

Mondo Immobiliare

PROFESSIONISTI DEL CREDITO

Cresce il legame tra network e mutui

Il cliente non rinuncia al consulente fisico: più intese tra operatori e mediatori creditizi

di **Adriano Lovera**

◆ Nuovi spazi per i mediatori creditizi, determinanti nel settore mutui e recentemente protagonisti di diversi accordi commerciali. È un trend legato più alle strategie distributive

del credito che a un boom dei volumi: secondo l'ultimo bollettino Abi, lo stock dei mutui in essere lo scorso dicembre era del 3,2% superiore a quello di fine 2016; e varie fonti prevedono che il 2018 farà segnare una crescita limitata a pochi punti percentuali sia come erogazioni sia come compravendite immobiliari. Il fatto è che mentre le banche chiudono gli sportelli sul territorio (meno 4 mila dal 2009 secondo il sindacato Fabi), gli italiani continuano a preferire il contatto con un consulente fisico per chiudere il finanziamento.

Secondo un'anticipazione dei dati Assofin, aggiornati a tutto il 2017, sul totale dei mutui concessi in Italia ancora il 78% viene erogato tramite il canale diretto, in sostanza le filiali. Il 18% per mezzo del canale indiretto (quindi reti

di mediatori, agenti e simili), in crescita di due punti rispetto al 2016, mentre la quota già esiguita degli intermediari online cala addirittura dal 4% al 3%; resta un 1% appannaggio dei siti internet degli stessi istituti di credito.

Ecco allora prendere forma nuovi accordi commerciali, tutti tesi ad ampliare lo spazio di contatti tra credito e acquirenti immobiliari. Money 360, la rete di mediazione creditizia creata nel 2015 dal gruppo MutuiOnline, ha appena chiuso l'accordo con Bper, portando a nove il numero di banche partner. Sul fronte dei franchising, Re/Max ha trovato un'intesa esclusiva con 24 Finance, mediatore che si avvale di una rete di 140 professionisti in Italia. Per ora la collaborazione è commerciale: l'agente Re/Max, ai clienti che manifestano il bisogno del finan-

ziamento, segnalerà la possibilità di una consulenza con un mediatore 24 Finance. Ma in futuro, almeno nelle agenzie più grandi, la vicinanza potrebbe essere più stretta, con l'ipotesi di inserire un mediatore creditizio fisso nello staff.

Sono della partita anche i portali di annunci, come Casa.it che si è appena alleata con Credipass, tra i leader italiani della mediazione. Grazie a questa intesa, chi sta cercando un'abitazione sul sito potrà direttamente calcolare un'ipotetica rata di finanziamento ed entrare in contatto con un broker. C'è movimento anche a livello di polizze a servizio del mutuo. Cf assicurazioni (Tecnocasa) distribuisce gran parte dei propri prodotti tramite la rete di mediatori del gruppo, Kiron. «Ma per sviluppare ulteriormente la rete abbiamo

I PALETTI NORMATIVI

SEGNALAZIONE VIETATA AGLI AGENTI

Il decreto 141/2010 sui contratti di credito ai consumatori vieta agli agenti immobiliari la segnalazione del mutuo e la possibilità di ricavarne un guadagno. Il ministero dell'Economia è però chiamato a emanare i regolamenti della "direttiva mutui" 2014/17/UE, che ripropone questa opzione anche per gli agenti, specificando però che ciò possa avvenire a "mero titolo accessorio". Il testo dovrà trovare un compromesso. (A. Lo.)

stretto una partnership con Ulias, associazione che riunisce circa un migliaio di subagenti assicurativi», dice Michele Cristiano, ad e direttore generale della società.

Sono movimenti di mercato che in qualche modo riguardano anche l'aspetto delle regole professionali e riaccendono il dibattito sul tema (vedi scheda). Alcuni di questi accordi non rischiano di essere al limite delle regole? «I nostri agenti non raccolgono dati e non formulano alcuna ipotesi di finanziamento. Semplicemente informano di una possibilità commerciale», precisa Riccardo Bernardi, ad Re/Max Corporate. «In ogni caso, sarebbe davvero ora di superare questa limitazione pesante - sostiene Gian Battista Baccarini, presidente di Fiaip -. Tanto più che, da qualche anno, subiamo una vera e propria concorrenza sleale, con le grandi banche entrate nel settore della compravendita immobiliare». Sul ritorno alla segnalazione dei mutui in agenzia è di avviso opposto Fimaa: «È indispensabile che resti una prerogativa dei mediatori creditizi e degli agenti in attività finanziarie», ha affermato di recente il presidente nazionale Santino Taverna.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Light+Building 2018, Le imprese Italiane protagoniste - Fiera di Francoforte 18/23 marzo

Light+Building, in luce il futuro dell'edilizia intelligente

Domenica 18 marzo inaugura a Francoforte Light+Building, la più importante biennale dedicata all'illuminazione e all'automazione degli edifici. "In rete - sicuro - comodo" è il motto che accompagna la partecipazione di 2.600 espositori internazionali, oltre 240 dall'Italia, Paese maggiormente rappresentato dopo la Germania. Attesi più di 216.000 professionisti da tutto il mondo che fino al 23 marzo potranno confrontarsi con soluzioni intelligenti, tecnologie all'avanguardia e tendenze del design. La digitalizzazione favorisce il risparmio energetico e un miglioramento del comfort negli ambienti lavorativi e residenziali. Creativi e aziende si avvicinano in modo sempre più intelligente, moderno e multifunzionale allelemento essenziale, la luce. Tematiche dell'edizione 2018 saranno per questo il vivere quotidiano smart, la sicurezza dell'edificio, il rapporto tra illuminazione e benessere.

light+building

RAYTECH, gli accessori e gli isolanti per cavi elettrici che hanno conquistato il mondo

A livello produttivo la milanese Raytech vanta la più vasta gamma di accessori e componenti per cavi elettrici del settore. La produzione spazia dalle giunzioni a stagne di bassa tensione con isolamenti in gel, ai terminali e giunti termorestringenti e auto-restringenti di media tensione. Lo stabilimento ospita il sito produttivo, un laboratorio fisico chimico e un laboratorio certificato attrezzato per ogni tipo di prova: in corrente alternata, in corrente con-



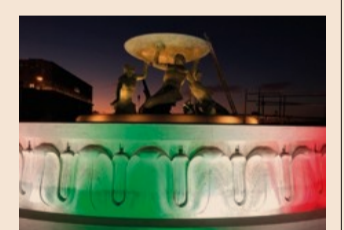
tinua, a impulso e a cicli di carico. La passione per la progettazione e l'innovazione hanno consentito a Raytech di evolversi e adeguarsi

alle esigenze e normative di un mercato nazionale e internazionale costantemente in espansione e di soddisfare e sorprendere l'utilizzatore finale con prodotti d'avanguardia, realizzati in tempi rapidi, senza mai economizzare sulla qualità, caratteristica che da sempre la contraddistingue in ambito produttivo. Le performance tecniche dei prodotti sono scrupolosamente testate e certificate da laboratori aziendali e indipendenti, per garantire massima affidabilità

agli installatori più esigenti, che possono reperire i prodotti Raytech in 40 paesi nel mondo grazie a una rete distributiva consolidata e altamente qualificata. Era il 1995 quando Raytech sviluppò CLIK, primo e rivoluzionario giunto preimpilato con gel, proseguendo nel 2000 con l'innovativa tecnologia gel di Magic Gel, il bicomponente per l'isolamento di connessioni elettriche, conosciuto in tutto il mondo. Nel corso degli anni l'azienda non ha mai smesso di evolversi e in occasione di LIGHT+BUILDING è orgogliosa di presentare gli innovativi accessori Ready Box e Little Joint. www.raytech.it Light+Building, hall 9.0 stand E31

TECLUMEN illumina ogni esigenza del settore architettonico e dello spettacolo

Ai vertici nel mercato internazionale dei corpi illuminanti, Teclumen, nata nel 1978 con 40 anni di esperienza, sviluppa soluzioni per l'illuminazione teatrale, architettonica e per giardini, proiettori e attrezzature per lo spettacolo, illuminazione di allestimenti fieristici ed effetti scenografici per piscine e fontane. La realizzazione del prodotto passa dallo studio del design per proseguire con l'analisi dell'ottica, della meccanica e dell'elettronica. Le migliori tecnologie di progettazione 3D, macchinari altamente tecnologici e la scelta di seguire internamente tutte le più importanti fasi della lavorazione, assicurano un



alto livello qualitativo e tempi di consegna rapidi e puntuali in tutto il mondo. L'ultimo importante progetto, Triton Fountain di Malta inaugurato a Gennaio, ha visto l'impiego di 129 lampade cambia colore a LED. www.teclumen.it Light+Building, hall 4.1 stand C31

Niteko. Lampade garantite a vita grazie alle tecnologie protettive Anti EOS e VOC Free

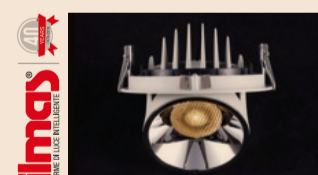
Le lampade Niteko sono protette dagli sbalzi di tensione, gli overstress elettrici (EOS) e dalle sostanze organiche volatili (VOC) e per questo sono garantite a vita. Gli ingegneri di Niteko hanno studiato una esclusiva soluzione tecnologica di protezione contro gli stress di natura elettrica denominato Advanced EOS Protection System che consente di abbattere quasi completamente i failure causati da EOS, tanto che i prodotti Niteko possono essere definiti "EOS free" e di conseguenza risultano essere le lampade tra le più affidabili del settore contenendo il tasso di



guasto al di sotto dello 0,2% annuo. Tutti i materiali utilizzati da Niteko sono privi di emissioni di sostanze volatili che possono nel tempo danneggiare il chip, o rendere meno efficienti i Led. Le lampade Niteko sono "VOC free". www.niteko.com Light+Building, hall 5.0 stand D09

ILMAS Spa - La luce si fa spazio, specialisti nel retail

Una grande azienda si vede dai numeri e dai risultati che senza la passione e il lavoro di squadra non si ottengono. Ilmas lavora da quasi quarant'anni sulla componentistica per l'illuminazione e insieme realizza apparecchi completi, innovativi e di qualità. Chi sceglie Ilmas sa di poter adottare nuove soluzioni di luce conformi alle normative, trasformare gli spazi con la garanzia di una tradizione tecnica che si sposa con la novità del design e delle necessità del mercato. La storia di Ilmas è fatta di amore per questo lavoro, di impegno e rispetto per i collaboratori guida-



ti dall'amministratore delegato Fabio Scordamaglia; è la storia di una famiglia che accoglie il cliente e lo fa sentire a casa. Queste sono le basi che permettono di guardare al futuro, scommettere sull'innovazione e proporre al meglio. www.ilmasspa.com Light+Building, hall 4.2 stand G20

LATI a Light+Building Compound Termoconduttivi LATI

Sulla scorta dell'affluenza di pubblico della precedente edizione, anche nel 2018 LATI presenta i propri materiali al LIGHT+BUILDING 2018. Azienda italiana leader nella produzione di compound termoplastici per impieghi speciali, LATI propone soluzioni vincenti per il mondo dell'illuminazione LED. Tema principale dello stand LATI sono infatti i gradi termoconduttivi per stampaggio a iniezione impiegati per raffreddare le sorgenti luminose e l'elettronica di controllo. Grazie alla loro formulazione,

questi prodotti sostituiscono l'alluminio in molte situazioni, garantendo non solo un vantaggio economico globale e un minor impatto ambientale, ma anche maggiori possibilità a progettisti e designer. Applicazioni e supporto tecnico presso il suo stand. www.lati.com Light+Building, hall 4.0 stand E41



NPF GROUP tecnologie d'avanguardia nella pressofusione dell'alluminio

A Bosisio Parini (LC), NPF Group, è attiva nel settore della pressofusione di alluminio e costruzione stampi. Per soddisfare le esigenze della clientela che richiede un prodotto sempre più completo, NPF si è organizzata e dotata di tutti i mezzi oggi disponibili nel campo tecnologico per offrire un servizio completo, dalla progettazione al prodotto finito di lavorazione meccanica, verniciatura e altri trattamenti superficiali.

Con oltre 60 anni di esperienza, 35 presse di stampaggio per fusioni da 200 grammi sino a 35 Kg e 20 macchine utensili di nuova generazione, NPF produce oltre 7 milioni di pezzi per i mercati più svariati: motori elettrici, illuminazione, riduttori, alternatori, generatori, pompe idrauliche, elettrodomestici, pneumatica, oleodinamica, controllo accessi, inverter, oil & gas e giardinaggio.

www.npf.it Light+Building, hall 4.0 stand C25



In mostra a Francoforte il design e l'innovazione di LINEA LIGHT GROUP

TechONlogic, tecnologia, tecnica e idea: si riassume così la presenza a L+B 2018 di Linea Light Group, azienda di Treviso nata nel '76, tra le prime realtà in Europa a specializzarsi nella tecnologia LED, con una qualità 100% italiana, elettronica in-house, un reparto R&D con 85 professionisti dedicati, 5 stabilimenti produttivi, 15 sedi nel mondo e più di 550 dipendenti. Linea Light Group oggi si distingue per una mission attenta alle peculiarità e alle esigenze dei partner locali in un'ottica "Think Global, Act Local" sviluppando un approccio al mercato volto a dare massimo respiro alle idee e restituendo il potere della creatività a chi progetta. Partecipazione fortemente attesa quella dell'azienda in fiera, dove presenterà le ultime novità di prodotto e la nuova immagine del Gruppo.



Diphy, vincitrice del Red Dot Design Awards 2017 e candidata all'ADI Compasso d'Oro 2018

"La prossima edizione di L+B ci darà modo di mostrare ai clienti il nostro saper fare artigiano portando i prodotti e le soluzioni illuminotecniche realizzati con l'attenzione al dettaglio tipica del Made in Italy", dice Giovanni Noris, Responsabile Marketing del Gruppo. "A L+B si concretizzerà il nuovo concept TechON-

logic, dove tecnica, idea e tecnologia sottendono l'ideazione, la progettazione e la creazione di prodotti e sistemi illuminotecnicamente performanti".

Uno stand di 560m² con un'agorà centrale dove sono esposte le soluzioni professionali e architettoniche e un'area educationale che mette in dialogo tecnologie di gestione e controllo della luce con prodotti di design. E infine, due installazioni a parete con spettacolari scenografie attraverso l'utilizzo di prodotti che sfruttano la tecnologia RGBW.

In fiera anche i prodotti vincitori di importanti premi: Diphy, con il Red Dot Design Awards 2017 e candidata all'ADI Compasso d'Oro 2018; Archiline e Reflexio con l'IF Product Awards 2018. www.linealight.com Light+Building, hall 3.1 stand E91

Con software EVE di ILEVIA controllo semplice e intuitivo di case ed edifici

Nata dall'unione di molteplici esperienze nel campo degli impianti elettrici e dello sviluppo software e hardware, Ilevia si concentra sul rendere intelligente ogni tipo di macchinario, consentendogli di comunicare informazioni per scopi di controllo remoto e analisi sull'utilizzo e manutenzione preventiva, funzionalità necessarie per rendere i propri prodotti appetibili in un mercato sempre più concorrenziale. La piattaforma EVE, mix di hardware e software sviluppato in oltre 10 anni di attività, fornisce al cliente una soluzione chiavi in mano per modernizzare il proprio prodotto: progettazione di hardware specifici, prepara-

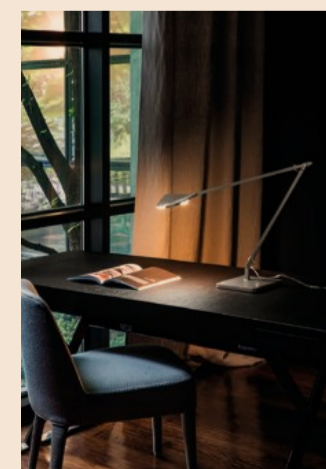
zione dell'app e di un portale per tenere sotto controllo i prodotti da remoto. Nata con l'obiettivo di essere utilizzata per gestire l'automazione degli edifici, EVE potrà

espandersi al controllo di qualsiasi prodotto: la sua natura multiprotocollo, infatti, consente di aggiungere nuovi dispositivi e sistemi per adattarsi a un mondo in rapida evoluzione. La piattaforma rende la personalizzazione di ogni progetto semplice, veloce e versatile, con l'affidabilità di un sistema presente ormai in tutto il mondo e utilizzato da centinaia di partner.

www.ilevia.com Light+Building, hall 9.1 stand D31

PANZERI con Jackie ai vertici mondiali nell'illuminazione

Panzeri nasce nel 1947 dall'intuito imprenditoriale di Carlo Panzeri. Con sede operativa a Biassono e una filiale a Monaco di Baviera, distribuisce in più di 60 paesi nel mondo confermandosi un player di riferimento nel mercato internazionale dell'illuminazione decorativa e architettonica. Tra i prodotti di maggior successo troviamo Jackie, la pluripremiata lampada da tavolo ora integrata con un sistema di Building Automation, che si basa su un network Bluetooth Low Energy (BLE) nato per gestire l'ottimizzazione, il risparmio energetico e il controllo dell'ufficio. I fulcri di questo sistema sono da una parte gli strumenti di gestione, come smartphone e i dispositivi mobili collegati a un cloud, e dall'altra la lampada da tavolo Jackie IoT (Internet of Things), progetto finanziato dalla Regione Lombardia nell'ambito del Ban-



do "Smart Living", sarà l'indiscussa protagonista di Light+Building, la prossima fiera dell'illuminazione di Francoforte. www.panzeri.it Light+Building, hall 1.2 stand C51

CENTRI COMMERCIALI

L'e-commerce non eliminerà il negozio

di **Evelina Marchesini**

◆ «Il mondo dei centri commerciali gode di buona salute: le affluenze e i fatturati sono costanti, nonostante la crescita dell'e-commerce; i centri commerciali aperti o ampliati negli ultimi due anni stanno registrando straordinari successi. Il settore però è in grande trasformazione». Ad affermarlo è Massimo Moretti, presidente di Cncc, il Consiglio nazionale dei centri commerciali che organizza il III Legal Forum a Milano il prossimo 21 marzo, nell'ambito del quale si farà il punto della situazione sul bilancio tra vendite online e quelle "fisiche" nei negozi.

A fare il bilancio sul settore retail è Raffaella Pinto, head of research di Cbre Italy, che anticipa al Sole 24 Ore i principali risultati di un report ad hoc. Secondo il quale il negozio fisico non è assolutamente morto, né rischia l'estinzione a scapito delle vendite via internet. Però sicuramente è oggetto di un forte cambiamento. Dall'ultima indagine Cbre sulle intenzioni di investimento sul mercato immobiliare italiano realizzata su un campione di quasi 60 investitori, domestici ed internazionali, attivi sul mercato italiano, è emerso che la maggior parte delle preferenze per il 2018, il 23%, premia ancora una volta il settore retail, a conferma del fatto che le



prospettive continuano a essere positive.

Certo, sta cambiando l'importanza dei vari sotto-settori che lo compongono, con una maggiore popolarità per il settore "high-street" e un minore per i centri commerciali. Inoltre la quota di chi ha scelto il retail come settore preferito dove investire nel 2018 si è contratta in modo significativo rispetto al 2017, dal 33% al 23%. È in corso una rivoluzione tecnologica che sta cambiando il mondo del retail, un cambiamento che trova nel settore logistico un buon alleato per la sopravvivenza. Oggi il retail è sempre più polarizzato tra esperienza ed efficienza: il negozio fisico è il luogo dell'esperienza ed una buona supply-chain garantisce quell'efficienza nella consegna degli acquisti online e nella gestione del reso che oggi è essenziale per sublimare l'esperienza dell'acquisto e per fidelizzare il cliente al brand.

L'evoluzione deve però avvenire anche da un punto di vista normativo legale. «Anche le regole d'ingaggio giuridiche devono adeguarsi», spiega Moretti. «Il settore retail in Italia occupa 550 mila addetti e l'auspicio è che chi dà lavoro e contribuisce enormemente dal punto di vista fiscale e crea sviluppo economico, non sia penalizzato nei confronti del canale puro e-commerce, che gode nel silenzio generale di un disallineamento normativo e fiscale. Viva la competizione, insomma, ma ad armi pari».

Gli spazi di crescita del retail in Italia sono comunque ancora ampi, soprattutto se si ragiona in un'ottica internazionale. Uno dei parametri utilizzati dagli investitori stranieri e dagli addetti ai lavori è la densità degli spazi relativi ai retail center, misurata come metri quadrati per abitante. Negli Stati Uniti, come si legge nel report di Cbre, la densità dei centri commerciali è di 23,5 metri quadrati per abitante, in Canada di 16,4 metri quadrati, nel Regno Unito si scende a 4,6. Ma in Italia siamo ancora a 2,8 metri quadrati per abitante, in coda anche rispetto alla Spagna e solo prima della Germania.

© RIPRODUZIONE RISERVATA