Data: 08/08/2022
Pag.

Il Sole
24 ORE
del lunedì

€ 2* in Italia
Lunedì 8 Agosto 2022
Anno 158°, Numero 217

Le sezioni digitali del Sole 24 Ore
L'area premium Inchieste e approfondimenti nel sito del Sole 24 Ore
Norme & Tributi Plus I quotidiani digitali su Fisco, Diritto, Enti Locali & Edilizia
Mercati Plus Notizie, servizi e tutti i dati dei mercati finanziari
Lavoro Contratti, sicurezza, formazione, controversie e welfare

L'esperto risponde
#AGENDAESTATE
Lavorare dopo la pensione: così i contributi fanno crescere gli assegni

Tutte le regole dei versamenti per chi è già destinatario dell'assegno previdenziale.
Aldo Forte
— nel fascicolo all'interno

INNOVA GROUP
ADVANCED PACKAGING SOLUTIONS

I trend del clima
Siccità, la nuova Italia Triplicati i giorni di super caldo al Nord

Il 2022 penalizza le città settentrionali: 9 giorni oltre i 35 gradi contro una media di 2,6 all'anno. Solo 20 giorni di pioggia

di **Giorgio dell'Orefice** e **Michela Finizio** — a pagina 2 e 3

AGGIORNATO L'INDICE DELLA QUALITÀ DELLA VITA
Il bel tempo premia Imperia e Bari
— a pagina 2

Caro bollette, cinque aiuti per le famiglie

Il decreto del Governo

Fino al 30 aprile 2023 sospese le modifiche unilaterali dei contratti

Sostegni in cinque mosse per le famiglie che devono far fronte al caro-bollette. A metterli in campo è il decreto legge Aiuti-bis, approvato giovedì scorso dal Consiglio dei ministri che in parte rilancia misure già varate in passato e in parte si affida a nuovi strumenti.

Per arginare l'aumento dei prezzi e delle materie prime energetiche, vengono prolungati per il quarto trimestre del 2022 i tagli agli oneri di sistema di gas e luce e la riduzione al 5% dell'Iva sui consumi di gas. Misure provvisorie, ma che vanno avanti dalla seconda metà del 2021.

Al debutto c'è poi la sospensione fino al 30 aprile 2023 della possibilità per le aziende di introdurre modifiche unilaterali dei contratti di fornitura di elettricità e gas, circa la definizione del prezzo.

Raddoppia la quota di esenzione del fringe benefit, se le aziende aiutano i dipendenti a pagare le bollette. Infine, vengono potenziati il bonus sociale e introdotte tutele per i clienti vulnerabili con forniture di ultima istanza.

Aquaro e **Maglione** — a pag. 5

IN CASO DI SCONFITTA NELLA LITE
Il Fisco paga se rifiuta la mediazione
Ivan Cimmarusti e **Giovanni Parente** — a pag. 6

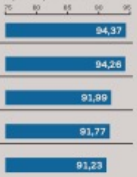
SCENARI
SUL MERCATO IMMOBILIARE TORNERÀ LA PRUDENZA

di **Paola Dezza**

È un mercato che ancora una volta deve piegarsi a variabili esogene in grado di rallentare la crescita. Il settore immobiliare vede un autunno di cautela. I prezzi nel residenziale, però, sono previsti ancora in crescita. La prima frenata è nelle transazioni non abitative, pur con forti differenze tra le diverse asset class.
— a pag. 8

SCUOLA
Gli Its non conoscono crisi: l'80% è assunto entro un anno
Bocchieri e **Tucci** — a pag. 10 e 11

I primi 5 percorsi degli istituti tecnici superiori premiati dall'Indire



Panorama

PUBBLICO IMPIEGO
Carriera e stipendi: il nuovo contratto degli enti locali

Con il contratto degli enti locali 2019/22 arriva la riforma della classificazione del personale. Possibili promozioni in deroga al titolo di studio fino al 2025. Una norma transitoria facilita la salita tra i funzionari del personale educativo.
Grandelli e **Zamberlan**
— a pag. 27

VERSO IL VOTO
Meno parlamentari Arriva la revisione delle commissioni

Visto il taglio ai parlamentari, il Senato ha già approvato un nuovo regolamento interno. Ora si attende anche la Camera.
Aquaro, Melzi d'Eril e **Vigevani** — a pag. 7

-48
GIORNI
POLITICHE 2022

PROCESSO CIVILE
Con la separazione si potrà chiedere anche il divorzio

Con la domanda di separazione in tribunale si potrà chiedere anche il divorzio. Così le norme che attuano la riforma civile.
Giorgio Vaccaro — a pag. 16

MERCOLEDÌ IN EDICOLA

La guida. A 1 euro oltre il prezzo del quotidiano

Dopo la guida al superbonus, giovedì in edicola la guida alle Energie verdi (procedure e incentivi).

Professioni

Gli studi puntano a rafforzare le soft skill

Massimiliano Carbonaro
— a pag. 12

Real Estate 24

Sicilia e Sardegna, patrimonio datato ma piace la costa

Laura Cavestri — a pag. 9

ABBONATI AL SOLE 24 ORE
2 mesi a solo 19,90 €. Per info:
ilsole24ore.com/abbonamenti
Servizio Clienti 02.30.300.600

LAVORO
Smart working meno utilizzato, ma cerca spazi nel Mezzogiorno

Su otto milioni di potenziali interessati, solo un terzo oggi fa smart working in Italia. Cresce però l'interesse per gli hub nel Sud Italia.
Falasca e **Uccello** — a pag. 4

Il Sole 24 ORE

Data: 08/08/2022
NEWSLETTER

Il Sole 24 ORE

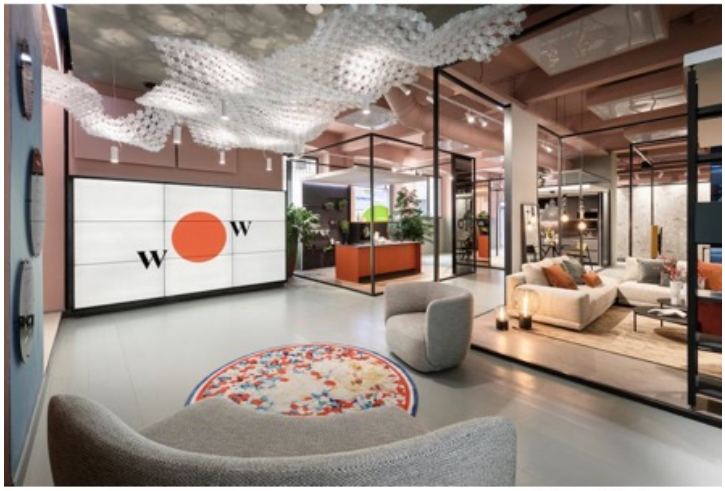
RealEstate+

– di Paola Dezza, con Laura Cavestri

Buon pomeriggio e benvenuti all'appuntamento con la newsletter di RealEstate+, che inizia con "Il Punto", prima di offrirvi molte notizie e analisi esclusive

MILANO CONTRACT DISTRICT

Livinwow, la piattaforma *phygital* per allestire gli spazi. Pascucci: «Se il RE rallenta, la risposta è dare più servizi»



L'interno dello showroom

Una piattaforma "*phygital*" per rispondere alla crescente domanda di nuovi concept di interni. Lo showroom di Livinwow – a Milano – è stato concepito come un laboratorio creativo, in cui scenografie ambientate di interior design si mescolano a supporti video e *virtual tour* digital.

«La nuova piattaforma – spiega Lorenzo Pascucci, fondatore di Milano Contract District e ora di Livinwow – nasce, da una parte, dalla necessità di creare uno spazio esperienziale e immersivo per toccare con mano differenti soluzioni di allestimento degli spazi. Dall'altra parte la necessità di fornire

Livinwow, la piattaforma phygital per allestire gli spazi. «Se il RE rallenta, la risposta è dare più servizi»

A Milano è nato uno spazio esperienziale e immersivo per toccare con mano differenti soluzioni di allestimento degli spazi, sia con allestimenti fisici sia personalizzando le scelte con apparecchi di realtà virtuale. Che strizza l'occhio ai giovani in un'ottica economicamente accessibile

di Laura Cavestri

22 agosto 2022

Ascolta la versione audio dell'articolo

2' di lettura

Una piattaforma "*phygital*" per rispondere alla crescente domanda di nuovi concept di interni. Lo showroom di Livinwow – a Milano – è stato concepito come un laboratorio creativo, in cui scenografie ambientate di interior design si mescolano a supporti video e *virtual tour* digital.

«La nuova piattaforma – spiega Lorenzo Pascucci, fondatore di Milano Contract District e ora di Livinwow – nasce, da una parte, dalla necessità di creare uno spazio esperienziale e immersivo per toccare con mano differenti soluzioni di allestimento degli spazi. Dall'altra parte la necessità di fornire una dimensione "digital" che, grazie ai *tools* e le digital App progettate, consente di semplificare l'accesso ai servizi della piattaforma sia lato B2B che lato B2C. All'interno dello showroom è stata dedicata la prima digital arena del mondo del design di interni nella quale, tramite appositi visori, è possibile navigare all'interno dei progetti e vivere in anteprima un'esperienza virtuale in scala 1:1 del proprio progetto di casa».

Il concept lab, aperto solo su appuntamento,su una superficie di oltre 450mq in via Archimede 4, a Milano. « Il design model di Livinwow – spiega ancora Lorenzo Pascucci – è una risposta coerente a una visione innovativa di casa. L'ambiente domestico deve oggi essere disegnato sulla base di servizi ben allineati con i cambiamenti che stanno rivoluzionando la società moderna e il modo di vivere la casa. Le soluzioni home living devono tenere conto di: smart working, remote conference, dad e home-learning, maggiore sostenibilità e crescente richiesta di spazi di vita outdoor».

Inflazione, stretta sui mutui, costi delle materie prime e lentezze sugli approvvigionamenti. Dopo un 2021 record nell'edilizia residenziale, l'offerta immobiliare – nei mesi a venire – potrebbe subire un significativo rallentamento. Ma Pascucci avverte: «Proprio per contrastare il rallentamento, la risposta sta nei servizi. Si è partiti col rispondere all'esigenza dell'immobile "chiavi in mano", quando il bisogno stava nel coniugare personalizzazione a massima semplificazione per il cliente: Questo ha già introdotto in modo forte una forma di valore aggiunto, prendendo coscienze del fatto che l'investimento non riguarda solo l'involucro, ma l'allestimento degli interni, i sistemi, le soluzioni di design. In fondo sui tratta di applicare all'immobiliare un modello già ampiamente in atto – ad esempio – in altri mercati, particolarmente esposti alle fluttuazioni economiche, come quello dell'automobile. Ormai, i costruttori di autoveicoli, fanno comprendere nel prezzo di vendita servizi che aumentano il valore del bene . Così anche in altri comparti, come quello della telefonia mobile. Vale anche per l'immobiliare. E anche in questo caso gioca un ruolo importante la tecnologia, che offre servizi diretti, che accompagnano il cliente anche dopo l'acquisto dell'immobile».

Oggi, prosegue Pascucci, «Ci sono poi altre soluzioni tecnologiche che vengono messe in campo per fornire all'acquirente dell'immobile servizi che conferiscono maggior valore al suo impegno economico. Anche in questo settore si cerca di offrire supporti di maggior prossimità possibile, ricorrendo magari alle tecnologie mobili. Noi, ad esempio – illustra Pascucci – abbiamo sviluppato una app, che come funzione fondamentale ha quella di possibilità, in chiave consumer all'utente finale, di agganciato al nostro *customer service* per tutti gli anni successivi alla consegna dell'immobile con la possibilità di aprire un ticket per qualsiasi forma di assistenza».