

Nel programma di governo non esiste la parola immobiliare

Date : 27 settembre 2019

«La parola immobiliare non compare mai nei ventinove punti del programma del **Government Conte bis. Questa cosa ci infastidisce non poco**». L'affermazione di **Gian Battista Baccarini**, presidente nazionale **Fiaip** (Federazione italiana agenti immobiliari professionali), dice molto sulle aspettative che gli agenti immobiliari nutrono verso il nuovo Governo targato **M5S e Partito democratico**. Parole che assumono un valore particolare in quanto pronunciate in occasione del quarantesimo anniversario dalla fondazione di Fiaip Varese di fronte all'intera squadra che governa l'associazione sindacale, all'ex viceministro allo Sviluppo economico **Dario Galli** e a circa **150 agenti immobiliari** della provincia riuniti all'**Hotel Palace**.

La questione non è dunque di poco conto e non può essere certo affidata a una battuta, seppur pronunciata dal gran capo di **Fiaip**. Non è certo una novità che alla ripartenza dei comparti immobiliare ed edilizio sia legato il rilancio dell'intera economia italiana le cui prospettive di crescita non sono entusiasmanti. A maggior ragione, con la **Legge di bilancio** alle porte, quella di Fiaip non può essere liquidata come una semplice battuta. «Va attuato **un piano nazionale sull'immobiliare** - continua Baccarini -, iniziando dal **riordino fiscale** perché un piano non avrebbe senso senza una riduzione del carico fiscale. Sarebbe quindi opportuno rendere **deducibili Imu e Tasi** per le persone fisiche e per gli immobili adibiti ad abitazione. Oggi la deducibilità è invece prevista solo per le persone giuridiche e per i fabbricati strumentali. **Inoltre Tari, Tasi e Imu**, dovrebbero essere una tassa unica proporzionata alla quantità e alla qualità dei servizi erogati nella città. Mentre oggi la Tari è di fatto una patrimoniale».

Anche sulla liberalizzazione degli affitti e sugli incentivi, **Baccarini** ha le idee molto chiare: la **cedolare secca al 10%** dovrebbe valere sia per l'abitativo che per il terziario commerciale. Gli effetti sarebbero fin da subito evidenti, secondo il presidente, perché liberare risorse e redditività significa favorire la compliance fiscale e ridurre così l'evasione.

IL DIGITALE E LA CONCORRENZA SLEALE

Tra gli argomenti più sentiti dagli agenti immobiliari c'è quello relativo al **Proptech**, ovvero l'intelligenza artificiale applicata all'immobiliare. I dati relativi al venture capital, ovvero i capitali di rischio investiti per finanziare startup ad alto contenuto innovativo e tecnologico, in questo caso nel campo immobiliare, indicano che tra il 2011 e il 2017 sono stati messi sul piatto ben **9 miliardi di dollari**. In Italia, questo tipo di capitalismo è molto residuale, mentre trova la sua patria di elezione nella celebre **Silicon Valley** e nei paesi anglosassoni. Ciò non toglie che il vento della **disintermediazione tecnologica** abbia iniziato a soffiare anche sulle agenzie immobiliari. La domanda di fondo è però un'altra: la macchina e l'**algoritmo** possono sostituirsi totalmente al lavoro di mediazione fatto dall'agente? La risposta - come direbbe il giornalista Luca De Biase, direttore di Nova 24 - sta tutta in una considerazione: i computer, le macchine e gli algoritmi in genere sono efficienti nel dare risposte, ma non sanno fare domande, che è poi ciò che davvero

conta. «La macchina non media - sottolinea Baccarini - l'agente sì. Le truffe online aumentano, come aumentano gli esposti delle Camere di commercio verso questi soggetti. **L'Antitrust** li ha accusati di concorrenza sleale e delle **350 startup** avviate nell'immobiliare ne sono rimaste una trentina».

Negare però che il digitale porti dei vantaggi sarebbe indice di miopia. Le opportunità ci sono cominciando dai servizi da erogare al cliente . «Non sto parlando dell'agente immobiliare tuttofare ma di un'agenzia multidisciplinare - ha specificato Baccarini - per erogare più servizi **valorizzando le competenze verticali**. Ogni attività richiederà sempre di più una specializzazione e una specifica professionalità che non consentirà di svolgere contemporaneamente e con qualità più attività, pertanto saranno fondamentali sinergie e collaborazioni interne o esterne per soddisfare l'esigenza del cliente di avere un unico interlocutore».