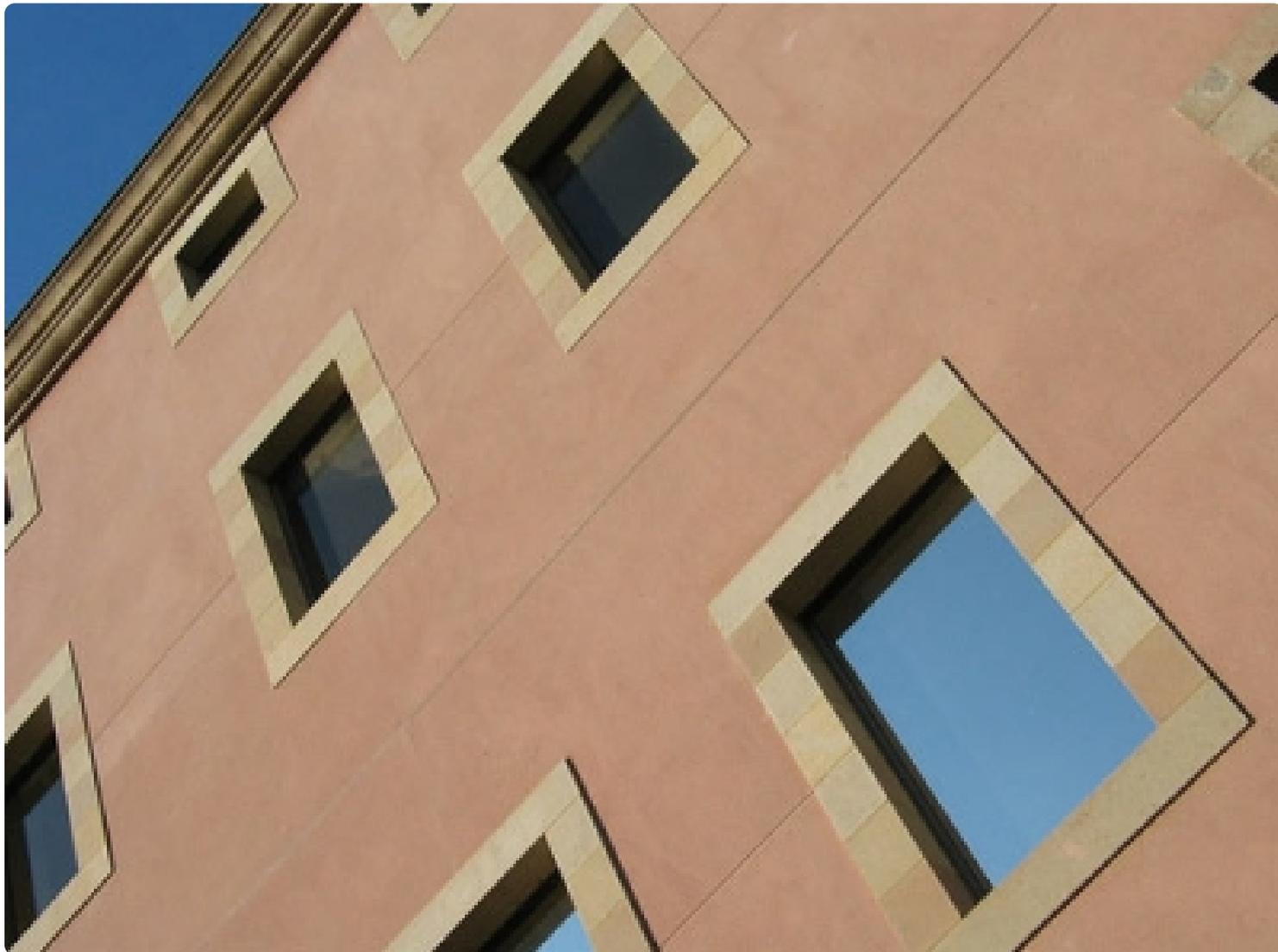


## **La Fimaa: «Il governo tagli le tasse sul mattone o si chiude»**

Il presidente nazionale dei mediatori immobiliari, Angeletti, chiede all'esecutivo tasse eque e certe e la diminuzione della pressione fiscale sugli immobili. «Dobbiamo dare uno choc positivo al settore e favorire l'attrazione di investimenti esteri»



“Il mondo cambia a ritmi frenetici: per stare al passo il comparto immobiliare necessita meno tasse sul mattone, maggiori agevolazioni sull'acquisto delle prime case e un fisco equo che non disorienti i cittadini invogliandoli ad evadere. Il Governo deve ascoltare il nostro grido, che è il grido di migliaia di operatori del settore o la stagnazione continuerà a far chiudere centinaia di agenzie immobiliari in tutto il Paese”: è l'allarme lanciato da Valerio Angeletti, presidente nazionale Fimaa-Confcommercio. “Negli ultimi 18 anni - continua Angeletti - il Pil mondiale è sempre cresciuto e il Wto, l'organizzazione mondiale del commercio, anche se ha tagliato le stime di crescita del commercio globale 2014 dal +4,6% al +3,1%, conferma segnali positivi anche per il 2015. Mentre in Italia, in quasi vent'anni, il Pil è diminuito del 25% circa, con la conseguenza che il mercato immobiliare e la concessione del credito sono ormai al palo. Le motivazioni di tale disastro le conosciamo tutti: politiche economiche sbagliate, credit crunch, burocrazia, giustizia incerta e pressione

fiscale alle stelle. Il risultato sono paura nell'investimento, fuga di capitali all'estero, delocalizzazione, fallimento delle imprese con centinaia di agenzie immobiliari che chiudono e la stagnazione che impera". "Ma il mondo, a partire proprio da questi dati - continua Angeletti nella sua riflessione - non sembra essere in crisi, bensì appare ricolmo di energie e possibilità che altri Paesi usano. Pertanto occorre attrarre in Italia tali energie positive, dando senso al presente attraverso la costruzione del futuro. Il mondo è cambiato e anche noi dobbiamo adeguarci al cambiamento. Esso è il nostro futuro, è la parte che genera profitto. Cambiare significa anche comprendere che oggi vendere un immobile vuol dire vendere l'idea stessa di abitare. Un'idea dell'abitare che va oltre il vecchio modo di fare mediazione e che va nella direzione di offrire al potenziale acquirente una proposta che punta sulle sue necessità, una proposta che offra servizi e soluzioni sempre più a sua misura. E per far ciò è di sicuro necessario fare rete in modo da diffondere tra gli operatori conoscenza, esigenze del cliente e know how, ma soprattutto occorrono politiche di diminuzione della pressione fiscale che diano ossigeno alle imprese. Servono tasse eque e certe per dar slancio al settore immobiliare o qui si chiude".