



2025 RILEVAZIONE PREZZI



**COMPRAVENDITE
A CREMONA E PROVINCIA**

Le cariche sociali FIMAA CREMONA



Omar Garavelli
Vice Presidente



Luca Arcari
Presidente



Giovan Battista Guarischi
Presidente Onorario



Lorenzo Brilli
Consigliere



Flavio Augusto Caleffi
Consigliere



Emilia Filomena Calicchio
Consigliere



Rolando Dumas
Consigliere



Marcello Malosio
Consigliere



Roberto Pianini
Consigliere



Andrea Pedrinazzi
Segretario

Fimaa Cremona

Fimaa Cremona è il Gruppo degli agenti d'affari in mediazione della provincia di Cremona. Attivo da anni, è da sempre sinonimo di garanzia, competenza e preparazione professionale dei propri associati.

Fimaa Cremona è l'associazione provinciale aderente a Fimaa Italia ed è gruppo di categoria di Confcommercio provincia di Cremona presso cui ha sede in Via Manzoni 2.

Fimaa Cremona: Informazioni e aggiornamenti, consulenza legale e contrattuale, polizza RC professionale a prezzi molto contenuti, convenzioni e agevolazioni per i soci.

L'attività del Gruppo si articola in numerose direzioni: dai servizi per migliorare la qualità e l'organizzazione delle imprese alla tempestiva informazione agli associati e all'opinione pubblica, dalle relazioni politiche e sociali ai servizi amministrativi.

Direttamente, o attraverso enti e società collaterali, Fimaa Cremona mette a disposizione dei soci assistenza e consulenza in materia contabile, fiscale e di amministrazione del personale; previdenziale e sanitaria; e in tema di formazione, sicurezza, qualità, ambiente ed informatica.

Servizi FIMAA

F.I.M.A.A. Nazionale attraverso "F.I.M.A.A. Servizi" mette a disposizione dei propri soci una serie di servizi

Visure catastali online
Modulistica
Planimetrie catastali

Certificazione energetica
Software antiriciclaggio
Ispezioni ipotecarie e catasto online

Come cambia il mercato immobiliare residenziale nel 2025

Il mercato immobiliare residenziale italiano nel 2025 si inserisce in una fase di progressivo consolidamento, dopo gli anni caratterizzati da forti oscillazioni legate alla pandemia prima e alla rapida crescita dei tassi di interesse poi. I dati ufficiali disponibili consentono di affermare che il comparto abitativo ha dimostrato una buona capacità di tenuta, sostenuto da una domanda ancora presente e da un rinnovato equilibrio tra prezzi, redditi e accesso al credito. Secondo le elaborazioni dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate, nel 2024 le **compravendite di abitazioni in Italia sono state circa 720.000**, in lieve crescita rispetto al 2023. Si tratta di un dato particolarmente significativo se inquadrato nel contesto macroeconomico generale: un volume di scambi di questo livello colloca il mercato su valori storicamente elevati e conferma come il settore residenziale continui a rappresentare una componente centrale dell'economia reale del Paese. Il superamento della soglia delle 700.000 compravendite annue è, di per sé, un indicatore di buona salute del mercato. Non si tratta di un dato eccezionale o drogato da incentivi straordinari, ma di un livello coerente con una domanda strutturale che, pur più selettiva rispetto al passato, resta solida.

Compravendite residenziali nel 2025

Per quanto riguarda il 2025, in assenza del dato definitivo annuale, l'andamento registrato nel corso dell'anno consente di formulare una stima attendibile. I segnali di ripresa delle transazioni, favoriti dalla discesa dei tassi di interesse sui mutui e da una maggiore disponibilità del sistema bancario a finanziare gli acquisti, portano a stimare che **le compravendite residenziali nel 2025 si collochino tra le 730.000 e le 750.000 unità**.

Questa fascia di valori rafforza l'idea di un mercato in equilibrio: non siamo di fronte a una crescita eccessiva o speculativa, ma a un livello di scambi compatibile con la reale capacità di assorbimento della domanda. Ancora una volta, il dato numerico va letto insieme alla qualità delle transazioni, sempre più orientate verso immobili efficienti, ben posizionati e pronti da abitare.

Prezzi: crescita moderata e mercato sempre più selettivo

Sul fronte dei prezzi, il mercato residenziale nel 2025 ha mostrato una crescita contenuta ma costante. L'incremento non è generalizzato, ma fortemente differenziato in base alla qualità dell'immobile. Le abitazioni in buono stato manutentivo, con buone prestazioni energetiche e caratteristiche funzionali adeguate agli standard attuali, continuano a registrare una buona tenuta dei valori, mentre gli immobili obsoleti o bisognosi di interventi importanti risultano sempre più penalizzati. Questo fenomeno riflette un cambiamento strutturale nella domanda.

Il costo delle ristrutturazioni, l'aumento delle spese energetiche e il ridimensionamento degli incentivi fiscali hanno modificato profondamente il modo in cui gli acquirenti valutano un immobile. Oggi il prezzo non è più l'unico elemento determinante: contano sempre di più i costi complessivi di gestione e di adeguamento nel tempo.

Salari bassi e potere d'acquisto: un limite strutturale

Un elemento che continua a condizionare il mercato immobiliare italiano è rappresentato dai **bassi salari reali**. Nonostante una moderata crescita nominale delle retribuzioni, il potere d'acquisto delle famiglie resta inferiore rispetto a quello di molti altri Paesi europei. Questo fattore incide direttamente sulla capacità di accesso alla proprietà, soprattutto per i giovani e per chi acquista la prima casa. Il mercato ha retto grazie al supporto del credito e alla riduzione dei tassi, ma la debolezza dei redditi rimane un limite strutturale che frena una crescita più robusta delle compravendite e contribuisce a mantenere elevata la domanda di abitazioni in locazione.

Demografia e cambiamento delle famiglie

La persistente **scarsa natalità** rappresenta un altro fattore chiave per interpretare l'evoluzione del mercato. La diminuzione delle nascite e l'invecchiamento della popolazione riducono il numero potenziale di nuovi acquirenti italiani e modificano profondamente la composizione della domanda.

Le famiglie sono sempre più piccole, aumentano i nuclei monocomponente e le coppie senza figli, mentre diminuisce la domanda per abitazioni di grandi dimensioni. Questo si traduce in una maggiore richiesta di alloggi funzionali, efficienti e con costi di gestione contenuti, penalizzando il patrimonio immobiliare sovradimensionato e datato.

La provincia di Cremona nel contesto del Nord Italia

Nel panorama del Nord Italia, **la provincia di Cremona continua a distinguersi per livelli di prezzo sensibilmente inferiori** rispetto alle principali aree metropolitane. Questo differenziale non è soltanto il riflesso di una minore pressione demografica, ma anche di un tessuto economico caratterizzato da redditi medi più contenuti. Tuttavia, proprio questa caratteristica rappresenta un punto di forza: il mercato cremonese consente ancora l'accesso alla proprietà a una fascia ampia di popolazione e offre opportunità interessanti sia per chi acquista per abitare sia per chi investe. Cremona e Crema, pur con dinamiche differenti, mostrano una domanda stabile per immobili di qualità, mentre nei centri minori la corretta valutazione iniziale diventa un elemento decisivo per la riuscita della compravendita.

La casa come investimento e il ruolo della locazione

In un contesto di salari bassi e di incertezza demografica, la casa continua a mantenere un ruolo centrale anche come **bene di investimento**. Il mercato della locazione resta caratterizzato da una domanda elevata, soprattutto nei centri urbani e nei comuni con presenza di studenti, lavoratori e servizi.

La scarsità di offerta, unita a un impianto normativo che non sempre tutela adeguatamente i proprietari, ha contribuito a mantenere elevati i canoni e a rendere l'investimento immobiliare, se ben pianificato, ancora attrattivo. In questo scenario, la professionalità degli operatori diventa fondamentale per orientare correttamente proprietari e investitori.

Prospettive per il 2026

Guardando al 2026, le previsioni indicano un mercato residenziale ancora stabile, con una possibile **conferma dei volumi di compravendita su valori compresi tra le 720.000 e le 750.000 abitazioni**. Si tratterebbe di un livello pienamente coerente con un mercato maturo, lontano da dinamiche speculative ma sostenuto da una domanda reale.

La selettività continuerà ad aumentare: gli immobili efficienti, ben localizzati e adeguati alle nuove esigenze abitative saranno sempre più richiesti, mentre quelli che non risponderanno a questi criteri dovranno confrontarsi con tempi di vendita più lunghi e con un ridimensionamento dei valori.

Ringraziamenti

Desidero infine esprimere un sentito ringraziamento a tutti gli agenti immobiliari che hanno partecipato alla raccolta e all'elaborazione dei dati, a Confcommercio Cremona, al Consiglio Direttivo di FIMAA Cremona e, in particolare, a Lorenzo Brilli, per la professionalità e la dedizione che hanno reso possibile anche questa edizione della *Rilevazione Prezzi degli Immobili della Provincia di Cremona*.

Luca Arcari
Presidente FIMAA Cremona

Rielezione e nuovo mandato: continuiamo a crescere, insieme

Lo scorso 5 luglio, l'Assemblea di FIMAA Italia mi ha rinnovato la fiducia per guidare la Federazione. È un onore che vivo con gratitudine, ma, soprattutto, come una responsabilità condivisa verso migliaia di professionisti che ogni giorno rappresentano sul territorio il volto della mediazione immobiliare, creditizia, e merceologica. Dopo dieci anni di lavoro comune, non si tratta di "ricominciare", ma di fare un ulteriore passo insieme.

Il nuovo mandato nasce da una convinzione profonda: FIMAA deve essere protagonista del cambiamento, non spettatrice. Le trasformazioni normative, l'impatto dell'intelligenza artificiale, le nuove esigenze dei consumatori e delle imprese ci chiedono una Federazione inclusiva, dinamica, capace di adattarsi alle sfide del futuro senza rinunciare ai suoi valori fondativi di etica, trasparenza e professionalità. Gli obiettivi strategici 2025-2030 presentati all'Assemblea tracciano con chiarezza la rotta che intendiamo seguire. La prima parola chiave è **unità**. Vogliamo rafforzare la coesione tra FIMAA nazionale e le Associazioni territoriali, mettendo davvero "a sistema" energie, esperienze e buone pratiche. L'idea di una *Academy* dedicata alla formazione dei futuri Presidenti va esattamente in questa direzione: costruire una classe dirigente preparata, capace di rappresentare la categoria ai tavoli istituzionali e di guidare associazioni moderne, vicine alle imprese e ai loro collaboratori. La seconda parola chiave è **autorevolezza**. In questi anni FIMAA ha conquistato un ruolo stabile presso i Ministeri competenti, le Autorità indipendenti e i principali organismi di regolazione. Nel nuovo mandato vogliamo consolidare e ampliare questa presen-

za: continuare la battaglia per l'introduzione dei crediti formativi obbligatori a tutela dei consumatori e degli operatori; promuovere il praticantato pre-abilitazione per garantire un accesso alla professione basato su competenze concrete; dialogare con le istituzioni per percorsi di ingresso coerenti con gli standard richiesti a livello UE. Sono scelte che vanno in un'unica direzione: contrastare l'improvvisazione e l'abusivismo, valorizzando chi investe nella propria preparazione. La terza parola chiave è **innovazione**. La gestione dei dati immobiliari, l'evoluzione dei borsini, le stime merceologiche, gli studi di settore e gli stessi processi interni delle agenzie stanno cambiando rapidamente. L'intelligenza artificiale può essere un alleato potente, se guidato da regole chiare e da una forte responsabilità professionale. Intendiamo sviluppare strumenti digitali e servizi che aiutino gli associati a raccogliere, analizzare e utilizzare i dati in modo etico, sicuro e vantaggioso, facilitando al tempo stesso la comunicazione con i clienti e il reclutamento di nuove risorse. Una Federazione proiettata nel futuro non può prescindere dai **giovani**. Il Gruppo Giovani sarà sempre più un luogo di progettazione, formazione e confronto, con l'obiettivo di inserire gradualmente nuove generazioni nei tavoli decisionali e negli Organi associativi. La stessa logica ispira l'idea di una Consulta FIMAA Turismo, per dare voce a un comparto – quello del turistico e degli affitti brevi – che sta vivendo una crescita e una trasformazione straordinaria, con bisogni specifici e normative in continua evoluzione. Intendiamo valorizzare anche le Consulte esistenti e il Gruppo Donne, come laboratori permanenti di idee e di sinergie tra settori diversi.

Un altro cantiere decisivo riguarda la **comunicazione**. FIMAA deve essere percepita sempre più come una casa aperta, capace di parlare con linguaggi contemporanei ad associati, istituzioni, media e cittadini. Il rilancio del sito nazionale, lo sviluppo di podcast, video e storytelling con i protagonisti delle nostre categorie, l'uso dei social e di strumenti diretti come WhatsApp serviranno a rafforzare il senso di appartenenza, a dare visibilità alle professionalità e a far conoscere le tante storie positive del nostro mondo.

Infine, uno dei modi più concreti per dare valore all'adesione associativa è la crescita delle **convenzioni strategiche** nazionali e locali. Vogliamo ampliare gli accordi in grado di generare risparmi, opportunità di business, servizi innovativi per le imprese associate.

In un contesto economico complesso, la forza di una grande Federazione sta anche nella sua capacità di fare massa critica e di restituire ai soci vantaggi misurabili.

La mia rielezione è, prima di tutto, una chiamata al gioco di squadra. Nessuno di questi obiettivi può realizzarsi da solo, né può essere il frutto dell'azione di un singolo Presidente. Chiedo a tutti – dirigenti territoriali, associati, collaboratori, giovani colleghi



che si ora alla professione di continuare a portare idee, tempo, entusiasmo. Solo così potremo rafforzare la nostra Federazione, tutelare le professioni che rappresentiamo e confermare FIMAA Italia come punto di riferimento per il mondo della mediazione e dei servizi immobiliari, creditizi e merceologici.

Il nuovo mandato si apre con una promessa semplice, ma impegnativa: **"Continuiamo a crescere."**

Il Presidente
Santino Taverna

CHI SIAMO

Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari

Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari è la più grande Associazione del settore dell'intermediazione in Italia, con oltre 14.000 imprese per un totale di oltre 45.000 addetti.

Aderente al sistema **Confcommercio-imprese per l'Italia**, la Federazione rappresenta tutto il comparto della Mediazione: **Agenti Immobiliari, Agenti Merceologici, Mediatori Creditizi, Agenti in Attività Finanziaria, Agenti in Servizi vari** e lavora in Italia ed Europa per la loro tutela sindacale e crescita professionale.

Insieme per il Territorio: il valore della sinergia tra FIMAA e Confcommercio

Un territorio cresce quando le professionalità che lo animano scelgono di mettersi in gioco, di assumersi responsabilità e di lavorare insieme per innalzare il livello di qualità, competenza e fiducia. È da questo impegno quotidiano, spesso silenzioso ma determinante, che prende forma il valore del vostro contributo e si rafforza il ruolo di una rappresentanza credibile.

La riconferma alla presidenza di Confcommercio Provincia di Cremona fino al 2030 rappresenta per me un grande onore, ma soprattutto una responsabilità condivisa. È la conferma di un percorso costruito passo dopo passo negli ultimi quattro anni, in una fase storica complessa, segnata da profondi cambiamenti economici, sociali e normativi. Un periodo nel quale Confcommercio ha lavorato per essere non solo un punto di riferimento, ma un alleato concreto per imprese e professionisti.

In questo mandato abbiamo rafforzato la funzione di rappresentanza, ampliato e qualificato i servizi, investito con decisione sulla formazione e consolidato il dialogo con le istituzioni locali e regionali. Abbiamo scelto di affrontare il cambiamento senza subirlo, con un approccio pragmatico ma orientato al futuro, nella convinzione che *un'associazione sia davvero efficace quando sa unire tutela, competenza e visione strategica*. In questo percorso, il contributo di Fimaa è stato fondamentale.

Avete collaborato con impegno su progetti centrali per la tutela della professione e della legalità, dimostrando attenzione crescente verso la correttezza, la trasparenza e la qualità del servizio offerto.

Avete saputo rafforzare la capacità di comunicare in modo chiaro e responsabile con cittadini e clienti, contribuendo a costruire un rapporto di fiducia che è alla base di ogni mercato sano. Particolarmente significativo è stato il risultato raggiunto sul fronte della formazione, con la riattivazione del corso abilitante per la professione di agente immobiliare, assente dal territorio da oltre dieci anni.

Un traguardo storico che restituisce centralità alle competenze, valorizza l'accesso regolato alla professione e rafforza la qualità complessiva del sistema.

Non meno importante è stato il sapervi mettere a disposizione del territorio, confermandovi un interlocutore serio, competente e affidabile per le istituzioni e per tutti gli attori economici e sociali. È così che una categoria cresce: quando sa farsi riconoscere non solo per il ruolo che svolge, ma per la responsabilità con cui lo interpreta.

Con questo spirito, auguro a tutti gli aderenti Fimaa un nuovo anno ricco di sfide da affrontare insieme, con la consapevolezza che solo attraverso collaborazione, dialogo e visione condivisa possiamo continuare a generare valore per il nostro territorio.

Andrea Badioni

Presidente Confcommercio Provincia di Cremona



Il nuovo volto del credito: tra algoritmi e territori

Negli ultimi anni il mercato del credito ha subito una trasformazione profonda, sospinta dall'avanzare della digitalizzazione. Le filiali bancarie si sono progressivamente ridotte, lasciando intere aree del Paese prive di sportelli fisici. L'accesso ai finanziamenti si è spostato online: moduli digitali, piattaforme automatiche, sistemi di scoring che analizzano in pochi secondi redditi, movimenti e profili di rischio.

Un'evoluzione inevitabile, ma che porta con sé un rischio sempre più evidente: lo scollegamento dal territorio.

Il credito, per sua natura, nasce come patto di fiducia tra persone. Era il direttore di filiale a conoscere le famiglie, gli imprenditori, le stagioni economiche locali. Oggi quel contatto diretto si è rarefatto, sostituito da un algoritmo che misura la probabilità di insolvenza, ma non la storia di chi chiede un'opportunità. Questo ha prodotto un paradosso: processi più rapidi, ma relazioni più fragili. In questo scenario, il professionista del credito e dell'intermediazione immobiliare torna ad avere un ruolo cruciale. È colui che mantiene vivo il legame con il territorio, che conosce le dinamiche sociali, le esigenze delle famiglie, la realtà delle



imprese. Dove l'algoritmo vede solo dati, il professionista legge contesti, valuta coerenze, comprende le persone. In questo scenario, il professionista del credito e dell'intermediazione immobiliare torna ad avere un ruolo cruciale. È colui che mantiene vivo il legame con il territorio, che conosce le dinamiche sociali, le esigenze delle

famiglie, la realtà delle imprese. Dove l'algoritmo vede solo dati, il professionista legge contesti, valuta coerenze, comprende le persone.

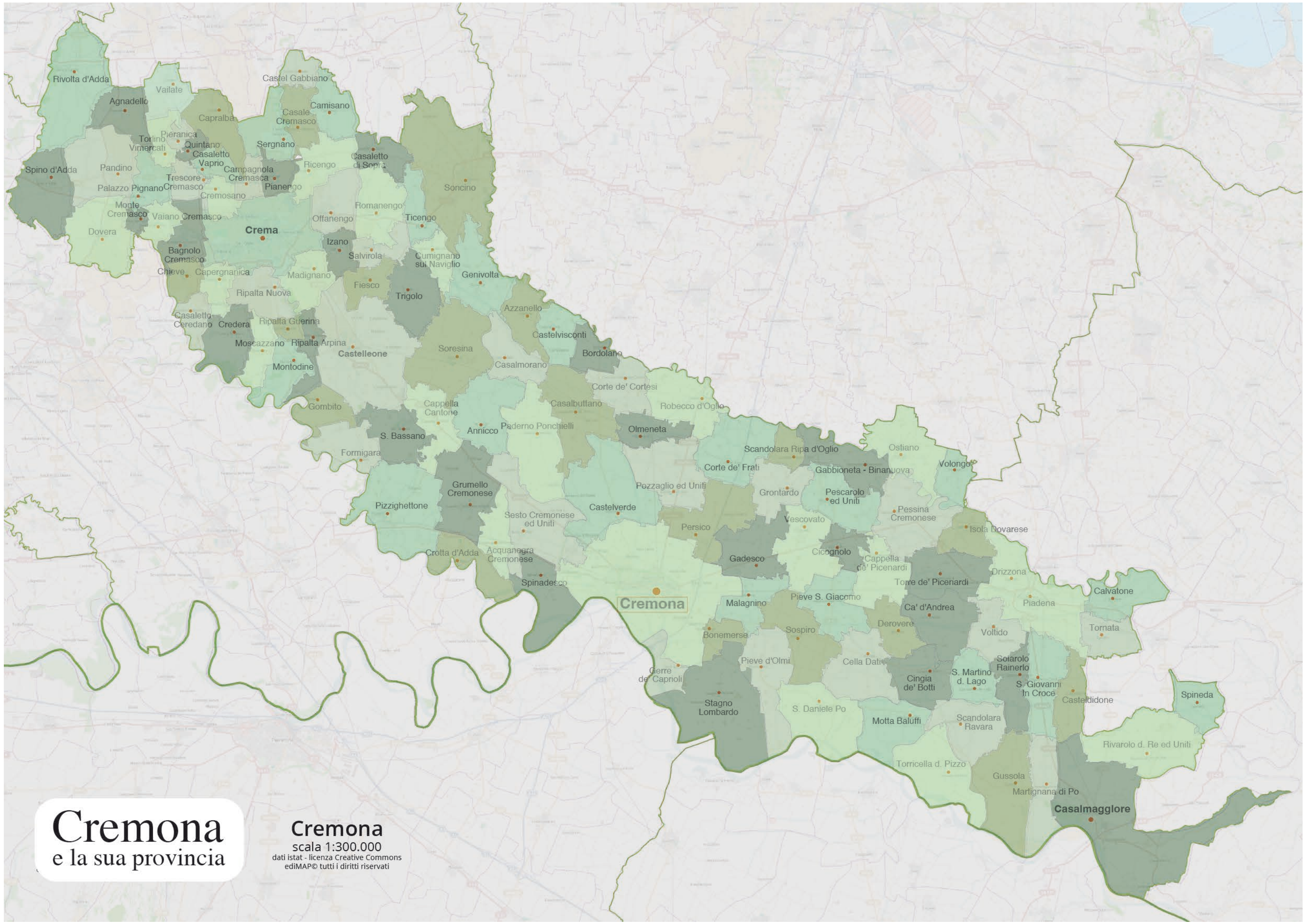
La sfida dei prossimi anni sarà proprio questa: coniugare efficienza digitale e radicamento umano. Le tecnologie devono essere strumenti, non sostituti. Possono velocizzare, semplificare, rendere trasparenti i processi, ma solo l'esperienza e la sensibilità di chi opera sul campo possono restituire equilibrio e fiducia.

Il credito resta un motore di crescita, ma non può funzionare senza ascolto e prossimità. Perché i numeri raccontano molto, ma non tutto. E il futuro del settore dipenderà dalla capacità di far dialogare l'algoritmo con il territorio, la velocità con la conoscenza, la precisione con l'umanità.

Flavio A. Caleffi

Consulente del credito





Cremona e la sua provincia

Cremona
scala 1:300.000
dati istat - licenza Creative Commons
ediMAP© tutti i diritti riservati

CREMONA (compravendita)



CENTRO STORICO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
500	700	700	900	950	1500	1500	2500	2500	4000	15000	50000	700	3200

PORTA MILANO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
400	500	500	800	850	1100	1200	1700	1800	3500	12000	20000	500	2500



PORTA MOSA

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
400	500	500	800	850	1100	1200	1700	1800	3500	15000	20000	500	2500



PORTA PO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
400	500	500	800	850	1100	1200	1700	1800	3500	12000	20000	500	2500



valori espressi in euro/mq

CREMONA (compravendita)



PORTA ROMANA

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
400	500	500	800	850	1100	1200	1700	1800	3500	12000	20000	500	2500

PORTA VENEZIA

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
400	500	500	800	850	1100	1200	1700	1800	3500	12000	20000	500	2500



ZONA BATTAGLIONE/BAGNARA

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	350	350	500	500	800	850	1400	1450	2300	8000	15000	400	1500



ZONA BORGO LORETO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	350	350	500	500	800	850	1400	1450	2300	8000	10000	400	1500



valori espressi in euro/mq

CREMONA (compravendita)

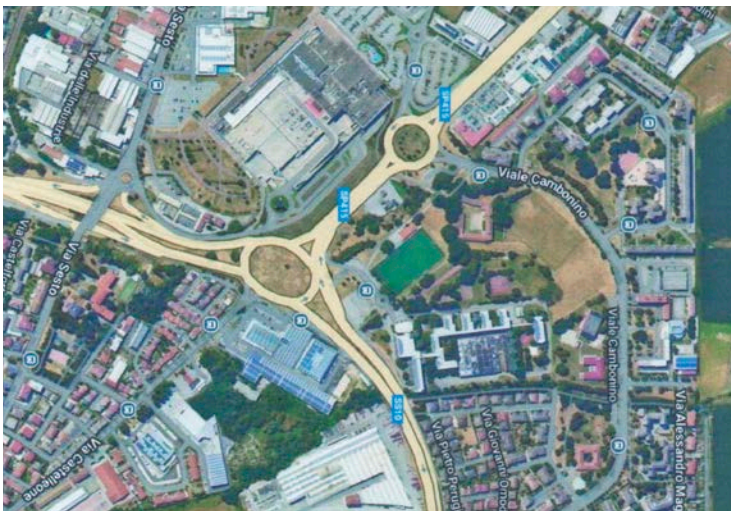


ZONA BOSCHETTO/MIGLIARO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	400	400	550	550	900	900	1350	1400	2300	8000	15000	400	1800

ZONA CAMBONINO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	350	350	400	400	550	600	900	1000	2000	8000	12000	400	1200



ZONA CASCINETTO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	350	350	500	500	800	850	1400	1450	2000	8000	15000	400	1500



ZONA CASTELLO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
400	500	500	800	850	1100	1100	1700	1800	3000	12000	20000	500	2500



valori espressi in euro/mq

CREMONA (compravendita)



ZONA EX-CONSORZIO													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
400	500	500	650	700	1000	1100	1500	1600	2500	10000	18000	650	2200



ZONA MARISTELLA													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	400	400	550	550	900	950	1300	1400	2200	8000	15000	400	1800

valori espressi in euro/mq

ZONA CAVATIGOZZI													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
250	300	300	400	450	550	600	900	950	2000	8000	10000	400	1500



ZONA GIUSEPPINA													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	400	400	600	650	950	1000	1600	1700	2500	8000	20000	400	2200



CREMONA (compravendita)



ZONA PICENENGO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
250	300	300	400	450	550	700	950	1000	2000	8000	10000	600	1500

ZONA PO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	400	400	650	700	1000	1100	1700	1800	3000	8000	20000	500	2500



ZONA SAN BERNARDO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
350	350	350	500	500	800	850	1400	1450	2300	8000	15000	400	1500



ZONA SAN FELICE - SAN SAVINO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	400	400	500	500	700	750	1000	1100	2000	7000	12000	400	1500



valori espressi in euro/mq

CREMONA (compravendita)



ZONA SANT'AMBROGIO													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
400	500	500	650	750	1000	1100	1500	1800	2800	8000	15000	650	2200

ZONA SEMINARIO													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	400	400	550	600	800	900	1200	1300	2300	8000	12000	600	1700



ZONA VIA CASTELLEONE													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	400	400	550	600	800	900	1200	1300	2300	8000	12000	600	1700



ZONA ZAIST													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
300	350	350	500	500	800	850	1200	1250	2200	8000	15000	400	1500



valori espressi in euro/mq

CIRCONDARIO DI CREMONA (compravendita)

ZONA	Da ristrutturare		1970-1984		1985-2000		2001-2015		2016-2025		AUTORIMESSE	NEGOZI	
	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	(valori espressi a corpo)	min	max
BONEMERSE	300	350	350	500	500	700	800	1100	1250	2300	8000 - 12000	400	1500
BOSCO EX PARMIGIANO	300	350	350	500	500	700	750	1000	1250	2300	8000 - 12000	400	1200
CASANOVA DEL MORBASCO	300	350	350	500	500	700	750	1000	1250	2300	8000 - 12000	400	1500
CASTELVERDE	300	350	350	500	500	700	750	1000	1250	2500	8000 - 12000	400	1500
COSTA SANT'ABRAMO	300	350	350	500	500	700	750	1000	1250	2400	8000 - 12000	400	1500
DOSIMO	300	350	350	500	500	600	650	900	1100	2000	8000 - 12000	400	1500
GADESCO PIEVE DELMONA	300	350	350	500	500	600	650	900	1100	2000	8000 - 12000	400	1500
MALAGNINO	300	350	350	500	500	700	750	1000	1250	2500	8000 - 12000	400	1500
PERSICHELLO	300	350	350	500	500	700	750	1000	1250	2500	8000 - 12000	400	1500
POZZAGLIO / CORTE DE' FRATI	300	350	350	500	500	600	650	900	1000	2000	8000 - 12000	400	1500
SAN MARINO	300	350	350	500	500	700	750	1000	1200	2300	8000 - 12000	400	1500
SESTO CREMONESE	200	300	300	400	450	550	600	850	900	2000	8000 - 12000	400	1500
SOSPIRO	200	300	300	400	450	550	600	850	900	2000	8000 - 12000	400	1500
VESCOVATO	200	300	300	400	450	550	600	850	900	2000	8000 - 12000	400	1500

valori espressi in euro/mq



FIMAA
Formazione e costante
aggiornamento per
Agenti immobiliari sempre
più professionali



CREMA (compravendita)



CENTRO STORICO TRA LE MURA, VIA MAZZINI, VIA XX SETTEMBRE, VIE INTERNE DEL CENTRO												STORICO	
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
1100	1100	1100	1300	1400	1700	1700	2300	2400	3600	15000	30000	4100	6500

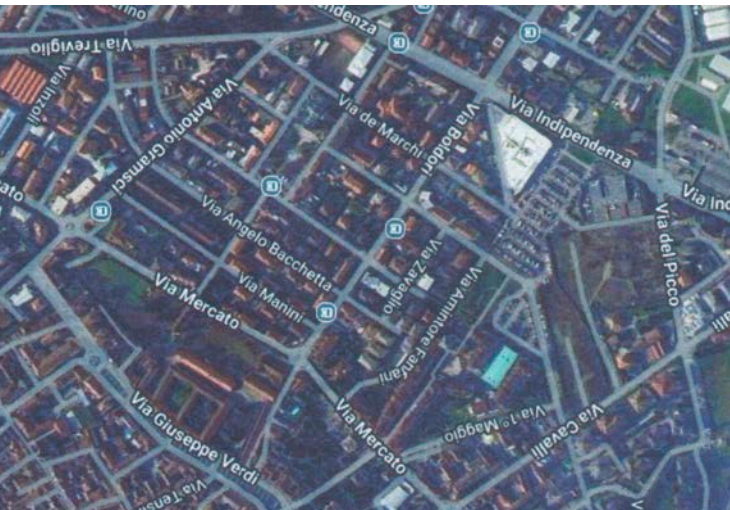
ZONA ESTERNA ALLE MURA													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
800	900	900	1100	1200	1400	1400	1700	1800	2700	13000	20000	1700	2500



ZONA BOSCO													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
700	800	800	900	900	1100	1100	1300	1600	2300	10000	16000	1300	1800



ZONA CREMA NUOVA													
Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
600	700	700	800	800	1000	1000	1200	1500	2100	10000	15000	1300	1800



valori espressi in euro/mq

CREMA (compravendita)

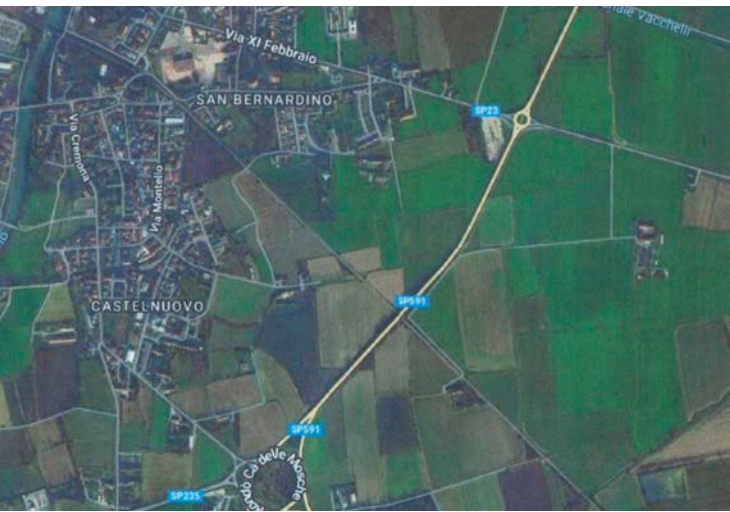


ZONA SAN CARLO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
600	700	700	800	800	1000	1000	1200	1500	2100	10000	15000	1300	1800

ZONA CASTELNUOVO - SAN BERNARDINO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
600	700	800	900	900	1100	1100	1300	1500	2200	10000	15000	1300	1800

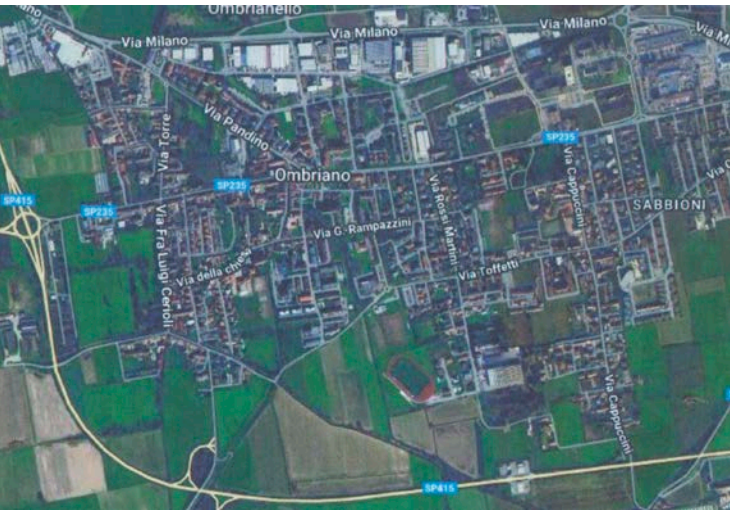


ZONA SANTA MARIA

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
600	700	700	800	900	1000	1000	1200	1200	2000	10000	15000	1300	1700

ZONA SABBIONI - OMBRIANO

Da ristrutturare		1970 - 1984		1985 - 2000		2001 - 2015		2016 - 2025		Autorimesse		Negozi	
min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
700	800	800	900	900	1000	1100	1200	1300	2300	12000	16000	1300	1800



valori espressi in euro/mq

CIRCONDARIO DI CREMA (compravendita)

ZONA	Da ristrutturare		1970-1984		1985-2000		2001-2015		2016-2025		AUTORIMESSE (valori espressi a corpo)		NEGOZI	
	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
Madignano	450	500	600	700	750	950	1000	1200	1300	2200	8000	14000	1300	1500
Sergnano	400	500	550	650	700	900	950	1100	1150	2000	8000	12000	1200	1350
Offanengo	500	600	650	750	800	1000	1100	1300	1400	2400	9000	16000	1300	1600
Romanengo	400	500	550	650	700	900	950	1100	1200	2100	8000	14000	1150	1300
Cremosano	400	500	600	700	750	950	1000	1200	1300	2200	8000	14000	1250	1400
Trescore Cremasco	400	500	550	650	700	900	950	1100	1200	2100	8000	14000	1150	1350
Casalezzo Vaprio	400	500	550	650	700	900	950	1100	1200	2000	8000	14000	1150	1350
Chieve	400	500	550	650	700	900	950	1100	1200	2000	8000	14000	1150	1300
Bagnolo Cremasco	500	600	650	750	800	1000	1100	1300	1400	2400	9000	16000	1350	1600
Vaiano Cremasco	400	500	550	650	700	900	950	1100	1200	2100	8000	14000	1250	1550
Dovera	400	500	550	650	700	900	950	1100	1200	1500	8000	12000	1150	1350
Izano	400	500	550	650	700	900	950	1100	1200	2100	8000	14000	1250	1500
Capergnanica	400	500	600	700	750	950	1000	1200	1300	2200	8000	14000	1350	1500
Ripalta Cremasca	450	500	600	700	750	950	1000	1200	1300	2200	9000	15000	1350	1600
Campagnola Cremasca	450	550	600	700	750	950	1000	1200	1300	1600	9000	13000	1250	1500

valori espressi in euro/mq

COME CALCOLARE LA SUPERFICIE COMMERCIALE

Superfici coperte (superficie lorda Tipo di superficie	Percentuale di calcolo
Calpestabile	100%
Parete divisoria interna	100%
Parete di confine con altri immobili o locali condominiali	50% (calcolo fino a massimo 25 cm)
Parete perimetrale	100% (calcolo fino a massimo 50 cm)
Mansarde e sottotetti	75% altezza media minima 2,4 m 35% con altezza minima 1,5 m
Soppalco	80% altezza media minima 2,4 m, altrimenti 15%
Scale interne	100% (proiezione orizzontale)

Superfici esterne a uso esclusivo Tipo di superficie	Percentuale di calcolo
Balcone e terrazza comunicanti	30% fino a 25 mq, poi 10%
Balcone e terrazza non comunicanti	15% fino a 25 mq, poi 5%
Loggia, patio e porticato	35% fino a 25 mq, poi 10%
Veranda	60% (80% se con finiture come quelle interne)
Giardino	10% fino a concorrenza della superficie dell'unità principale, poi 2%
Pertinenze e vani accessori Tipo di superficie	Percentuale di calcolo
Cantina e soffitta	20% (altezza minima 1,5 mq)
Box collegato a vani principali	60%
Box non collegato a vani principali	50%
Box in autorimessa collettiva	45%
Posto auto	35% coperto - 20% scoperto
Locale tecnico	15% (altezza minima 1,5 mq)

CASALMAGGIORE (compravendita)



COMUNE	Da ristrutturare		1970-1984		1985-2000		2001-2015		2016-2025		AUTORIMESSE (valori espressi a corpo)		NEGOZI	
	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
CENTRO	300	500	550	750	800	950	950	1200	1200	1600	9000	16000	800	1400
PERIFERIA	200	350	350	500	500	700	700	900	900	1300	6000	13000	600	1200

PIADENA (compravendita)

COMUNE	Da ristrutturare		1970-1984		1985-2000		2001-2015		2016-2025		AUTORIMESSE (valori espressi a corpo)		NEGOZI	
	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
PIADENA	30	200	250	600	600	850	900	1100	1200	1800	8000	15000	300	1000



SONCINO (compravendita)



COMUNE	Da ristrutturare		1970-1984		1985-2000		2001-2015		2016-2025		AUTORIMESSE (valori espressi a corpo)		NEGOZI	
	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
SONCINO	400	500	450	650	650	850	900	1300	1400	2100	10000	20000	900	1600

CASTELLEONE (compravendita)

COMUNE	Da ristrutturare		1970-1984		1985-2000		2001-2015		2016-2025		AUTORIMESSE (valori espressi a corpo)		NEGOZI	
	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
CASTELLEONE	300	600	800	1000	1150	1300	1400	1550	1600	2300	8000	14000	1100	1750



PIZZIGHETTONE, SORESINA (compravendita)



COMUNE	Da ristrutturare		1970-1984		1985-2000		2001-2015		2016-2025		AUTORIMESSE (valori espressi a corpo)		NEGOZI	
	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
PIZZIGHETTONE	300	400	800	900	900	1100	1000	1200	1200	1700	6000	15000	500	800
SORESINA	200	350	350	450	450	800	850	1200	1300	2000	6000	12000	500	1500

valori espressi in euro/mq

Categorie Catastali

I - IMMOBILI A DESTINAZIONE ORDINARIA

IMMOBILI CATEGORIA A

- A/1 abitazioni di tipo signorile
- A/2 abitazioni di tipo civile
- A/3 abitazioni di tipo economico
- A/4 abitazioni di tipo popolare
- A/5 abitazioni di tipo ultrapopolare
- A/6 abitazioni di tipo rurale
- A/7 abitazioni in villini
- A/8 abitazioni in ville
- A/9 castelli, palazzi di eminenti pregi artistici e storici
- A/10 uffici e studi privati
- A/11 abitazioni e alloggi tipici dei luoghi

IMMOBILI CATEGORIA B

- B/1 collegi e convitti, educandati, ricoveri, orfanotrofi, ospizi, conventi, seminari, caserme B/2 case di cura e ospedali (senza fini di lucro)
- B/3 prigioni e riformatori
- B/4 uffici pubblici
- B/5 scuole e laboratori scientifici
- B/6 biblioteche, pinacoteche, musei, gallerie
- B/7 cappelle e oratori
- B/8 magazzini sotterranei per depositi diderrate

IMMOBILI CATEGORIA C

- C/1 negozi e botteghe
- C/2 magazzini e locali di deposito
- C/3 laboratori per arti e mestieri
- C/4 fabbricati e locali per esercizi sportivi (senza fini di lucro)
- C/5 stabilimenti balneari e di acque curative C/6stalle, scuderie, rimesse, autorimesse
- C/7 tettoie chiuse o coperte

II - IMMOBILI A DESTINAZIONE SPECIALE

IMMOBILI CATEGORIA D

- D/1 opifici
- D/2 alberghi e pensioni
- D/3 teatri, cinematografi, sale per concerti e spettacoli e simili
- D/4 case di cura ed ospedali
- D/5 istituti di credito, cambio ed assicurazione
- D/6 fabbricati e locali per esercizi sportivi
- D/7 fabbricati costruiti e adattati per le speciali esigenze di una attività industriale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni
- D/8 fabbricati costruiti ed adattati per le speciali esigenze di una attività commerciale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni
- D/9 edifici galleggianti o sospesi assicurati a punti fissi al suolo, ponti privati soggetti a pedaggio
- D/10 immobili strumentali alle attività agricole

III - IMMOBILI A DESTINAZIONE PARTICOLARE

GRUPPO E

- E/1 Stazioni per servizi di trasporto, terrestri, marittimi ed aerei.
- E/2 Ponti comunali e provinciali soggetti a pedaggio
- E/3 Costruzioni e fabbricati per speciali esigenze pubbliche
- E/4 Recinti chiusi per speciali esigenze pubbliche
- E/5 Fabbricati costituenti fortificazioni e loro dipendenze
- E/6 Fari, semafori, torri per rendere d’uso pubblico l’orologio comunale
- E/7 Fabbricati destinati all’esercizio pubblico dei culti.
- E/8 Fabbricati e costruzioni nei cimiteri, esclusi i colombari, i sepolcri e le tombe di famiglia.
- E/0 Edifici a destinazione particolare non compresi nelle categorie precedenti del gruppo E.

IV – ENTITA’ URBANE - Gruppo F

IMMOBILI CATEGORIA F

- F/1 Area urbana
- F/2 Unità collabenti
- F/3 Unità in corso di costruzione
- F/4 Unità in corso di definizione
- F/5 Lastrico solare
- F/6 Fabbricato in attesa di dichiarazione
- F/7 Infrastrutture di reti pubbliche di comunicazione

Per tutti gli altri immobili a destinazione d’uso diversa dall’abitativo la base imponibile è il „prezzo” effettivamente corrisposto e riportato in atto.

Coefficienti di rivalutazione ai fini del valore fiscale PER LA PRIMA CASA

Rendita catastale	x 115,50	unità immobiliari ad uso abitativo con relative pertinenze (cat A con esclusione di A/1, A/8, A/9)
Per gli immobili DIVERSI DALLA PRIMA CASA		
Rendita catastale	x 126,00	unità immobiliari categorie A e C escluso A/10 e C/1
Rendita catastale	x 63	fabbricati in categoria A/10 (uffici) e categoria D (opifici)
Rendita catastale	x 42,84	unità immobiliari categoria C/1 (negozi) e categoria E (stazioni di trasporto)
Reddito dominicale	x 112,50 Consultare “valore agricolo medio” provinciale (VAM)	terreni agricoli

Pertinenze ad una abitazione possono essere anche i terreni agricoli (in tal caso per il terreno agricolo si applica il meccanismo della valutazione automatica, reddito dominicale x 112,5)

Imposte di acquisto sui terreni - Trasferimenti di terreni edificabili dall’01/01/2014

Acquirente	Imposta	Tassa	Bollo
Soggetto Privato	Registro 9%	-	NO
	Ipotecaria € 50,00	-	
	Catastale € 50,00	-	
Soggetto IVA	IVA 22%	-	230,00
	Registro € 200,00	-	
	Ipotecaria € 200,00	€ 35	
	Catastale € 200,00	€ 55	

Imposte di acquisto sui terreni - Trasferimenti di terreni agricoli dall’01/01/2016

Acquirente	Imposta	Tassa	Bollo
Soggetto Privato	Registro 15%	-	-
	Ipotecaria € 50,00	-	
	Catastale € 50,00	-	
		-	

Acquirente	Imposta	Tassa	Bollo
Coltivatore diretto Imprenditore agricolo (I.A.P.)	Registro € 200,00	35 55	-
	Ipotecaria € 200,00		
	Catastale 1%		
Qualora il Coltivatore o I.A.P. dichiari in atto di non poter usufruire delle agevolazioni	Registro 9%	-	-
	Ipotecaria € 50,00		
	Catastale € 50,00		

La base imponibile per il calcolo delle imposte è dato dal valore venale del terreno

Assicurazione RC professionale per Agenti Immobiliari

La legge n. 57 del 05 marzo 2001 ha previsto l'obbligatorietà per gli Agenti immobiliari dell'adozione di una polizza di Responsabilità Civile Professionale (RC Professionale) a copertura dei rischi derivanti dal proprio lavoro a tutela della clientela, per far fronte alle richieste di risarcimento a causa di azioni, circostanze, errori e/o omissioni compiute dall'Agente nell'esercizio della professione. Le pretese di riparazione che possono essere avanzate sono numerose e riguardano diversi casi, dalla mancata comunicazione dell'ipoteca gravante su un immobile, al non rispetto dei tempi accordati, allo smarrimento di documenti o chiavi, errori burocratici, solo per citare alcuni esempi.

In quest'ottica l'assicurazione per agenti immobiliari rappresenta lo strumento indispensabile per operare con serenità e professionalità, appositamente congeniata per proteggere il patrimonio dell'agente da richieste di risarcimento avanzate da terzi. A tal proposito vi sono coperture imprescindibili:

- Responsabilità Civile Professionale (RC Professionale) cuore della polizza, a copertura dei danni patrimoniali involontariamente cagionati a terzi, quali una valutazione immobiliare errata che causa una perdita economica all'acquirente o al venditore, l'omessa verifica di documenti catastali o la mancata comunicazione di vizi dell'immobile.
- Violazione della Privacy (GDPR), a copertura delle sanzioni e/o richieste di risarcimento derivanti dalla perdita, diffusione o gestione errata dei dati sensibili dei clienti.
- Tutela Legale, copre le spese legali (periti, avvocati, costi processuali) necessarie per difendersi in sede civile e, talvolta, penale, anche qualora la richiesta di risarcimento si riveli infondata.
- Conduzione dello studio, a protezione da danni causati a terzi all'interno dei locali dell'agenzia. L'assicurazione non copre gli atti compiuti con dolo, ovvero con la volontà di causare un danno, frodi e appropriazioni indebite, così come sono escluse le multe, le ammende e le sanzioni di

natura fiscale o amministrativa. Pertanto sottoscrivere un'assicurazione professionale è una decisione che poggia su due pilastri fondamentali: l'obbligo imposto dalla legge e la necessità di una solida forma di tutela per sé stessi e per la propria attività.

È un atto di responsabilità che qualifica l'agente immobiliare come un professionista serio, affidabile e consapevole dei rischi connessi al suo ruolo, oltretutto un potente strumento di marketing. La polizza è un requisito indispensabile per l'iscrizione nella sezione apposita del Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio. Operare senza un'adeguata copertura assicurativa non solo espone a rischi finanziari illimitati in caso di

errore, ma comporta anche il rischio di sanzioni amministrative e della cancellazione dal registro, con l'impossibilità di proseguire l'attività professionale.

Ma la RC non riconosce ad indennizzo qualsiasi importo. La normativa italiana (D.M. 26/10/2011) stabilisce dei massimali minimi obbligatori per potersi iscrivere al Registro delle Imprese e operare legalmente come agente immo-

biliare. Questi importi variano in base alla forma giuridica dell'attività:

- **Ditta individuale:** € 600.000;
- **Società di persone (S.n.c., S.a.s.):** € 1.000.000;
- **Società di capitali (S.r.l., S.p.A.):** € 2.250.000.

In conclusione, al di là dell'obbligo normativo, l'assicurazione è la più importante forma di tutela per il patrimonio personale e aziendale. Un semplice errore di valutazione, un'omissione documentale o una distrazione possono tradursi in una richiesta di risarcimento danni capace di compromettere anni di lavoro e sacrifici. La polizza agisce come uno scudo, trasferendo il rischio economico alla compagnia assicurativa e permettendo all'agente di concentrarsi sul proprio lavoro con maggiore serenità. È la garanzia di poter affrontare qualsiasi imprevisto senza mettere a repentaglio il proprio futuro e la propria reputazione.



Associati FIMAA

■ ASOLA

Tosini Cristian
Via Piave, 1

■ BORETTO (REGGIO EMILIA)

Casapoint Boretto
Via Giovanni XXIII, 2/A

■ BUSSETO (PR)

Dioni Michele
via Consolatice Inferiore, 29/a

■ CANNETO SULL'OGGIO

Biglietti Monica
Via Pietro Micca, 38
Caleffi Flavio Augusto
Viale Don E. Tazzoli, 4

■ CASALETTO CEREDANO

Cantoni Maria Antonietta
Via Kennedy, 29

■ CASALMAGGIORE

Casalmaggiore Case srl
Via Formis, 28
Cocchi Mediazioni Immobiliari
Piazza Garibaldi, 36
Studio AB Srl
Via Martelli, 2

■ CASTELLEONE

Castelleone Casa '86 sas
Via Crotti 6/A

■ CASTELNUOVO BOCCAD'ADDA

Tandin Luigi Cristiano
Via Padre C. Bonvini, 22/A

■ CASTELVETRO PIACENTINO

Castelvetro Case 2010 Srl
Via Bernini, 14/16

■ CICOGLIO

Cottarelli Massimo
Via IV Novembre 1/C

■ CODOGNO

Casapoint Codogno srl
via Vittorio Emanuele II, 14

■ CREDERA RUBBIANO

Zaniboni Lorenzo
Via San Rocco 7

■ CREMA

Bonetti Immobiliare
Via Gramsci, 18/A

■ Casa Tua 90 srl

Via IV Novembre 51/F
Dielle Immobiliare
di Di Lucca Stefano

Via Mercato, 18
Le Fondamenta Snc
Via Monte di Pietà, 2/4

Kairos Immobiliare
Via XX Settembre, 85

Intermedia Crema srl
Piazza Garibaldi 22/C

Modi Immobiliare Srl
Via Castello, 1

Mussi Luca
Via Cremona, 76/H

Nordimmobiliare Cr Sas&C
via Alemanio Fino, 10

■ Novacasa Snc

Piazza Giovanni XXIII
Studio Tensini Srl

via Tensini, 7/B

■ Uno di Casa

Via IV Novembre, 56

■ CREMONA

■ Abitat Snc

Corso Garibaldi, 217

■ A. Alquati Srl

Corso Garibaldi, 86

■ Agenzia Domus Snc

Via Mercatello, 21

■ Agenzia Lombarda sas

Viale Trento e Trieste 27/A

■ Biazzi Srl

Via Aselli, 8

■ Bucur Robert

Via Tedaldi, 8

■ Bodini Marco

via F. Ghinaglia, 122/c

■ Casaffare di Dusi M.

Piazza Lodi, 6

■ Casapoint Srl

Corso Matteotti, 29

■ Centro Casa Cremona

Via XX Settembre, 1

■ C.P. Ag. Imm. Di Chiodelli Pierluigi

Via Lanaioli, 6

■ Cremona Case Srl

Via Buoso da Dovara, 54

■ Euroimmobiliare snc

C.so Vittorio Emanuele II, 55

■ F.G. Service Snc

Via Mantova, 45/A

■ Immobiliare Ferniani

Via dell'Aquila, 12

■ G.F. Case 2002 Srl

Via XX Settembre, 10/A

■ Il Mondo Immobiliare

Viale Trento e Trieste, 77

■ Il Nuovo Borgo

Corso Mazzini, 46

■ Immobil Project - Carotti G

p.zza S. Paolo, 13

■ Immobiliare Ghinaglia

via Ghinaglia, 42

■ Immobiliare Il Torrazzo sas

viale Po, 1

■ Immobiliare Matteotti 54 sas

Corso Matteotti, 54

■ Lanfranchi Flavia

Via Brescia, 45

■ Lazzari Consulenza e

Intermediazione Immobiliare

Via Montello, 2/F

■ Mainardi Dante

Piazza Lodi, 6

■ Pe Luca

via Bardellona, 19

■ Pe Michela

via Bardellona, 19

■ Pianini Roberto

Piazza Stradivari, 12

■ Vaccaro Arturo

Via Travesio, 8

■ FORMIGARA

■ Prearo Paola

via Delmati, 13

■ GERRE DE' CAPRIOLI

■ Taverna Luca

via Delle Querce, 37

■ MADIGNANO

■ Bettoni Mario

Via Libertà, 27

■ OFFANENGO

■ Pasquino Agazio

via Risorgimento, 10/c

■ Sangiovanni Ennio

via San Lorenzo, 23/C1

■ ORZINUOVI

■ Casa Orzinuovi srl

P.zza Vittorio Emanuele II, 15

■ PESCAROLO ED UNITI

■ Calda Fabio Vincenzo

via G. Mazzini, 110

■ PIACENZA

■ "Il Parco" Ag. Immobiliare

Via C.M. Viganoni, 6

■ PIADENA

■ Idea Casa 2000 Srl

Via Cavallotti, 27

■ PIZZIGHETTONE

■ Casapoint Pizzighettone srl

via Ungheria, 10

■ SANT'ANGELO LODIGIANO

■ Casapoint Lodigiana srl

Piazza Caduti, 16/A

■ Casapoint San Colombano

via Umberto I, 50

■ SONCINO

■ Omnia Immobili

Via Orefici, 5

■ S.T. Immobiliare

Via Padre Zanardi, 14

■ SORESINA

■ Ilari Valeria

Via XI Febbraio 2

■ SOSPIRO

■ Casapoint Sospiro srl

Piazza Libertà, 39

■ SPINO D'ADDA

■ Immobiliare Milano Hinterland

Via della Vittoria 27

■ TAVAZZANO CON VILLAVESCO

■ Osmaj Sebastian

via Lago Gerundo 20/d

■ TORRE DE' PICENARDI

■ Mariani Elena

via Sen. G. Marcora, 7

■ TRIGOLO

■ Valcarengi Francesco

Via Brede, 64

■ VEROLANUOVA

■ Era Marco

Via A. da Giussano, 88/E

■ VIADANA

■ Viadana Casa 2005 Srl

Via Garibaldi, 65

INTRAPRENDENTI SI NASCE, IMPRENDITORI SI DIVENTA.

Con Confcommercio
provincia di Cremona
hai gli strumenti giusti
per crescere.

**Associati anche tu
nel 2026!**



inquadra qui
per iscriverti



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

PROVINCIA DI CREMONA

Cremona Palazzo Vidoni, Via A Manzoni 2 – 0372/567611

Crema, Piazza Istria Dalmazia – 0373/399988

www.confcommerciocremona.it   