

del lunedì

24 ORE

Il Sole

€ 2 in Italia
Lunedì 20 Aprile 2020
Anno 156° - N° 109



con "Premio Striga - Inseparabili" € 10,00 in più; con "Premio Striga - Resistere non serve a niente" € 12,00 in più; con "Premio Striga - Il desiderio di essere come tutti" € 12,00 in più; con "Premio Striga - La Feroce" € 12,00 in più; con "I giorni dell'emergenza" € 9,90 in più; con "Norme e Tributi" € 12,00 in più; con "Aspenia" € 12,00 in più; con "Aggravamenti Casa" € 9,90 in più; con "Compensazione" € 9,90 in più; con "Accoglienza Forfettaria" € 9,90 in più; con "Il Nuovo Bilancio" € 9,90 in più; con "Corona Virus" € 9,90 in più; con "Fiscali e detrazioni" € 9,90 in più; con "Amministrazione Società" € 9,90 in più; con "How To Spend It" € 2,00 in più; con "Il Maschile" € 2,00 in più.
Prezzi di vendita all'estero: Monaco P. € 2, dal lunedì al sabato, € 2,5 (la domenica), Svizzera Sfr 3,20

ilssole24ore.com
lunedì@ilssole24ore.com



Focus
Tutte le regole per il ritorno all'attività

Inserito di 16 pagine in vendita a 0,50 euro oltre il quotidiano



Instant book
Decreti Covid-19: gli esperti rispondono

Guida di 80 pagine in vendita a 0,50 euro oltre il quotidiano

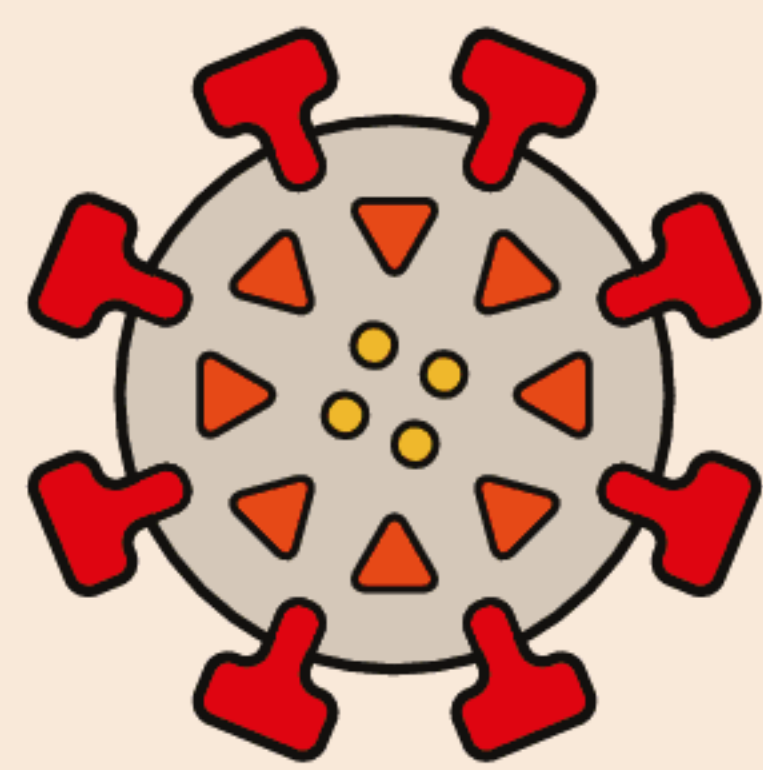
Poste Italiane Sped. in A.P. - D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004, art. 1, C. 1, DCB Milano

SPECIALE CORONAVIRUS

LA GUIDA RAPIDA

Mutui casa: tagliare i costi tra moratoria, rinegoziazione e nuovi tassi

— Nell'insero dell'Esperto Risponde



PROFESSIONISTI / 1

Reti e specializzazioni per la ripartenza

Cherchi e Uva — a pag. 11

DOPO IL RINVIO DEL CODICE

Fallimenti dal 1° luglio senza paracadute

Iorio e Limitone — a pag. 18

PROFESSIONISTI / 2

Studi «smart»: tutte le spese deducibili

Nicola Forte — a pag. 11

AMMORTIZZATORI

Cig: così maternità, infortuni, ferie e 104

Lacqua e Rota Porta — a pag. 20

WWW.GRUPPONS.A.IT

Gestione integrale finanziamenti e garanzie per Banche e PMI

nsa FINANCING MANAGEMENT

La giustizia si salva online ma da luglio è rischio caos

Penale. Fino al 30 giugno uso di teleconferenze esteso a indagini preliminari e udienze. Timori per riservatezza dei dati e garanzie della difesa

Civile e amministrativo. La possibilità della trattazione scritta facilita il processo digitale. A confronto le misure adottate in 12 Paesi

di Biglieri, Camera, Cherchi, Degli Innocenti, Maglione, Mazzei - alle pag. 2 e 3
Altri servizi di Pascasi e Vaccaro a pag. 21



Fisco, quattro mosse per le imprese

Aziende dopo lo shock. Incentivi a chi ricapitalizza, meno vincoli sugli interessi passivi in chiave anti debiti, spinta alle aggregazioni contro le chiusure e compensazioni più facili

Mentre il Governo lavora al "decreto Aprile" (oggi in Consiglio dei ministri si decide lo scostamento di bilancio) diventa ogni giorno più evidente che serve una fiscalità adatta alla crisi innescata dal coronavirus. Con incentivi che favoriscano l'apporto di capitale e risorse di terzi nelle imprese, così da controbilanciare la crisi di liquidità, senza far crescere i debiti. Ma anche una semplificazione dei canali di finanziamento alternativi alle banche, a partire dai bond, e la possibilità di applicare il bonus aggregazioni a tutti i tipi di operazione. Il tutto tramite misure stabili nel tempo. Intanto, tra le misure allo studio per il "decreto Aprile", c'è anche un potenziamento delle compensazioni e un intervento sui bonus.

Cepellini, Dell'Oste, Lugano e Parente — a pag. 5



Tasse «out»
Dagli Isa alle società di comodo i tabù finiti in fuorigioco

Dario Deotto — a pag. 4

L'EDITORIALE

LA LEVA CHE SERVE AL RILANCIO DEL PAESE

di Salvatore Padula

Quella del "fisco amico" è una leggenda che infinite volte è evaporata davanti all'evidenza dei fatti. Da ultimo, proprio in queste settimane di emergenza coronavirus.

Vuoi per l'approssimazione con cui talvolta vengono scritte le norme. Vuoi per quella cultura inossidabile di un apparato amministrativo che si

ostina ad affrontare situazioni straordinarie con modalità e strumenti ordinari. Quasi che nulla stia accadendo.

Non è un mistero che alcune misure sin qui adottate siano deludenti sotto il profilo della chiarezza, dell'efficacia e persino della tempestività.

— Continua a pagina 5

Eurobond, salva-Stati o recovery: in Europa caccia a mille miliardi

RICOSTRUZIONE

Per battere il coronavirus l'Eurozona e l'Unione europea sognano - ma non all'unisono - il coronabond e discutono il lancio di un maxi Fondo europeo per la ricostruzione da almeno mille miliardi (secondo alcune stime ne servirebbero addirittura 1.500). Lo strumento al centro della grande partita politica consiste in un "eurobond di scopo", cioè pandemico, un titolo di debito europeo che oggi non esiste e che va oltre i bond europei emessi per ora da Mes, Bei e commissione Ue - mirato esclusivamente agli investimenti per la ricostruzione europea. Gli eurobond attualmente in circolazione, tra vecchie e nuove emissioni, ammontano a circa 1.300 miliardi.

Isabella Bufacchi — a pag. 7

-31,1
in %

La perdita della Borsa di Milano dal 21 febbraio a venerdì scorso 17 aprile

Mercati
La bussola delle Borse: male tre test su quattro

Andrea Gennai — a pag. 7

Asili e scuole private: in arrivo il paracadute

ISTRUZIONE

Sgravi fiscali più robusti per le spese scolastiche e un fondo ad hoc per aiutare le famiglie in difficoltà con il pagamento delle rette. Sono le due alternative allo studio per sostenere le 12mila scuole paritarie, messe in crisi dalla sospensione dei servizi scolastici ed educativi per il coronavirus. Le scuole paritarie sono frequentate da 866mila allievi. L'allarme riguarda anche i gestori degli asili nido, dopo che i Comuni hanno disposto l'azzeramento, da marzo, dei contributi a carico delle famiglie.

Bruno, Mellis e Tucci — a pag. 8

ASSISTENZA

Famiglie
Reddito cittadinanza al boom di richieste: +9% a marzo

Michela Finizio — a pag. 10

EUROVITA
Valore alle tue prospettive

Siamo specializzati nel ramo VITA

Progettiamo soluzioni su misura per rendere concrete le prospettive di investimento, risparmio, previdenza e protezione di chi si affida a noi

visita il sito www.eurovita.it

Investimenti. Secondo un'indagine di Ing, in linea con la media europea l'80% considera i prezzi troppo elevati. Forse solo dopo i cali dovuti al Covid-19 potrebbe tornare a essere un'opportunità

Comprare casa per 4 italiani su 5 è un sogno sempre più lontano

Evelina Marchesini

Risparmiare e rinunciare a ciò che piace per comprare una casa domani? No, grazie. Quattro famiglie su cinque a livello europeo danno la priorità ad almeno un altro obiettivo, come formare una famiglia, rimborsare i debiti contratti per la laurea o il master, vivere in una location ideale (in affitto) o anche spendere per i propri hobbies. Un risultato sorprendente, motivato nella maggior parte dei casi dalla convinzione che la casa di proprietà sia un sogno molto difficile e lontano, a causa di mercati immobiliari che ormai hanno raggiunto le stelle se comparati con il salario medio. E anche la sensazione che, prima o poi, i prezzi dovranno scendere - un'eventualità che il Covid-19 sta rendendo più probabile - allora sì, arriverà il momento di comprare casa.

A dipingere il quadro è una recente indagine di Ing, la "International savings survey", condotta da Ipsos tramite internet. Hanno risposto 15.146 persone da 15 Paesi: Austria, Belgio, Repubblica Ceca, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Polonia, Romania, Spagna, Turchia, Regno Unito, Stati Uniti e Australia, diffondendo la ricerca a febbraio. Nonostante il 70% degli intervistati sia d'accordo sul fatto che la proprietà è meglio dell'affitto, il 55% ritiene che il mercato immobiliare del proprio Paese sia su una traiettoria sbagliata ("wrong track") e l'81% di chi non ha mai posseduto una casa dice di avere come priorità altri

obiettivi, come detto sopra.

Chi è in affitto e non ha mai posseduto un immobile fatica a vedere la possibilità di un cambiamento, tanto che il 38% dice di non aspettarsi di essere in grado di comprare una casa in futuro, mentre solo il 16% dichiara di non volerlo fare. Tra i giovani, solo il 7% pianifica di comprare un immobile prima dei 30 anni. Non solo. Tra gli intervistati nella fascia 25-34 anni, il 27% dice di dover aspettare almeno dopo i 35 anni per acquistare. «Molti di noi desiderano possedere la propria casa, non solo perché è una decisione finanziariamente sensata, ma anche perché si tratta di un obiettivo personale emotivo - dichiara Jessica Exton, scienziata del comportamento di Ing -. Le case però sono care e molti pensano che lo diventeranno ancora di più, allontanando ulteriormente l'acquisto nel tempo». Nel frattempo, dunque, meglio destinare le proprie risorse a obiettivi più immediati e facilmente perseguibili.

Se la media europea di chi pone la casa come obiettivo secondario rispetto ad avere bambini, pagare i debiti scolastici, viaggi e hobby è dell'81%, ovvero quattro quinti, la situazione varia da Paese a Paese. I più attenti alla casa sono i rumeni: solo il 56% snocciola altre priorità, d'altra parte nello Stato il tasso di possesso della casa in cui si vive è il più alto d'Europa, pari al 96%. All'estremo opposto, la Germania e l'Austria con, rispettivamente, il 91% e il 90%; d'altra parte la Germania è il Paese europeo con il maggior sviluppo del residenziale come asset class d'investimento e la più alta percentuale di famiglie



Indagine. Il 38% di chi è in affitto pensa che non diventerà a breve proprietario

che vivono in affitto, in un mercato molto evoluto su questo aspetto.

In Italia il 79% degli intervistati indica la casa come non prioritaria rispetto agli altri obiettivi e il 65% ritiene che per chi non è ancora proprietario sia sempre più difficile comprare una casa. E a che età si potrebbe fare? Il 27% degli italiani intervistati risponde che non pensa di poter mai comprare, l'11% dice di non avere intenzione di comprare, il 15% indica come obiettivo tra i 30 e i 34 anni, il 23% oltre i 35 anni, il 22% non lo sa.

Difficile per un non addetto ai lavori sapere quale sia il momento giusto per comprare casa: il 17% degli europei infatti non lo sa. Ma il 55% ritiene che sia il momento sbagliato (il sondaggio è stato effettuato prima di Covid-19), contro il 45% del 2017, dimostrando così che la percezione è di un progressivo peggioramento. Per mol-

ti il momento giusto verrebbe con una discesa dei prezzi, soprattutto per chi non è ancora proprietario di una casa.

A questo punto, quindi, se gli effetti del Covid si ripercuoteranno in una diminuzione dei prezzi degli immobili (come molti addetti ai lavori dicono) potrebbe esserci la giusta combinazione di fattori per ricominciare a mettere l'acquisto della casa tra le priorità delle famiglie. Sondaggi ad hoc non ne sono stati fatti in Europa, ma negli Usa sì. Le previsioni sono di una perdita di 1,300 miliardi di dollari di valore per il crash del mercato immobiliare, il che potrebbe portare il mercato a livelli accessibili per molte famiglie che oggi non vogliono o non possono comprare. La scommessa è che i tassi dei mutui si mantengano bassi e che ci siano facilitazioni per una ripresa post-virus.

Si va verso soluzioni d'arredo dinamiche che creino destinazioni d'uso diverse per gli stessi locali

Architettura. Mcd: aumenta il ricorso a formati flessibili e servizi post vendita

Più spazio al digitale nella progettazione e nella scelta dei dettagli

Paola Pierotti

Milioni di famiglie che in queste settimane si sono ritrovate costrette tra le mura di casa porteranno a generare una domanda di prodotti residenziali più selettiva ed esigente, con un'attenzione crescente allo sfruttamento degli spazi, al layout e alle destinazioni d'uso degli interni e degli ambienti comuni. E, dopo l'emergenza sanitaria, si dovrà fare i conti anche con nuovi comportamenti di acquisto e di vendita delle abitazioni. Attenzione quindi alla qualità del progetto, alla cura dei dettagli e al marketing.

«Ci sarà una nuova profilazione dell'acquirente: consapevole, selettivo ed informato da un lato su ciò che è valoriale nell'offerta di prodotto, e insieme, su ciò che creerà valore e benessere a chi quel prodotto lo abiterà. I clienti di domani - racconta Lorenzo Pascucci, founder di Milano Contract District, società specializzata in progettazione e servizi immobiliari - si concentreranno ancora di più sulla qualità intrinseca dell'immobile (capitolato e caratteristiche di fattura e salubrità dei materiali), sul comfort abitativo (suddivisione degli spazi e qualità dell'interior) e daranno sempre più importanza ai servizi offerti insieme alla vendita immobiliare: dalla presentazione del prodotto fino alla gestione del post-vendita e della delicata fase di personalizzazione del capitolato». Sarà il momento per far decollare anche nel real estate progetti digitali innovativi, così come avviene quando si acquista un'automobile, per la quale in concessionaria si arriva soltanto per perfezionare la vendita.

Gran parte delle attività avverranno da remoto, e la qualità della progettazione e i tool digitali e virtuali diventeranno fondamentali per trasmettere l'elemento differenziale di un prodotto rispetto ad un altro.

Amaggio Mcd lancerà Home-J, interfaccia digitale con cui i clienti e i promotori potranno monitorare da remoto tutti gli step di avanzamento del progetto. «Un viaggio esperienziale nelle nuove case, con l'accesso a tutti i documenti, compresi i contratti e le varianti, e i dettagli sull'interior pack - racconta Pascucci -. Con l'emergenza Covid-19 abbiamo scelto di anticipare i tempi e rilasciare un'app, grazie a cui ciascun nostro cliente potrà interloquire con i professionisti coinvolti, scaricare immagini, condividere suggestioni sull'interior design, fino alla richiesta di assistenza post vendita». Un plus che si aggiunge ai configuratori, pensati proprio come si fa per l'automotive; un percorso per tappe per avvicinare i potenziali clienti allo showroom, pronto a cambiare pelle e diventare un «concept store». Innovazioni nella comunicazione, ma anche nella sostanza dei format: Mcd sta portando in cantiere l'idea More+Space che fa fronte al cambiamento degli stili di vita e risponde all'attuale domanda del lavoro da casa: soluzioni dinamiche di arredo che possono creare destinazioni d'uso diverse nello stesso ambiente. Prime sperimentazioni a Milano al The Central Tower (60 unità in consegna entro l'estate) e a Corti Segrete, in cui 90 dei 160 appartamenti hanno soluzioni dinamiche già integrate nella proposta.

GRUPPO 24 ORE

SCEGLI IL VALORE AGGIUNTO DI PARTNER 24 ORE

Il network professionale del Sole 24 Ore che mette in contatto Commercialisti e Business Partner è il tuo miglior biglietto da visita.

ECCO CHI HA ADERITO A PARTNER 24 ORE NEL MESE DI MARZO

NORD OVEST PROFESSIONAL PARTNER		CENTRO PROFESSIONAL PARTNER		GLI ESPERTI DEL SOLE 24 ORE	
BREMBATE MILANO MONCALIERI	B-QUADRO SRL SOCIETÀ TRA PROFESSIONISTI MALERBA & PARTNERS STUDIO DOTT. MAURO LUCCHETTI - COMMERCIALISTA STUDIO BISESTI & PARTNERS	CHIETI	STUDIO SVILUPPO INTERNAZIONALE DOTT. MAURIZIO DI COLA VALORE ASSOCIATI ANDREA DI PRINZIO STUDIO PUCCI - LAW & TAX ADVISORS SOCIETÀ TRA PROFESSIONISTI SRL		RAFFAELE RIZZARDI BERGAMO
PALAZZOLO SULL'OGLIO TORINO TORINO	LUMINA FIDUCIARIA SRL STUDIO ACTO - DOTTORI COMMERCIALISTI APRÀ ROSSETTI	LANCIANO PESCARA VIAREGGIO			GIORGIO GAVELLI FORLÌ
NORD EST PROFESSIONAL PARTNER		MODICA NAPOLI OSTUNI SIRACUSA	STUDIO SCIVOLETTO CAFASSO & FIGLI SPA STP DR. FRANCESCO CALÒ STUDIO TOMMASI - DOTT. TOMMASI SALVATORE		ANTONINO MORINA FRANCOFONTE
PARMA RIVA DEL GARDA TRENTO	STUDIO LOSI & CAVAZZINI STUDIO BETTA E MIGLIO DOTTORI COMMERCIALISTI ASSOCIATI DOTT. FRANCESCO CORTELLETTI				GIAN PAOLO TOSONI MANTOVA
					ANGELO BUSANI MILANO
					PRIMO CPELLINI MILANO
					PIERPAOLO CEROLI MILANO
					ROBERTO LUGANO MILANO
					MARCO PIAZZA MILANO
				LUCA GAIANI MODENA	
				LUCA DE STEFANI PADOVA	
				DARIO DEOTTO PARMA	
				BENEDETTO SANTACROCE ROMA	
				GABRIELE SEPIO ROMA	
				VALERIO VALLEFUOCO ROMA	
				GIAN PAOLO RANOCCHI VERONA	

BUSINESS PARTNER NAZIONALI

WEALTH MANAGEMENT	WEALTH MANAGEMENT	M&A ADVISORY	CRISI D'IMPRESA	TRUST	DISCONTINUITÀ AZIENDALE E FAMILIARE	VALUTAZIONE D'IMPRESA	CONSULENZA MANAGERIALE	FINANZA AGEVOLATA

L'elenco completo di chi ha aderito a Partner 24 ORE è consultabile su partner24ore.com