

# Casabenessere

vivere la casa secondo natura

SPECIALE TAVOLA ROTONDA:  
**SECONDA USCITA**

LE SOCIETÀ CHE ENTRANO IN ITALIA  
A COMPRARE CONDOMINI:  
**OPPORTUNITÀ O MINACCIA?**

## Abitare 5.0

il nuovo modo di abitare

# Casabenessere

vivere la casa secondo natura *Plus*



**ROBERTO CARDILE**  
**DIRETTORE RESPONSABILE**

**Casabenessere Plus**  
Iscrizione al tribunale  
n. 1809  
del 10.06.2005

Viale Repubblica, 69  
20851 Lissone (MB)

**Direttore Responsabile:**  
Roberto Cardile

**Editore:**  
Giulia Berruti

**Comitato Scientifico:**  
Olivia Carone

**Grafico:**  
Lorenzo Nunziata

**Hanno collaborato a questo numero:**  
Nunzio Costa, Marco Ribaldone, Battista  
Praino

**Direttore commerciale:**  
Antonio Nunziata  
tel: 3926719699  
mail: [commerciale@casabenessere.net](mailto:commerciale@casabenessere.net)

SIAMO MEDIA PARTNER DI:





## *Tavola Rotonda: La Finanziarizzazione del Condominio - Seconda Uscita*

**B**en ritrovati nel nostro appuntamento dedicato a svelare le dinamiche della finanziarizzazione del condominio, un fenomeno che sta ridisegnando il panorama dell'amministrazione immobiliare in Italia.

Se nella prima uscita abbiamo esplorato i “macro-trend” e le logiche che spingono i grandi gruppi ad acquisire portfolio di condomini, è ora di scendere in campo. È il momento di porci le domande che ogni condomino, prima o poi, si farà: cosa cambia concretamente nella vita di tutti i giorni? Quali sono i vantaggi tangibili oltre i freddi numeri dell'efficienza?

Un fenomeno, il nostro, che guarda a modelli già solidi in Europa del Nord, dove la gestione “industrializzata” del patrimonio immobiliare è una realtà consolidata da anni. Ora tocca a noi capire come questo modello si stia adattando al contesto italiano, con le sue specificità e complessità.

Oggi diamo voce direttamente agli amministratori di condominio, coloro che si trovano in prima linea a gestire questa transizione. Li abbiamo interrogati non su teorie astratte, ma su aspetti pratici e decisivi, per capire cosa significhi davvero essere amministrati da una realtà “industrializzata”.

Dall'equilibrio tra gigantismo e prossimità, ai delicati passaggi dell'acquisizione, fino al rapporto con i fornitori e le nuove opportunità di finanziamento: abbiamo sollevato questioni cruciali per il presente e il futuro della gestione condominiale.



avv. Nunzio Costa

Vicepresidente Confassociazioni Immobiliare

Presidente consulta sul sovraindebitamento

# “LA PROSPETTIVA ACAP”

ACAP - Associazione Condominiale Amministratori e Proprietari.

**L**a professione di amministratore immobiliare, ancora oggi dalla maggioranza degli interpreti, viene declinata nell’accezione di incarico fiduciario per la gestione delle cose comuni e la gestione contabile. Lo stesso tessuto connettivo della società risente del vulnus relativo a questa visione della professione confinata in un ambito rigidamente angusto, sicché è proprio il condomino che pretende di avere un “gestore di prossimità”, che possa risolvere i problemi della sua res privata, piuttosto che di quelli condominiali, come

se il condominio non fosse altro che la propensione esterna della sua proprietà individuale. Se tale è il perimetro ristretto in cui muoviamo l’analisi su “stato e prospettive della professione”, l’evoluzione sarà anch’essa angusta, confinata e destinata all’implosione: l’amministratore continuerà a gestire al meglio le cose comuni facendo spendere il meno possibile, il patrimonio non verrà valorizzato, e la fuga dal condominio dei condomini migliori, a causa della scarsa qualità della performance, si riverbererà sulla qualità dei condomini amministrati che, a loro volta, vorranno

spendere sempre meno, in un circuito vizioso che punta verso il basso. L’esperienza insegna che l’inversione di tendenza si attua quando l’amministratore ha un mandato più ampio, si pensi ad esempio ai complessi residenziali con destinazione turistico-alberghiera. In quel caso la prospettiva cambia e lo scopo della gestione è mantenere un elevato standard qualitativo. In quelle esperienze l’amministratore non è solo vincolato alla gestione, ma è responsabile dei servizi, in quanto egli stesso fornitore contraente, per cui l’unico obbligo da rispettare è la corretta esecuzione del contratto, che

supera l'eventuale eccezione di prestazione d'opera in conflitto di interessi. Si tratta di un modello che i gruppi organizzati, che attuano delle procedure standardizzate di gestione, provano a replicare inserendo tutto il loro know-how all'interno del condominio neo-acquisito e, di fatto, sostituendo tutti i fornitori con quelli che hanno contrattualizzato. Tale procedura - di per sé non illegittima e anzi, foriera di vantaggi, per l'innegabile risparmio derivante dalla forza contrattuale esercitata sul fornitore - espone l'amministratore (singolo o gruppo) al rischio "politico" di essere chiamato a rispondere dell'insuccesso in assemblea in sede di riconferma.

Ma tale rischio politico deriverebbe, appunto, dall'insuccesso (downgrade degli standard del servizio, lievitazione eccessiva dei costi, etc.), mai dal conflitto, ove fosse dimostrato che il condominio ne ha ricevuto un vantaggio.

Pertanto, ben farebbe l'amministratore immobiliare di nuova generazione ad evolversi, procurandosi egli stesso la capacità di offrire più servizi ai condomini, eventualmente anche unendosi ad altri colleghi, ovvero ad altre professionalità nell'ottica del miglior risultato possibile per il condominio (Best interest of the condominium), nella declinazione "più servizi, più soluzioni".

L'unione consentirebbe la nascita di un nuovo soggetto in cui ognuno andrebbe a svolgere al meglio i servizi offerti e anche in cui ognuno potrebbe mettere in evidenza le sue migliori qualità (chi nella contabilità, chi nel facility management, chi nel property management, chi nella gestione delle assemblee, chi nella gestione dei sinistri, etc.).

In tal modo l'amministratore smetterebbe di scappare dai problemi (Escape from problems) per divenire un fornitore di soluzioni (solution provider), con vantaggio del gruppo che rappresenta, che guadagnerebbe dal servizio, e dei condomini amministrati, che avrebbero un servizio in più e/o migliore.

L'evoluzione della professione, quindi, passa attraverso la ridefinizione del contenuto delle attività svolte dall'amministratore, il quale deve divenire, in qualunque forma eserciti, un Hub professionale.

*ACAP - Associazione Condominiale Amministratori e Proprietari.*

# Avv. Nunzio Costa



avv. Nunzio Costa  
Vicepresidente  
Confassociazioni Immobiliare  
Presidente consulta sul  
sovraindebitamento

**L**'Avvocato Nunzio Costa è un professionista di riconosciuta competenza nel campo del diritto civile, con una consolidata specializzazione in materia condominiale, immobiliare e locatizia. La sua attività si distingue per l'approccio rigoroso e pragmatico, orientato alla ricerca di soluzioni efficaci e sostenibili per la gestione delle controversie e la tutela dei diritti dei cittadini, degli amministratori e delle imprese del settore.

Nel corso della sua carriera ha maturato una profonda esperienza nella consulenza a studi di amministrazione condominiale, società immobiliari e operatori tecnici, affiancandoli nella corretta interpretazione e applicazione delle normative vigenti, con particolare attenzione all'evoluzione giurisprudenziale e ai nuovi modelli di gestione del patrimonio edilizio.

Relatore in numerosi convegni, seminari e corsi di formazione, l'Avvocato Costa è apprezzato per la capacità di unire competenza giuridica e chiarezza espositiva, rendendo accessibili anche i temi più complessi della disciplina condominiale.

La sua partecipazione a Condominio 4.0 rappresenta un valore aggiunto per l'intero panel di relatori: un'occasione di approfondimento tecnico e confronto operativo sui temi del diritto applicato alla vita condominiale, nel segno della professionalità e del dialogo tra giuristi, amministratori e aziende del settore immobiliare.

## Oltre all'efficienza, quali sono i veri vantaggi per il condomino in un contesto di amministrazione "industrializzata"?

**O**ltre all'efficienza, i veri vantaggi per il condomino in un'amministrazione di tipo industrializzato risiedono nella trasparenza e nella tranquillità. Da un lato, qualsiasi condomino, come un pensionato, ha il potere di controllare i documenti per verificare le spese, individuare eventuali speculazioni e comprendere le dinamiche di risparmio. Dall'altro lato, chi non ha il tempo o la voglia di occuparsene personalmente può affidarsi, con un atto fiduciario, a un professionista di cui si fida,



disinteressandosi della gestione quotidiana. Questa gestione fiduciaria, che è del resto un principio insito nel rapporto di mandato, rende l'affidarsi a un processo industrializzato non solo una scelta conveniente, ma anche una garanzia di serenità. Il vantaggio è particolarmente significativo per il condomino singolo, che da solo non avrebbe gli stessi strumenti, a differenza di un proprietario di più appartamenti che

ha maggiori risorse e potere contrattuale.



Esiste un modello ibrido che possa conciliare la forza di un grande gruppo con la prossimità di un referente territoriale e facilmente raggiungibile?

**Q**uesto modello, che unisce il know-how consolidato di una grande realtà alla prossimità di un gestore locale, potrebbe effettivamente rappresentare la risposta ideale per avvicinarsi ai condomini. La tranquillità di associare un

nome a un volto rafforzerebbe infatti quel legame fiduciario che è fondamentale, mentre un'impresa di grandi dimensioni, a causa dei suoi numeri e della sua struttura, fatica a garantire lo stesso livello di vicinanza e relazione diretta con ogni singolo cliente condominiale.



## In fase di acquisizione, come viene valutato economicamente un portfolio di amministrazioni?

**C**i sono formule matematiche, studi di microeconomia stabiliscono le modalità di acquisizioni il problema si pone con i dentisti e consulenti del lavoro. Un'annualità del fatturato degli ultimi tre anni ulteriore elemento di valutazione è non perdi la gestione ma vieni assunto e c'è una trattativa commerciale.

## Cosa accade ai contratti in essere con i fornitori quando subentra il nuovo gruppo?

**L'**ingresso di un nuovo gruppo proprietario porta a una revisione drastica dei contratti con i fornitori, sostituendo i rapporti personali con un approccio contrattuale basato su potere d'acquisto e standardizzazione. Questo cambiamento viene spesso frainteso dai condomini come un'imposizione

personale, mentre rappresenta un passaggio a un modello efficiente di gestione. Inquadrando la transizione in un "contratto di gestione per il risparmio" dove, il beneficio, non è uno sconto occasionale ma un risparmio strutturale garantito e il cambio dei fornitori quindi, diventa una scelta logica e vantaggiosa per la collettività

condominiale.





Cerchi un unico fornitore per energia,  
gas ed efficienza energetica?

**Siamo la soluzione giusta per te!**



## Il gruppo immobiliare ha un interesse diretto a proporsi anche come general contractor per i lavori?

**U**n gruppo immobiliare ha un interesse strategico a proporsi come general contractor, internalizzando così il controllo e il margine dei lavori. L'ingresso di un grande gruppo porta a una revisione drastica dei fornitori, sostituiti per sfruttare il potere d'acquisto e standardizzare i servizi. Questo cambiamento, se non inquadrato in un modello di "gestione per il risparmio" trasparente, rischia di essere percepito dai condomini come un'imposizione arbitraria e non come un miglioramento efficiente. Il ruolo dell'amministratore è chiave in questa



transizione. La sua responsabilità non è la supervisione tecnica, ma la garanzia della regolarità delle procedure e del rispetto del mandato assembleare. Un modello ibrido, che unisca la forza e il know-how di un grande gruppo alla prossimità di un referente territoriale, può conciliare efficienza e relazione fiduciaria, offrendo al condomino sia il vantaggio dei grandi numeri che

la trasparenza e la rassicurante vicinanza di un interlocutore dedicato.



**PAVIMENTO  
IN PARQUET**

## Un grande gruppo potrebbe avere più facilità nell'accedere a forme di finanziamento collettivo o "condominiale" per i lavori?

**U**n grande gruppo immobiliare ha indubbiamente un accesso molto più facilitato a forme di finanziamento collettivo, grazie alla sua solidità patrimoniale, a un know-how finanziario specializzato e a una pianificazione strategica che integra gli investimenti in un bilancio di lungo periodo. Questa capacità di negoziare soluzioni su misura lo rende un interlocutore più affidante per gli istituti di credito rispetto a un condominio privato. In contesti come il Superbonus 110%, il ruolo dell'amministratore di condominio si è spesso evoluto da



gestore a "facilitatore" o mediatore, demandando la complessità finanziaria e operativa a general contractor esterni. In questo modello, mentre l'attività finanziaria vera e propria è gestita da altri, l'amministratore si è ritagliato un ruolo di interfaccia con la proprietà, rivendicando il merito di aver reso possibile l'operazione e trattenendo spesso una provvigione. Tuttavia, il controllo politico finale rimane saldamente in mano

mero ai condomini, che esercitano la loro sovranità assembleare. L'atteggiamento dell'amministratore non può prescindere da questo dato di fatto: l'arrivo di un grande gruppo, con la sua deregolamentazione controllata e i modelli industrializzati, introduce elementi di novità e crea una discontinuità netta rispetto alla tradizionale figura dell'amministratore come semplice gestore contabile.





# Avv. Ribaldone

Marco Ribaldone - Avvocato |  
Esperto di diritto immobiliare  
e condominio | Mediatore  
| Presidente ASSOCOND  
CO.NA.F.I.

**L**'Avvocato Marco Ribaldone esercita la professione forense con specifica competenza nel diritto civile, con particolare attenzione al diritto immobiliare e condominiale. Da oltre vent'anni offre consulenza e assistenza legale a amministratori di condominio, studi tecnici, professionisti del settore immobiliare e privati cittadini, curando con rigore e precisione ogni aspetto legato alla gestione e tutela della proprietà.

Nel corso della sua attività ha maturato una consolidata esperienza nella contrattualistica immobiliare, nelle controversie tra condomini, nelle locazioni e nella risoluzione delle problematiche legate ai rapporti di vicinato. È inoltre impegnato nella promozione di una cultura giuridica del dialogo, privilegiando strumenti di mediazione e prevenzione del contenzioso.

Partecipa come relatore a convegni, workshop e iniziative di aggiornamento professionale, contribuendo alla diffusione di una corretta informazione giuridica e al confronto tra esperti del settore.

È tra i relatori del progetto Condominio 4.0, il ciclo di incontri promosso da CasaBenessere e Condominio Solutions dedicato all'evoluzione del diritto immobiliare e alla formazione multidisciplinare dei professionisti del settore.

Oltre all'efficienza, quali sono i veri vantaggi per il condomino in un contesto di amministrazione "industrializzata"?

**È** nozione di comune esperienza che la c.d. "industrializzazione" porta a una razionalizzazione delle risorse e, quindi, a un risparmio di costi.

Nel caso degli amministratori di condominio è agevole pensare in primis agli adempimenti legati alla contabilità e alla rendicontazione. Una struttura che fornisce questo genere di servizi per 1.000 condomini può – "giocando" sulla quantità – applicare tariffe più basse senza che questo vada a scapito della qualità dei servizi resi.

Discorso analogo – è solo un altro esempio – per la creazione e la gestione dei siti Internet condominiali

di cui all'art. 71 ter disp. att. cod. civ.. È evidente che l'amministratore, il quale abbia un "portafoglio" di 1.000 condomini, ha una "forza" contrattuale ben maggiore, tale da potergli consentire di ottenere dal fornitore – a evidente beneficio dei condomini che accederanno ai citati siti Internet – condizioni di maggior favore.



Esiste un modello ibrido che possa conciliare la forza di un grande gruppo con la prossimità di un referente territoriale e facilmente raggiungibile?

**E**siste certamente, non è certo difficile da realizzare in concreto e deve senz'altro essere applicato.

Il “grande gruppo” è il primo a sapere bene che i condomini devono poter avere un contatto diretto con chi li amministra. Se non operasse tramite persone e strutture radicate e conosciute sul territorio, il “grande gruppo” finirebbe per alienare i condomini e, in ultima analisi, a perdere gli incarichi.



In fase di acquisizione, come viene valutato economicamente un portfolio di amministrazioni?

**N**on  
ho né

l'esperienza né gli  
elementi per poter  
dare una risposta che  
sia degna di questo  
nome.



## Cosa accade ai contratti in essere con i fornitori quando subentra il nuovo gruppo?

**A**i contratti in essere tra i fornitori e il Condominio non succede assolutamente nulla: i contraenti sono e continuano a essere il fornitore e il Condominio, a prescindere dall'identità dell'amministratore e dalla composizione societaria di quest'ultimo. L'“entrata in scena” del “nuovo

gruppo” potrebbe forse avere un qualche effetto nel caso di rinnovi dei contratti in scadenza. Esattamente come già accade ogni volta che un amministratore di piccole / medie dimensioni viene “sostituito” da un altro amministratore di piccole / medie dimensioni.



Il gruppo immobiliare ha un interesse diretto a proporsi anche come general contractor per i lavori?

**R**itengo che questa domanda non possa avere una risposta univoca. Dipende dalle situazioni, dalla natura, dalle dimensioni e dalla struttura del “gruppo immobiliare”. È possibile che questo accada. È possibile che il

“gruppo immobiliare”, avendone le caratteristiche, possa proporsi come general contractor per gli interventi di manutenzione straordinaria. Esattamente come può accadere oggi che un amministratore singolo, avendone – si pensi a un geometra o ad un architetto – le caratteristiche e le

competenze tecniche, si proponga come Direttore Lavori, responsabile di cantiere, ecc.



**PAVIMENTO  
IN PARQUET**



Un grande gruppo potrebbe avere più facilità nell'accedere a forme di finanziamento collettivo o "condominiale" per i lavori?

**V**ale quanto già detto in ordine alla "forza" contrattuale ben maggiore, che il "grande gruppo" ha. È ovvio ed evidente che un soggetto, il quale possa "trattare" per conto e nell'interesse di 1.000 condomini, ha maggiori possibilità di avere un'interlocuzione privilegiata con il mondo bancario.



# Battista Praino

Battista Praino, amministratore di condominio ed editore di CondominioNotizie.it e Condominio Zero Problemi Magazine



iscritto dal 1996  
all'UNAI (Unione Nazionale  
Amministratori Immobili), storico  
amministratore di condominio della  
capitale e revisore contabile  
condominiale. Editore di Condominio  
Zero Problemi Magazine e della  
testata giornalistica

Oltre all'efficienza, quali sono i veri vantaggi per il condomino in un contesto di amministrazione "industrializzata"?

**D**al nostro punto di vista, non è scontato che l'industrializzazione porti vantaggi in termini di efficienza; molto dipende dalle competenze dei soggetti che la gestiscono. Da quanto emerge, peraltro, il suo livello di efficienza risulterebbe molto più basso rispetto a quello delle gestioni di tipo tradizionale.

 **GREEN**  
**ENERGY**  
LUCE E GAS

Esiste un modello ibrido che possa conciliare la forza di un grande gruppo con la prossimità di un referente territoriale e facilmente raggiungibile?

**A** nostro parere, esistono due modelli in grado di soddisfare le nuove esigenze del mercato della gestione immobiliare: A) l'unione di grandi studi di amministratori in "studi associati" per la condivisione dei costi e la fornitura di servizi di eccellenza ai condomini gestiti; B) l'adesione a un franchising, che reputiamo, al momento, il modello con le maggiori potenzialità di sviluppo.



## In fase di acquisizione, come viene valutato economicamente un portfolio di amministrazioni?

**D**a alcune ricerche in corso con le nostre testate giornalistiche, emerge che non esiste una valutazione fissa, ma che essa venga calibrata sul pacchetto acquistato. Anche la modalità di pagamento non è mai unica, ma è rateizzata in più anni, con lo scopo di vincolare l'amministratore alla nuova struttura e facilitarne la transizione.



## Cosa accade ai contratti in essere con i fornitori quando subentra il nuovo gruppo?

**D**a quanto ci è stato riferito da amministratori che hanno ceduto il loro portafoglio i vecchi contratti vengono tutti disdettati e si fanno nuovi contratti con altri fornitori segnalati dal nuovo gruppo.



Il gruppo immobiliare ha un interesse diretto a proporsi anche come general contractor per i lavori?

**I**n genere, a quanto risulta non direttamente ma si rivolgono ad altre realtà esistenti con le quali potrebbero avere particolari accordi di partnership o realtà create appositamente.



Un grande gruppo potrebbe avere più facilità nell'accedere a forme di finanziamento collettivo o "condominiale" per i lavori?

**C**ertamente sì, ma non è detto che queste forme siano più vantaggiose per i condomini, noi abbiamo molti dubbi al riguardo.

**GREEN  
ENERGY**  
LUCE E GAS





# Ambrosi Assicurazioni

Assicura tutto e bene



# PAVIMENTO IN PARQUET





Grazie a Pucci, progetto un bagno funzionale e bello da vedere!



Progetto la stanza da bagno dando la massima attenzione all'estetica, alla funzionalità ma soprattutto al risparmio idrico. Le persone sono sempre più attente a questo problema e alle nuove disposizioni della legislazione europea. Pucci produce in esclusiva dal 1995 l'unica cassetta a doppio scarico con capacità massima 6 litri.

La cassetta garantisce l'igiene del bagno utilizzando solo l'acqua che occorre. L'evoluzione delle cassette si realizza anche con l'innovazione estetica; negli ultimi anni le placche sono diventate ultra-sottili, più belle, rinnovate nelle linee secondo il design contemporaneo. Oggi ci sono tante placche, ma soprattutto, tanti colori, finiture e stili, in modo che si possa fare al proprio cliente la giusta proposta.



PRESENTI AL SAIE - FIERA DEL LEVANTE  
BARI 23/25.10.2025 PAD.NUOVO-STAND H15

**CASSETTE**  
**PUCCI**

stile e tecnologia italiani



CREARE