

La trasformazione tecnologia e digitale che ormai caratterizza la nostra epoca ha investito, in modo significativo, anche il settore immobiliare da sempre legato a un’impostazione tradizionale, che vede le parti a vario titolo coinvolte (dal proprietario/costruttore all’acquirente/conducente, passando per l’agenzia immobiliare) con ruoli e responsabilità ben delineati e con utilizzo di strumenti contrattuali divenuti “standard” di mercato e per tale ragione facili da gestire anche nella negoziazione tra le parti.

Tuttavia, tale impostazione è destinata ad essere superata alla luce del cd. “Digital Real Estate”, locuzione con cui ci si riferisce proprio al processo di digitalizzazione che sta innovando l’offerta anche nel settore immobiliare che si è aperto al modo “tech” e del digitale nell’ottica della migliore valorizzazione del patrimonio immobiliare. Processo, questo, nel quale trova spazio anche la transizione ecologica, ma che, soprattutto, sta concependo un nuovo modo di costruire e gestire gli immobili (da qui il cd. “Smart Real Estate”).

Quanto sopra si declina nell’elaborazione di strumenti alternativi a disposizione dei professionisti del mercato immobiliare (si pensi, ad esempio, alle esperienze virtuali che sostituiscono i “sopralluoghi” presso gli immobili o alla raccolta, gestione e analisi dei Big Data), nuove possibilità di sfruttamento dell’immobile – ormai non più concepito solo sotto il profilo “statico” della proprietà o disponibilità dello stesso, ma in maniera dinamica essendo in grado di offrirti un vasto ventaglio di servizi (si pensi, ad esempio, al *concierge* digitale) – e in un mutamento dei ruoli dei professionisti (e non solo) coinvolti (si pensi, ad esempio, all’agente immobiliare non più relegato a mero intermediario, ma anche consulente del cliente finale), così come dei *player* del settore. Tutto ciò, inevitabilmente, dà luogo a diversi modelli di *business* e di servizi innovativi e a possibilità di creare nuove *partnership*.

Ma se la tradizionale impostazione del settore immobiliare permetteva una conoscenza chiara dei confini di responsabilità di tutti i soggetti coinvolti, oggi l’adozione di nuove soluzioni tecnologiche e servizi digitali – pur comportando una semplificazione dei processi

relativi al mercato immobiliare – incide significativamente sul piano dei soggetti coinvolti in un’operazione immobiliare configurando nuove responsabilità.

Si pensi alla linea di demarcazione tra la responsabilità della società che fornisce il servizio digitale e quello della proprietà immobiliare.

Si tratta, per vero, dell’interazione con un mondo – quello digitale – che si sviluppa attraverso processi dinamici e, inevitabilmente, più rapidi ove la tendenza del mercato è quella di standardizzare il più possibile tali processi. Tuttavia, un’operazione immobiliare ‘integrata’ presenta profili che *standard* non possono essere; si pensi al tipo di informazioni che vengono trasmesse agli utenti o a come vengono trattati i dati dell’utenza; o ancora ai diversi contatti che i servizi digitali già creano con l’utente sin dal momento delle iniziali trattative e fino a un momento successivo alla conclusione dell’accordo (sia esso di vendita o, a maggior ragione, di ‘mero’ godimento dell’immobile).

Si tratta di aspetti che, insieme alla corretta delimitazione dei confini di responsabilità, dovranno essere presi in considerazione e disciplinati nell’ambito dell’operazione complessivamente considerata.

In una parola, seppur l’integrazione dei ruoli dei diversi *player* del mercato deve essere salutata con plauso, non possono sottacersi le criticità che la stessa comporta, soprattutto in assenza di orientamenti giurisprudenziali chiari sul piano delle responsabilità dei singoli operatori, che sempre più avranno necessità di un confronto costante, in tutte le fasi dell’operazione, con i propri consulenti legali.

Nel quadro appena delineato risulta, quindi, determinante comprendere le diverse esigenze emergenti dalle suddette novità negli strumenti utilizzati, nello sfruttamento e servizi dell’immobile, nei ruoli dei professionisti e – in generale – nei modelli di *business*, limitando il rischio di incertezza al fine di salvaguardare gli interessi specifici di tutte le parti coinvolte.

Il nostro Studio ha maturato una consolidata esperienza nel settore del *real estate* e della contrattualistica, sia nell’interesse di persone fisiche che giuridiche ed è in grado di offrire al cliente il supporto necessario nell’ambito dell’analisi, predisposizione e gestione dei rapporti contrattuali interessati dai temi sopra esaminati.

Avv. Silvia Enrico

Avv. Paola Camilleri

Per avere maggiori informazioni sull'argomento si prega di contattare:

Avv. Silvia Enrico – Avv. Paola Camilleri

Via Ariosto, 6 - 20145 Milano

Italia T +39 02 91776310

www.4legal.net

Email: silvia.enrico@4legal.net - paola.camilleri@4legal.net