

Rassegna stampa

Rassegna Stampa Centro Studi C.N.I. - 10 luglio 2017



CERTIFICATO DI STABILITÀ

Repubblica	10/07/17	P. 17	Certificato di stabilità l'Anci con Delrio no dei proprietari	Antonio Fraschilla	1
------------	----------	-------	---	--------------------	---

RIFORMA DELLE PROFESSIONI

Sole 24 Ore	10/07/17	P. 1	Le professioni e il destino delle riforme balneari	Maria Carla De Cesari	2
-------------	----------	------	--	-----------------------	---

ENERGIA RINNOVABILI

Repubblica Affari Finanza	10/07/17	P. 38	L'eolico accelera e il solare frena ma la sfida decisiva è sullo storage	Vita De Ceglia	4
---------------------------	----------	-------	--	----------------	---

IPERAMMORTAMENTO

Italia Oggi Sette	10/07/17	P. 13	Iper-ammortamento prorogato	Roberto Lenzi	6
-------------------	----------	-------	-----------------------------	---------------	---

ENERGIE RINNOVABILI

Repubblica Affari Finanza	10/07/17	P. 38	Italia, mercato promettente e gli investimenti ripartono		8
---------------------------	----------	-------	--	--	---

INFRASTRUTTURE

Corriere Della Sera - Corriereconomia	10/07/17	P. 20	ANAS, VIA 10 MILIARDI DI LITI PIANO IL PER LE NOZZE CON FS	Daniela Polizzi, Alessandra Puato	9
--	----------	-------	--	--------------------------------------	---

INTERNET DELLE COSE

Repubblica Affari Finanza	10/07/17	P. 28	L'Internet delle cose è un vero boom nel 2017 varrà 800 miliardi di dollari	Maria Luisa Romiti	11
---------------------------	----------	-------	---	--------------------	----

MERCATO IMMOBILIARE

Repubblica Affari Finanza	10/07/17	P. 1	Case, niente affari in tribunale 250mila aste senza acquirenti	Paolo Griseri	12
---------------------------	----------	------	--	---------------	----

PREVIDENZA PROFESSIONISTI

Corriere Della Sera - Corriereconomia	10/07/17	P. 37	MATTONI DA PROFESSIONISTI ARBIB VA A CACCIA DI CLINICHE	Isidoro Trovato	16
--	----------	-------	---	-----------------	----

MANAGER DELLA SICUREZZA

Repubblica Affari Finanza	10/07/17	P. 30	Manager della sicurezza ad agosto le nuove regole per la gestione dei rischi	Massimiliano Di Pace	17
---------------------------	----------	-------	--	----------------------	----

URBANISTICA

Sole 24 Ore	10/07/17	P. 23	Opere di urbanizzazione a rischio «solidarietà»	Guido Inzaghi, Simone Pisani	19
-------------	----------	-------	---	---------------------------------	----

CODICE DEL CONSUMO

Sole 24 Ore	10/07/17	P. 22	Tra l'avvocato e il cliente vigila il Codice del consumo	Antonino Porracciolo	21
-------------	----------	-------	--	----------------------	----

LE REAZIONI DIVIDONO LA PROPOSTA DEL MINISTRO

Certificato di stabilità l'Anci con Delrio no dei proprietari

ANTONIO FRASCHILLA

NEL Paese degli immobili a rischio crolli, delle case costruite senza certificazioni negli anni Sessanta e Settanta, la proposta del ministro Graziano Delrio di rendere obbligatorio il "certificato di stabilità" per le compravendite divide e solleva polemiche. Da un lato gli urbanisti e sindacati plaudono all'iniziativa, dall'altro le imprese temono in un aggravio di burocrazia. A favore del certificato anche l'Anci: «L'ipotesi annunciata dal ministro va nella direzione giusta» sostiene il presidente e sindaco di Bari, Antonio Decaro.

A sostegno dell'obbligo della certificazione di stabilità l'urbanista de La Sapienza Sandro Simoncini: «Un'idea non solo auspicabile ma che va anche percorsa in tempi brevi — dice — va superato un problema culturale perché, se sono stati realizzati abusi in una casa, le persone non faranno entrare i tecnici a fare le dovute verifiche per il rilascio del certificato». Confedilizia invece bolla la proposta come "irrealizzabile": «L'idea di condizionare la certificazione ad una compravendita o a una locazione sarebbe del tutto impraticabile per una serie di ragioni, a cominciare da quelle legate alla preponderante componente condominiale della proprietà in Italia — dice Giorgio Spaziani Testa — il mercato immobiliare, già sofferente per una tassazione esasperata sul settore, sarebbe condotto alla paralisi».

La proposta dell'obbligo della certificazione strutturale divide, ma oggi chi controlla la qualità delle case, vecchie e nuove? Chi verifica il rispetto delle leggi, delle norme sul rischio sismico, sull'agibilità, sul-



Il colloquio con Graziano Delrio su Repubblica di ieri

7,8%

ZONE SISMICHE

Solo il 7,8% delle certificazioni edilizie in zone sismiche ha un controllo "ex post" delle autorità

19%

L'AGIBILITÀ

Il 19 per cento delle certificazioni di agibilità viene verificato sul posto dopo la realizzazione dell'opera

15%

I PERMESSI

Il 15 per cento dei permessi a costruire ha un controllo una volta chiusi i cantieri

la conformità del progetto a quanto realmente costruito? Di certo non lo Stato in tutte le sue ramificazioni, dai geni civili ai Comuni. Soltanto il 7,8 per cento delle certificazioni edilizie in zone sismiche ha un controllo "ex post" dell'amministrazione, cioè un controllo sul luogo da parte di un funzionario pubblico. Solo il 19 per cento delle certificazioni di agibilità viene verificato sul posto dopo la realizzazione dell'opera, e solo il 15 per cento dei permessi a costruire ha un controllo una volta chiusi i cantieri. Dati allarmanti, messi nero su bianco in un dossier del Consiglio nazionale degli Ingegneri. Numeri che riguardano anche le nuove costruzioni, non solo gli immobili

in cemento realizzati prima degli anni Novanta, per i quali non esiste alcun tipo di certificazione e, in verità, nessuno sa con che cemento sono fatti. «A Palermo durante gli anni del cosiddetto "sacco" i palazzi venivano realizzati con cemento impastato con sabbia e acqua di mare», dice il presidente dell'Ordine degli ingegneri, Giovanni Margiotta. Insomma, nel Paese del terremoto e del dissesto idrogeologico, nel Paese nel quale 24 milioni di persone vivono in zone a rischio, lo Stato fa pochissimi controlli veri. Ma perché accade questo? «Semplice — dice Alessandro Genovese della Fililea nazionale — perché la pubblica amministrazione non ha più personale a sufficienza per far i controlli. Servono assunzioni di tecnici nei geni civili e sgravi fiscali per le certificazioni sugli immobili». Il presidente del Consiglio nazionale degli ingegneri, Armando Zambano, chiede leggi più chiare e che consentirebbero anche ai professionisti di potere avere più compiti nei controlli: «Bisogna semplificare le leggi e affidare le attività di verifica ai professionisti. È incredibile che si consideri più importante la certificazione energetica, che è obbligatoria, rispetto a quella strutturale: ci sono in balzo vite umane, pare non interessi a nessuno».

ORIPRODUZIONE RISERVATA



ALBI E MERCATO

Le professioni e il destino delle riforme balneari

di **Maria Carla De Cesari**

Qualche studioso del comportamento potrebbe forse esercitarsi su una strana combinazione, quella che lega all'estate la riforma (o la contro riforma, a seconda della prospettiva) delle professioni. Qualche data.

1997: la legge 266 del 7 agosto abolisce il divieto - che risaliva all'epoca fascista - che impediva ai professionisti di costituirsi in società (di capitali, ma anche di persone). Ispiratore l'allora ministro dell'Industria, Pier Luigi Bersani. Il Guardasigilli pro tempore, Giovanni Maria Flick, caduto il divieto, tenta invano di regolamentare l'esercizio delle attività professionali in società. Il finire di quell'estate di vent'anni fa coincide con la pubblicazione del rapporto dell'Antitrust sulle libere professioni, una ricerca - o meglio un atto d'accusa - rispetto alla disciplina delle professioni protette che troppo spesso - banalizzando il pensiero dell'Autorità - non ri-

spetta(va) il principio di proporzionalità, era (è) cioè eccessiva. Per chiarezza, l'Antitrust sosteneva che le regole erano disegnate più per la tutela di quanti svolgono l'attività protetta che non commisurate all'interesse generale.

2006: il decreto legge 4 luglio, n. 226, ispiratore ancora Bersani, abolisce l'obbligatorietà delle tariffe minime e massime, apre la possibilità per gli iscritti agli Ordini di fare pubblicità informativa e introduce la chance di esercitare in compagini multidisciplinari.

2011: il decreto legge 13 agosto, n. 138, stabilisce l'obbligo per il professionista di stipulare una «idonea polizza professionale», di cui va informato il cliente al momento dell'assunzione dell'incarico. In realtà, alla vigilia del decreto legge, il Governo presieduto da Silvio Berlusconi aveva animatamente discusso sull'opportunità di mantenere l'esame di Stato per alcune professioni, anche se poi l'articolo è molto più morbido, con la raccomandazione che l'esercizio professionale risponda sempre ai principi della libera concorrenza; eventuali restrizioni nel numero dei professionisti devono essere un'eccezione per ragioni di interesse pubblico. Al decreto 138 si deve poi l'obbligo della formazione continua dei professionisti organizzati in Ordini e la distinzione tra le rappresentanze istituzionali delle professioni e gli organi depositari della giustizia deontologica.

Continua ▶ pagina 15



L'EDITORIALE

Le professioni e il destino delle riforme balneari

di **Maria Carla De Cesari**

► Continua da pagina 1

Il gioco dell'estate potrebbe finire quindi con il 2017, con il fiorire di proposte di legge sull'equo compenso per i professionisti: a fare da apripista è Maurizio Sacconi, con il Ddl 2858 che vuole introdurre - certo sotto una nuova etichetta - le "vecchie" tariffe minime, abolite con il decreto legge 1/2012, che contiene anche il tentativo (l'ennesimo) di dare ai professionisti la possibilità di costituirsi in società. Tuttavia, l'equo compenso per i professionisti è rincorso da parlamentari di ogni campo: per esempio Cesare Damiano, presidente della commissione Lavoro alla Camera (Sacconi ricopre la stessa casella al Senato), si è già espresso pubblicamente in modo favorevole.

Il gioco dell'estate assomiglia un po' al gioco dell'oca: a distanza di qualche anno si ritorna alla casella di partenza, se le facce dei dadi segnano la giusta combinazione aritmetica (quella dei parlamentari). Si vedrà a inizio agosto se ci saranno i voti per terminare il tira-e-molla sulle società, in particolare quelle tra avvocati dove potrebbero entrare, in minoranza, anche i soci di capitale. Il Ddl sulla concorrenza, che potrebbe diventare legge a inizio agosto, dovrebbe anche mettere fine all'ipocrisia di un preventivo sulle prestazioni professionali consegnato solo se lo richiede il cliente.

Eppure - al di là dell'approccio scherzoso

- il gioco dell'estate nasconde il destino di un settore, quello delle professioni, cui è affidato il compito di assistere imprese e consumatori nella tutela di interessi rilevanti: la difesa e la giustizia, la salute, l'equità e la correttezza fiscale, la corretta progettazione dell'ambiente e degli edifici, la consulenza per l'impresa, l'innovazione e così via. Il breve "calendario" dei provvedimenti ricordati dimostra, però, come da anni ci si accapigli intorno alle stesse questioni, usando ragioni ideologiche più che analisi economiche e principi giuridici (la proporzionalità delle misure ai fini da perseguire, per esempio).

Si torna allora a parlare di tariffe, sotto le spoglie dell'equo compenso, senza considerare che la questione della corretta remunerazione del professionista non si pone quasi mai se il cliente è un privato, perché quest'ultimo di rado ha la forza per tagliare la parcella. Diverso, certo, quando il cliente è "forte", grande impresa o banca. Tuttavia, anche in questo caso c'è da valutare se la rete di un compenso minimo funzioni. In ogni caso, non ci si può nascondere che verso i clienti forti valgono spesso le offerte cumulative. Restano fuori le prestazioni ad alto contenuto aggiunto, quelle che sono dirimenti per il verso di una situazione e che sono ben pagate perché fanno la differenza. Insomma, quello dell'equo compenso, pensato come un ritorno della tariffa minima, rischia di diventare uno specchietto per le allodole per i clienti forti, scaricando invece gli effetti sulle persone, con il posizionamento verso l'alto dei corrispettivi per i servizi professionali "generalizzati".

Per le società, il dibattito ideologico degli ultimi anni ha favorito il nanismo delle strutture professionali, alcune di eccellenza, ma senza aiuti di sistema per fare rete o alleanze. Se il socio di capitale per alcune professioni è un rischio - siamo sicuri che lo sia nel campo dell'ingegneria, mettendo chiari paletti nella progettazione e nella qualità della costruzione? - dall'estate 1997 c'era tutto il tempo per fare controproposte, senza nascondersi nella trincea del no.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LO STIVALE HA GIÀ SUPERATO LA SOGLIA DI PRODUZIONE DA FONTI PULITE VOLUTA AL 17% DALL'UE ENTRO IL 2020. AD INIZIO 2017 CRESCONO PIÙ GLI IMPIANTI PER IL VENTO CHE I FOTOVOLTAICI. E I SISTEMI DI ACCUMULO STANNO STIMOLANDO IL BUSINESS

Vito de Ceglia

Milano

Per fotografare la situazione delle rinnovabili in Italia, si può partire da un numero: 17,6%. È la quota del nostro fabbisogno coperta da fonti di energia green: acqua, sole, vento e calore della terra.

L'Europa ci aveva chiesto di raggiungere la soglia del 17% entro il 2020, il Belpaese l'ha superata di slancio con largo anticipo. Se guardiamo poi ai soli consumi di elettricità, i risultati sembrano ancora più positivi: secondo gli ultimi dati del Gse, nel 2016 per ogni 10 kilowattora consumati, più di 3 sono stati prodotti da fonti rinnovabili. Praticamente è come se 5 regioni come il Lazio avessero funzionato completamente senza energie fossili.

Tutto bene, quindi? Non proprio, visto che le stime del Gse dicono anche che la produzione lorda rinnovabile è stata pari a quasi 109 TWh, cioè il 32,9% dei consumi degli italiani contro il 33,2% del 2015, circa 3 Twh in meno. Al netto, il 62% risulta energia "incentivata". Il Gse aggiunge ancora che la forbice tende ad allargarsi se il confronto prende in esame l'anno 2014, quando la quota era del 37,5% con oltre 120 TWh di energia lorda prodotta. La performance delle fonti non programmabili — puntualizza ancora il Gse — sono state però influenzate dalle condizioni climatiche: gli impianti eolici in positivo, quelli fotovoltaici e idroelettrici in negativo.

Un andamento altalenante che ritorna anche nei numeri di Anie, elaborati sui dati Gaudi, che segnalano complessivamente un calo nel 2016 — rispetto all'anno precedente — del 19% di nuove installazioni di rinnovabili che toccano quota 738 MW, con il solo fotovoltaico che registra un incremento (+22%) raggiungendo la soglia di 369 MW, perdono invece eolico e idroelettrico. Che però invertono la marcia nei primi 4 mesi dell'anno: a rilento l'idroelettrico (+1), decisamente con più slancio l'eolico (+78%) consentendo al settore di chiudere il 1° quadrimestre in

L'eolico accelera e il solare frena ma la sfida decisiva è sullo storage

attivo e a doppia cifra (+11).

Un risultato, quest'ultimo, che compensa solo in parte la frenata del fotovoltaico che — nello stesso periodo — registra una flessione del 10% di nuove installazioni rispetto ai primi 4 mesi dell'anno precedente. Diminuisce sempre del 10% anche il numero di unità di produzione connesse (-10%), offuscando in qualche modo quel +9% con cui si era chiuso il 2016. Una conferma: il 58% delle installazioni fotovoltaiche continua ad essere di tipo residenziale con impianti di potenza inferiore ai 20 kW, seguono a ruota gli impianti per terziario/Pmi (fino a 100 kW) favoriti sia dalle detrazioni fiscali per il cittadino che dai benefici dell'autoconsumo per le imprese.

Nonostante qualche passo falso, la tendenza del fotovoltaico — sempre secondo le stime del Gse — alla lunga si consoliderà fino ad avvicinarsi a quota 1,5 GW al 2020. Perché? «La risposta arriva dal mercato: dopo gli anni ruggenti, e la successiva sbornia degli incentivi, il fotovoltaico ora sta crescendo in modo sano. Non mi preoccupo del calo nel 1° quadrimestre, perché sono sicuro che il 2017 sarà positivo», risponde Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili, dando voce a tutte le imprese del settore che a novembre (7-10) si ritroveranno al KeyEnergy di Rimini, manifestazione che si tiene in contemporanea con Economondo, dedicata al mondo delle rinnovabili.

«Arriveremo all'appuntamento con qualche certezza in più: il super ammortamento alle imprese per gli impianti foto-

voltaici, le detrazioni del 50% alle famiglie per quelli residenziali, che spero vengano prorogati anche per il 2018, e gli incentivi per il revamping delle strutture esistenti. Tre misure che, insieme, rappresentano ossigeno per il settore».

A dare nuovi stimoli all'industria delle rinnovabili è inoltre la crescita dirompente prevista per i cosiddetti sistemi di accumulo (o storage), che promettono di cambiare le regole del sistema elettrico rendendo l'utente finale energeticamente autosufficiente e completamente indipendente dalla rete. L'Europa è uno dei tre principali mercati dell'energy storage, insieme a Usa e Giappone, ognuna con un quarto del mercato mondiale. E nel nostro continente il 90% dei progetti di storage sono concentrati in Germania (37%), Regno Unito (29%) e Italia (25%). Stando alle stime degli analisti, entro il 2024 il mercato dei sistemi di accumulo a batteria potrebbe raggiungere un valore di circa 8,3 miliardi di dollari.

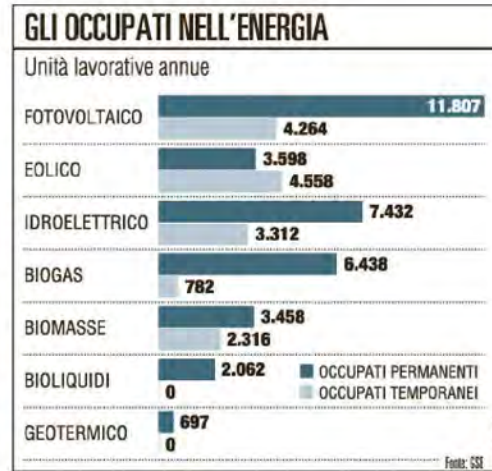
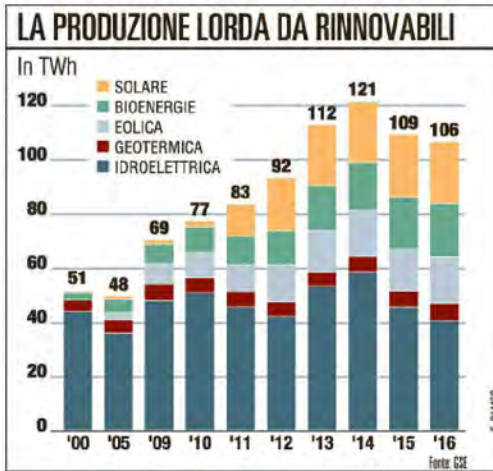
«Il futuro energetico è nell'au-

toconsumo e nella generazione distribuita — sottolinea Paolo Viscontini, presidente di Italia Solare — Questo sarà possibile grazie alla diffusione su larga scala dei sistemi di accumulo per stoccare energia prodotta dalle fonti rinnovabili. In questo modo, un utente — residenziale o commerciale — può diventare allo stesso tempo produttore e consumatore di energia. In termine tecnico, si chiama *prosumer*: cioè, un operatore che auto-produce energia per il proprio fabbisogno e ne vende il surplus in rete quando necessita. Per riuscirci il nostro Paese, dovrebbe investire in reti elettriche "chiuse" in grado di riformare autonomamente di corrente elettrica intere aree urbane».

In particolare, sul fronte del solare, Roberto Vigotti, presidente di Res4Med — associazione che raccoglie 31 leader internazionali del settore tra cui Enel Green Power, Italgen, Enerray, Enetronica, Terna, Cesi e D'Apollonia — segnala le enormi opportunità per le nostre imprese di investire e operare in Africa: «Questo continente rappresenta un laboratorio per sperimentare soluzioni intelligenti. Per competere in un mercato emergente, però si deve essere capaci di pensare *out of the box* valorizzando in modo innovativo l'esperienza tecnologica delle nostre imprese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Nei primi 4 mesi dell'anno grande sprint dell'**eolico** (+78%), che ha consentito al settore delle rinnovabili di chiudere il primo quadrimestre in attivo a doppia cifra (+11)

Lo prevede il decreto legge Sud: un mese in più (luglio 2018) per effettuare gli investimenti

Iper-ammortamento prorogato

Ma i beni devono essere ordinati entro il 31/12/2017

Pagina a cura
di **ROBERTO LENZI**

Per l'iper-ammortamento c'è la proroga al 31 luglio 2018 per effettuare gli investimenti, ma non si allungano i tempi utili per decidere se effettuare l'investimento o meno. La mini-proroga è percorribile solo per gli investimenti i cui ordini di acquisto o i contratti di locazione finanziaria risulteranno perfezionati entro il 31 dicembre 2017 e se entro la stessa data risulterà pagato almeno il 20%. Questo è quanto prevede l'art. 14 del decreto-legge 20 giugno 2017, n. 91 «Disposizioni urgenti per la crescita economica nel Mezzogiorno», pubblicato sulla *Gazzetta Ufficiale* n.141 del 20/6/2017, mettendo la parola fine, almeno per il momento, alle indiscrezioni che prevedevano una proroga fino al 30 settembre 2018.

I beni ammissibili alla proroga. Sono ammessi alla proroga sia i beni previsti dall'allegato A sia quelli previsti dall'allegato «B» dalla legge di Bilancio 2017. Negli allegati venivano identificati come beni ammissibili all'iper-ammortamento quelli funzionali alla trasformazione tecnologica e/o digitale delle imprese secondo il modello «Industria 4.0». La circolare 4/e dell'Agenzia delle entrate ha precisato che tale casistica è ammessa sia laddove l'intervento assicurati che il bene oggetto di ammodernamento rispetti le caratteristiche obbligatorie e le ulteriori caratteristiche riportate nell'allegato A o B, sia se l'impresa procede all'ammodernamento o al revamping di beni già esistenti. Nel caso di revamping di un impianto consegnato ante 2017, sono ammissibili all'iper-ammortamento i soli beni che contribuiscono alle modifiche. Per questi, come per i beni nuovi, scatta la proroga al 31 luglio 2018 per la realizzazione degli investimenti, a patto che i beni siano ordinati entro il 31 dicembre 2017 (o che il relativo contratto di leasing sia stato firmato) e che sia stato versato il 20% della spesa a titolo di acconto o di primo canone. Da quanto previsto dalla normativa è doveroso sottolineare che l'investimento inizia con l'ordine che viene effettuato e viene confermato con la quota pagata. Pertanto, un bene che viene ordinato nel 2017 in modalità diretta non potrà «splittare» nel 2018 in un acquisto tramite locazione finanziaria. Verrebbe a mancare il pagamento e la sottoscrizione del contratto

di leasing entro il 31 dicembre 2017.

L'acquisto di nuovi macchinari o il revamping. Effettuazione dell'ordine, pagamento dell'acconto, consegna del bene e data di interconnessione sono i momenti da considerare perché l'impresa possa ottenere l'iper-ammortamento del 250%. L'ordine, come già specificato, deve avvenire entro il 31 dicembre 2017, insieme al pagamento della quota del 20%. L'iper-ammortamento prevede tre momenti temporali distinti che impresa deve tenere bene in considerazione per poter usufruire dell'agevolazione. La consegna del bene determina il tempo di «effettuazione» dell'investimento. Ma fondamentale è il periodo d'imposta di «interconnessione» dell'investimento. La proroga sulla data di consegna impatta sia sul momento di effettuazione dell'investimento, sia su quello che rimane per effettuare l'interconnessione. È evidente che impresa che vuole massimizzare i benefici deve interconnettere il bene entro l'anno nel quale ha effettuato l'investimento. Questo permette da subito di maggiore ammortamento del 250%. La mancanza di interconnessione obbliga a una maggiorazione del solo 140% (super-ammortamento) nell'anno o negli anni in cui non si realizza l'interconnessione. Per poter effettuare l'interconnessione è neces-



sario che i macchinari siano consegnati ed entrati in funzione. La consegna entro il 31 luglio 2018 sposta verso fine anno l'entrata in funzione dei beni. Agosto, in Italia, non è un mese idoneo per lavorare. Quindi, se il macchinario è complesso da montare, l'entrata in funzione ritardata può posticipare l'interconnessione all'anno successivo. La circolare n. 4e del 30 marzo 2017 specifica che l'ammontare della maggiorazione relativa all'iper-ammortamento sarà fruibile solo a partire dal periodo di imposta in cui il bene viene interconnesso. L'eventuale ammortamento dovrà essere ridotto di quanto già fruito in precedenza a titolo di temporaneo super-ammortamento. Pertanto, l'impresa che avvia le macchine ma non le interconnette, per esempio per mancanza di tempo, perde un anno di super-ammortamento.

Quando l'investimento si può definire realizzato entro il 31 luglio 2018. Lo spostamento della consegna al 31 luglio 2018 riporta l'attenzione sulle caratteristiche che determinano quando l'investimento può essere considerato effettuato. Questi cambiano a seconda della modalità di acquisizione: un conto è la modalità di acquisizione diretta, altro è quello tramite locazione finanziaria. Leggendo le varie circolari emerge che per gli acquisti diretti vale, come data di realizzazione dell'investimento, quella riconducibile alla data della consegna o spedizione. Solo se è diversa e successiva, vale la data in cui si verifica l'effetto trasla-

tivo o costitutivo della proprietà o di altro diritto reale. Nell'acquisizione diretta, l'impresa non può tener conto delle clausole di riserva della proprietà. Invece, per i beni acquisiti tramite locazione finanziaria, l'impresa deve considerare il momento in cui il bene viene consegnato, ossia entra nella disponibilità del locatario. La differenza principale rispetto all'acquisto diretto si riscontra nel caso in cui il contratto di leasing prevede la clausola di prova a favore del locatario. In questo caso, ai fini della data di consegna vale la dichiarazione di esito positivo del collaudo, controfirmata da parte dello stesso locatario.

—© Riproduzione riservata—■



Italia, mercato promettente e gli investimenti ripartono

I CASI DI SENEC, SOCIETÀ CONTROLLATA DA UN GRUPPO TEDESCO, CHEAPRE UNA SEDE NEL BELPAESE, E DELLA ZCS, BRAND TOSCANO SPECIALISTA IN ROBOT E SOFTWARE CHE ORA DIVERSIFICA NEL CAMPO DELLE FONTI ALTERNATIVE

Milano

L'industria italiana delle rinnovabili vale complessivamente 3,6 miliardi di euro, il 60% del quale viene dall'export. Si tratta di un settore eterogeneo, che include per lo più produttori di componenti e impianti di generazione energetica chiavi in mano. Produttori di energia Fer (fonti energetiche rinnovabili): fotovoltaico, eolico, biomasse, geotermia, idroelettrico, solare termodinamico. E solo in piccola parte fornitori di servizi O&M (operation & maintenance).

La fotografia del settore vede oltre 220 società rappresentate in Anie Rinnovabili, l'associazione nata nel 2014 in seno ad Anie Confindustria. Tra di loro alcune si muovono da protagoniste sul mercato mondiale, anche se è in Italia, in questo momento, che gli operatori del settore nazionali (e non) vedono di nuovo interessanti prospettive di crescita: in particolare, nel mercato del fotovoltaico che nel 2016 ha registrato una lieve ripresa dopo la batosta del 2014-2015. Ripresa che, secondo gli analisti, verrà confermata anche nel 2017 e che farà finalmente decollare i sistemi di accumulo.

A corroborare questo trend sono le iniziative imprenditoriali che via via si stanno affermando in Italia. È il caso della Senec, società controllata dal gruppo tedesco Deutsche Energiewerksorgung GmbH, che ha sede produttiva ed operativa a Lipsia, primo produttore di accumulatori in Germania e uno dei più importanti a livello mondiale con oltre 14.000 unità vendute al 2016. «A ottobre il gruppo ha deciso di aprire una sede in Italia, e a maggio è stata costituita la nuova società per cogliere direttamente sul campo le op-

portunità che in questo momento storico ci sono nel nostro Paese», premette Andrea Cristini, ad di Senec.

Azienda che — oltre ai sistemi di accumulo domestici e per utenze commerciali/industriali — offre soluzioni che consentono di incrementare l'autosufficienza energetica. «Siamo nel settore da 10 anni, cioè da quando il fotovoltaico ha preso piede in Italia — aggiunge Cristini — Negli anni scorsi c'è stato un calo fisiologico di nuove installazioni post incentivi. Ora, però, il mercato si è ripreso. Nello speci-

fico, in questa fase storica, i sistemi di accumulo giocano e giocheranno un ruolo chiave per arrivare ad un reale efficientamento energetico del Paese, considerato che le rinnovabili sono fonti non programmabili».

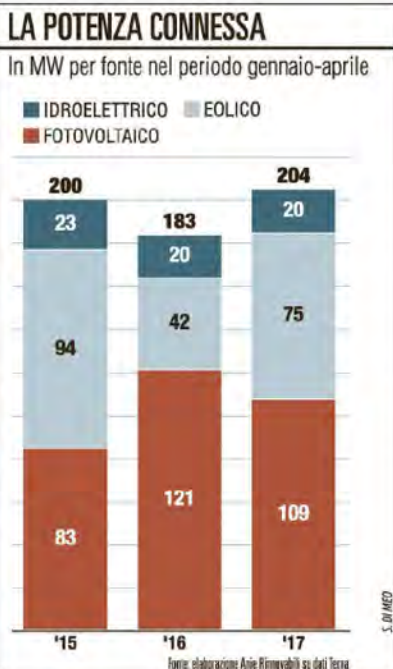
Tuttavia, in Italia — fa notare l'ad — ancora il 70-80% degli sviluppatori non hanno ancora assimilato bene il "meccanismo" dello storage. «Il mercato è ora in un momento transitorio come quello che ha vissuto il fotovoltaico nel 2005, ma siamo sicuri che ci sarà un'accelerazione in termini di sviluppo a breve

termine — puntualizza Cristini — Non a caso, da quando siamo partiti abbiamo già inserito 2.000 installatori nel nostro database. Pensiamo di diventare la seconda o terza azienda nel settore dello storage in Italia».

Chi ha deciso di scommettere sulle rinnovabili, e di riflesso sui sistemi di accumulo, è anche la toscana Zucchetti Centro Sistemi (Zcs), azienda nata come produttrice di software ma che poi ha sviluppato competenze in settori come robotica, automazione e sanità. Rispettivamente gestiti da 4 business unit: Software, Automation, Robotics e Healthcare. La quinta, Innovation, è la più recente ed è dedicata alle energie rinnovabili e alle soluzioni per risparmio energetico residenziale e commerciale. Le 5 divisioni aziendali hanno raggiunto un giro di affari complessivo di 53 milioni nel 2016, spinto dalla quota export che rappresenta oltre il 65%.

Sul mercato delle rinnovabili, Zcs si è presentata con una gamma di inverter di ultima generazione (Zcs Azzurro), di cui uno progettato ad hoc per l'accumulo di energia da installare nei nuovi impianti di tipo residenziale e commerciale fino a 10 KWh. «La nuova potenza fotovoltaica installata in Italia a partire dalla metà del 2015 vale circa 320-350 MW all'anno — dichiara Averaldo Farri, division director della divisione Innovation — Tutti i segnali economici mostrano che questo mercato, benché sia solo circa un decimo di quello che avevamo ai tempi dei conto energia, possa durare nel tempo e quindi dare garanzie a chi investe e creare una filiera di valore che porta lavoro e sviluppo tecnologico nel nostro Paese». (v.d.c.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nella foto qui sopra **Alberto Pinori**, presidente di Anie (Associazione nazionale industrie elettrotecniche ed elettriche) Rinnovabili



Dopo un 2016 brillante, ad inizio anno il **fotovoltaico** ha rallentato ma gli operatori del settore prevedono una sua rapida risalita grazie anche allo storage



ANAS, VIA 10 MILIARDI DI LITI IL PIANO PER LE NOZZE CON FS

Gianni Armani spiega il percorso per l'integrazione con la holding di Mazzoncini a novembre

E annuncia la rottamazione del contenzioso con i costruttori: a PwC il compito di escludere il rischio di buchi nascosti. Parte la costruzione del secondo polo autostradale. Le commesse in Russia e Iran

di Daniela Polizzi e Alessandra Puato

C'è una bad bank allo studio, una scatola che contenga i contenziosi in corso per circa dieci miliardi. C'è un obiettivo: costruire il secondo polo italiano delle autostrade dopo Atlantia, che parta dal Sud e sia targato Stato. C'è un progetto: espandersi anche all'estero, a partire da una concessione che sta per essere acquisita in Russia, la prima oltreconfine. E c'è un calendario più chiaro per l'integrazione con Ferrovie: superate tre condizioni chiave fissate dal governo, entro novembre dovrebbe chiudersi il passaggio di azioni alla holding di Fs, d'accordo con l'amministratore delegato Renato Mazzoncini. Che convocherà in autunno un consiglio per varare l'operazione.

Conclusa l'Autostrada del Mediterraneo, la Salerno-Reggio Calabria che era l'«emblema del fallimento e ora viene valorizzata», per l'Anas sono giorni intensi. Ancora di più per il suo amministratore delegato Gianni Vittorio Armani, il cui mandato scade nel 2018. «Sarà colpa nostra se cade un ponte, se una strada è chiusa», dice e si riferisce all'effetto del matrimonio con Fs.

Il 26 giugno
l'azienda
che

gestisce 26 mila km di strade ha approvato il bilancio 2016. Lusinghiero: utile di 18,9 milioni (+13%) e margine operativo lordo a 150,6 milioni (+21%). Anche l'indebitamento sembra ora sotto controllo. «Migliora gradualmente — dice Armani —. A fine 2015 era al picco di 1,8 miliardi, a dicembre scorso si è più che dimezzato a 700 milioni. La pubblica amministrazione resta il primo debitore». Luglio è un mese cruciale. Il contratto di programma atteso da un anno e mezzo dovrebbe essere autorizzato dal Cipe. La sua firma è una delle tre condizioni per procedere all'integrazione con Fs. Le altre sono l'impatto zero di questa operazione sui conti pubblici. E la sicurezza che l'Anas sia in grado di far fronte a un contenzioso da 9,8 miliardi. L'esito non è scontato.

Fondi statali e bad bank

La prima boa da doppiare è appunto il contratto di programma 2016-2020: i soldi con i quali lo Stato contribuisce al bilancio Anas. Anziché a piè di lista, sarà a corrispettivo: finanziamenti finalizzati a precisi investimenti, e con la responsabilità dell'Anas sui tempi e la qualità degli interventi. Dice Armani: «È una struttura finanziaria di mercato e quinquennale. Non si naviga più a vista, ma sul lungo periodo». Finora lo Stato versava soldi ad Anas che per conto dello Stato realizzava le opere. Ora si cambia. Sempre che la firma arrivi, perché le trattative col Tesoro e il ministero dei Trasporti sono ancora in corso. La cifra sarebbe più alta rispetto al miliardo l'anno attuale: si parla di 16 miliardi su cinque anni, che possono salire a 23 con interventi di mercato.

L'altra condizione è il superamento del contenzioso e qui entra in gioco la bad bank che potrebbe accelerarne la



chiusura. L'idea di Armani è affidare, con un contratto di servicing, il portafoglio di questi debiti a un professionista nelle risoluzioni dei contenziosi. Il veicolo allo studio potrebbe contenere sia i 9,8 miliardi di valore originario dei debiti, soprattutto verso i costruttori, sia i soldi disponibili per la loro potenziale copertura: 1,93 miliardi stimati a bilancio. Nella storia dell'Anas i debiti si rimborsano infatti al 6-7% del valore originario, un po' come per le sofferenze delle banche. Servirà comunque l'autorizzazione dell'Anac. «Il contenzioso si può risolvere anche subito se si trova l'accordo — dice Armani — . Così si

La crescita

Per il terzo passo, cioè la garanzia che non ci siano impatti sulla finanza pubblica, non si prevedono ostacoli. Ma solo una volta soddisfatte tutte e tre le condizioni, il Tesoro potrà conferire alla holding Fs il 100% di Anas, con un aumento di capitale. La quotazione delle Freccie e dei treni a lunga percorrenza seguirà una strada parallela. Di certo la nuova Anas sarà più grande, perché avrà più partecipazioni dirette nelle autostrade in Italia e all'estero. Una novità è la Russia. «Stiamo completando l'acquisizione di una concessione per 228 km da Mosca verso la Georgia» dice Armani. L'investimento iniziale potrebbe valere sui 100 milioni e l'operazione chiudersi a fine estate. Si tratta anche d'immettere tecnologia sulla tratta; è il primo acquisto dell'Anas fuori dall'Italia. In Iran è invece in stand by per motivi geopolitici (leggi Trump) un'operazione per 1.200 km sulla Via della Seta. «Stiamo sondando le banche cinesi per accelerare». E in Italia? Qui l'Anas possiede già 370 km di concessioni per un valore di 207 milioni, dal Montebianco al Passante di Mestre. Ora sta per entrare in Autovie Venete: potrebbe rilevarne il 40% per circa 200 milioni a fianco di Regione Friuli e Veneto, con il rinnovo in corso della concessione in house. L'altro fronte è a Sud, area a fallimento di mercato. La collaborazione attuale con il Consorzio autostrade siciliane dovrebbe trasformarsi in spa (di Anas al 51%) e generare il secondo operatore italiano con 800 km di autostrade. La Regione Sicilia dovrebbe pronunciarsi entro fine mese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



immetterebbe liquidità sul mercato, ristabilendo i rapporti con le imprese di costruzioni». È in corso la valutazione di fattibilità, nel caso ci sarà una procedura d'asta per assegnare il portafoglio. Per l'analisi del contenzioso è stata scelta Pricewaterhouse.



Alla guida

Gianni Vittorio Armani è presidente e amministratore delegato di Anas dal 18 maggio 2015. Sta lavorando all'aggregazione del gruppo con le Ferrovie

E

● Lavori in corso

Dovrebbe concludersi a novembre l'integrazione con l'Anas, che diventerebbe una gamba delle Ferrovie come Trenitalia e Rfi. Il Tesoro conferirebbe le azioni Anas a Fs holding in aumento di capitale. Nel 2018 è invece in calendario la quotazione delle Freccie e dei treni a lunga percorrenza, sulla cui fattibilità è al lavoro l'advisor Nomura. Dovrà nascere una sorta di Trenitalia 2 con dentro le Freccie, gli Intercity e anche i treni a servizio universale (non i regionali): perciò servirà un decreto della presidenza del Consiglio



Il debito migliora, in un solo anno è più che dimezzato. La pubblica amministrazione è il primo debitore



Il gruppo sta per entrare in Autovie Venete: rileverà il 40% a fianco di Friuli e Veneto

L'Internet delle cose è un vero boom nel 2017 varrà 800 miliardi di dollari

È UNO DEI SETTORI IN MAGGIOR FERMENTO ED EVOLUZIONE SIA DAL PUNTO DI VISTA DEI SERVIZI CHE DELLA CONNETTIVITÀ E DEI DEVICE, TRA I QUALI OCCUPANO UN POSTO DI ASSOLUTO RILIEVO GLI INDOSSABILI: TASSO DI CRESCITA ANNUO DEL 18,2 PER CENTO

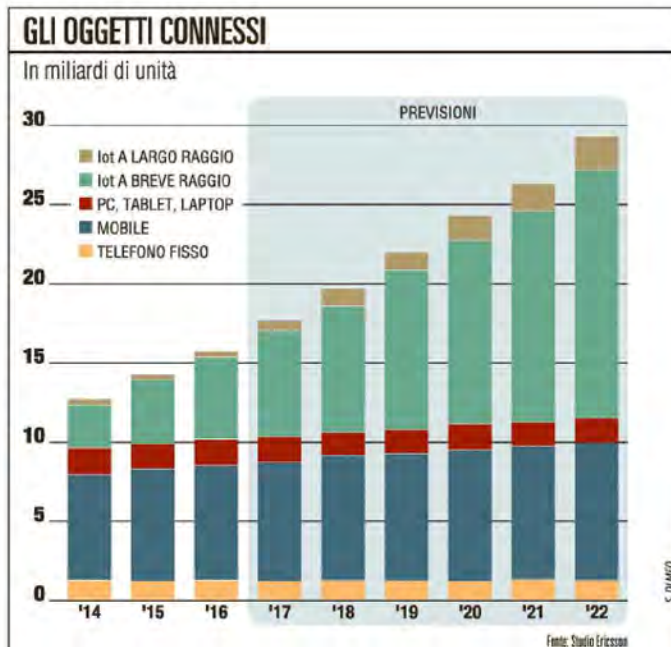
Maria Luisa Romiti

L'Internet of Things sta crescendo rapidamente insieme a tutto l'ecosistema di dispositivi, applicazioni e servizi a questo legati. Secondo la "Worldwide Semiannual Internet of Things Spending Guide" di IDC si registra su base annua una crescita del 16,7% della spesa globale (hardware, software, servizi, soluzioni, connettività), con un mercato che quest'anno vale 800 miliardi di dollari e nel 2021 dovrebbe arrivare a investimenti per 1.400 miliardi di dollari.

In base all'Ericsson Mobility Report nel 2016 c'erano a livello globale 16 miliardi di oggetti connessi che nel 2022 diventeranno 29 miliardi: di questi circa 18 miliardi saranno "legati" all'Internet delle cose (autovetture, macchine, contatori, sensori e indossabili).

A proposito di questi ultimi, continua il trend di crescita e i produttori quest'anno consegneranno globalmente 125,5 milioni di dispositivi, con un incremento del 20,4% rispetto al 2016 che ha registrato 104,3 milioni di unità vendute. Questo secondo i dati riportati nel Worldwide Quarterly Wearable Device Tracker di IDC, dal quale emerge che entro il 2021 il volume di vendite quasi raddoppierà, per toccare quota 240,1 milioni con un tasso medio annuo di crescita in cinque anni del 18,2 per cento.

I numeri sono consistenti anche perché la ricerca IDC ha preso in considerazione diversi tipi di indossabili. Gli orologi rappresentano la quota di mercato più importante: quest'anno ne saranno consegnati 71,4 milioni con un market share del 56,9%, per salire a 161 milioni di pezzi nel 2021 e una crescita media annua nei cinque anni del 26,5 per cento. Almeno fino al 2019, quando la connettività sarà più capillare, saranno venduti più modelli base, ovvero quelli che non eseguono applicazioni di terze parti, rispetto agli



Nel grafico qui sopra le variazioni in crescita delle vendite di prodotti legati all'Internet of things secondo le elaborazioni di diversi istituti di ricerca, tra cui Idc e Ericsson

smartwatch più evoluti come l'Apple Watch e il Samsung Gear. Gli altri dispositivi da polso, chiamati da IDC wristband, rappresentano il 37,9% del mercato (47,6 milioni di unità), ma la quota in questi cinque anni è destinata a calare fino al 21,7 per cento.

Poi ci sono gli auricolari: non i "tradizionali" modelli Bluetooth per telefonare, ma quelli che offrono funzionalità aggiuntive (scambio di informazioni con lo smartphone, storage di musica e così via, come i Samsung Gear Icon X). Nel 2017 ne verranno consegnati 1,6 milioni (market share dell'1,3%) per arrivare nel 2021 (tasso medio di crescita del 39,7%) a 4 milioni di unità e una quota di mercato dell'1,7 per cento.

Il mercato dell'abbigliamento "intelligente" ha fatto passi avanti grazie a numerosi produttori cinesi che propongono magliette, cinture, calzature, calze, accessori e così via. I consumatori non sono ancora abituati a indossare capi di abbigliamento "connessi", mentre gli atleti professionisti e le squadre sportive li stanno adottando per monitorare e migliorare le prestazioni dei giocatori.

Un esempio: sarà disponibile a breve sembra il giubbotto intelligente, nato dalla collaborazione tra Google e Levi's, che permetterà, grazie a un tessuto all'avanguardia, di gestire i device e restare connessi anche in movimento. Nel 2017 il mercato dell'abbigliamento smart vale 3,3 milioni di pezzi con un market share del 2,6%, ma in questi cinque anni IDC prevede che ci sia un tasso medio annuo di crescita del 76,1% che porterà a 21,6 milioni di unità consegnate nel 2021.



Nel 2021 l'Internet of things dovrebbe arrivare a investimenti per 1.400 miliardi di dollari. Il mercato dell'abbigliamento smart vale 3,3 milioni di pezzi con un market share del 2,6% quest'anno. Nei prossimi cinque anni il tasso medio di crescita sarà del 76,1%



[L'INCHIESTA]

Case, niente affari in tribunale 250mila aste senza acquirenti

Paolo Griseri

La tendenza si è invertita nel 2015, a dimostrazione che anche le aste giudiziarie possono essere un valido termometro per tastare il polso sociale del Paese. Ancora nel 2014 infatti le nuove cause iscritte superavano di gran lunga quelle evase: quasi 70 mila le prime contro meno di 65 mila per le seconde.

Effetti di una crisi che ancora tre anni fa ha costretto molti italiani ad alzare le braccia riconsegnando quasi sempre alle banche l'alloggio acquistato accendendo mutui diventati troppo onerosi.

segue a pagina 8



Case, niente affari in tribunale 250mila aste senza compratori

IN CALO IL NUMERO DELLE ABITAZIONI ALL'INCANTO IN ITALIA, SEGNO DI UNA MINI-RIPRESA ECONOMICA, MA RESTA ALTO L'IN VENDUTO. IL TEMPO MEDIO DI AGGIUDICAZIONE È DI CINQUE ANNI E MEZZO, AL SUD E NELLE ISOLE PERÒ SALE A OTTO E MEZZO

Paolo Griseri

segue dalla prima

L'anno successivo, il cambio di passo: nel 2015 le cause iscritte sono crollate a 56 mila, 13mila in meno dell'anno precedente. Contemporaneamente le aggiudicazioni all'asta sono salite a poco meno di 67 mila, segno, probabilmente, di una maggiore liquidità circolante. L'effetto combinato dei due movimenti ha fatto crollare da 270 a 260 mila il numero delle cause pendenti alla fine del 2015. La tendenza alla diminuzione delle cause giacenti è proseguita anche nel 2016 perché, nonostante un nuovo incremento delle iscrizioni, il numero delle aggiudicazioni è rimasto costante e decisamente superiore ai nuovi ingressi.

Trend ribassista

Se il trend proseguirà, nel 2017 si potrebbe scendere sotto la soglia delle 250 mila cause pendenti.

I dati sull'andamento delle aste giudiziarie in Italia sono stati elaborati da Ribes, una società del gruppo Tecnoinvestimenti, leader nel settore della digitalizzazione e Credit information. «L'andamento delle aste giudiziarie - dice il responsabile marketing di Ribes, Diego Mutarelli - mostra certamente che è diminuito il numero di

nuovi alloggi portati all'asta ma anche che è sceso in modo significativo il pezzo di vendita rispetto al valore». Questo infatti sembra essere il principale lascito della crisi: il crollo dei valori di vendita. Se nel 2013 un immobile messo all'asta veniva mediamente aggiudicato per metà del suo valore, lo scorso anno veniva battuto a meno del 40 per cento. «Un valore di realizzo molto basso sia per il creditore sia per il debitore», osserva Mutarelli. Ma il fenomeno si spiega con la necessità delle banche di liberarsi comunque di crediti non esigibili che pesano sui bilanci.

L'analisi degli andamenti delle aste nelle diverse parti d'Italia aggiunge approfondimenti interessanti. Un po' a sorpresa la regione dove le percentuali di realizzo sono più alte è la Basilicata che quattro anni fa vendeva al 69 per cento del valore e oggi è comunque al 45 per cento, ben oltre la media nazionale. Maggiore disponibilità di spesa? «Bisogna stare molto attenti a trarre conclusioni», avvertono i ricercatori di Ribes. Facendo osservare che «in Basilicata i tempi di aggiudicazione sono molto superiori alla media nazionale» e che dunque chi compra finisce per risarcire in parte il tempo di attesa del venditore. «In generale - osserva Mutarelli - i tempi di aggiudicazione nelle regioni del Sud sono molto superiori a quelli delle regioni del Nord». Questione di efficien-

za dei tribunali? «Direi soprattutto un problema di costume. Nel Sud è molto più diffusa l'abitudine a trovare un'intesa fuori dalle aule giudiziarie. L'immobile portato all'asta viene poi venduto con una trattativa diretta tra creditore e debitore. Quelli che vengono aggiudicati con regolare asta rappresentano la parte che non è diventata oggetto di accordo con i debitori. Questo spiega perché poi questo residuo sia più difficile da vendere e rimanga in asta per molti anni».

Tempi di aggiudicazione

Abitudini che spiegano in parte la tendenza media nazionale: il tempo di aggiudicazione di un immobile messo all'asta in Italia è di 5 anni e mezzo. Ma le differenze per macro aree regionali sono fortissime. Nelle regioni del Nord ci vogliono tra i quattro anni (Nord-Est) e i quattro anni e quattro mesi

(Nord-Ovest) mentre nel Sud e nelle Isole la media è di otto anni e mezzo. La differenza si spiega in parte con la tendenza del Sud a trovare soluzioni extragiudiziarie. In ogni caso i due estremi sono rappresentati da due regioni piccole: in Valle d'Aosta ci vogliono meno di due anni e mezzo per aggiudicare un immobile, in Basilicata, che sembra il paradiso dei venditori per l'alta percentuale di realizzo, il tempo medio di aggiudicazione schizza a 13 anni e mezzo. Ma non va molto meglio in Sicilia dove bisogna attendere 10 anni e mezzo. E in Calabria dove il tempo medio di attesa è di 8 anni e mezzo.

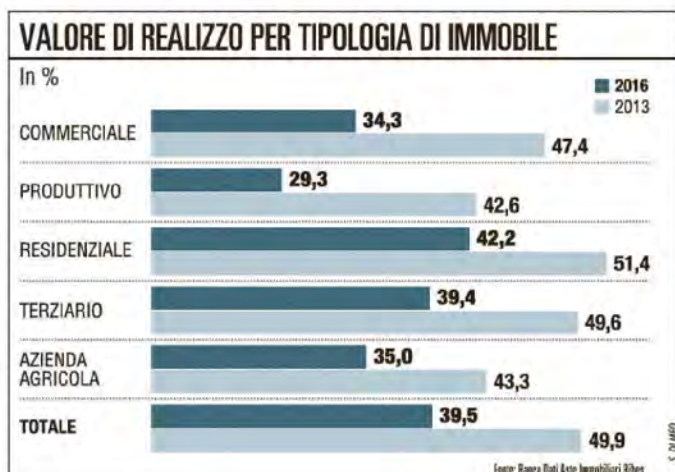
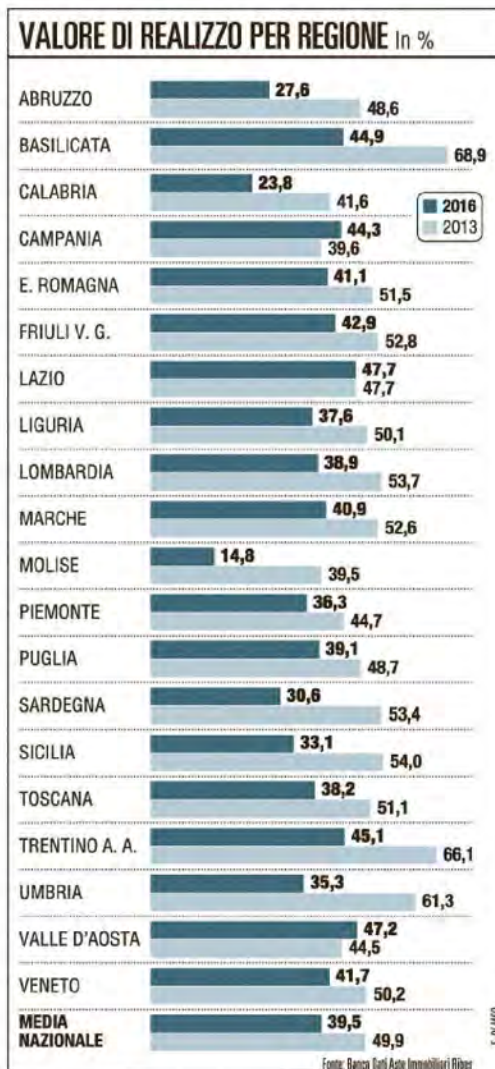
L'esempio lucano

«Non sempre - dice la ricerca di Ribes - c'è un rapporto diretto tra l'allungarsi dei tempi di aggiudicazione e la diminuzione dei valori di vendita. Ci sono anche casi che dimostrano il contrario». Uno di questi è il già citato esempio lucano. Ma lo stesso vale nell'analisi dei settori. Il tempo medio di aggiudicazione di un esercizio commerciale andato all'asta era di sette anni e mezzo nel 2013 quando la percentuale di realizzo rispetto al valore sfiorava il 50 per cento (47,4). Nel 2016 i tempi di aggiudicazione degli esercizi commerciali sono scesi a sei anni e mezzo. Ma, lungi dall'aumentare, il valore di realizzo è drasticamente sceso al 34,3 per cento. «Se si guarda all'andamento delle aste giudiziarie a livello generale è possibile considerarle uno strumento di valutazione

della situazione sociale ed economica del Paese. Se invece scendiamo all'analisi di dettaglio abbiamo risultati meno facilmente leggibili perché risentono delle tante situazioni particolari presenti nelle aree del Paese», spiega Mutarelli. «Per questo - aggiunge - noi ci siamo dotati di un algoritmo per prevedere tempi e valori di aggiudicazione di un immobile a se-

conda dell'area geografica e della tipologia, se ad uso residenziale, commerciale, agricolo, produttivo o del terziario». Dati che non servono solo a chi si trova costretto a mettere all'asta un immobile ma anche alle banche che dall'andamento delle vendite giudiziarie finiscono per far dipendere una parte dei loro bilanci.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



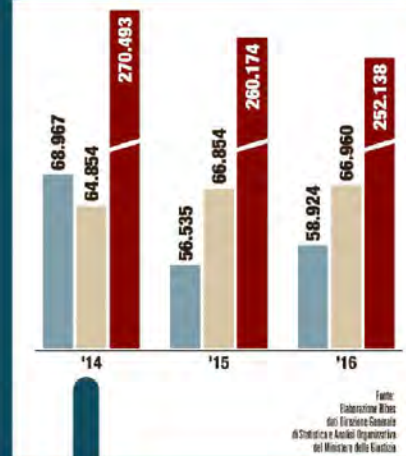
Diego Mutarelli (1), responsabile marketing di Ribes e **Graziano Delrio (2)**, ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti

LE ASTE IMMOBILIARI IN ITALIA

IL CASO I

Scendono anche le procedure pendenti

Nonostante le procedure iscritte siano aumentate nel 2016, le procedure definite sono rimaste al palo, mentre le procedure pendenti sono scese a 252 mila da 260 mila del 2015. Nel 2014 erano ancora superiori, a 270 mila. Il tempo medio di aggiudicazione di un immobile a un'asta è risalito a 5,5 anni durante lo scorso anno.



■ PROCEDURE ISCRITTE ■ PROCEDURE DEFINITE ■ PROCEDURE PENDENTI



Il ministro della Giustizia, **Andrea Orlando** (1), **Jean-Pierre Mustier** (2), amministratore delegato di Unicredit e **Andrea Mangoni** (3), ad di doBank, la società di Fortress specializzata in gestione degli Nple che si quoterà il 20 luglio



5,5 ANNI

È stato il tempo medio di aggiudicazione nel 2016 degli immobili messi all'asta

39,5%

È la percentuale media di realizzo di un bene reale messo all'incanto rispetto al valore stimato

308 MILA EURO

È il valore medio di aggiudicazione in asta di un immobile ad uso agricolo

Il presidente dell'Abi, **Antonio Patuelli**



MATTONI DA PROFESSIONISTI ARBIB VA A CACCIA DI CLINICHE

Il rappresentante in Italia di Colliers International propone nuove strategie per l'immobiliare delle Casse autonome
Advisor di Enpam, spiega che il modello si può replicare, con destinazioni d'uso coerenti con l'attività degli iscritti

di **Isidoro Trovato**

A caccia di rendimenti. Investitori, fondi pensione e casse previdenziali ormai cercano nuove proposte in un mercato sempre più complesso dove l'immobiliare residenziale è in dismissione, la Borsa espone a rischi e i titoli di Stato non offrono margini di profitto.

Rotte possibili

L'immobiliare però può offrire grandi margini di ritorno se utilizzato in modo diverso rispetto al passato. Ne è convinto da tempo Ofer Arbib, 52 anni, fondatore del portale CasaClick.it, che dopo esperienze nei gruppi Pirelli Real Estate e Tecnocasa, ha lanciato in Italia nel 2004 Colliers International, tra i principali brand globali del real estate. Colliers è advisor di investitori istituzionali come Banca D'Italia, Enel, Eni, Generali, Real Mutua, Telecom Italia, ma soprattutto di Enpam, la cassa di previdenza dei medici italiani, la prima ad aver esplorato forme di investi-

mento in discontinuità col passato. «Per esempio è in atto la dismissione del patrimonio residenziale tramite cooperative di inquilini — ricorda Arbib —. Si tratta di immobili che garantivano rendimenti solo in tempi di equo canone e che ora vengono dismessi attraverso la Fondazione Enpam Real estate. Ma l'immobiliare può assicurare ancora marginalità costanti se si individuano strutture redditizie e con destinazioni d'uso coerenti con l'attività degli iscritti. Caso simbolo in tal senso è l'acquisto dell'Ospedale San Giuseppe di Milano acquistato un anno fa dal fondo Aesculapius, al 100% in mano all'Enpam. Un investimento da 85 milioni con una capitalizzazione del 6% che offre benefici anche agli iscritti alla cassa di previdenza dei medici».

Non un caso isolato, visto che Arbib dal 2012 è anche azionista di riferimento di Antirion Sgr che a oggi gestisce un portafoglio immobiliare pari a 1,8 miliardi di euro di cui Enpam è il quotista principale.

E all'interno di Antirion c'è anche il fondo Aesculapius che ha effettuato «l'operazione San Giuseppe». Un modello replicabile anche per altre casse di previdenza? «Assolutamente — afferma l'advisor italo-israeliano — tutte le casse di previdenza privata possono guardare a immobili funzionali per i loro iscritti. Enpam, per esempio vanta, soltanto a Milano, 24 edifici per una superficie totale di 490 mila metri quadrati. Dei 24 edifici, 9 sono liberi e possono essere trasformati in altre destinazioni, come residenze sanitarie assistite, residenze universitarie, cliniche, ospedali leggeri o di sistema».

La seconda via

Altro investimento immobiliare «atipico» è quello per il finanziamento di building strategici e dal sicuro rendimento anche al di fuori dall'Italia. «La nostra operazione più importante è stata quella con cui abbiamo finanziato la realizzazio-

ne del location londinese di Amazon — ricorda Arbib — un building disegnato dall'archistar Norman Foster su cui Enpam ha deciso di effettuare un investimento da 260 milioni di sterline, il più importante mai fatto all'estero da un fondo pensione italiano. Con Amazon è stato stipulato un contratto di locazione da 15 anni senza possibilità di recesso in una città come Londra dove il mercato immobiliare ha i ritmi di crescita più alti d'Europa. Un esperimento che abbiamo intenzione di replicare e stiamo già guardando le più importanti nazioni europee, Germania in testa, per individuare location importanti. Anche le operazioni sulle infrastrutture hanno un alto potenziale. Ma per favorire gli investimenti in economia reale, lo Stato italiano dovrebbe eliminare quella penalizzante doppia tassazione sui rendimenti dei fondi pensione, che rappresenta un caso unico in tutta Europa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Pensioni

Ofer Arbib, 52 anni, italo-israeliano, tramite il fondo Antirion, è advisor di Enpam, cassa di previdenza dei medici italiani



Manager della sicurezza ad agosto le nuove regole per la gestione dei rischi

STAVOLTA SI PUNTA A DEFINIRE IN MODO DETTAGLIATO LE CONOSCENZE, LE COMPETENZE E LE ABILITÀ CHE DEVE AVERE OGGI UN DIRIGENTE DEL SETTORE: L'ESAME DI CERTIFICAZIONE SI BASERÀ ANCHE SULLA CAPACITÀ DI APPLICAZIONE PRATICA

Massimiliano Di Pace

Roma

Ad agosto 2017 uscirà la terza versione della norma che disciplina il professionista della security: la Uni 10459. Lo annuncia Massimo Marrocco, coordinatore del gruppo di lavoro dell'Uni incaricato di sviluppare le nuove regole professionali: «La nuova norma punta a regolamentare in modo molto dettagliato le conoscenze, le competenze e le abilità che deve avere oggi un security manager. Inoltre, l'esame di certificazione dovrà basarsi non solo sulla verifica delle conoscenze, ma anche sulla capacità di applicarle, in particolare per quanto riguarda la gestione del rischio».

Le conoscenze che un security manager deve possedere sono diversificate: si va dall'organizzazione delle misure di sicurezza, alle norme che le impongono, dalle tecniche di identificazione dei rischi a quelle di continuità operativa, passando per la psicologia e le problematiche delle infrastrutture critiche, come aeroporti, stazioni o centrali elettriche.

«Questa multidisciplinarietà è la conseguenza dell'evoluzione dei rischi che imprese e enti pubblici devono oggi affrontare - spiega Vincenzo Circosta, un security manager che opera come consulente presso diverse aziende e enti pubblici. Se un tempo bastava avere un'esperienza di dirigente delle forze dell'ordine, essendo i rischi centrati su furti e attacchi terroristici a manager, oggi, con minacce più complesse, come la criminalità informatica, il terrorismo internazionale, lo spionaggio industriale, la pirateria marittima, occorre attivare misure specialistiche, che richiedono appunto competenze articolate».

Ma cosa fa un security manager? «I compiti principali - ricorda Circosta - sono l'individuazione dei rischi, la loro valutazione, e il loro trattamento, ovvero l'attivazione di misure che possono ridurre il rischio, o addirittura neutralizzarlo, oppure trasferirlo mediante l'assicurazione. Tutto questo nel rispetto della norma Iso 31000, che disciplina il trattamento dei rischi, quali l'incendio, il furto, l'intrusione, il sabotaggio, il terrorismo, la perdita dei dati, ma anche l'integrità dei lavoratori e dell'ambiente. In definitiva il security manager deve essere un regista, in grado di coordinare l'attivazione di misure da parte dei diversi specialisti richiesti, senza escludere che a volte è lui stesso attuatore delle misure».

Non secondari sono poi altri compiti, richiamati da Marrocco: «Spesso i security manager sono chiamati a condurre indagini e a gestire emergenze. Per svolgere tutte queste funzioni il professionista della security deve avere diverse abilità, che vanno dal teamwork al controllo dello stress, dalla comunicazione al problem solving».

Una delle attività più impegnative è quella dei security manager delle banche, come spiega Francesco Micillo, responsabile IT di un istituto bancario: «I dati sono la cosa più preziosa, per cui bisogna evitare assolutamente la loro perdita o la loro manipolazione. Purtroppo questi eventi non sono rari, per il fatto che i programmi presentano vulnerabilità, che sono sfruttate dagli hacker per entrare nelle banche dati. Di conseguenza le misure di sicurezza più importanti nel settore finanziario sono quelle informatiche, seguite da quelle di informazione e sensibilizzazione degli utenti, ossia funzionari e clienti, per evitare che comportamenti imprudenti con il loro computer possano determinare incidenti. E' poi fondamentale la pianificazione delle procedure per il superamento di eventuali attacchi informatici».

Altre attività di security management

nelle banche riguardano la sicurezza fisica, ovvero il controllo degli accessi nelle agenzie, la gestione della cassa, e il trasporto dei valori. «L'alto uso del contante che si fa in Italia - continua Micillo - aumenta sicuramente il rischio di rapine, creando difficoltà di non poco conto per il security manager, ma anche l'utilizzo della moneta elettronica presenta dei rischi, visto che tutto ciò che è accessibile è, per definizione, vulnerabile».

La norma Uni 10459 non ha equivalenti a livello internazionale, fanno sapere dall'Uni, e la prossima costituisce la terza versione, che segue quelle emanate nel 1995 e nel 2015. La nuova versione continua a prevedere 3 livelli di expertise in materia di sicurezza: security expert, security manager, senior security manager. «Queste tre figure - asserisce Marrocco - sono state immaginate coerentemente con le regole del Quadro europeo delle qualifiche, che prevede un apprendimento permanente, e quindi l'obbligo di formazione continua, oltre che un processo di certificazione».

Per essere un security manager professionale occorre infatti ottenere una certificazione Uni 10459, emanata da circa 10 enti di certificazione accreditati per questo aspetto da Accredia, l'ente italiano di accreditamento.

Per il momento questa certificazione è richiesta per legge (DM 269/2010) solo ai responsabili degli istituti di vigilanza, ma sono molte le aziende che utilizzano questa figura, come chiosa Marrocco: «Il security manager è previsto ormai in tutte le grandi imprese, e spesso anche in quelle medie, ma poche hanno un security manager certificato. Pur non esistendo stime ufficiali, è ragionevole ritenere che oggi siano poche centinaia. Un'offerta limitata, se si considera che anche le piccole imprese hanno a volte bisogno di un security manager, da coinvolgere nel loro caso a titolo consulenziale».





REATI ECONOMICI IN ITALIA NEL 2015

FURTI IN ESERCIZI COMMERCIALI	102.041
FURTI DI AUTOMEZZI CON MERCI	1.104
RAPINE IN BANCA	790
RAPINE IN UFFICI POSTALI	321
RAPINE IN ESERCIZI COMMERCIALI	5.337
ESTORSIONI	9.839
TRUFFE E FRODI INFORMATICHE	145.010
DELITTI INFORMATICI	9.857
CONTRAFFAZIONE	8.845
VIOLAZIONE PROPRIETÀ INTELLETTUALE	1.211

Fonte: Istat

Nel grafico a sinistra, i reati economici in Italia: al primo posto le truffe e le frodi informatiche, al secondo i furti negli esercizi commerciali



Vincenzo Circosta (1), **Francesco Micillo** (2) e **Massimo Marrocco** (3)

[LA SCHEDA]

Generici o specialistici tutti i corsi sul web

Su internet si trovano i corsi per security manager, offerti anche da atenei, come quello di Milano. Vi sono poi corsi che approfondiscono aspetti specifici dell'attività di questo professionista, come la protezione delle infrastrutture strategiche (Sioi), o la tutela dei sistemi informatici (Istituto Cefi).

Urbanistica. Responsabilità condivise ma la giurisprudenza circoscrive la rivalsa

Opere di urbanizzazione a rischio «solidarietà»

Gli acquirenti degli immobili rispondono con il costruttore

A CURA DI
Guido Inzaghi
Simone Pisani

Comprare casa, ufficio o un laboratorio in un'area interessata da un piano attuativo può esporre a rischi non banali. Se le opere di urbanizzazione (strade, parcheggi, parchi, servizi) previste dal piano non sono state completate dal costruttore, l'acquirente rischia di vedersi "presentare il conto" dal Comune, che può contestare l'inadempimento a tutti gli aventi causa dello sviluppatore dell'area. Il rischio c'è, ma la giurisprudenza l'ha circoscritto ed esistono cautele che possono eliminarlo. Ma andiamo con ordine.

I piani attuativi

La riqualificazione e la rigenerazione urbana di aree industriali dismesse, così come la trasformazione di ampi ambiti territoriali di espansione, è normalmente subordinata all'approvazione di strumenti di pianificazione attuativa, quali i piani di lottizzazione o i programmi integrati di intervento.

La finalità dei piani attuativi è di consentire che l'edificazione privata si accompagni alla realizzazione delle opere pubbliche necessarie a supportare il nuovo peso insediativo.

Per garantire il conseguimento dell'obiettivo, l'iter amministrativo di approvazione degli strumenti attuativi si fonda nella stipula

di un accordo tra gli sviluppatori e l'amministrazione comunale (convenzione urbanistica), che tipicamente, tra gli altri obblighi, prevede la cessione gratuita al Comune delle aree necessarie per le opere di urbanizzazione, nonché la realizzazione, direttamente a cura degli sviluppatori e a scomputo degli oneri da versare al Comune per la costruzione delle edificazioni private, delle opere di urbanizzazione primaria e di una quota delle opere secondarie.

Le responsabilità

Le opere di urbanizzazione di regola devono essere completate entro dieci anni dalla stipula della convenzione e il relativo impegno deve essere coperto da garanzie (normalmente fidejussioni bancarie o polizze fideiussorie).

Gli obblighi assunti dallo sviluppatore hanno però una natura che si estende ben oltre la sua sfera soggettiva.

La giurisprudenza amministrativa ha infatti affermato che l'obbligazione di provvedere a realizzare le opere di urbanizzazione deve qualificarsi come *propter rem*, nel senso che essa va adempiuta non solo dall'operatore che ha stipulato la convenzione, ma anche da coloro che richiedano il titolo edilizio, da coloro che realizzino opere edilizie e dai loro aventi causa (Tar Lombardia-Brescia, sentenza 1157/2003; Tar Sicilia Catania, 3011/2004).

Gli obblighi urbanizzativi peraltro gravano solidalmente su tutti i proprietari dei lotti inclusi nel piano attuativo, indipendentemente dalla circostanza che sul singolo lotto sia o meno prevista la realizzazione delle opere pubbliche; tutti i proprietari delle aree incluse nel piano attuativo sono dunque obbligati in solido

all'adempimento, ai sensi dell'articolo 1294 del Codice civile.

Sulla base di questi principi, con particolare riferimento ai casi in cui la società di sviluppo sta affrontando situazioni di crisi d'impresa, la natura delle obbligazioni in questione potrebbe dunque risultare rischiosa per gli acquirenti di singoli immobili o singole unità immobiliari incluse nel perimetro del piano attuativo, che potrebbero dover rispondere di obbligazioni inadempite da parte dell'originario sviluppatore.



Convenzione urbanistica

La convenzione urbanistica ha natura giuridica di accordo sostitutivo del provvedimento ai sensi dell'articolo 11 della legge 241/1990. Sul punto, la giurisprudenza si è ad ogni modo orientata nell'affermare come, all'interno delle convenzioni di urbanizzazione, prevalga il profilo della libera negoziazione. Infatti, sebbene sia innegabile che la convenzione di lottizzazione, a causa dei profili di stampo giuspubblicistico che si accompagnano allo strumento, rappresenti un istituto di complessa ricostruzione, non può negarsi che in questo si assista all'incontro di volontà delle parti contraenti nell'esercizio dell'autonomia negoziale retta dal codice civile (Consiglio di stato, sezione IV, sentenza 2040/2011)

I limiti

Ma la giurisprudenza ha introdotto importanti esclusioni e limitazioni.

Un primo orientamento giurisprudenziale, pur non unanimemente condiviso, ha difatti precisato che sono esclusi dall'area dei responsabili «i soggetti successivi acquirenti da chi ha realizzato la costruzione sulla base della concessione, con la conseguenza che qualora quest'ultimo abbia anche realizzato le opere di urbanizzazione può rivalersi con i successivi acquirenti della spesa sostenuta solo in virtù di espressa pattuizione negoziale, nella quale non viene più in rilievo il carattere "reale" dell'obbligazione». (Cassazione civile, sentenza 16999/2015), dovendosi dunque escludere dalla cerchia degli obbligati «coloro che abbiano in seguito acquistato le abitazioni» (Tar Sardegna, sezione Cagliari 13/2017). Un secondo orientamento ha poi chiarito che, anche per gli originari sviluppatori, se la prestazione è divisibile, la intrinseca parzialità della obbligazione prevale sulla solidarietà passiva (Sezioni unite, sentenza 9 aprile 2008 n. 9148) e dunque ogni proprietario è obbligato solamente per la quota di sua spettanza (Tar Campania, Salerno, 1952/2013). La giurisprudenza ha così introdotto giusti contemperamenti alla natura *propter rem* delle obbligazioni urbanizzative.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN ESCLUSIVA PER GLI ABBONATI

Le sentenze citate
www.ediliziaeterritorio.ilssole24ore.com



Gli esempi

IL CASO

LA SOLUZIONE

IL LOTTO SENZA OPERE

Un privato ha acquistato un terreno, **subentrando nel titolo edilizio** rilasciato al venditore per un edificio destinato a uffici. L'intervento ricade in un piano di lottizzazione che, per l'area acquistata, non prevede opere pubbliche. In caso di **mancata realizzazione dei parcheggi** previsti dal piano, il Comune intende rifarsi sull'acquirente

Gli **obblighi di urbanizzazione** gravano **solidalmente** su tutti i proprietari dei lotti del piano attuativo, anche se sul singolo lotto non sono previste opere pubbliche. Il Comune può pertanto richiedere **l'ottemperanza** agli obblighi della convenzione a **ciascuno dei comproprietari** delle aree incluse nel piano di lottizzazione

LA GARANZIA DELLA FIDEIUSSIONE

Una coppia ha acquistato un **appartamento** da uno sviluppatore che non ha ancora completato la **piantumazione delle aree verdi** previste dal piano attuativo. Il Comune ha mandato una **diffida allo sviluppatore** mediante la quale, alla luce della convenzione urbanistica, ha intimato di adempiere

Secondo quanto normalmente previsto nelle convenzioni urbanistiche, il Comune può **escutere la fideiussione** rilasciata dallo **sviluppatore** a garanzia del proprio impegno urbanizzativo e può dunque **dare direttamente seguito** al completamento dei lavori di piantumazione

I LIMITI ALLA SOLIDARIETÀ

Un **privato** ha acquistato un appartamento da uno sviluppatore che non ha ancora completato la **viabilità** prevista dal piano attuativo. Il Comune ha già tentato di escutere la fideiussione, ma è sorto un **contenzioso con la banca**. Il Comune vuole chiedere al privato di **ottemperare all'obbligo**

Le **obbligazioni** in questione **vincolano** anche gli aventi causa di chi si è originariamente impegnato nei confronti del Comune. Ma, secondo quanto chiarito da un **filone giurisprudenziale**, chi ha acquistato un appartamento dal costruttore è **escluso** dalla cerchia degli obbligati

I PROPRIETARI DI PIÙ LOTTI

Un programma integrato di intervento comprende **più terreni con diversi proprietari**. La convenzione con il Comune prevede il versamento da parte dei proprietari di una cospicua somma a titolo di **oneri di urbanizzazione**. Nel caso alcuni proprietari dovessero sottrarsi al pagamento, il Comune può **rifarsi** sugli altri?

Gli obblighi assunti con la convenzione gravano **in modo solidale** su tutti i proprietari dei lotti. Ma la giurisprudenza ha chiarito che, se la prestazione è divisibile, l'intrinseca parziarietà dell'obbligazione prevale sulla solidarietà passiva e **ogni proprietario** è obbligato solo per la **quota di sua spettanza**

Professionisti. Indicazioni generiche sui compensi valutate come clausole vessatorie

Tra l'avvocato e il cliente vigila il Codice del consumo

Antonino Porracciolo

■ Al rapporto tra avvocato e cliente si applicano le norme previste dal decreto legislativo 206/2005 a tutela del consumatore. Lo afferma il giudice di pace di Milano, Marina Faietti, in una sentenza dello scorso 13 febbraio.

La controversia è stata promossa da un avvocato, che ha chiesto la condanna di un'assistita al pagamento di 4.300 euro a saldo di prestazioni professionali; si trattava dell'attività svolta in un'causa di separazione, iniziata nelle forme della controversia giudiziale e poi trasformata in consensuale. Dal canto suo, la convenuta ha domandato il rigetto della domanda, sostenendo di aver già pagato per intero quanto dovuto.

Nel decidere la lite, il giudice rileva, innanzitutto, che l'accordo era stato concluso da due parti che rientrano nelle categorie di libero professionista e consumatore, previste dall'articolo 3 del Dlgs 206/2005 (Codice del consumo): il primo, infatti, aveva operato nell'esercizio della propria attività profes-

sionale, mentre la cliente si era rivolta all'avvocato «per perseguire in via esclusiva uno scopo di natura personale». Il giudice rileva quindi che la scrittura privata con cui era stato conferito l'incarico faceva riferimento, per la liquidazione dei compensi, a tabelle predisposte unilateralmente dal professionista; peraltro, anche le altre clausole del contratto erano configurate secondo uno schema standard preparato dall'avvocato e valido per tutti i clienti. Secondo il giudice si trattava di clausole vessatorie, perché il loro contenuto determinava, a carico del consumatore, «un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto» (articolo 33, comma 1, del Dlgs 206/2005). E quindi di clausole nulle, dal momento che il professionista non aveva provato che le stesse fossero state «oggetto di trattativa individuale» (articoli 34 e 36 dello stesso Decreto).

Peraltro, la disposizione che riguardava i compensi era di significato «incerto e ambiguo», giacché conteneva «il richiamo a un numero non meglio

identificato della tabella» relativa agli onorari previsti per la fase giudiziale. Il legale era quindi venuto meno all'obbligo di dare al cliente «tutte le informazioni utili circa gli oneri ipotizzabili dal momento del conferimento alla conclusione dell'incarico» (articolo 13 della legge 247/2012), sicché la liquidazione si doveva effettuare secondo i criteri generali stabiliti dal Dm 55/2014 («Regolamento recante la determinazione dei parametri per la liquidazione dei compensi per la professione forense»).

Sul punto, il giudice osserva che la causa di separazione rientra tra i processi di valore indeterminabile, quelli, cioè, di importo non inferiore a 26 mila e non superiore a 260 mila euro. Così, tenuto conto della somma complessivamente dovuta per la prestazione professionale (e quindi detratto l'acconto già versato), la cliente è stata condannata a pagare all'avvocato 1.800 euro a saldo dell'attività. A carico della donna sono state poste anche le spese del giudizio, liquidate in 660 euro.

■ RIPRODUZIONE RISERVATA

