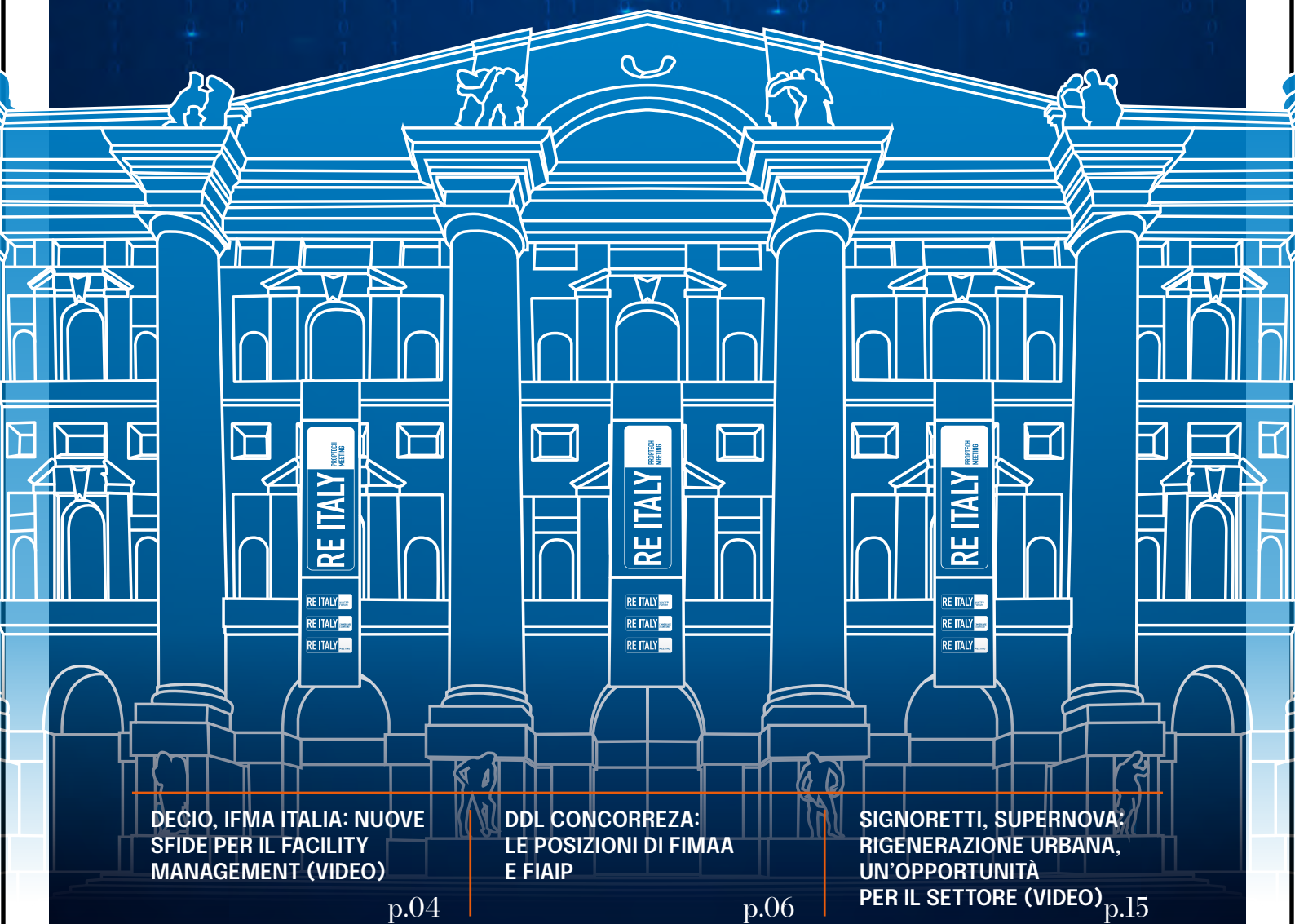


REVIEW

WEB EDITION

Anno IV - 2022
Numero 364
24 - 30 Settembre

RE ITALY PROPTech MEETING 24 OTTOBRE



DECIO, IFMA ITALIA: NUOVE
SFIDE PER IL FACILITY
MANAGEMENT (VIDEO)

p.04

DDL CONCORREZZA:
LE POSIZIONI DI FIMAA
E FIAIP

p.06

SIGNORETTI, SUPERNOVA:
RIGENERAZIONE URBANA,
UN'OPPORTUNITÀ
PER IL SETTORE (VIDEO)

p.15

03 RE ITALY PROPTech MEETING 24 OTTOBRE

Il 24 ottobre 2022 i vertici delle maggiori aziende dell'immobiliare si incontreranno per una giornata di confronto e scambio per comprendere dove si stia muovendo il mercato sull'onda dello sviluppo tecnologico.



04 DECIO, IFMA ITALIA: NUOVE SFIDE PER IL FACILITY MANAGEMENT

La pandemia ha costretto gli operatori a ripensare il ruolo del Facility Management. Il mercato va incontro a una transizione che il settore deve saper affrontare. Ne abbiamo parlato con Marco Decio, presidente IFMA Italia.



06 DDL CONCORRENZA: LE POSIZIONI DI FIMAA E FIAIP

È entrata in vigore la nuova legge sulla concorrenza che ristabilisce la compatibilità tra mediatore creditizio e agente immobiliare. Ne abbiamo parlato con Santino Taverna (FIMAA) e Gian Battista Baccarini (FIAIP).



15 SIGNORETTI, SUPERNOVA: RIGENERAZIONE URBANA, UN'OCCASIONE PER IL SETTORE

Oggi più che mai la possibilità di rigenerare ampie zone urbane, da tempo dismesse, rappresenta una sfida e una grande opportunità sia per gli operatori del settore, sia per i territori stessi.



RE ITALY PROPTech MEETING

24 OTTOBRE

03

RE ITALY giunge alla sua **18° edizione** come tradizione in presenza in **Borsa Italiana**.

La Convention del Real Estate organizzata da Monitorimmobiliare e Monitorisparmio quest'anno si occuperà di **Proptech**, termine che indica tecnologie e strumenti per l'innovazione dei processi, dei prodotti, dei servizi relativi al real estate.

Il **24 ottobre 2022** i vertici delle maggiori aziende dell'immobiliare, da Castello Sgr a Generali, da Yard Reaas a Dea Capital Real Estate Sgr, da Nhood a Prelios, da Intesa Sanpaolo Casa a Kroll Advisory Group si incontreranno per una giornata di confronto e scambio per comprendere dove si stia muovendo il mercato sull'onda dello sviluppo tecnologico.

Monitorimmobiliare intende contribuire come sempre allo **sviluppo del settore** e allo scopo ha attivato un concorso al quale potranno partecipare le Start Up in fase embrionale.

Sono in palio fino 100.000 euro che andranno a finanziare con una partecipazione l'iniziativa ritenuta più valida. Il limite di fatturato attualmente realizzato da quanti vorranno partecipare è fissato in 50.000 euro ed è indispensabile che lo sviluppo software avvenga all'interno della Start Up stessa.

La valutazione dell'attività sarà curata da Vitale&Co nella persona del partner Giovanni Paviera.

RE ITALY Proptech Meeting vedrà l'integrazione tra Imprese Quotate, Risparmio Gestito, Advisor, Analisti, Fondi Immobiliari, Investitori, Istituti di Credito, Gestori NPL, Legali, Network Immobiliari, Property e Facility Services, SIIQ e Sviluppatori.

L'ingresso è esclusivamente su invito.

Gli abbonati a **Monitorimmobiliare** e **Monitorisparmio** possono richiedere gli inviti nella sezione accreditato sul sito della manifestazione (www.reitaly.it)



DECIO, IFMA ITALIA: NUOVE SFIDE PER IL FACILITY MANAGEMENT

04

Gli effetti della pandemia hanno costretto gli operatori a ripensare il ruolo del **Facility Management**. Il mercato va incontro a una transizione che il settore deve saper affrontare.

Tra le **sfide** che ha davanti il Facility vi è la transizione del capitale umano, ovvero il nuovo approccio delle persone al mondo del lavoro, per cui non è più centrale l'ufficio tradizionale, ora affiancato da nuove soluzioni ibride.

Il Facility, in questo contesto, può giocare un ruolo decisivo nel rinforzare l'identità aziendale grazie alla strategia di gestione dei servizi.

Altro tema molto attuale ha come protagonista la **transizione ecologica**, ambientale, energetica. Per ridurre l'inquinamento e combattere il cambiamento climatico, è necessario ripensare alle infrastrutture, trovando soluzioni più sostenibili; il compito che può avere il Facility è quello di consumare, all'interno degli immobili, meno e meglio.

Sono alcuni degli argomenti affrontati nel corso dell'evento dedicato al Facility organizzato da IFMA Italia che, dopo due edizioni online, torna in presenza al Palazzo delle Stelline di Milano.

Marco Decio, Presidente IFMA Italia:
“Progettare fin dall'inizio gli spazi, che dovranno essere flessibili, adattarsi a cicli molto più brevi, è la sfida di posizionamento che il Facility dovrà affrontare”.

Guarda l'intervista



**Marco
DECIO**

Presidente IFMA Italia

AVVISI DI VENDITA DEGLI IMMOBILI SITI IN IMPERIA E NOVARA SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare due complessi immobiliari di sua proprietà:



IMPERIA, VIA F. CASCIONE N.39

Il complesso immobiliare viene offerto in vendita in blocco, per una superficie commerciale complessiva di circa 2.528 mq, oppure per singoli lotti:
LOTTO A: circa 1.787 mq relativi alla componente con prevalente destinazione d'uso direzionale.
LOTTO B: circa 741 mq relativi alla componente dell'immobile con destinazione d'uso residenziale.

L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del D.Lgs. 42/2004.
Classe Energetica G – EPtot 29.02 kWh/m3/anno



NOVARA, VIA NEGRONI N. 6/8

Il complesso immobiliare viene offerto in vendita in blocco, per una superficie commerciale complessiva di circa 3.078 mq, oppure per singoli lotti:
LOTTO A: circa 2.229 mq relativi alla componente con prevalente destinazione d'uso direzionale .
LOTTO B: circa 849 mq relativi alla componente dell'immobile con prevalente destinazione d'uso residenziale.

L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del D.Lgs. 42/2004.
Classe Energetica D – EPtot 53,801 kWh/m3/anno

I complessi immobiliari verranno venduti con procedure di vendita senza base d'asta.
La Banca d'Italia resta a disposizione per fornire chiarimenti e consentire l'accesso agli immobili, previa richiesta da inviare a mezzo posta elettronica all'indirizzo email dismissioni.imm.avvisi@bancaditalia.it

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è l'11 OTTOBRE 2022.
Per ulteriori informazioni e per consultare il testo integrale dei due Avvisi di vendita si rinvia al sito <https://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili/dismissioni-immobiliari/index.html>



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

DDL CONCORRENZA: LE POSIZIONI DI FIMAA E FIAIP

06

È entrata in vigore da qualche settimana la nuova legge sulla concorrenza che ristabilisce la compatibilità tra mediatore creditizio e agente immobiliare.

Santino Taverna, presidente nazionale FIMAA – Federazione italiana mediatori agenti d'affari, aderente a Confcommercio-Imprese per l'Italia, e **Gian Battista Baccarini, presidente nazionale FIAIP – Federazione italiana agenti immobiliari professionali**, ci hanno spiegato cosa rappresenta il provvedimento per il comparto immobiliare e creditizio.

■ Qual è il vostro giudizio su questo provvedimento?

Santino Taverna, FIMAA: Negativo. Con l'approvazione del Ddl Concorrenza 2021 (convertito nella Legge 5 agosto 2022 n. 118, pubblicata nella GU n.188 del 12.08.22 ed entrata in vigore il 27.08.22) il ruolo dell'agente immobiliare è stato fortemente sminuito. Infatti la norma ha modificato sia la disciplina che regola l'attività degli agenti immobiliari (Legge n.39/1989) sia quella relativa ai mediatori creditizi (D.Lgs. n.141/2010),

creando un vero e proprio vulnus a danno degli operatori immobiliari. Entrando nel merito del provvedimento, desta perplessità anche la velocità di presentazione dell'emendamento all'art. 28 del Ddl Concorrenza – in un contesto politico segnato dal governo dimissionario, operativo solo per il disbrigo degli affari correnti, e dalle Camere sciolte – che non ha permesso un valido confronto sul suo contenuto, che è stato quindi approvato così come proposto da un'altra associazione di categoria.



**Santino
TAVERNA**

Presidente Nazionale FIMAA

Un emendamento **che riportiamo di seguito, perché riteniamo importante che gli operatori ne leggano il contenuto non accontentandosi di sentirselo**

raccontare strumentalmente da altri, che omettono volutamente di citare il chiaro dato letterale della norma. Basta leggere:

ART. 28.

(Disposizioni concernenti la compatibilità tra le attività di agente immobiliare e di mediazione creditizia)

1. Dopo il comma 3 dell'articolo 5 della legge 3 febbraio 1989 n. 39, è inserito il seguente: «**3-bis. In deroga a quanto disposto dal comma 3, l'esercizio dell'attività di agente immobiliare è compatibile con quella di dipendente o collaboratore di imprese esercenti l'attività di mediazione creditizia** disciplinata dagli articoli 128-sexies e seguenti del testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia, di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385. L'esercizio dell'attività di mediazione creditizia rimane assoggettato alla relativa disciplina di settore e ai relativi controlli».
2. Il comma 4-*quater* dell'articolo 17 del decreto legislativo 13 agosto 2010 n. 141, è sostituito dal seguente: «**4-*quater*. L'attività di mediazione creditizia è compatibile con le attività di mediazione di assicurazione o di riassicurazione, di consulenza finanziaria e di agente immobiliare**, fermi restando i rispettivi obblighi di iscrizione nel relativo elenco, registro, albo o ruolo, effettuata al ricorrere dei requisiti previsti ai sensi del presente decreto legislativo, del decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, e del testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria, di cui al decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58, e della legge 3 febbraio 1989, n. 39. Il possesso dei requisiti è verificato per via informatica. L'esercizio di tali attività rimane assoggettato alle relative discipline di settore e ai relativi controlli».

[Qui il link](#) al provvedimento pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n.188 del 12.08.2022

Per gli agenti immobiliari (Legge n.39/1989), se costituiti in forma di ditta individuale, è stato previsto che possano lavorare come dipendenti o collaboratori (agenti) per una società di mediazione creditizia. Non è stato previsto che l'agente immobiliare possa svolgere direttamente l'attività di mediazione creditizia, che rimane assoggettata alla relativa disciplina di settore e ai relativi controlli.

Per le società di mediazione creditizia (D.Lgs. 141/2010) è stato previsto che la loro attività sia compatibile anche con

quella di agente immobiliare. Ciò significa che le società di mediazione creditizia potranno direttamente intermediare gli immobili, senza dover costituire una apposita società di intermediazione immobiliare.

Quindi l'agente immobiliare ditta individuale (si tratta di oltre il 70% degli operatori), se vorrà, potrà andare a lavorare per un mediatore creditizio per vendere i mutui e le polizze di quest'ultimo, ma non potrà svolgere direttamente l'attività di mediazione creditizia. Di fatto avrà bisogno di un soggetto terzo che lo assuma o

gli proponga un contratto di agenzia (ex art. 1742 cc.) e lavorare e per un unico soggetto, essendo per legge vincolato solo ad una società di mediazione creditizia (e quindi ai soli prodotti e servizi che questa società promuove).

Qualora, diversamente, l'agente immobiliare fosse costituito in forma societaria non potrebbe diventare, per legge, né dipendente né collaboratore di un mediatore creditizio, perché la relativa normativa di riferimento prescrive che il collaboratore sia una ditta individuale. In sostanza, per le società di mediazione immobiliare la nuova disciplina è assolutamente irrilevante. Se la società di mediazione immobiliare vorrà svolgere l'attività di mediazione creditizia dovrà costituirsi come società di mediazione creditizia (società di capitali), con almeno 50mila euro di capitale sociale e con tutti i relativi oneri che questo comporta. Di fatto dovrà cambiare pelle.

La società di mediazione creditizia, invece, se vorrà intermediare immobili, lo potrà fare direttamente, previa abilitazione del suo legale rappresentante e di coloro che svolgeranno tale attività (ad esclusione degli agenti immobiliari diventati suoi dipendenti o collaboratori, in quanto già abilitati), senza necessità di costituire una società di mediazione immobiliare.

In definitiva, con l'approvazione del Ddl Concorrenza 2021 non è stata reintrodotta nessuna compatibilità, come strumentalmente qualcuno sostiene, tra l'attività di agente immobiliare e quella di mediazione creditizia. **Semmai è stato disposto, per la prima volta, che il mediatore creditizio possa svolgere anche l'attività di intermediazione immobiliare.** Mentre non è stato disposto che l'agente immobiliare possa fare il mediatore creditizio, semmai solo il suo dipendente o agente.



Gian Battista Baccharini, FIAIP: Il nostro è un giudizio ampiamente positivo, il provvedimento in questione ripristina la compatibilità che è stata in vigore per due anni e che ha permesso ai consulenti del credito e agli agenti immobiliari di instaurare proficue collaborazioni a favore di chi voleva vendere o comprare casa. È bene chiarire, infatti, che questa riforma, di cui FIAIP rivendica orgogliosamente la paternità, non introduce la possibilità per i soci o proprietari delle “grandi” società di mediazione del credito di essere anche soci o proprietari di agenzie immobiliari (consentendo, di fatto, di operare contemporaneamente nel settore della mediazione creditizia e in quella immobiliare), essendo tale possibilità già prevista prima della legge, ma ripristina la compatibilità tra l’attività dell’agente immobiliare e il collaboratore o dipendente delle società di mediazione creditizia, già introdotta con la L. 37/2019 tramite il recepimento testuale dell’emendamento FIAIP (e per la quale avevano plaudito anche le altre due associazioni di categoria, FIMAA e Anama), poi, invece, preclusa con l’emendamento voluto da FIMAA con la L. 238/21 su spinta delle Società di mediazione creditizia da essa rappresentate. La cosa interessante è che la legge, che ricordiamo, è stata condivisa trasver-

salmente da tutte le forze politiche e che è entrata in vigore il 27 agosto, non introduce obblighi né per le agenzie immobiliari né per le società di mediazione creditizia ma offre a entrambe la straordinaria opportunità di intensificare e rafforzare, incentivando economicamente, la collaborazione sinergica tra gli agenti immobiliari e i consulenti del credito, lasciandoli liberi di costruire il loro livello di collaborazione, favorendo l’intero settore dell’intermediazione, sia immobiliare che del credito, nella massima trasparenza a beneficio del mercato e a tutela del cittadino.



**Gian Battista
BACCARINI**

Presidente Nazionale FIAIP

■ **A vostro avviso, quali sono i pro e i contro di questa riforma?**

Santino Taverna, FIMAA: I pro sono per le società di mediazione creditizia, che adesso non avranno nemmeno più la necessità di attivare sinergie con oltre il 70% degli agenti immobiliari, che risultano ditte individuali, potendoli assumere direttamente come propri dipendenti o come propri agenti/collaboratori. I contro, purtroppo, sono tutti orientati verso gli agenti immobiliari (ditte individuali).

L'agente immobiliare viene a perdere la sua identità. Viene relegato in un ruolo di dipendente o di agente di un soggetto terzo per vendere i prodotti e servizi di questo unico soggetto (ripetiamo un solo soggetto) perdendo la sua indipendenza, la sua autonomia, la sua terzietà. Dovrà sottostare alle direttive aziendali della società di mediazione creditizia per la quale opera, agire per conto della stessa, ovvero spendere il nome di quest'ultima, e non il proprio, nella promozione dei mutui e finanziamenti che la società ha in portafoglio e non potrà fatturare direttamente al cliente mutuatario, anche se procacciato da lui agente immobiliare.

Il cliente mutuatario sarà sempre e comunque cliente della società di mediazione creditizia, che sarà l'unica a poter fatturare le relative provvigioni al cliente.

Un vero e serio pregiudizio per l'identità e la reputazione dell'agente immobiliare.

Gian Battista Baccarini, FIAIP: Nei prossimi 5 anni il 50% delle consulenze creditizie saranno effettuate on line da



società che lavorano a provvigione zero. Un tasso di crescita spaventoso, che sarebbe aumentato ancor di più se la nostra associazione non fosse scesa in campo per radicare la consulenza creditizia e immobiliare presso gli agenti immobiliari e i collaboratori del credito fisici. In questi ultimi tempi e ancor più in futuro, le società di mediazione creditizia dovranno forzatamente rafforzarsi mediante fusioni o incorporazioni, per stare sul mercato le soglie di fatturato saranno altissime, e come dicevo, queste società punteranno completamente all'on-line demandando ai collaboratori fisici solamente le pratiche più complicate. Grazie alla riforma, gli agenti immobiliari e i collaboratori del credito sono tornati protagonisti. Chiaro che alcuni grandi gruppi della mediazione che hanno già intrapreso, in totale silenzio, la via che vi ho descritto, ci sono rimasti male. Spiace che anche alcune associazioni di categoria abbiano appoggiato questi gruppi, senza comprenderne le future conseguenze negative per la categoria.

■ Avanzate delle richieste?

Santino Taverna, FIMAA: Questa riforma è la prova della scarsa attenzione verso le competenze e le professionalità degli agenti immobiliari, che operano in funzione della formazione continua, raccomandata e costantemente fornita da FIMAA, nonché dei rapporti interpersonali coltivati sui rispettivi territori, con anni di attività e attenzioni verso le esigenze dei cittadini-consumatori.

L'attività di agente immobiliare viene, per la prima volta, ad assumere un ruolo di complementarietà, di accessorietà, di subalternità.

Viene previsto che l'agente immobiliare possa diventare dipendente o agente di un altro imprenditore e non che possa fare egli stesso l'attività di mediazione creditizia.

L'attività di mediazione immobiliare viene a perdere la sua identità, diventando attività accessoria ad un'altra attività principale.

FIMAA è l'associazione maggiormente rappresentativa sia degli agenti immobiliari in Italia che dei mediatori creditizi. La Federazione conta, infatti, oltre 12.700 imprese (ditte individuali, società di persone e società di capitali) associate, di cui più di 12mila imprese della mediazione immobiliare. All'interno di ognuna di essa (agenzia immobiliare) operano in media tre addetti abilitati, per cui l'indotto degli agenti immobiliari che la Federazione rappresenta è davvero notevole. Del pari è l'associazione maggiormente rappresentativa anche dei mediatori creditizi e si è sempre battuta per la difesa delle competenze e delle

professionalità degli operatori associati, siano essi mediatori immobiliari siano essi mediatori creditizi.

Il modello dell'operatore a cui aspira FIMAA è basato sulla formazione continua, sulla specificità delle competenze e sulla professionalità. Modello che mal si concilia con i "tutto-fare".

FIMAA è per la collaborazione tra operatori qualificati e per l'agenzia multiservizi dove, all'interno, ci sia il professionista della mediazione immobiliare, il professionista della mediazione creditizia, il professionista delle assicurazioni, il tecnico che si occupa di urbanistica, ecc., ognuno portatore di una specifica preparazione e professionalità.

Non è per il modello dell'agenzia dove un solo esponente fa tutto lui, dalla vendita degli immobili, a quella dei mutui, a quella delle assicurazioni, alle cessioni del quinto, al finanziamento personale,



al leasing, alla locazione breve, ai patti in deroga, ecc., al solo fine di lucrare qualche soldo in più.

Non si offre un servizio di qualità al consumatore se si fa un po' di tutto con il rischio di penalizzare competenze e professionalità. Oggi con tutte le conoscenze che vengono richieste in ogni settore è complicato che un unico soggetto possa svolgere compiutamente molteplici attività.

Mediazione immobiliare e mediazione creditizia sono attività completamente diverse, basate su discipline e regolamenti diversi, su conoscenze ed esperienze diverse, che non possono essere improvvisate o finalizzate alla sola massimizzazione dei profitti.

Forti anche della nostra rappresentanza, auspichiamo di poter ritornare sulla questione con il nuovo governo per far

sì che si presti maggiore attenzione sia verso gli interessi dei consumatori sia verso quelli degli agenti immobiliari, che vedono pregiudicata la propria identità professionale da questa nuova disciplina.

Non è certamente una conquista per l'agente immobiliare andare a lavorare come dipendente o agente di un altro imprenditore (mediatore creditizio), così come non può ritenersi un successo che l'attività di agente immobiliare possa essere considerata un'attività accessoria ad un'altra (quella di mediazione creditizia). Le competenze e le conoscenze professionali non possono essere immolate alla logica di ulteriori ritorni economici né tanto più può essere messa in discussione l'identità specifica e la professionalità dell'attività dell'agente immobiliare, considerandola come attività subordinata o accessoria di un'altra attività principale.

Gli agenti immobiliari non sono stupidi e quando prenderanno effettiva consapevolezza del contenuto reale di questa nuova normativa - basta leggere semplicemente il testo della legge - senza basarsi solo sulle descrizioni propagandistiche formulate più per interessi di "bottega" che per interessi collettivi, capiranno lo scempio di questa normativa che pregiudica la serietà, la professionalità e l'identità di un'attività esercitata quotidianamente da migliaia di agenti immobiliari con passione, dedizione, ma soprattutto con le competenze necessarie.

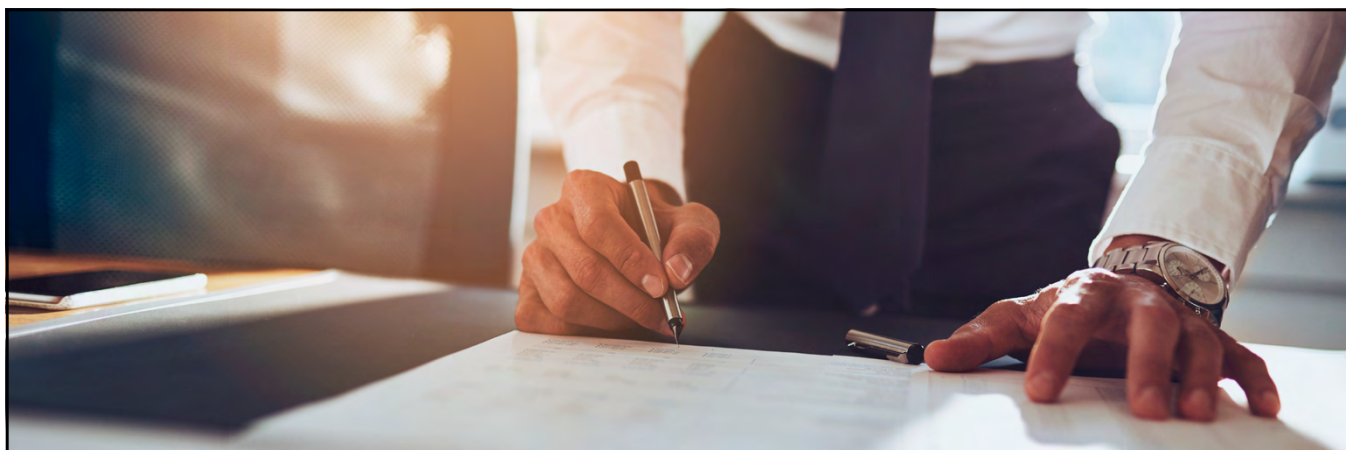


Gian Battista Baccarini, FIAIP: Le nostre richieste sono state accolte dalla totalità delle forze politiche che si sono espresse chiaramente, approvando la legge. La nostra richiesta la rivolgiamo a tutte le associazioni interessate, in particolare a quelle in rappresentanza del settore della mediazione, con il fine di creare un tavolo di lavoro che possa vedere lo sviluppo della mediazione immobiliare e creditizia senza l'esclusione dei mediatori fisici, come qualcuno vorrebbe. Alcuni professionisti non hanno ben compreso il disegno (legittimo) di alcune società. Purtroppo, non lo ha compreso nemmeno qualche associazione di categoria, che sta comunicando in maniera distorta, a tratti surreale, circa le finalità e l'impatto di questa riforma infondendo timori e preoccupazioni che non rendono un buon servizio alla categoria. Asserire, seppur indirettamente, che FIAIP, con questa legge, abbia voluto favorito i grandi gruppi imprenditoriali a discapito delle agenzie immobiliari, solitamente meno strutturate, non corrisponde a verità, in quanto la riforma determinerà esattamente il contrario.

La finalità è proprio quella di rendere finalmente giustizia a una situazione sbilanciata a favore dei grossi gruppi imprenditoriali, fino ad oggi, unici detentori della possibilità di offrire servizi multidisciplinari, concentrando di fatto nelle proprie mani, tramite varie società, attività di mediazione immobiliare, creditizia, finanziaria, assicurativa, gestione e amministrazione condominiale, con gravi conseguenze, in termini di competitività del mercato, delle nostre Agenzie, e, ancor peggio, a discapito della salvaguardia dell'interesse generale dei cittadini.



Il legislatore ha condiviso nel merito la validità della proposta di FIAIP, proprio perché concretamente orientata alla salvaguardia e all'utilità per la collettività essendo finalizzata ad agevolare l'accesso alla casa e al relativo mutuo per il cliente-consumatore, proprio attraverso il rafforzamento della sinergia collaborativa tra l'agente immobiliare e il collaboratore del credito che, grazie a questa legge, potrà positivamente intensificarsi e concretizzarsi, nella massima trasparenza e all'insegna della legalità, anche tramite un opportuno e incentivante riconoscimento economico eliminando quelle storture e, in generale, quelle situazioni che alimentano abusivismo, illegalità ed evasione fiscale, ad oggi, purtroppo, pesantemente presenti sul mercato. O peggio ancora asserire che con questa riforma la categoria degli agenti immobiliari viene svilita o peggio ancora screditata, è un'altra affermazione che non solo non trova



nessun fondamento, ma è surreale, in quanto è esattamente il contrario.

Infatti, grazie a questa legge tutte le Agenzie Immobiliari Italiane potranno, se lo vorranno, dare concreta attuazione alla scelta di erogare un servizio in più all'interno della propria struttura, quello in ambito creditizio correlato alla compravendita (il mutuo), in linea con le moderne esigenze del cittadino, facendo un passo ulteriore verso la multidisciplinarietà, così come raccomandato dall'Europa, attraverso il rafforzamento della collaborazione con i consulenti delle società di mediazione creditizia opportunamente incentivata da un legittimo e trasparente riconoscimento economico, prima incomprensibilmente precluso, con conseguente aumento delle opportunità di lavoro e quindi delle entrate sia per le agenzie immobiliari che per le società di mediazione del credito. Inoltre, la riforma determinerà un grande giovamento per i cittadini che beneficeranno di un potenziamento dell'offerta di servizi da parte delle Agenzie Immobiliari, non con l'idea di vederli concentrati nelle mani di un'unica persona e pertanto non nell'ottica dell'agente immobiliare

“tuttofare” ma tramite la valorizzazione di distinte professionalità, a beneficio e tutela del cliente-consumatore il quale potrà usufruirne, se lo vorrà, all'interno di un unico “luogo”, rafforzando la centralità e l'importanza dell'Agenzia Immobiliare “Multidisciplinare” dinanzi al mercato e alla comunità in contrasto con i continui e pericolosi tentativi in atto di disintermediazione.

“Vogliamo” che il cittadino-cliente quando entra all'interno di un'Agenzia Immobiliare per soddisfare l'esigenza “Casa” possa trovare al suo interno i servizi correlati a quest'ambito, tra i quali quelli in ambito creditizio, con un suo pieno soddisfacimento e conseguenti ritorni positivi in termini d'immagine, di considerazione e di maggiori entrate per tutte le Agenzie Immobiliari Italiane. Grazie alla compatibilità tra le due attività, nel massimo rispetto dei rispettivi requisiti e percorsi professionali, gli agenti immobiliari e i collaboratori del credito potranno, ancora di più e insieme, contribuire ad alimentare una dinamicità del mercato immobiliare e del credito, da sempre settori vitali per l'economia Nazionale.

SIGNORETTI, SUPERNOVA: RIGENERAZIONE URBANA, UN'OPPORTUNITÀ PER IL SETTORE

15

Con l'avanzare della crisi energetica, l'innalzamento dei costi delle materie prime e la crescita dell'inflazione è aumentata anche la sensibilità ai temi che ruotano intorno alla **sostenibilità**.

Oggi più che mai la possibilità di rigenerare ampie zone urbane, da tempo dismesse, rappresenta una grande **opportunità** sia per gli operatori del settore, sia per i territori stessi.

Oltre alla sostenibilità ambientale, sempre più attenzione è posta anche ai risvolti sociali di un'operazione di rigenerazione.

Riqualificare, spesso, significa riconnettere più zone, creando nuovi luoghi di aggregazione, che favoriscono le relazioni sociali.

Porre attenzione alla qualità della vita dei cittadini, di chi visita un luogo per turismo o per lavoro, rende un territorio più attrattivo, impattando positivamente sull'economia.

Ne abbiamo parlato con **Paolo Signoretti, Amministratore Delegato di Supernova**: "Ci occupiamo di rigenera-

zione urbana, investiamo principalmente sull'asse del Brennero, da Verona a Milano. La nostra ambizione è quella di contribuire a rendere le città più moderne, più attrattive. Pensiamo che l'unico modo per renderlo possibile sia puntale sulla sostenibilità, non solo ambientale ma anche sociale ed economica".



Guarda l'intervista



**Paolo
SIGNORETTI**

Amministratore Delegato Supernova

IN BREVE

GENERALI REAL ESTATE: l'azienda acquisisce Cortile della Seta a Milano

Cortile della Seta comprende 19.000 mq di uffici e oltre 2.000 mq di spazi retail, con 1.400 mq di terrazze sui diversi piani. L'immobile è interamente locato.



LEGGI
L'ARTICOLO 

HINES:

Spiga 26, esempio di sostenibilità tra immobiliare e moda (Video)

Hines è impegnata nello sviluppo di progetti di rigenerazione urbana, tra cui la recente riqualificazione di Palazzo Pertusati, ora Spiga 26.



LEGGI
L'ARTICOLO 

ASSIMPREDIL ANCE: crescita PMI e sviluppo sostenibile i nostri impegni per il futuro (Video)

Regina De Albertis ha aperto l'Assemblea Generale di Assimpredil Ance, l'Associazione delle imprese di costruzione di Milano, Lodi e Monza e Brianza.



LEGGI
L'ARTICOLO 

CENTRO COMMERCIALE PORTE DI MESTRE: al via i lavori di riqualificazione

Cushman & Wakefield, che gestisce il centro dal 2020, sarà responsabile del project Management, della strategia di leasing e della commercializzazione.



LEGGI
L'ARTICOLO 

**IMMOBILIARE.IT:
in 48 trasferiti da Milano a Roma.
La protesta dei lavoratori (Video)**

Immobiliare.it parla di “processo di trasferimento guidato dalle nuove esigenze di sviluppo del business in aree strategiche del Paese”.



LEGGI
L'ARTICOLO 

**AMCO
colloca obbligazione senior unsecured
da 500 mln a 3,5 anni**

Sono stati raccolti ordini da parte di più di 60 investitori istituzionali, pari a circa 1,7 volte l'ammontare finale dell'emissione.

amco
ASSET MANAGEMENT COMPANY

LEGGI
L'ARTICOLO 

**FONDO SOVRANO NORVEGESE:
investimenti solo in aziende ESG**

Il fondo decarbonizzerà le sue partecipazioni, spingendo le aziende nel suo portafoglio a ridurre a zero le proprie emissioni di gas serra.



LEGGI
L'ARTICOLO 

**MILANO:
ok Giunta a nuovo Stadio.
Al via dibattito pubblico**

Il coordinatore scelto dall'amministrazione, Andrea Pillon, con il supporto della società Avventura Urbana dovrà redigere il documento di progetto e di dibattito.



LEGGI
L'ARTICOLO 

AVVISI DI VENDITA DEGLI IMMOBILI SITI IN PISA E SIENA SENZA BASE D'ASTA

La Banca d'Italia intende alienare due complessi immobiliari di sua proprietà:



PISA, VIA SAN MARTINO N. 100

Il complesso immobiliare viene offerto in vendita in blocco, per una superficie commerciale complessiva di circa 6.065 mq, oppure per singoli lotti:
LOTTO A: circa 4.288 mq relativi alla componente con prevalente destinazione d'uso direzionale.
LOTTO B: circa 1.777 mq relativi alla componente dell'immobile con prevalente destinazione d'uso residenziale.

L'immobile è sottoposto a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del D. Lgs. 42/2004.
Classe Energetica G – EPtot 64,50 kWh/m3/anno



SIENA, VIA STUFA SECCA N. 34

Il complesso immobiliare viene offerto in vendita in blocco, per una superficie commerciale complessiva di circa 4.408 mq, oppure per singoli lotti:
LOTTO A: circa 3.792 mq relativi alla componente con prevalente destinazione d'uso direzionale.
LOTTO B: circa 616 mq relativi alla componente dell'immobile con prevalente destinazione d'uso residenziale.

La "Palazzina Nava" è sottoposta a vincolo di interesse storico-artistico ai sensi del D.Lgs. 42/2004. Classe Energetica D – EPtot 12,9 kWh/m3/anno

I complessi immobiliari verranno venduti con procedure di vendita senza base d'asta.
La Banca d'Italia resta a disposizione per fornire chiarimenti e consentire l'accesso agli immobili, previa richiesta da inviare a mezzo posta elettronica all'indirizzo email dismissioni.imm.avvisi@bancaditalia.it

Il termine per la presentazione delle manifestazioni di interesse è l'11 OTTOBRE 2022.
Per ulteriori informazioni e per consultare il testo integrale dei due Avvisi di vendita si rinvia al sito <https://www.bancaditalia.it/chi-siamo/beni-immobili/dismissioni-immobiliari/index.html>



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA