

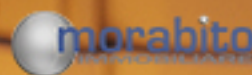


Anno 1 - Numero 2 - Novembre 2019

MAGAZINE
MORABITO IMMOBILIARE

Smart Buildings: verso il futuro degli edifici intelligenti

Approfondimenti e novità
a cura di



Editoriale



FRANCESCO MORABITO
Agente Immobiliare
Iscrizione R.E.A. n. 1918326 CCIAA di Milano

Cari Lettori,

su questo secondo numero del nostro rinnovato Magazine parliamo di una fase molto importante e delicata per chiunque desiderasse vendere o acquistare un immobile: la scelta dell'Agente Immobiliare.

Ormai anche i portali che pubblicizzano annunci immobiliari di privati e di Agenti Immobiliari, si sono affacciati sul tema alquanto delicato della valutazione immobiliare, sorretti dalla grande forza economica alimentata inconsapevolmente dagli stessi Agenti Immobiliari.

Parliamo di siti e portali che spesso non certificano la proprietà e la correttezza dei dati inseriti nell'annuncio (ad esempio i metri quadri reali, la corrispondenza urbanistica e catastale, la presenza di pregiudizievoli immobiliari) e non si preoccupano di verificare la corretta iscrizione al ruolo dell'agente immobiliare o la reale autorizzazione a promuovere la vendita dell'immobile dopo opportuno incarico di mediazione a vendere

Gli addetti ai lavori e i lettori dovrebbero essere informati sulla corretta definizione e sulle differenze tra:

- Valutazione immobiliare
- Valutazione di mercato
- Stima immobiliare

Su tali temi, simili ma allo stesso tempo differenti, bisognerebbe fare corretta informazione: ma a chi conviene informare? È più semplice approfittare dell'ignoranza dell'utente ormai abituato a leggere i titoli in grassetto sui vari media su qualsiasi argomento, dal momento che non è più abituato ad entrare nel merito e a sforzarsi di leggere e studiare?

[continua a pag. 3]

NOVEMBRE 2019 IN QUESTO NUMERO:

Smart Buildings: verso il futuro degli edifici intelligenti >> pag.4

La Casa diventa sostenibile con il Green Stager. E acquista valore >> pag. 6

SPECIALE - Prevenzione e Protezione: viaggio attraverso i prodotti assicurativi per la Casa >> pag. 8

Focus su Sicurezza, Automazione e Videosorveglianza a Milano >> pag. 9

SPECIALE - Itinerari di Diritto Immobiliare >> pag. 11

Iniziare una Compravendita: scegliere un Agente Immobiliare >> pag. 12

Mensile di approfondimento a cura di
Morabito Immobiliare
www.morabitoimmobiliare.it

Progetto grafico, impaginazione ed edizione a cura di **WebKey.80**
www.broadweb80.it

Editoriale [segue da pag.2]

Quando ero giovane per acquisire un immobile (ovvero per "prendere" un incarico in vendita) venivamo indottrinati dai vari Franchisor (i detentori di un marchio in Franchising in ambito di intermediazione immobiliare) di offrire in petulanti e ben scadenziati telefonate le ormai fantomatiche valutazioni immobiliari per aggiornare il borsino immobiliare della zona.

Mi rendo conto che è colpa nostra, che abbiamo creato una bella confusione sul tema della VALUTAZIONE IMMOBILIARE, offrendo la possibilità a chi è dotato di potere economico (alimentato dai nostri contratti pubblicitari) di fare di questo tema un mercimonio (perdonatemi se utilizzo un termine che oggi in politica va di moda).

In molti parlano di Big Data, di borsini immobiliari, di previsioni immobiliari atti a determinare il reale valore di mercato di un immobile, nessuno però entra nel merito delle caratteristiche del singolo immobile, nessuno fornisce i dati, i parametri, il metodo di valutazione. Naturalmente questo accade solo in Italia.

Esistono Enti riconosciuti che instancabilmente parlano e scrivono di Standard Professionali di Valutazione. I portali immobiliari non accennano minimamente a tale tema, non informano e i detentori di proprietà immobiliari prendono per oro colato le "valutazioni" che vengono fornite dopo qualche dato inserito.

Una corretta valutazione non può essere gratuita, essa richiede di ricerche approfondite, di verifica di documentazione, di visure catastali, di accesso agli atti del Comune per verificare la regolarità urbanistica e catastale, di verifiche presso la conservatoria dei registri immobiliari sulle reali compravendite avvenute in un determinato periodo.

Per effettuare una valutazione immobiliare serve preparazione, formazione, conoscenza, esperienza.

Buona lettura

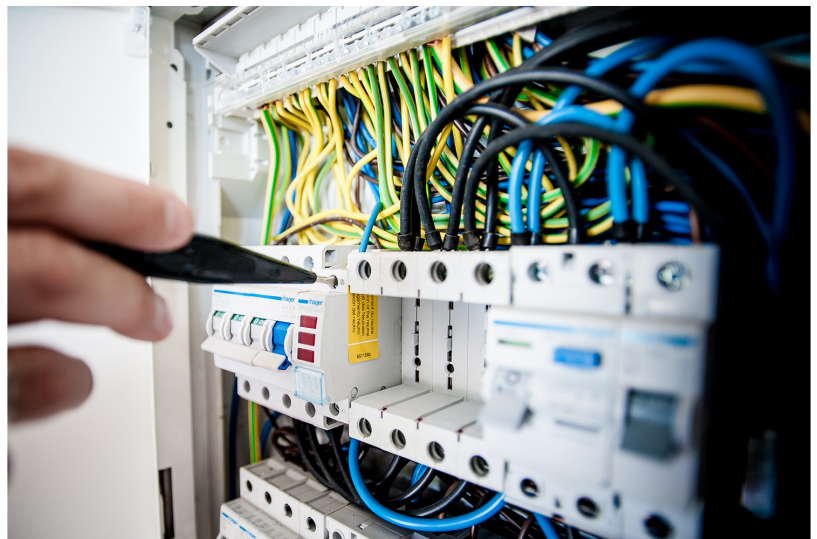
Francesco Morabito

Smart Buildings: verso il futuro degli edifici intelligenti

Smart Buildings, ovvero "Edifici Intelligenti". Le tecnologie digitali per gli edifici sono sempre più avanzate e la loro diffusione sta raggiungendo livelli davvero apprezzabili. L'impiantistica rappresenta quasi il 50% del valore di un immobile di nuova costruzione e le tecnologie smart sono il grande valore aggiunto per gli investimenti immobiliari, tanto da invertire il trend negativo a cui abbiamo assistito negli ultimi anni.

Perché "Smart"

Per essere considerato "Smart" un edificio deve essere efficiente dal punto di vista dei consumi e sotto questo aspetto la certificazione energetica gioca un ruolo fondamentale; inoltre devono essere presenti i punti di accesso ai servizi innovativi in rete, dunque la connettività è l'altro elemento imprescindibile affinché un edificio si possa definire intelligente.



Il provvedimento del 2014 identifica la fibra ottica come tecnologia da adottare, conferendo un beneficio di "etichetta" alle nuove costruzioni per una rivalutazione dal 2 al 5% del bene immobile.

Grande attenzione ai consumi

Dicevamo dell'efficienza dei consumi: la produzione di energia attraverso l'immagazzinamento della luce solare rientra tra le caratteristiche che deve avere un edificio smart. Il settore fotovoltaico si integra perfettamente con le soluzioni adottate negli smart buildings.

Le aspettative

Gli obiettivi della diffusione di costruzioni intelligenti sono dunque principalmente due: in primo luogo il risparmio energetico, con uno sguardo attento all'ambiente circostante e la sua salvaguardia; in secondo luogo il comfort delle persone che abitano gli edifici, ma anche di coloro che vivono o operano all'esterno di essi.

La building automation fa sì che l'edificio diventi un vero e proprio ecosistema di dispositivi connessi tra loro, grazie all'automazione e all'efficientamento delle funzioni. Lo scopo è proprio questo: fare in modo che ogni impianto, ogni dispositivo intelligente, lavori con gli altri in modo integrato con la possibilità di controllo da parte degli utenti



La "Città Ideale" (Galleria Nazionale delle Marche, Urbino) alla fine del 1400.
Oggi le grandi città diventano "Smart Cities"



La Casa diventa sostenibile con il Green Stager. E acquista valore.

Negli anni settanta negli Stati Uniti si è sviluppata quella specializzazione di designer e architetti che oggi conosciamo con il nome di "Home Staging".

Il compito dell'home stager è l'abbellimento degli ambienti immessi sul mercato, con lo scopo di facilitarne la vendita rendendoli più appetibili.

Una tecnica che di recente anche in Italia ha trovato terreno favorevole per svilupparsi, contrastando la crisi del mattone degli ultimi anni: sono infatti sempre più frequenti gli interventi di home staging sulle abitazioni in vendita e i dati ci dicono chiaramente che un immobile oggetto di restyling da parte di

home stagers resta sul mercato per un tempo molto inferiore.

L'ecologia come investimento

In un periodo storico come quello che stiamo vivendo è sempre più crescente la necessità di rendere sostenibili, dal punto di vista ambientale, gli spazi in cui viviamo.

Le "case ecologiche" attraggono un maggior numero di clienti e rendono più fruttuosi gli investimenti immobiliari, creando la cosiddetta impressione immediatamente favorevole, riducendo così le possibilità di negoziazione.

La Casa diventa sostenibile con il Green Stager. E acquista valore.

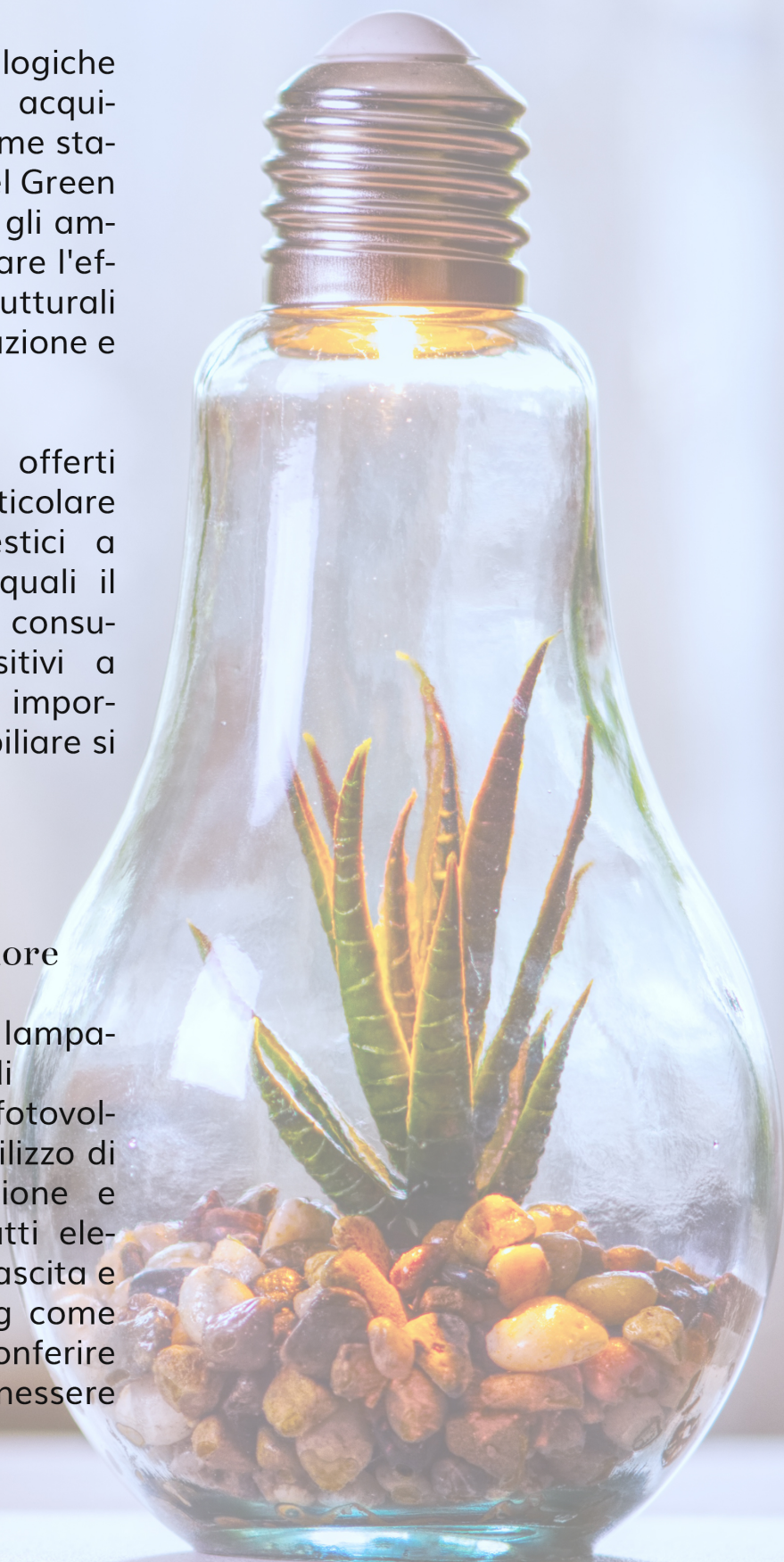
L'home stager diventa green

Per soddisfare le esigenze ecologiche degli immobili, di venditori e acquirenti, si sta affiancando all'home staging la figura professionale del Green Stager che non solo valorizza gli ambienti ma si occupa di migliorare l'efficienza delle componenti strutturali come la ventilazione, l'illuminazione e l'isolamento.

A completamento dei servizi offerti dal green staging c'è una particolare attenzione agli elettrodomestici a risparmio energetico, per i quali il green stager presta la propria consulenza all'acquisto di dispositivi a basso consumo, componenti importanti per cui il mercato immobiliare si dimostra oggi molto sensibile.

Componenti che creano valore

L'affermazione sul mercato di lampade LED, la scelta di materiali di bio-edilizia, l'installazione del fotovoltaico o dei pannelli solari, l'utilizzo di particolari sistemi di filtrazione e risparmio dell'acqua sono tutti elementi che hanno favorito la nascita e lo sviluppo del Green Staging come investimento ecologico per conferire valore agli immobili e per il benessere abitativo.



Prevenzione e Protezione: viaggio attraverso i prodotti assicurativi per la Casa

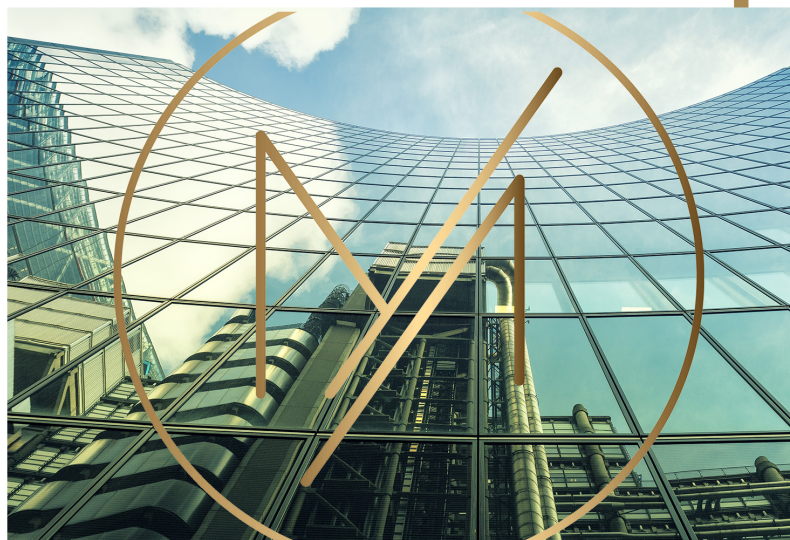
S P E C I A L E

Gli italiani hanno da sempre una particolare propensione ad investire nei beni rifugio: circa l'80% degli italiani vive in abitazioni di proprietà. Con questo dato ci collochiamo al di sopra della media dei Paesi Ocse. Una delle ragioni è la necessità di avere un tetto sicuro, la ricerca e il raggiungimento di una maggiore sicurezza.

Tuttavia oggi per sentirsi davvero al sicuro occorre essere in grado di proteggere il proprio immobile, e ciò che esso contiene, da rischi che possono compromettere quella sensazione di sicurezza tanto anelata: sono la casa stessa e i suoi abitanti che richiedono uno stato di attenzione particolare.

L' "ecosistema casa" è un piccolo mondo che può essere, non di rado, oggetto di danni e guasti agli impianti, che a loro volta possono causare danni a terzi. Tra i rischi più comuni e diffusi si possono trovare le rotture alle tubature, i guasti ai dispositivi per il riscaldamento e il condizionamento dell'aria con spese di riparazione spesso molto salate, quasi sempre impreviste.

Esistono strumenti specifici per tutelarsi e far fronte ai costosi esborsi causati da qualsiasi imprevisto: i prodotti assicurativi a protezione dell'immobile sono oggi molto diffusi per la loro particolare personalizzazione e flessibilità.



Per aiutare i Lettori del nostro Magazine a comprendere meglio e a districarsi tra le offerte assicurative per la casa siamo lieti di annunciare la collaborazione tra Morabito Immobiliare e **Limestreet Srl**, nella persona della **Dott.ssa Valentina Susino**.

A partire dal mese di dicembre 2019, infatti, sulle pagine online e cartacee della nostra rivista troverete speciali dedicati proprio ai prodotti assicurativi, attraverso le polizze e le proposte del broker **Limestreet Srl** - società nata dalla volontà di intermediari assicurativi che, dopo aver maturato importanti esperienze professionali operando con i principali assicuratori e riassicuratori italiani ed internazionali, hanno deciso di costituire una società ad alta specializzazione ed efficienza.

Focus su Sicurezza, Automazione e Videosorveglianza a Milano

Espositori, produttori, aziende e privati si danno appuntamento a Milano dal 13 al 15 novembre 2019 nei padiglioni di Rho Fieramilano per un focus sempre più attento all'evoluzione del mercato in ambito sicurezza, automazione e videosorveglianza. "SICUREZZA" è la manifestazione più rappresentativa per il settore che ogni anno accoglie migliaia di visitatori professionali da oltre 80 Paesi.

Le Aziende si presentano

Ci occupiamo sempre più spesso di argomenti legati all' "Home Automation": mai come oggi l'automazione in ambito domestico è strettamente correlata alla sicurezza. L'evoluzione tecnologica ci permette di agire in remoto, quando siamo fuori casa, per controllare i sistemi anti intrusione, le tende, le tapparelle, le porte - anche quelle del box - cancelli, barriere e illuminazione.

Nel corso dell'esposizione "Sicurezza" numerose aziende avranno la possibilità di presentare prodotti e servizi relativi alla smart home: nel corso degli anni i produttori hanno investito, e punteranno ancora, su maggiore sicurezza, maggior controllo e soprattutto sul risparmio energetico.

Il tema dell'abbattimento degli sprechi rappresenta un trend in ascesa per via di una aumentata sensibilità dei consumatori verso questo aspetto.

Le Novità

Una delle novità più interessanti riguarda l'immissione sul mercato di dispositivi che sono in grado di creare scenari personalizzati, ovvero degli ecosistemi domestici altamente tecnologici che consentono di impostare comandi su misura: programmare, ad esempio, l'accensione delle luci in giardino ogni volta che solleviamo la porta del garage sarà un passaggio eseguibile in pochi click. Tutte le automazioni saranno gestibili da remoto via smartphone utilizzando app dedicate, semplicemente connettendo gli Hub alla rete Wi-Fi.

Il controllo delle automazioni e la verifica stato del sistema sono elementi su cui le aziende stanno investendo, spinti dalle richieste del mercato, per aumentare il livello di sicurezza e garantire maggiore comfort. Il tutto sarà gestibile anche attraverso nuovi ed evoluti telecomandi bidirezionali.

Sicurezza degli spazi in cui viviamo e pieno controllo degli impianti possono ora essere gestiti su piattaforme connesse in Cloud, caratterizzate da una grande facilità di utilizzo e una agevole e costante possibilità di aggiornamento da remoto.



Itinerari di Diritto Immobiliare

S P E C I A L E

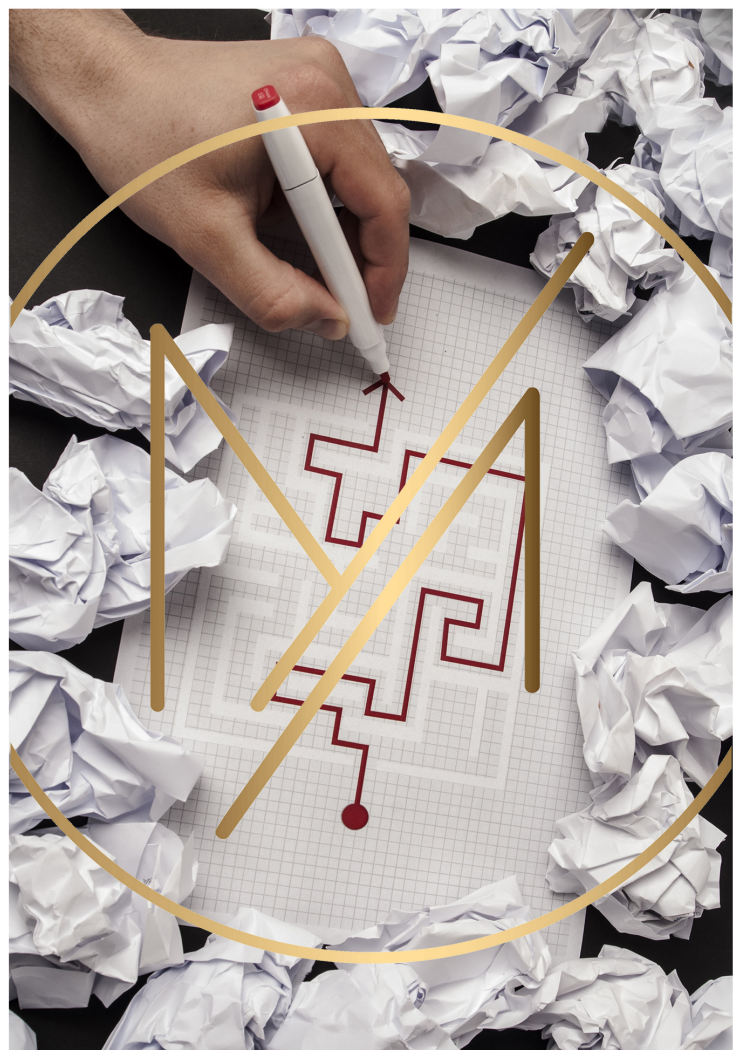
Sul nostro magazine di ottobre 2019 abbiamo parlato del **Rogito Notarile**: l'ultima, importante fase della Compravendita immobiliare. Nell'edizione di questo mese di novembre, invece, stiamo affrontando il primo fondamentale passaggio per intraprendere serenamente il cammino della compravendita, ovvero la scelta dell'**Agente Immobiliare**.

La Compravendita immobiliare è un insieme di procedure estremamente complesso e non tutti sono in grado di interpretare correttamente le varie **leggi** e le **normative** in materia, ed il rischio di incorrere in errori - anche non voluti - è molto elevato.



Per questa ragione siamo lieti di annunciare la collaborazione tra Morabito Immobiliare e lo **Studio Legale Tomaino & De Zan - Avvocati Associati** di Milano, che dal prossimo mese di dicembre 2019 ci aiuterà a comprendere meglio la complessa tematica immobiliare ed i riflessi che inevitabilmente genera nella vita quotidiana di tutti.

Grazie alla pluriennale esperienza, lo Studio affronterà argomenti articolati, ma che saranno trattati con la massima **chiarezza** e **professionalità** per dare una prima chiave di lettura e agevolare il lettore nella comprensione di tutto ciò che riguarda il delicato mondo del **diritto immobiliare**.



Iniziare una Compravendita: scegliere un Agente Immobiliare

Sul numero del nostro Magazine di Ottobre 2019 abbiamo parlato del Rogito Notarile, ovvero l'ultima fondamentale tappa dell'iter della compravendita immobiliare. Questo punto di arrivo, l'atto di vendita / acquisto, si raggiunge dopo aver compiuto un vero e proprio cammino tra documenti, leggi, visite di potenziali acquirenti. La compravendita è una fase molto delicata: sono necessarie conoscenze e competenze specifiche per poter vendere il proprio immobile ed è molto utile una guida esperta anche per l'acquisto della casa desiderata.

L'Agente Immobiliare è la figura preposta ad accompagnarci lungo tutte le fasi che caratterizzano la vendita o la ricerca di un appartamento o una villa.

Come scegliere un Agente Immobiliare?

Se il Rogito Notarile è il fulcro della compravendita nella sua fase finale, la scelta dell'Agente Immobiliare rappresenta invece il primo passo fondamentale per iniziare serenamente il proprio percorso per la vendita o l'acquisto. Lo diciamo subito: non è una scelta facile. Oggi, purtroppo, esistono figure poco professionali, sprovvedute, con una scarsa conoscenza del mercato immobiliare e addirittura "fuorilegge" in quanto esercitano abusivamente la mediazione immobiliare pur non essendone

Iniziare una Compravendita:
scegliere un Agente Immobiliare

abilitati.

Il primo accorgimento per la ricerca di un Agente Immobiliare quindi è quello di accertarsi che il Professionista interpellato sia regolarmente abilitato e iscritto al REA.

L'Agente Immobiliare è un Professionista che presta una consulenza specifica e, appunto, professionale. Le prime domande che solitamente un venditore rivolge all'Agente Immobiliare riguardano il prezzo di vendita e le provvigioni richieste dal professionista. Un serio consulente immobiliare per formulare una corretta valutazione, una stima del valore dell'immobile deve conoscere profondamente il mercato immobiliare e deve basarsi su decine di fattori, diversi da caso a caso per ogni appartamento e ogni villa.

Per questo motivo bisogna assolutamente diffidare di chi, interpellato per una valutazione, si espone con cifre e sopravvalutazioni dell'immobile con il solo scopo di acquisire il Cliente che lo ha contattato. Il consulente che stima un valore spropositatamente alto non sta fornendo un servizio di qualità, poichè mette a rischio la stessa probabilità di vendita.

Quando ci rivolgiamo a un Agente Immobiliare dobbiamo attentamente valutare il professionista che abbiamo davanti, porgere domande pertinenti specie sulle azioni che egli intende intraprendere per la vendita del nostro immobile.



Si.. ma le provvigioni?

Abbiamo finora parlato di "servizi professionali" e, in quanto tali, soggetti a un onorario riconosciuto all'Agente Immobiliare che svolge il proprio lavoro e mette a disposizione le proprie competenze. Vi invitiamo a seguirci nei prossimi mesi per comprendere meglio le richieste economiche legate al lavoro dell'Agente Immobiliare, avere contezza del tempo che egli dedica alla nostra vendita o acquisto e dei preziosi consigli e consulenze che rappresentano indubbiamente soluzioni e ci mettono al riparo da eventuali errori e sanzioni.



Via Torino 2, 20123 Milano
Via Panfilo Nuvolone, 27 - ang. V.le Espinasse, 75 - 20156 Milano

Tel. 02 33497095
info@immobiliaremorabito.it
www.morabitoimmobiliare.it