BG Personal ADVISORY

In collaborazione con Il Sole 24 ORE | Radiocor

24 Re

BANCA GENERALI

SOLIDE BASI PER SPINGERSI AVANTI

Numero ventotto - Marzo 2023

SETTORE PAGINA 2 — PREVISIONI — Real estate verso un 2023 tra luci e ombre, ma trend incoraggiante

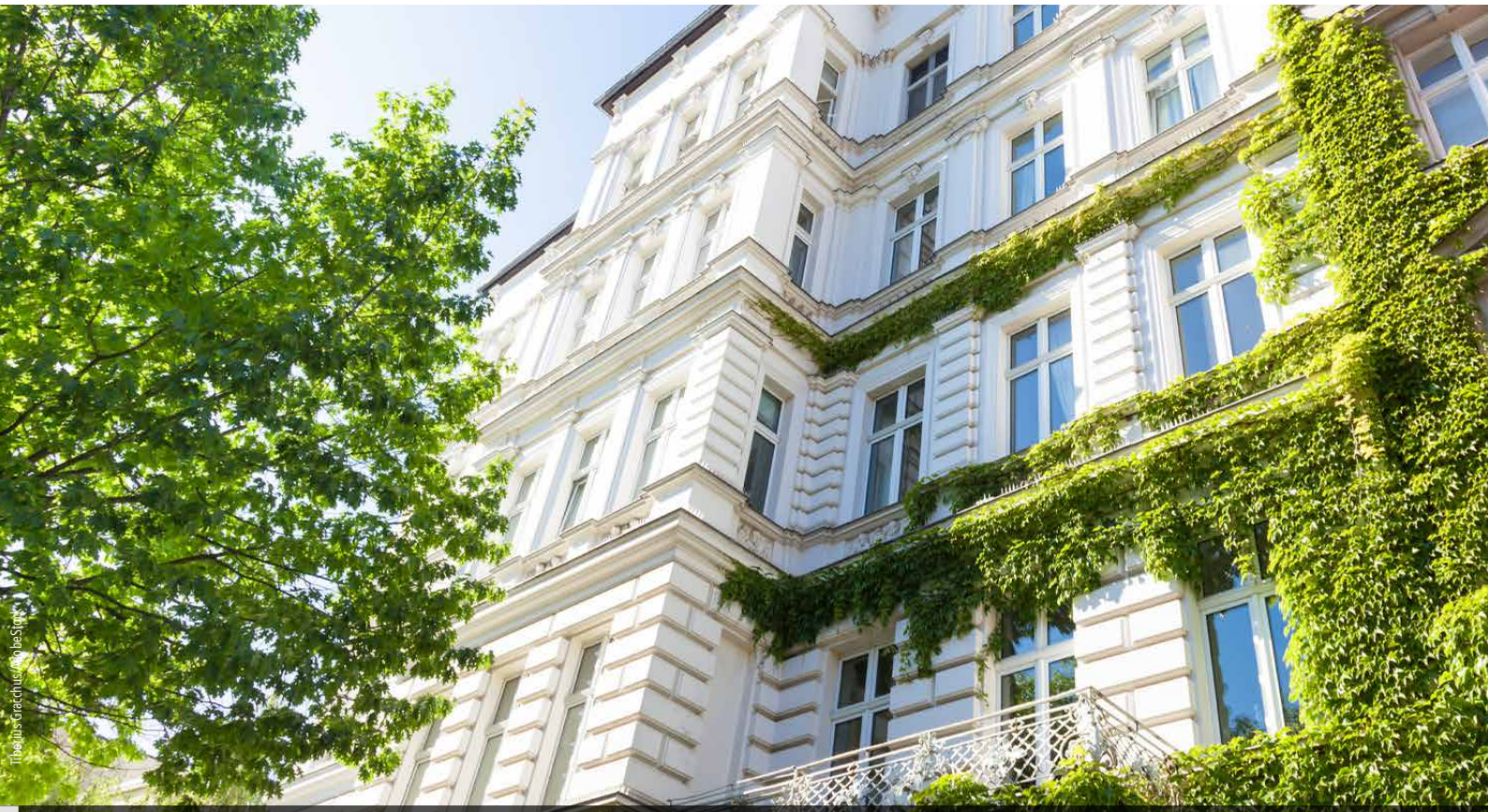
INTERVISTA PAGINA 4 — MARCO CELANI, CEO ITALIANWAY — Affitti brevi come investimento, con un occhio alle nuove norme Ue

INTERVISTA PAGINA 5 — VALERIA GENESIO, PRESIDENTE AGEDI ITALIA — Nuove strategie e asset class in un mercato in continua evoluzione

NORMATIVA PAGINA 6 — CROWDFUNDING IMMOBILIARE — Trend in crescita, chance anche per i risparmiatori

TAX & LEGAL PAGINA 7 — AFFITTI BREVI — Lo short rental tra buoni rendimenti e normativa in aggiornamento

LIFESTYLE PAGINA 8 — SENIOR HOUSING — Una tendenza immobiliare con buone prospettive



Tiberius Gracchus/AdobeStock

SETTORE - A PAGINA 3

Mutui alla prova della stretta sui tassi, occhi puntati sulla Bce

ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI NEL MERCATO IMMOBILIARE ITALIA, 2022

Volume **totale** degli investimenti **11,6** miliardi € | +21% A/A

UFFICI
4,8 miliardi €
+134% A/A

LOGISTICA
2,9 miliardi €
+4% A/A

OSPITALITÀ
1,4 miliardi €
-21% A/A

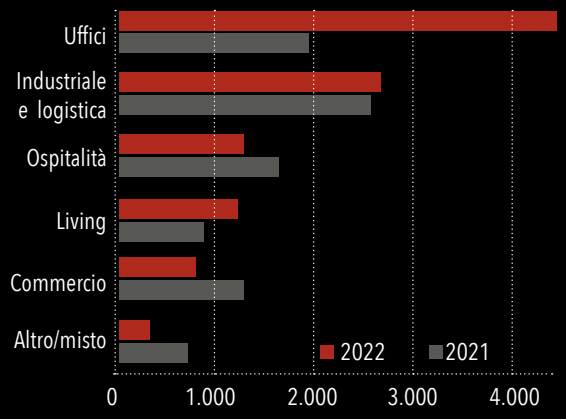
LIVING & HEALTHCARE
1,3 miliardi €
+41% A/A

COMMERCIO
0,9 miliardi €
-37% A/A

ALTRO/MISTO
0,3 miliardi €
-50% A/A

Fonte: Savillis

VOLUME DI INVESTIMENTI PER SETTORE ITALIA, 2022 VS 2021 (MLN€)



Real estate verso un 2023 tra luci e ombre, ma trend incoraggiante

Le mosse della Bce influenzeranno anche il mercato immobiliare, ma secondo gli operatori, nonostante qualche flessione, continueranno a presentarsi opportunità interessanti, anche per chi investe nel mattone

Dopo un 2022 che ha lanciato segnali positivi sull'andamento del mercato immobiliare italiano, per l'anno in corso si prevede che i trend proseguano, pur se con qualche passo falso. Il principale fattore d'incertezza per il 2023 riguarda l'inflazione e le mosse della Bce per contrastarla, anche se ci si aspetta che i rialzi dei tassi siano più moderati. È possibile che si verifichino fasi di flessione, con perdite di valore su alcuni mercati e segmenti, ma anche in questo caso, continueranno a presentarsi opportunità.

Più nel dettaglio, secondo Nomisma, i consumatori sono consapevoli che le condizioni del credito sono peggiorate, con maggiore prudenza e selettività da parte delle banche, per tutelarsi da eventuali insolvenze. A livello europeo e italiano a maggior selettività si associa minore domanda di credito. In termini di numeri, ciò si traduce in una previsione sulle erogazioni di mutui a 44,4 miliardi nel 2023 (contro i 55,2 miliardi dell'anno scorso) e 45 miliardi nel 2024. Le compravendite dovrebbero attestarsi a 665.000 nel 2023 e 659.000 nel 2024 (contro le 767.000 del 2022).

La crescita dei prezzi e dei canoni immobiliari reggerà grazie ai fondamentali delle città monitorate da Nomisma, il che le mette al riparo dal rischio bolla (nel 2022 si è visto un aumento del 2,7%). Nel 2023, come spiegano gli esperti di Immobiliare.it, le grandi città italiane, termometro della salute del mercato del nostro Paese, vivranno una crescita dei costi medi abbastanza omogenea. Rimane tuttavia escluso il Sud, che invece fatica a ritrovare la spinta per uscire da una situazione di stagnazione anche nei suoi grandi centri. In questo contesto, l'asset class immobiliare deve ricostruire il suo premio per il rischio per tornare a essere investibile e finanziabile in condizioni interessanti, ma, detto questo, non si vede alcun segno di perdita di interesse da parte degli investitori per il settore immobiliare.

Case green, la direttiva Ue

Un elemento che potrà avere un impatto notevole sul settore è la direttiva europea sulla riqualificazione energetica del patrimonio immobiliare dei 27 Paesi dell'Unione. Fissa il target di portare le abitazioni alla classe energetica E entro il 2030 e alla D entro il 2033, con l'obiettivo di ridurre in modo sostanziale le emissioni di gas a effetto serra e il consumo finale di energia nel settore edile entro il 2030 e renderlo climaticamente neutro entro il 2050. La direttiva, approvata il 9 febbraio scorso dalla commissione Industria del Parlamento europeo, dovrà passare al vaglio del Parlamento, della Commissione e del Consiglio Ue dove ulteriori modifiche sono già attese. In Italia, attualmente, le abitazioni in classe inferiore alla D sono circa il 74% (34% G, 23,8% F, 15,9% E), anche se, come ha fatto notare l'Enea, sono numeri indicativi, perché la direttiva prevede una riclassificazione degli immobili, con il 15% del patrimonio più energivoro che andrà in classe G.

24Re
Solide basi per spingersi avanti
BANCA GENERALI

24Re
Periodico trimestrale registrato presso il Tribunale di Milano con il n.178 del 13 luglio 2016
Direttore responsabile: Fabio Tamburini

Proprietario ed editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.
Sede legale e redazione: Viale Sarca 223, 20126 Milano Tel: 02.3022.4602 - Fax 02.3022.481
Progetto grafico e artwork: Lucia Carenini

Copyright 2016-2023 - Il Sole 24 Ore S.p.A.
Radiocor Agenzia di Informazione
È vietata la riproduzione anche parziale o a uso interno con qualsiasi mezzo, non autorizzata.

SETTORE

Mutui alla prova della stretta sui tassi, occhi puntati sulle mosse della Bce

La politica monetaria aggressiva dell'Eurotower per combattere l'inflazione fa salire le rate dei mutui e calare il potere di acquisto di chi si indebita per comprare casa. La scelta tra tasso fisso e variabile non è facile né scontata. I dubbi non mancano anche da parte degli investitori

Lo scorso 27 luglio la Bce ha avviato un percorso di strette monetarie per contrastare un'inflazione crescente. Da allora ha alzato il costo del denaro di 350 punti base, compresa la mossa di marzo, che come anticipato dall'Eurotower non sarà l'ultima. Il mercato dei futures sconta un Euribor 3 mesi al 3,7% a fine dicembre e quindi un tasso di rifinanziamento principale (che oggi viaggia 50 punti base più in alto dell'Euribor) al 4,2%.

Con il rialzo dei tassi cala anche il "potere di acquisto" dei mutui, sceso in qualche trimestre del 26%: come mostrano i dati di MutuiSupermarket.it, chi a gennaio 2022 poteva permettersi una rata tra i 500 e i 550 euro mensili, riusciva ad accedere in media a un immobile dal valore di 200.000 euro (a fronte di mutuo a 30 anni corrispondente all'80% del valore della casa). Oggi, considerando che i migliori tassi fissi sono lievitati dall'1,17% al 3,5%, la stessa persona riesce a comprare un immobile da 148.000 euro.

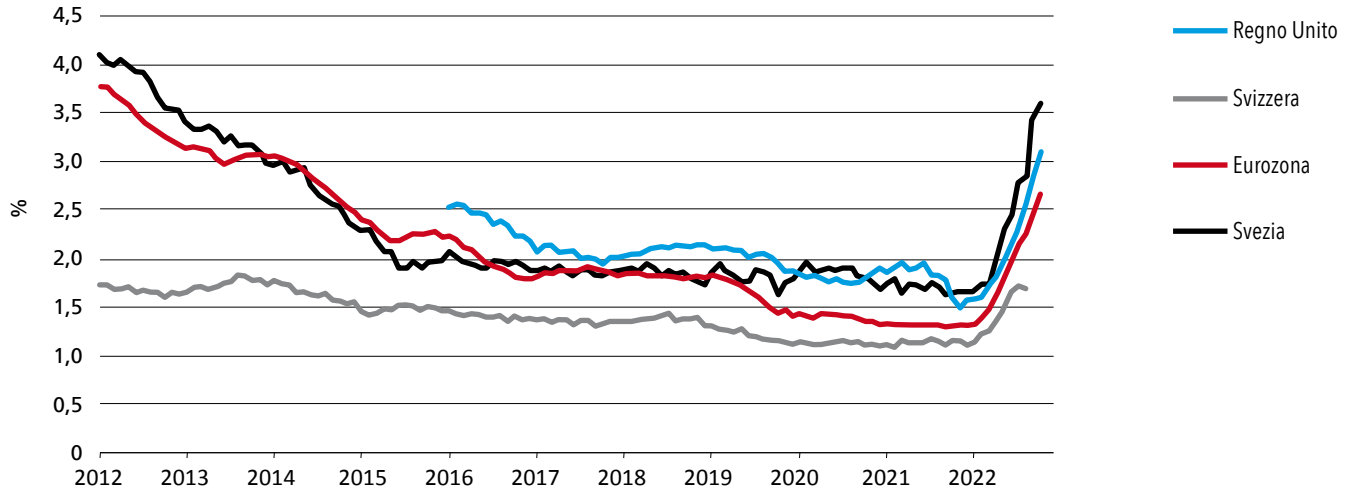
Inoltre, se si analizzano le richieste di mutui immobiliari, l'anno scorso si è vista una contrazione del 22,7% rispetto al 2021, come emerge dai dati Eurisc, il sistema di informazioni creditizie gestito da Crif. La frenata riflette la componente ormai strutturale della contrazione delle surroghe, a cui si somma l'aumento dei tassi di interesse che hanno fatto lievitare le rate erodendo ulteriormente la capacità di spesa delle famiglie. Nel dettaglio, le surroghe sono scese del 58,2%, mentre i nuovi mutui erogati dell'1,1 per cento.

Che fare quindi? Meglio ripiegare su un tasso fisso già molto più alto che in passato (3,5% su durate a 30 anni e intorno al 4% per durate più brevi) o agganciarsi a un Euribor che probabilmente salirà ancora ma, stando a quanto indicano i contratti future, dal 2024 potrebbe iniziare a ridiscendere (le previsioni sono per Euribor al 3% a fine 2024 e al 2,6% a fine 2025)? Difficile dire con certezza. Di certo chi opta per il fisso si assicura dal rischio che arrivi una seconda ondata di inflazione e che la Bce debba alzare ulteriormente i tassi, mentre chi sceglie il variabile si aggancia al ciclo economico, confidando su una Bce più "morbida".

Guardando agli investimenti attivi, quello dei mutuatari è lo stesso dubbio degli investitori, che si chiedono se questi livelli siano interessanti per tornare ad acquistare obbligazioni, dopo la caduta dei prezzi con conseguente impennata dei rendimenti nel 2022. Mutui a tasso variabile e obbligazioni a tasso fisso si muovono bene in un ambiente di rallentamento economico e disinflazione.

MUTUI: TASSI IN RAPIDA SALITA IN EUROPA

Tassi sui mutui immobiliari di nuova stipula



Fonte: S&P

INTERVISTA - MARCO CELANI, AMMINISTRATORE DELEGATO ITALIANWAY

Affitti brevi come investimento, con un occhio alle nuove norme Ue

Lo short term rental, sostanzialmente azzerando il rischio morosità, tutela la redditività dell'asset class immobiliare. L'attenzione è rivolta alle nuove norme, che dovrebbero rendere il quadro europeo più omogeneo

> *Con gli affitti brevi gli incassi sono certi perché l'ospite paga prima di entrare in casa. Come investimento, il valore degli immobili non si deteriora, anzi si rivaluta e la redditività è costante*

Nel 2022 lo short term rental ha generato circa 11 miliardi di Pil, contro i 28 miliardi del sistema alberghiero, con interessanti prospettive di rendimento per chi investe nell'asset class immobiliare. Attenzione è anche rivolta alle nuove norme, visto che dal primo gennaio è entrata in vigore la direttiva Ue che regola le informazioni fornite al Fisco. Ne abbiamo parlato con Marco Celani, amministratore delegato di Italianway, Pmi innovativa proptech che opera sul mercato italiano degli affitti brevi con 14.000 letti disponibili, un network di 150 tra franchisee e partner professionali e circa 70.000 prenotazioni e oltre 250.000 viaggiatori accolti nel 2022.

Qual è il trend del mercato degli affitti brevi?

Nel 2022 gli affitti brevi hanno generato circa 11 miliardi di Pil, contro i 28 miliardi del sistema alberghiero. È stato un anno di piena affermazione del settore, con il superamento dei numeri record del 2019. La domanda è forte e la platea degli ospiti si sta ampliando con il ritorno degli americani, pur mancando ancora russi e cinesi, ampiamente compensati da crescita delle tariffe e apprezzamento del dollaro. L'Italia rimane un Paese in cima alla lista dei desideri di viaggio e si caratterizza per la grande disponibilità di portafoglio ancora inutilizzato che si può rendere disponibile senza grandi investimenti, sfruttando destinazioni oggi considerate secondarie.

Ci sarà un impatto dall'introduzione delle nuove norme?

La Dac7 impone ai gestori delle piattaforme digitali di comunicare i redditi percepiti dai clienti attivi sulle loro piattaforme. Gli Stati Ue scambieranno automaticamente con i Paesi partner i dati ricevuti dalle piattaforme. In realtà, la norma della legge 50 del 2017 già imponeva alle piattaforme che intermediano servizi di prenotazione di agire da sostituti di imposta per conto dei proprietari trattenendo alla fonte gli importi, ovvero trasmettere una volta l'anno tutte le informazioni dei soggiorni all'Agenzia delle Entrate. La Dac7 è più omogenea a livello europeo, meno contestabile perché prevede solo obblighi di informazione e non di collaborazione fiscale attiva (costosa e rischiosa per gli operatori) e potrà essere uno stimolo ad attivarsi per scoraggiare il sommerso.

Quali prospettive di rendimento per l'asset class destinata agli affitti brevi?

In Italia molte famiglie investono su una seconda casa perché i dati storici dimostrano che, soprattutto nelle grandi città, il valore degli immobili non si deteriora, anzi si rivaluta e la redditività è costante. Quella degli affitti brevi non è molto diversa da quella dei 4+4, con la grande differenza che questi ultimi hanno un rischio morosità molto alto con un tasso di insolvenza arrivato quasi al 25%. Con gli affitti brevi gli incassi sono certi perché l'ospite paga prima di entrare in casa. In una città come Milano un bilocale nella seconda cerchia delle mura può rendere circa 15.000 euro l'anno nel 4+4, pari a circa un 4,5% lordo imposte, mentre può arrivare a un 5,5% se gestito con gli affitti brevi, ma senza rischio di credito.

Cosa cercano i clienti stranieri?

Dipende dalla località e dalla stagione. Nel 2023 vediamo un grande ritorno delle città d'arte e dei grandi centri. Continua il boom delle località secondarie per periodi prolungati grazie al fenomeno dell'*holiday working*. Registriamo una vera e propria esplosione di richieste nel mondo del lusso, sia nelle città sia nel segmento ville.

Come vede la collaborazione con Banca Generali?

Riteniamo strategica la collaborazione con Banca Generali in quanto in grado di stimolare la rete dei banker a ottimizzare il patrimonio immobiliare della propria clientela. Siamo sicuri che il modello di gestione di Italianway, che ruota attorno alle locazioni transitorie, possa costituire un ottimo complemento rispetto alla tradizionale attività di gestione del risparmio.

Marco Celani

Amministratore delegato di Italianway dal 2016, dal 2020 è anche presidente dell'Associazione Italiana Gestori Affitti Brevi (AIGAB). Con un background in finanza, ha ricoperto ruoli manageriali a livello internazionale in gruppi come Citibank, BnpParibas e Asset Management Service, portando avanti valutazioni d'azienda, fusioni, acquisizioni e riorganizzazioni. Ha fondato Sequor Capital Management, che assiste aziende in operazioni straordinarie e supporta start up nel processo di crescita.

INTERVISTA - VALERIA GENESIO, PRESIDENTE AGEDI ITALIA

Nuove strategie e asset class in un mercato in continua evoluzione

Nel post-Covid si sono diffuse formule ibride e complesse come il coworking e il coliving, mentre fattori sociali ed esogeni stanno spingendo lo sviluppo di asset class come il senior living e lo student housing

Le nuove esigenze della società favoriscono lo sviluppo di asset class differenti, che catalizzano l'attenzione degli investitori, anche stranieri. E mentre è atteso un rallentamento del mercato, con tempi di recupero difficili da prevedere, si opta per un atteggiamento attendista. Ne abbiamo parlato con Valeria Genesio, presidente di Agedi Italia.

Gli asset complessi interessano sempre più gli investitori. Quali catalizzano più risorse?

In generale, l'immobiliare di oggi è meno "immobile" rispetto a un tempo e sempre più cerca di andare incontro alle mutate esigenze della società e degli individui. Basti pensare alle dinamiche post-Covid, con la diffusione di asset class con formule ibride e complesse come il coworking e il coliving. L'invecchiamento progressivo della popolazione e la facilità con cui i ragazzi si spostano per motivi di studio hanno favorito lo sviluppo di asset class come il senior living e lo student housing, attirando l'interesse crescente degli investitori, soprattutto di quelli istituzionali, italiani ed esteri.

Gli investitori internazionali su quali asset si concentrano?

Gli investitori esteri, quantomeno gli istituzionali, non hanno strategie diverse dagli operatori italiani e spesso, se non hanno una propria filiale in Italia, si fanno accompagnare da partner locali. Normalmente prediligono investire nelle grandi città mentre al Sud valutano soprattutto gli immobili a uso ricettivo. Va loro riconosciuta la sensibilizzazione del nostro Paese alle tematiche Esg che ormai rappresentano una discriminante importante nella selezione degli investimenti immobiliari.

Che previsioni per il 2023 e per il prossimo futuro?

L'aspettativa è di un rallentamento del mercato quest'anno, con tempi di recupero che dipenderanno dall'evoluzione di fenomeni esogeni difficili da prevedere come la pandemia, i conflitti di portata mondiale, la volatilità sui mercati finanziari, la crescita dell'inflazione e dei tassi di interesse. In questo contesto sta prevalendo negli investitori un approccio attendista di tipo *wait and see*, anche se, in Italia come in Europa, sono in crescita gli investitori opportunistici e quelli con strategie immobiliari ad alto rendimento. Tra le asset class che nei prossimi tempi avranno un'attenzione maggiore c'è il ricettivo: dopo mesi di blocchi ai viaggi, l'Italia è un Paese di grande interesse per investitori e gestori, con margini di crescita ancora molto ampi. Anche il residenziale, in particolare la formula emergente del *build to rent*, sta scatenando l'appetito di molti investitori istituzionali, soprattutto del Nord Europa, in città come Milano, dove il mercato residenziale delle locazioni sembra non conoscere crisi.

> *Prevale negli investitori un approccio attendista di tipo* wait and see*, anche se, in Italia come in Europa, sono in crescita gli investitori opportunistici e quelli con strategie immobiliari ad alto rendimento*

In un contesto in evoluzione, come cambia il ruolo dei gruppi immobiliari come Agedi?

In momenti di mercato incerti e difficili, cresce l'esigenza di affidarsi a specialisti qualificati del settore. Noi, in particolare, possiamo contare sul nostro profilo internazionale e su un'offerta ampia di servizi immobiliari in grado di "coprire" tutte le esigenze della clientela. Negli ultimi anni abbiamo investito molto nella tecnologia e nella personalizzazione del servizio. In un mercato immobiliare sempre più complesso e competitivo, prevalgono gli operatori che offrono soluzioni innovative e fuori dagli schemi.

Come procede la collaborazione con Banca Generali?

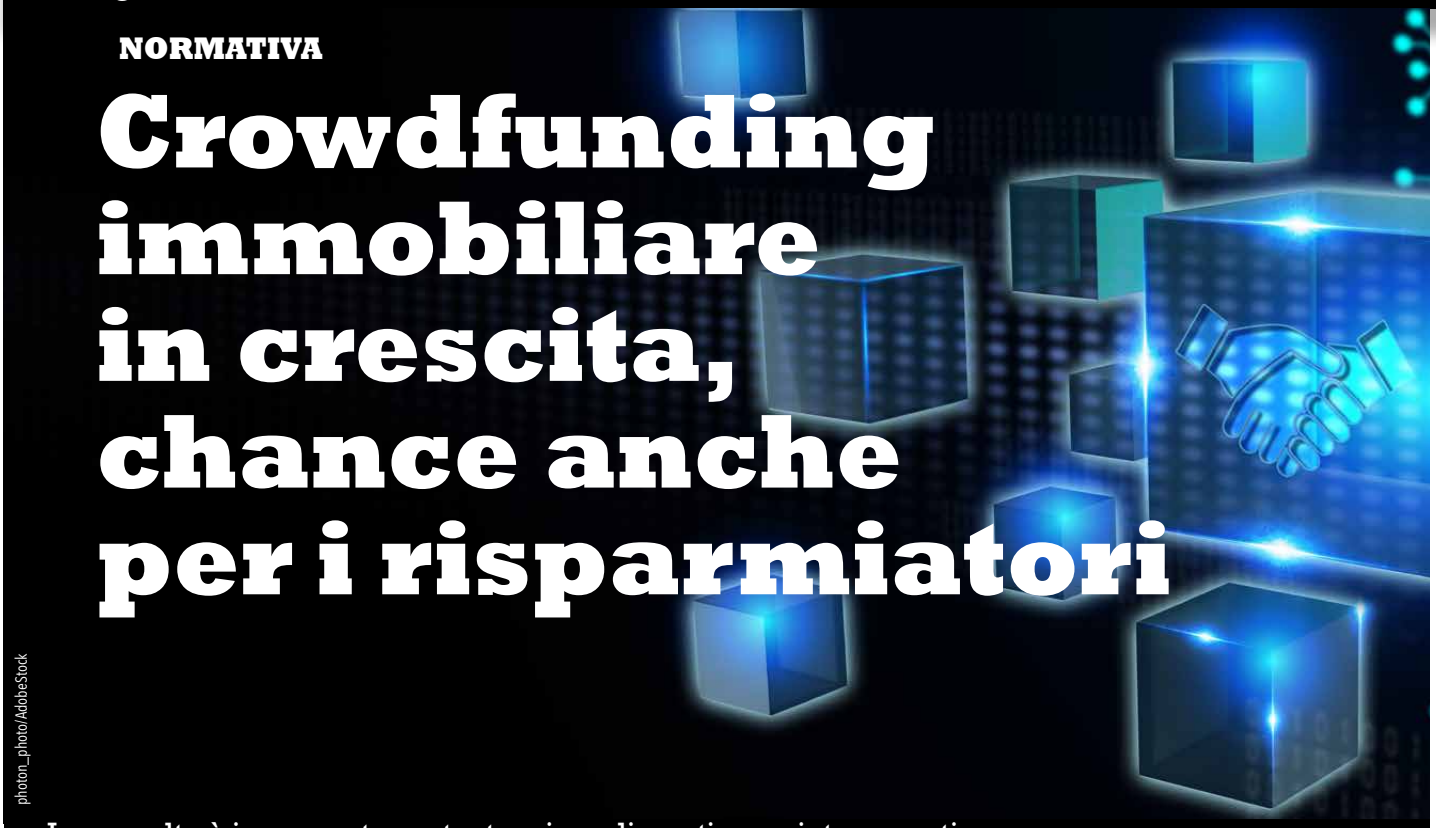
Siamo rimasti favorevolmente colpiti dalla scelta di Banca Generali di dotarsi di una struttura interna dedicata al real estate a disposizione della propria clientela. Da parte nostra, crediamo molto in questa partnership, anche per le interessanti e reciproche sinergie che possono derivare da una gestione globale del wealth management.

Valeria Genesio

Dopo aver fatto l'avvocato in vari studi legali internazionali, nel 2004 si è avvicinata al mondo immobiliare e ha proseguito in questo campo. Oggi, come presidente, guida il gruppo Agedi in Italia, un atelier di servizi immobiliari e, in particolare, di consulenza strategica ad alto valore aggiunto e di valorizzazione di patrimoni immobiliari con sedi in Italia, Francia, Principato di Monaco e Lussemburgo, presente sul mercato dal 1927.

NORMATIVA

Crowdfunding immobiliare in crescita, chance anche per i risparmiatori



photon_photo/AdobeStock

La raccolta è in aumento costante e i rendimenti sono interessanti. Da un punto di vista normativo, le autorità stanno definendo un quadro per rendere il mercato più omogeneo e trasparente

Il real estate crowdfunding è una forma di investimento innovativo che permette, anche ai risparmiatori, di partecipare a progetti immobiliari in cambio di alti rendimenti. In Italia, il fenomeno è più recente rispetto al resto d'Europa, ma la crescita del mercato è costante: nel 2021 sono stati raccolti 107,58 milioni di euro e nel 2022, secondo i dati di Crowdfunding Buzz, i progetti immobiliari hanno raccolto in totale 145,37 milioni.

Le piattaforme sono attualmente oltre venti, tra quelle di tipo *equity* (gli investitori sottoscrivono capitale di rischio dell'azienda promotrice o finanziatrice del progetto) e quelle di tipo *lending* (gli investitori prestano capitale ai *fundraiser* mediante obbligazione o prestito diretto con pagamento di un tasso di interesse e la restituzione del capitale a scadenza). In termini di remunerazione prevista del capitale investito, le campagne lanciate nel 2022 hanno promesso un tasso su base annua nettamente più elevato rispetto al 2021, ovvero il 12,7% contro l'11,9%. È invece diminuita la durata prevista dell'*holding period*, che è passata dai 21,2 mesi in media delle campagne finanziate nel 2021 ai 20,3 mesi di quelle lanciate nel 2022. In passato la mancanza di uniformità nelle normative nazionali in ambito crowdfunding ha portato a un'instabilità giuridica che ha tagliato fuori dal mercato una fetta di investitori interessati. Per questo a ottobre 2020 è stata aggiornata la normativa del crowdfunding immobiliare e da novembre 2021 la Ue ha eliminato i confini che bloccavano le operazioni a livello transnazionale. Attualmente, la normativa sul crowdfunding immobiliare è riferibile alla regolamentazione della raccolta di capitali di rischio tramite portali online (*equity crowfunding*), alla disciplina del *social lending*, alle leggi sui prestiti bancari e, ovviamente, alla legislazione del real estate.

Il real estate crowdfunding consente di ovviare ad alcuni dei problemi classici connessi all'investimento immobiliare, come la disponibilità e la immobilizzazione di ingenti capitali da investire

Questa tipologia di investimento consente di ovviare ad alcune delle problematiche classiche connesse all'investimento immobiliare, come la disponibilità e la immobilizzazione di ingenti capitali da investire, la limitata possibilità di diversificare l'investimento e la bassa liquidità dello stesso e l'impiego di risorse e tempo considerevoli per la gestione attiva dell'immobile e la sua manutenzione. Consente inoltre di diversificare l'investimento, scegliendo di ripartire il capitale che si desidera investire in più iniziative disponibili sul portale, differenti per area geografica o anche per destinazione d'uso degli immobili.

Guardando avanti, secondo gli esperti, la congiuntura internazionale, con inflazione crescente e i tassi di interesse in aumento, potrebbe essere una minaccia per il crowdfunding immobiliare. Non a caso si rileva un aumento, seppure non allarmante, del numero di progetti in ritardo o in stato di insolvenza. Se, da un lato, il possibile inasprimento delle condizioni di accesso al capitale può valorizzare il ruolo del crowdfunding come fonte per un rapido finanziamento del cantiere, i rischi di un più difficile accesso al credito e di dover aumentare i rendimenti per restare concorrenziali rispetto ad altre forme di investimento sono concreti.

small smiles/AdobeStock

Lo short rental tra buoni rendimenti e normativa in aggiornamento

Rendimenti oltre il 5% e valori dei canoni in aumento lo rendono una asset class interessante. Intanto, entrano in vigore nuove norme per aumentare la trasparenza e ridurre il sommerso

In Italia lo short rental si conferma una asset class per investitori, con rendimenti che superano il 5%, e catalizza sempre maggiore interesse, nonostante il lavoro di gestione impegnativo o costoso, se affidato a terzi. Secondo l'Aigab, Associazione italiana gestori affitti brevi, nel 2022 ha generato circa 11 miliardi di euro di Pil, contro i 28 miliardi del sistema alberghiero. Inoltre, per ogni euro investito per affittare una casa, il turista ne spende almeno 4 nell'indotto, in trasporti, cibo e cultura. Il trend trova conferma nei valori dei canoni, che nel caso di Milano e Roma arrivano fino a 380-390 euro a notte, come emerge dai dati Scenari Immobiliari.

In un mercato in rapida espansione, le autorità statali ed europee hanno cercato di fissare paletti, anche per limitare gli abusi e le irregolarità. La normativa è diventata sempre più precisa e dal primo gennaio, anche in Italia, sono state introdotti nuovi obblighi comunicativi, che derivano dal recepimento della direttiva n. 2021/514/Ue, la cosiddetta Dac 7, che ha previsto un regime di cooperazione amministrativa nel settore fiscale e di scambio automatico di informazioni tra Stati e gestori di piattaforme digitali. L'obiettivo principale è estendere le norme sulla trasparenza fiscale alle piattaforme digitali, obbligando i gestori a comunicare i redditi percepiti dai venditori/clienti sulle loro piattaforme e i dettagli di ciascuna transazione. Il gestore sarà tenuto a comunicare all'agenzia delle Entrate anche eventuali imposte, diritti o commissioni trattenuti o addebitati dal gestore della piattaforma. Le piattaforme web diventano così dei "collaboratori fiscali" per assoggettare a imposizioni tutte le transazioni digitali, contrastando l'evasione.

Nel contesto attuale, un altro tema fiscale di grande interesse è quello della cedolare secca sugli affitti, che dopo un decennio di consensi sembra avere meno appeal. Certo, il grosso dei 2,6 milioni di locatori che l'hanno scelta non revocherà le proprie opzioni, ma due forze contrarie cominciano a farsi sentire: l'inflazione, che spinge i contribuenti a lasciare la tassa piatta per poter aggiornare i canoni, e l'impossibilità di cedere i bonus casa alle banche, che li induce ad aumentare l'Irpef per potervi scaricare le detrazioni. Tra queste due forze, la più rilevante è il blocco del mercato dei crediti d'imposta. Secondo le stime dell'Ance, i bonus casa incagliati valgono 15 miliardi di euro, e in questo scenario, revocare la cedolare e riportare i canoni sotto il prelievo Irpef è una scelta possibile.

CESSIONI BLOCCATE

Il possibile rimedio

- Un contribuente ha un reddito complessivo di 37.500 euro, cui si aggiungono 5.760 euro sottoposti a cedolare del 21%, cioè 1.210 euro (canone libero di 480 euro al mese).
- Nel modello 730/2022, l'Irpef dovuta, al netto delle deduzioni e detrazioni, è 7.820 euro.
- Per lavori condominiali agevolati da superbonus eseguiti nel 2022 ha pagato 35.000 euro (9.625 euro di rata annuale), ma non riesce a cedere il credito.
- Revocando l'opzione per la cedolare secca può assoggettare i canoni all'Irpef (pari a 1.915 euro euro): l'imposta aumenta così a 9.735 euro su cui si può scaricare il superbonus.
- Attenzione, la cedolare può essere revocata solo all'inizio di un nuovo anno contrattuale

Grandbrothers/AdobeStock

LIFESTYLE

Senior housing, una tendenza immobiliare con buone prospettive

Una scelta di investimento interessante per gli operatori del real estate

DAL NORD EUROPA UNA STRATEGIA CHE STA PRENDENDO PIEDE

Il senior housing, o senior living, è un segmento del mercato immobiliare con forti prospettive di crescita, tanto più che, secondo le stime dell'Istat, gli over 65 saranno il 35% della popolazione totale italiana nel 2050 (contro il 23,2% attuale) e gli over 80 saranno il 16,1% (dal 7% del 2018). La formula, nata nel nord Europa a fine anni Sessanta e poi diffusasi in altri Paesi, prevede un sistema di appartamenti indipendenti con una serie di servizi comuni aggiuntivi, pensati per persone over 65, ancora in buona salute, con disponibilità economiche e che non hanno necessariamente bisogno di una Rsa.

vectorfusionart/AdobeStock

Una scelta con rendimenti notevoli

Secondo gli esperti, il modello abitativo destinato agli anziani registra una forte domanda, mentre l'offerta al momento appare più fragile e di qualità non in linea con gli standard internazionali. Anche per questo motivo i gruppi immobiliari guardano al senior housing come un investimento interessante, tanto più che a livello europeo i rendimenti netti prime per prodotti senior housing oscillano tra il 3,3% e il 5,75%. Gli investitori interessati provengono specialmente dal Nord Europa e, in ottica di lungo termine, cercano stabilità di rendimento. Secondo gli esperti, in Italia le città più interessanti per lo sviluppo di questi progetti sono Milano, Firenze e Roma. Guardando alla tipologia di asset, i potenziali sviluppatori cercano perlopiù fabbricati in cui il 50% della superficie non sia destinato a generare reddito, ma sia utilizzabile per sviluppare la socialità tramite la fornitura di servizi correlati all'abitare (bibilioteca, sala studio, sala yoga) che favoriscano l'aggregazione.

UNA SOLUZIONE INTERESSANTE ANCHE PER GLI STRANIERI

Il senior living potrà contare sulla longevità sempre più diffusa e sulle nuove dinamiche familiari, caratterizzate dalla mobilità dei giovani e dalla minore stanzialità dei meno giovani. Secondo gli osservatori, potrà essere interessante anche per gli stranieri che vogliono vivere il "lifestyle" italiano. Per fare un esempio, a scommettere sul segmento in Italia è la joint venture nata di recente tra l'inglese Guild Living e la tedesca Specht Group, operatori internazionali specializzati nel settore. Il piano di sviluppo della joint venture prevede dieci aperture nei prossimi cinque anni nelle destinazioni italiane più attrattive: la prima sarà a Siena a maggio 2023, seguita da Torino a dicembre 2023 e poi sul lago di Garda a dicembre 2024. Un altro esempio è il progetto di partnership pubblico-privato tra Inps, Inarcassa ed Enpap: il fondo Aristotele Sanità tramite la piattaforma di investimenti real estate dedicata al comparto senior ha l'obiettivo di sviluppare nuovi progetti residenziali di senior living.

Guild Living Siena