

I VOSTRI SOLDI

Nel Mattone

L'investimento in case, negozi, uffici, fondi immobiliari & c.

PROPRIETÀ PRIVATA



DI TERESA CAMPO

Servizi di consulenza immobiliare a tutto tondo per Homelyfe

Al via Homelyfe, servizio di consulenza studiato da Luca Malfanti Colombo per rispondere alle esigenze del cliente in materia di gestione e protezione patrimoniale. Tre le aree di competenza: immobiliare, successorio e property report. Nei primi due Homelyfe offre da singoli servizi come mappatura di proprietà immobiliari, relazioni ricostruttive ed estimative, iscrizione/trascrizione di formalità pregiudizievoli, dichiarazione di successione per arrivare a una consulenza tecnica e giuridica sia per atti tra vivi che per ultima volontà. Nel settore del property report invece Homelyfe offre servizi che spaziano da progetti divisionali, investimenti in fondi immobiliari a sostegno di procedure concorsuali o pianificazioni patrimoniali. «Sul mercato serve sempre più il wealth manager in ambito non finanziario», spiega Malfanti Colombo, «nuova figura non in antitesi con le libere professioni ma evoluzione e supporto alle stesse».

Nasce un nuovo gruppo dalla fusione di Yard in Innovation Re

Al via il nuovo gruppo Yard, nato dalla fusione per incorporazione della vecchia Yard in Innovation Real Estate (Ire). Con 25 milioni di euro di fatturato consolidato nel 2017, il nuovo gruppo si propone come uno dei maggiori player in Italia nella gestione dei servizi tecnici per l'immobiliare. Massimo Cremona e Alessandro Pasquarelli, rispettivamente presidente e amministratore delegato, conserveranno i ruoli già ricoperti in Ire. Grazie alla fusione e all'unione delle linee di business, Yard offrirà una gamma completa di servizi di gestione e consulenza specializzati, dal property management al facility&building management, dalle due diligence, alla gestione dei crediti deteriorati, Npl e Utp. Il percorso di integrazione è garantito inoltre dalla presenza di Gianfranco Navone, fondatore di Yard, che resterà senior advisor con responsabilità di sviluppo del business e dei nuovi progetti.

In un libro tutti i segreti su come «Vendere casa nell'era digitale»

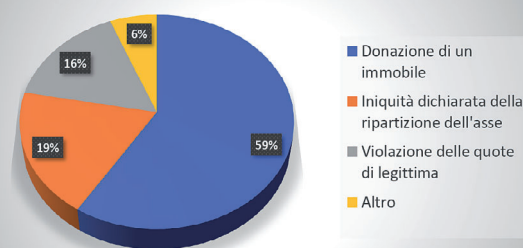
Si chiama «Vendere casa nell'era digitale» il nuovo libro di Diego Caponigro che fa il punto su come l'evoluzione tecnologica sta cambiando le regole del settore immobiliare. «Con questo libro voglio mostrare le enormi potenzialità della digitalizzazione nel mattone e spiegarne dinamiche e principi che ne stanno alla base», spiega Caponigro, fondatore di ReGold.it, e-commerce di servizi per il real estate, nonché di ReTv, web television di settore, e dell'Osservatorio immobiliare digitale. Come si trasformeranno gestionali e portali immobiliari? Cosa faranno i clienti tra qualche anno, quando avranno a portata di mano tecnologie sempre più avanzate e possibilità di scelta quasi infinite? Come cambierà il mestiere di agente immobiliare? Sono queste le domande affrontate dal libro. Ogni capitolo inizia con una vicenda ispirata a fatti realmente accaduti. (riproduzione riservata)

Successioni Di fronte a famiglie sempre più ramificate, anche il passaggio dei beni diventa a rischio. Ecco come regolarsi

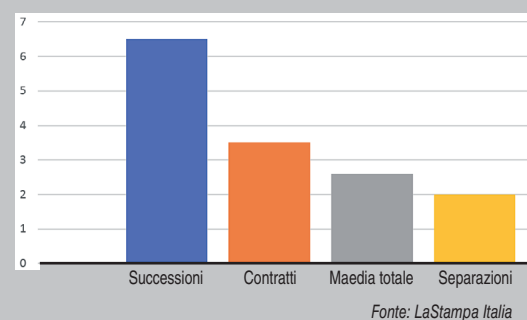
RELAZIONI PERICOLOSE

LE TANTE INSIDIE DELLA SUCCESSIONE

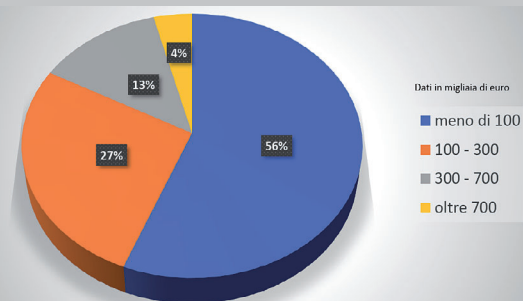
Perché nascono attriti per l'eredità?



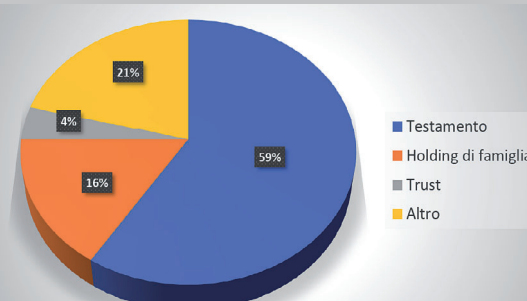
Quanto durano in media le cause in Italia?



Quanto costa difendere i propri diritti?



Quali formule legali si usano per gestire la successione?



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

di Teresa Campo

Lasciare beni immobili in eredità a coniuge, figli, nipoti e parenti vari? Non sempre è una buona idea perché può facilmente finire in rissa. Sul totale delle cause successorie, una chiara maggioranza (59%) ha proprio un immobile come motivazione, con conseguenze pesanti in termini di tempi e di costi, senza ovviamente contare gli effetti deleteri sui rapporti personali. Quanto pesanti è presto detto. Se in media per arrivare a sentenza definitiva in Italia una causa

legale si protrae per circa due anni e mezzo, quelle per testamento e successione superano i sei anni, il dato peggiore considerando che le cause per violazione di contratto si fermano a tre anni e mezzo e quelle per separazione coniugale a due. Il tutto a fronte di costi che possono anche superare i 100 mila euro tra cause in 1°, 2° e 3° grado e considerando che spesso è necessario l'intervento di un mediatore, che per accelerare i tempi interviene su ordine del giudice. E quanto emerge da un'indagine di mercato effettuata nel corso del 2017 dal team di ricerca del gruppo

Sarpi (in collaborazione con Circuiti Immobili Italia e Fiabci) su un campione di 120 soggetti tra studi legali, notarili e fiscali, clienti diretti e agenzie immobiliari, provenienti da tutta Italia e con focus su Milano e Roma. «Scopo della ricerca era capire quale ruolo hanno gli immobili nelle cause legali connesse alla successione», spiega Emanuele Barbera, presidente del gruppo Sarpi, «e soprattutto quali possono essere gli strumenti più funzionali per evitarle».

Ma se il litigio causa mattone è

(continua a pag. 60)