Tan 0,65% e Taeg 0,69%, mentre a 30 anni la rata scende a 294 euro.