

IlSole

24 ORE

LE GUIDE

**FOCUS
SU MERCATO
EMUTUI**

casa

**COMPRARE
VENDERE
AFFITTARE**

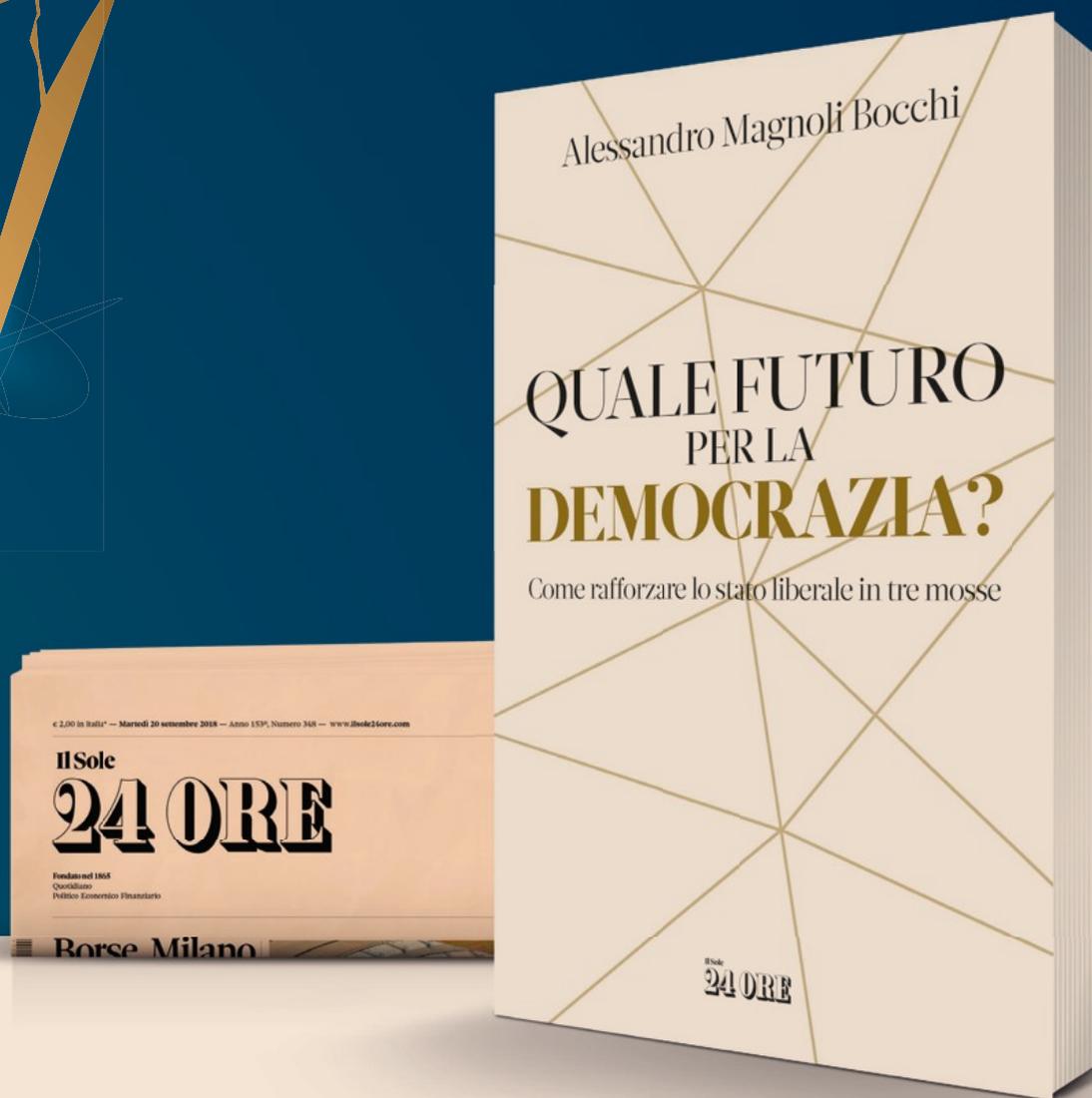


I LIBRI DEL SOLE 24 ORE

Pubblicazione settimanale con Il Sole 24 Ore
€ 3,00 (1 Libri del Sole 24 Ore € 1,00
+ Il Sole 24 Ore € 2,00)

Non vendibile separatamente

salvo per gli acquirenti dei quotidiani locali riportati
su Il Sole 24 Ore e per gli abbonati in vendita
separata dal quotidiano Il Sole 24 Ore a € 1,00



IN DIFESA DELLA DEMOCRAZIA

Per decenni democrazia e capitalismo hanno garantito benessere e prosperità, ma oggi il loro connubio è entrato in crisi: la prima è sopraffatta da populismi e nazionalismi perché il secondo genera disuguaglianza e disincanto. E allora che fare? Alessandro Magnoli Bocchi unisce rigore accademico, sguardo acuto e spirito divulgativo in un'analisi accurata delle minacce più concrete alle istituzioni liberali, individuandone le cause e le possibili vie d'uscita per rilanciare il modello democratico in tutto il mondo.

DISPONIBILE IN LIBRERIA E NEGLI STORE ONLINE A € 16,90



Per maggiori informazioni chiama
il Servizio Clienti del Sole 24 Ore
02 30300600

Shopping **24**

In vendita su Shopping24
offerte.ilsole24ore.com/
futurodemocrazia

amazon **ibs**^{it}
internet bookshop Italia

Rakuten kobo

Il Sole
24 ORE

Direttore responsabile

Fabio Tamburini

Caporedattore

Maria Carla De Cesari

Hanno collaborato

Maurizio Caprino, Camilla

Colombo, Camilla Curcio,

Annarita D'Ambrosio

Autori dei testi

Dario Aquaro,

Massimiliano Allievi,

Giulio Biino, Angelo

Busani, Laura Cavestri,

Augusto Cirila, Camilla

Colombo, Camilla Curcio,

Cristiano Dell'Oste, Paola

Dezza, Ettore Ditta,

Alessandro Galimberti,

Giuseppe Latour, Vito

Lops, Alessandra

Mascellaro, Marco

Panzarella, Adriano

Pischetola, Matteo

Rezzonico, Angelica

Salerno, Maria Chiara Voci

I Libri del Sole 24 Ore
Settimanale - N. 31/2023
- Ottobre 2023

Registrazione Tribunale di Milano n. 33 del 22.01.2007
Direttore responsabile: Fabio Tamburini
Proprietario ed Editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.
Sede legale, redazione e direzione: Viale Sarca n.223, 20126 Milano.
Da vendersi in abbinamento al quotidiano «Il Sole 24 Ore». Solo ed esclusivamente per gli abbonati, in vendita separata dal quotidiano a 1 euro.

Chiuso in redazione il 4 ottobre 2023

© Riproduzione riservata copyright Il Sole 24 Ore Spa

L'offerta del Gruppo 24 Ore



Prontuario riquilificazione

Nel testo si descrivono gli interventi agevolabili, in campo strutturale e in campo energetico, e si delineano quelli che sono i documenti necessari per poter accedere all'incentivo. La seconda edizione del volume include le novità fiscali introdotte da novembre 2022 al superbonus e i provvedimenti chiave come il DI 176/2022, la Legge di Bilancio 2023 e il DI 11/2023.

[offerta.ilssole24ore.com/prontuario](https://www.ilssole24ore.com/prontuario)

VALORE24
Locazioni

Valore24 Locazioni

È il software per la gestione di locazioni immobiliari che consente di tenere traccia dei contratti di locazione stipulati sia in modo cartaceo sia telematico, dalla registrazione al rinnovo/proroga fino alla conclusione dello stesso. Consente di gestire e stampare la modulistica correlata, di avere visione delle scadenze, delle registrazioni e dei pagamenti.

[valore24.com/locazioni](https://www.valore24.com/locazioni)

VALORE24
Superbonus

Valore24 Superbonus

È il software che semplifica al commercialista la gestione della modulistica per gli interventi di riquilificazione. In un'unica soluzione si può produrre telematicamente il modello da presentare alle Entrate per la comunicazione dell'opzione di recupero, usufruire di pratiche check list e creare la pratica allegando l'apposita documentazione.

[valore24.com/superbonus](https://www.valore24.com/superbonus)

Smart24
Condominio

Smart24 Condominio

La soluzione ideale per l'amministratore di condominio che offre un'informazione chiara e completa su tutte le tematiche principali: contratti, catasto, proprietà, diritti reali, condominio e locazione. Tutti gli adempimenti giuridici, fiscali, tecnici e amministrativi sono spiegati con schede pratiche, suggerimenti operativi e il parere degli esperti.

[smart24condominio.it](https://www.smart24condominio.it)

IL BENE CASA

Un vademecum per orientarsi senza rischi

Annarita D'Ambrosio

Un mercato sulle montagne russe. L'impatto della pandemia sul settore immobiliare ha pesato più che altrove. Ha modificato gli orientamenti di compratori e venditori, ha fatto registrare nel periodo successivo alla pandemia un'espansione insperata, seguita da una frenata nel numero delle compravendite, non portando però a un abbassamento dei prezzi degli immobili in gran parte dei casi.

Per questo ancora una volta l'approfondimento affidato alla guida «Casa» del Sole 24 Ore risulta quanto mai importante, un'analisi dettagliata che si pone l'obiettivo di offrire un quadro il più possibile esaustivo sulla convenienza di operazioni di vendita, di acquisto o sulle modalità di scelta di un contratto di affitto.

L'inflazione che ha eroso il potere d'acquisto delle famiglie, l'aumento dei tassi di interesse sui mutui e la lunga guerra russo-ucraina con le sue

LA FRENATA

Compravendite in calo nel 2023. A pesare le incertezze prodotte dalla pandemia, il conflitto russo-ucraino, l'inflazione e il caro mutui. Prezzi delle case proibitivi per molte famiglie

pesanti conseguenze sull'economia sono i fattori che hanno frenato nel 2023 la crescita del numero di transazioni immobiliari. Nella decisione dell'acquisto di un immobile pesano come un macigno l'aumento delle spese legate alla casa, il rincaro dei costi energetici e le lievitate spese condominiali.

Per il 13% delle famiglie l'accensione di un mutuo non è sostenibile alle attuali condizioni e neppure il costo per l'affitto, soprattutto nelle grandi città. Per questo i consigli che vi forniamo in questa guida sono preziosi, più che mai in questa edizione 2024, arricchita ancor di più di numerosi contributi del professionista che riveste il ruolo centrale nella fase preliminare e conclusiva di una compravendita, ovvero il notaio. Un intervento il suo che, innanzitutto, indaga la volontà delle parti per individuare il tipo di atto più idoneo a realizzare lo scopo voluto dal cliente, nel rispetto della legge. Il notaio

fornisce tutti i chiarimenti e le spiegazioni utili a capire le conseguenze e gli effetti giuridici dell'atto relativo all'immobile che il cliente sta per compiere.

Il 2023, dunque, anno di contrazione del mercato, che dovrebbe iniziare una timida ripresa nel 2024. Scenari Immobiliari stima una crescita del mercato immobiliare europeo l'anno prossimo di quasi il 3 per cento.

Previsioni a parte, questa guida vuole offrire una panoramica completa della fotografia attuale, richiamando con dovizia di dettagli la normativa vigente per acquisto e vendita, e soffermandosi anche sulla convenienza tra l'opzione comprare casa o affittarla.

Sotto il profilo degli affitti a preoccupare è l'aumento dei canoni che, a livello nazionale, secondo fonti Tecnocasa, è stato del 3,4% per i monolocali, del 3% per i bilocali e del 3,2% per i trilocali, inferiore a quanto registrato nel semestre precedente, ma comunque tale da costringere a un passo indietro molte famiglie. Sui rincari, negli ultimi anni, ha inciso il diffondersi degli affitti brevi che ha sottratto immobili al mercato residenziale, soprattutto in città ad alta attrattività turistica. Le previsioni per il 2024 puntano su un ulteriore incremento dei valori, particolarmente preoccupante da un punto di vista pratico. In questa guida ampio spazio è dedicato ai dettagli sulla tassazione progressiva e la cedolare secca, ai suggerimenti per trovare l'inquilino giusto, alle tipologie contrattuali classiche e alle locazioni brevi, con la regolamentazione frammentata da normative diverse da regione a regione che il governo ha cercato di omologare. Dibattito tutt'altro che chiuso dopo le indicazioni fornite dal

CANONI ALTI

Anche sotto il profilo degli affitti si registra un preoccupante aumento dei costi, in molti casi conseguenza del diffondersi delle locazioni brevi soprattutto nelle grandi città

ministero del Turismo su un'ipotesi che le associazioni di categoria hanno respinto perché palesemente mirata a contrastare l'ospitalità in casa a vantaggio di quella in albergo. Tutto ciò al netto delle polemiche sulle attività locative inferiori ai 30 giorni che riguardano la vita condominiale, incrementando in molti casi il tasso di litigiosità già purtroppo alto. Anche su questo il lettore potrà trovare, in questa guida, utili suggerimenti.

Ancora centrale resta il tema dei lavori da effettuare sugli immobili. C'è il superbonus condominiale, che passerà dal 90% (e in qualche caso dal 110%) al 70%. E c'è il superbonus dedicato a unifamiliari e abitazioni indipendenti, che invece è destinato a sparire dal gennaio del 2024, in tutte le sue forme. Ma ci sono anche altre agevolazioni per la casa, che potrebbero chiudere il loro percorso o essere pesantemente depotenziate nel giro di qualche mese. Sullo sfondo il dibattito europeo sulle case green che fa registrare un rallentamento ma non è del tutto sopito. La direttiva, che prevede che gli edifici residenziali debbano raggiungere la classe di prestazione energetica E entro il 2030 e D entro il 2033, va avanti con difficoltà, ma non può dirsi tecnicamente conclusa e anche le elezioni europee di giugno 2024 faranno segnare un'inevitabile battuta di arresto.

Un ultimo accenno al mercato degli immobili di lusso che, come da tradizione, non deve fare i conti con la crisi. La domanda da parte della clientela di fascia alta, che non deve dipendere dal credito e che quindi non è frenata dall'aumento dei tassi di interesse, continua a essere sostenuta. Roma e Milano non conoscono flessione con una domanda nel complesso stazionaria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA RIFLESSIONE

Il punto di vista del Notariato sul mondo casa

Giulio Biino

Una guida integralmente dedicata alla casa. Una guida per riflettere se la casa è ancora il sogno degli italiani, la destinazione primaria dei loro risparmi o, piuttosto, non si stia trasformando nel loro incubo.

Che la casa sia ancora, e comunque, un obiettivo fondamentale è tuttavia dimostrato dal fatto che non vi è giorno in cui i mezzi di informazione non dedichino a essa, e all'universo che la circonda, spazi significativi.

Ma come non avvertire che questi spazi sono prevalentemente dedicati al vertiginoso aumento dei tassi di interesse e alla conseguente difficoltà di accesso al credito, al fatto che il parco immobiliare italiano sia per lo più obsoleto e fatiscente, che il mercato degli affitti risulti sostanzialmente inaccessibile a chi non abbia disponibilità economiche importanti, il tutto senza dimenticare che la tassazione della

compravendita è un ginepraio nel quale è estremamente difficile districarsi.

Ecco perché chi intende avvicinarsi al mercato immobiliare è sempre più disorientato, confuso e spesso sfiduciato al punto da rinunciarvi.

E allora ecco l'utilità di una guida come questa: una riflessione davvero a tutto tondo suddivisa in tre parti. Una parte dedicata a chi vuol comprare, un'altra dedicata a chi vuol vendere e l'ultima a chi intende affittare.

Vengono prese in considerazione tutte le ipotesi e le alternative con le quali ci si può trovare a confrontarsi. Dall'acquisto con lavori deliberati e agevolati, ma non conclusi, all'acquisto con trasferimento dei bonus. Dall'acquisto all'asta all'acquisto della casa in costruzione. Dalla vendita con patto di riscatto al "rent to buy".

Non manca poi una sezione interamente dedicata al preliminare di compravendita e un'altra incentrata sulla tassazione e all'alternatività tra imposta sul valore aggiunto e imposta

IL CONGRESSO

A fine ottobre il Notariato si soffermerà sui temi trattati in questa guida ponendosi anche l'obiettivo di proporre soluzioni che consentano l'accesso alla casa davvero a tutti



di registro.

Uno spazio è dedicato all'opportunità o meno di rivolgersi, per la vendita, a un'agenzia immobiliare, all'individuazione del giusto prezzo di mercato e alla documentazione di cui occorre munirsi per procedere all'alienazione, a cominciare dalla certificazione energetica.

Nella sezione dedicata all'affitto vengono presi in esame i contratti a canone libero, così come i contratti a canone concordato, le destinazioni degli immobili a casa vacanze e le locazioni brevi. Un ampio paragrafo è infine riservato al rogito perché al centro di questo universo così complesso e variegato si pone la figura del notaio.

E il Consiglio nazionale del Notariato ha deciso di dedicare il prossimo, imminente Congresso (dal 26 al 28 ottobre prossimi a Roma), proprio al mondo casa.

Perché, al di là delle considerazioni di ordine pratico che costituiscono il cuore della guida, il Notariato ritiene

OBIETTIVO GIOVANI

Occasioni abitative per i ragazzi sono da agevolare con ogni strumento utile, così come bisogna garantire adeguate condizioni abitative a chi è avanti negli anni

necessario e indispensabile riflettere e successivamente, ove possibile, proporre, innovazioni normative che facilitino l'accesso alla casa da parte dei giovani, che tengano nella debita considerazione le necessità dei disabili così come di quelle degli "ultimi", ovvero di coloro i quali un tetto sotto il quale rifugiarsi non riescono a procurarselo.

Non ci si può poi dimenticare che la popolazione sta progressivamente invecchiando senza che ci sia un corrispettivo ricambio generazionale. Occorre quindi interrogarsi su quali siano le soluzioni abitative più idonee ad assicurare una vecchiaia serena a chi si trovi improvvisamente solo e magari in condizioni di non autosufficienza. Accrescere l'offerta immobiliare, favorire l'accesso alla casa, consolidare la proprietà, semplificare: questi sono gli obiettivi cui tendere.

Fare meglio è un dovere e il diritto, in primis, può consentire di farlo.

Presidente Consiglio nazionale del Notariato

© RIPRODUZIONE RISERVATA



1

Compravendite in calo e tassi mutui in rialzo

— pagina 9



2

Vendere nel modo più conveniente

— pagina 51



3

Affittare, analisi a medio, lungo e breve termine

— pagina 61

1

COMPRAVENDITE
IN CALO E TASSI
MUTUI IN RIALZO

IL TREND

Gelata sul mercato delle compravendite, affitti sotto pressione

Paola Dezza

La attesa contrazione del mercato residenziale è arrivata. A sancirlo sono gli ultimi dati disponibili, pubblicati a metà settembre, dall'Osservatorio dell'agenzia delle Entrate. La pressione dei tassi di interesse sui mutui, la cautela nelle spese da parte delle famiglie, le incognite geopolitiche ed economiche hanno fatto tornare sui propri passi molti potenziali acquirenti. Ed è così che, nel secondo trimestre del 2023, le compravendite sono scese del 16% in Italia, circa 35 mila in meno rispetto allo stesso periodo di un anno prima. In tutto, nei tre mesi in questione, sono state compravendute sul mercato nazionale 184 mila abitazioni.

Dunque la dinamica espansiva iniziata in seguito al Covid si è interrotta. Accedere al mutuo è diventato più dispendioso per molte famiglie, che scelgono così di rinviare l'acquisto di una casa nuova o una compravendita di sostituzione, il segmento che costituisce la fetta maggiore di mercato.

Nei dati si legge che, a livello naziona-

le, le compravendite diminuiscono maggiormente nei comuni capoluogo, -17,2%, ma subiscono una decisa flessione anche nei comuni minori, -15,4%. «Le metropoli mettono a segno una riduzione dei volumi del 16,4%, allineata al dato nazionale» si legge nell'Osservatorio. Spiccano i cali di Bologna (-22,8%), Roma (-21,5%) e Milano (-17,1%). Fanno meglio Palermo e Napoli rispettivamente con -4,9% e -5,3%. Il trend è dovuto all'andamento passato, le città che hanno corso di più prendono fiato. Ma anche ai prezzi, a Milano le quotazioni sono aumentate considerevolmente, un dato con il quale si devono fare i conti nel momento in cui si guarda all'acquisto immobiliare.

Per Tecnocasa la fotografia scattata dall'agenzia delle Entrate certifica quanto atteso: il mercato immobiliare si trova in una fase di sensibile rallentamento. «L'aumento dei tassi di interesse e l'incertezza generale creano prudenza nei potenziali acquirenti, soprattutto in chi deve ricorrere a un mutuo - dicono dalla società -. Infatti, dal lato creditizio si registra una contrazione della domanda e istituti di credito con maggiore attenzio-

LA FRENATA

Il rallentamento è da ascrivere alla pressione dei tassi sui mutui, alla cautela nelle spese da parte delle famiglie, alle incognite geopolitiche



ne alla solvibilità dei richiedenti». Gli investitori, secondo le analisi sulle compravendite realizzate tramite il circuito delle agenzie del Gruppo Tecnocasa, continuano ad animare il mercato, ma solo se la marginalità e la redditività dell'operazione sono garantite.

Resta ancora una volta da colmare, visti i tempi, il gap che si è formato tra le richieste dei proprietari e la disponibilità dei potenziali acquirenti che porta a una maggiore trattativa sui prezzi (che stanno rallentando la loro crescita).

Le previsioni del Gruppo Tecnocasa per la fine dell'anno restano su volumi intorno a 680 mila transazioni. Non si discostano da questo valore le previsioni di Nomisma e di Scenari Immobiliari.

Appannamento, è questa la parola usata da Nomisma qualche mese fa per definire la attuale situazione del mercato residenziale nelle 13 principali città italiane. Dissolta l'euforia post-pandemica, che aveva spinto molti a cercare una casa più consona alle esigenze emerse durante i diversi lockdown – più ampia, più bella, ben attrezzata, nel verde e con spazi esterni –, siamo entrati in una fase rifles-

siva, connotata da diverse problematiche di ostacolo all'accesso alla casa. Le famiglie hanno perso potere d'acquisto e questo, insieme al rialzo dei tassi, «ha messo fuori gioco una quota considerevole della domanda potenziale, con conseguenze rilevanti sui mutui erogati e sul numero di compravendite residenziali», si legge nell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare 2023 di Nomisma che ha analizzato le performance immobiliari di città come Milano e Roma, Genova, Firenze, Bologna, Bari, Cagliari, Catania, Napoli, Padova, Palermo, Torino e Venezia.

È invece un quadro invernale, che ricorda le immagini dei laghi di ghiaccio del nord Europa, lo scenario presentato nel proprio Outlook da Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari. Breglia dipinge il mercato come «costretto ad andare controvento per i ben noti motivi» (guerra, inflazione, aumento dei tassi, un Covid non ancora domato). E le previsioni? «Il 2024 per l'industria del real estate si presenta come una lunga camminata su un lago ghiacciato. Si avanza con prudenza, tendendo l'orecchio ai primi scric-

chiolii, pronti a cambiare percorso per evitare di rompere la superficie e cadere nell'acqua gelata. Non si conosce infatti la profondità del ghiaccio».

Tornando a guardare i dati dell'agenzia del Entrate le perdite più consistenti si registrano nei comuni capoluogo del Centro con un tasso negativo del 21,4%. Al Nord Est e al Centro la variazione negativa è più marcata (rispettivamente -19,6% e -19,9%), mentre al Nord Ovest il calo si attesta a -14%, tasso trascinato dalle perdite registrate nei comuni capoluogo (-14,9%). La dinamica è simile al Sud dove il calo del 14,8% è trascinato dalle perdite registrate nei comuni capoluogo (-17%). Nelle Isole, invece, si osserva la diminuzione più lieve, -8%.

Le tensioni caratterizzano anche il settore delle locazioni, che negli ultimi trimestri ha registrato canoni in deciso au-

mento (secondo alcuni centri studi di oltre il 10% in un anno). La pressione sul settore è dovuta alla scarsa offerta di appartamenti che sono stati invece inseriti nel circuito degli affitti brevi, tipologia di locazioni che permette ai proprietari di avere maggiori garanzie contro la morosità. Con il rientro nelle grandi città dopo il Covid dei lavoratori fuori sede e degli studenti universitari, il mercato delle locazioni si è surriscaldato e adesso gli operatori cercano di correre per arrivare a offrire studentati e case in affitto a chi le sta cercando, in deciso ritardo rispetto al resto d'Europa. Per il 2024 si prevedono rialzi meno consistenti e in alcuni casi stabilità per i canoni, mentre la domanda resterà alta per via della ricerca da parte di coloro che non possono permettersi l'acquisto di una casa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I prezzi provincia per provincia

Costo indicativo al metro quadrato di un'abitazione situata nelle zone centrali, semicentrali e periferiche

AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023
AGRIGENTO		ASCOLI PICENO		BENEVENTO		BRESCIA	
centro	1.750	centro	1.380	centro	1.200	centro	5.200
semicentro	980	semicentro	870	semicentro	840	semicentro	3.080
periferia	700	periferia	690	periferia	610	periferia	2.180
ALESSANDRIA		ASTI		BERGAMO		BRINDISI	
centro	1.850	centro	2.800	centro	5.600	centro	1.470
semicentro	870	semicentro	1.620	semicentro	2.730	semicentro	770
periferia	680	periferia	730	periferia	1.500	periferia	630
ANCONA		AVELLINO		BIELLA		CAGLIARI	
centro	3.300	centro	1.520	centro	2.130	centro	3.270
semicentro	1.950	semicentro	930	semicentro	1.380	semicentro	2.250
periferia	1.260	periferia	670	periferia	660	periferia	1.700
AOSTA		BARI		BOLOGNA		CALTANISSETTA	
centro	3.840	centro	3.250	centro	4.650	centro	1.180
semicentro	1.860	semicentro	2.800	semicentro	3.720	semicentro	930
periferia	1.050	periferia	1.680	periferia	2.480	periferia	590
AREZZO		BELLUNO		BOLZANO			
centro	3.270	centro	2.400	centro	6.900		
semicentro	2.030	semicentro	990	semicentro	4.500		
periferia	1.040	periferia	690	periferia	3.100		

I prezzi provincia per provincia

AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023
CAMPOBASSO		FERRARA		L'AQUILA		MESSINA	
centro	2.230	centro	3.550	centro	2.300	centro	1.980
semicentro	1.480	semicentro	2.400	semicentro	1.780	semicentro	1.230
periferia	780	periferia	870	periferia	1.060	periferia	840
CASERTA		FIRENZE		LATINA		MILANO	
centro	2.400	centro	6.720	centro	1.860	centro	9.850
semicentro	1.130	semicentro	4.520	semicentro	1.170	semicentro	5.580
periferia	780	periferia	3.750	periferia	1.010	periferia	3.450
CATANIA		FOGGIA		LECCE		MODENA	
centro	3.150	centro	1.860	centro	2.780	centro	4.620
semicentro	2.230	semicentro	1.300	semicentro	1.170	semicentro	2.280
periferia	1.400	periferia	780	periferia	770	periferia	1.300
CATANZARO		FORLI		LECCO		MONZA	
centro	1.320	centro	2.920	centro	4.000	centro	6.150
semicentro	870	semicentro	2.320	semicentro	2.450	semicentro	2.800
periferia	620	periferia	1.300	periferia	1.000	periferia	2.050
CHIETI		FROSINONE		LIVORNO		NAPOLI	
centro	1.320	centro	1.700	centro	2.650	centro	7.100
semicentro	850	semicentro	840	semicentro	2.200	semicentro	3.270
periferia	730	periferia	630	periferia	1.700	periferia	2.380
COMO		GENOVA		LODI		NOVARA	
centro	5.250	centro	3.850	centro	2.600	centro	3.150
semicentro	3.570	semicentro	3.750	semicentro	1.680	semicentro	1.600
periferia	1.750	periferia	2.170	periferia	870	periferia	900
COSENZA		GORIZIA		LUCCA		NUORO	
centro	1.340	centro	1.430	centro	5.070	centro	1.080
semicentro	1.050	semicentro	870	semicentro	2.900	semicentro	920
periferia	690	periferia	580	periferia	1.470	periferia	620
CREMONA		GROSSETO		MACERATA		ORISTANO	
centro	3.000	centro	2.870	centro	1.580	centro	1.280
semicentro	1.980	semicentro	1.950	semicentro	1.270	semicentro	850
periferia	930	periferia	1.350	periferia	780	periferia	580
CROTONE		IMPERIA		MANTOVA		PADOVA	
centro	1.320	centro	3.870	centro	2.970	centro	4.450
semicentro	750	semicentro	2.920	semicentro	1.580	semicentro	2.450
periferia	650	periferia	1.830	periferia	930	periferia	1.380
CUNEO		ISERNIA		MASSA		PALERMO	
centro	3.820	centro	1.370	centro	2.230	centro	3.080
semicentro	1.560	semicentro	1.000	semicentro	1.530	semicentro	1.980
periferia	840	periferia	840	periferia	960	periferia	1.600
ENNA		LA SPEZIA		MATERA		PARMA	
centro	1.340	centro	2.780	centro	2.120	centro	4.740
semicentro	920	semicentro	1.530	semicentro	1.400	semicentro	3.550
periferia	740	periferia	1.230	periferia	1.000	periferia	1.950

I prezzi provincia per provincia

AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023	AREA	I SEMESTRE 2023
PAVIA		RAGUSA		SIENA		TRIESTE	
centro	4.180	centro	1.450	centro	6.500	centro	3.840
semicentro	2.580	semicentro	950	semicentro	3.930	semicentro	2.100
periferia	1.400	periferia	750	periferia	3.050	periferia	1.720
PERUGIA		RAVENNA		SIRACUSA		UDINE	
centro	3.750	centro	2.950	centro	1.800	centro	3.070
semicentro	1.500	semicentro	2.180	semicentro	1.380	semicentro	1.530
periferia	900	periferia	1.550	periferia	800	periferia	720
PESARO		REGGIO CALABRIA		SONDRIO		VARESE	
centro	4.300	centro	1.830	centro	2.850	centro	3.950
semicentro	2.480	semicentro	970	semicentro	1.450	semicentro	2.430
periferia	1.750	periferia	690	periferia	900	periferia	1.450
PESCARA		REGGIO EMILIA		TARANTO		VENEZIA	
centro	3.580	centro	4.100	centro	1.770	centro	10.300
semicentro	1.880	semicentro	2.320	semicentro	800	semicentro	5.080
periferia	1.080	periferia	1.020	periferia	650	periferia	3.500
PIACENZA		RIETI		TERAMO		VERBANIA	
centro	4.170	centro	1.880	centro	2.120	centro	3.850
semicentro	1.980	semicentro	950	semicentro	1.370	semicentro	1.380
periferia	960	periferia	750	periferia	820	periferia	800
PISA		RIMINI		TERNI		VERCELLI	
centro	5.350	centro	6.480	centro	2.300	centro	1.550
semicentro	4.230	semicentro	4.150	semicentro	1.170	semicentro	950
periferia	2.550	periferia	1.770	periferia	700	periferia	630
PISTOIA		ROMA		TORINO		VERONA	
centro	2.280	centro	9.800	centro	5.000	centro	4.350
semicentro	1.620	semicentro	7.150	semicentro	3.250	semicentro	2.350
periferia	980	periferia	3.720	periferia	1.950	periferia	1.680
PORDENONE		ROVIGO		TRAPANI		VIBO VALENTIA	
centro	2.400	centro	1.980	centro	1.200	centro	1.430
semicentro	1.040	semicentro	1.100	semicentro	800	semicentro	870
periferia	770	periferia	630	periferia	570	periferia	590
POTENZA		SALERNO		TRENTO		VICENZA	
centro	1.730	centro	4.170	centro	5.150	centro	4.200
semicentro	1.150	semicentro	2.500	semicentro	3.850	semicentro	1.670
periferia	940	periferia	1.500	periferia	2.130	periferia	1.280
PRATO		SASSARI		TREVISI		VITERBO	
centro	2.100	centro	2.160	centro	5.020	centro	2.430
semicentro	1.920	semicentro	1.430	semicentro	1.970	semicentro	1.320
periferia	1.530	periferia	730	periferia	830	periferia	930
		SAVONA					
		centro	4.500				
		semicentro	2.680				
		periferia	1.620				

Fonte: Scenari Immobiliari

I PREZZI E I TREND DI MERCATO

La domanda spinge su classe ed efficienza energetica

Laura Cavestri

Appena dopo la pandemia, la principale priorità di un aspirante proprietario di casa erano i mq (più possibili), anche andando in periferia (ma di qualità). E il giardino. O il balcone. Imperativo, lo spazio esterno. Oggi, dove non arriva il giardino condominiale la fa da padrona la classe energetica dell'edificio.

In questi mesi, il mercato immobiliare italiano – dopo l'euforia post pandemica – ha mostrato segnali di appannamento e consolidato i timori emersi a inizio anno. L'inflazione flette lentamente ed erode il potere d'acquisto delle famiglie che si sono trovate a essere improvvisamente più fragili, con una propensione al risparmio crollata su valori esigui. A questo si accompagna il continuo rialzo dei tassi d'interesse (per contrastare la suddetta inflazione) che preclude a molti la possibilità di accedere ai mutui per l'acquisto. Prestiti che sostengono una quota rilevante degli aspiranti acquirenti. A ciò si è aggiunto, negli ultimi mesi, anche l'iter spedito della proposta di direttiva sulla "Casa green", che, se approvata, imporrà agli Stati membri di mettere in campo azioni e strumenti per portare il patrimonio immobiliare più vetusto a standard di efficienza energetica che chiameranno i proprietari a investimenti notevoli. Pena, la perdita di valore del be-

ne immobile. Per chi compra contano la qualità, ma anche aspetti pratici come la vicinanza ai mezzi pubblici.

Come ha fotografato il 2° Osservatorio sul Mercato Immobiliare 2023 di Nomisma, sulle performance immobiliari dei 13 principali mercati del Paese (Bari, Bologna, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma, Torino e Venezia), la domanda presente sul mercato dell'acquisto esprime preferenze per aspetti strutturali dell'abitazione quali la dotazione di ampi balconi o terrazzi, l'epoca di costruzione o ristrutturazione recente, la classe energetica e la presenza dei doppi servizi. I fattori contestuali (ovvero, la vicinanza ai servizi, ai trasporti, a verde di pertinenza o parchi pubblici), passati in secondo piano con la pandemia, a distanza di due anni risultano essere secondari nell'orientare la scelta della casa da acquistare.

«Si registra un calo delle erogazioni di mutui con inevitabili ricadute sull'attività transattiva. A fare registrare le flessioni più marcate sono stati i mercati che più degli altri si erano dimostrati reattivi e vitali nella ripartenza post Covid, vale a dire quello di Milano e di Bologna – ha spiegato Luca Dondi, amministratore delegato di Nomisma –. In questa fase, le difficoltà di accesso alla proprietà di una quota crescente di domanda potenziale tenderanno ad aumentare, con conseguente ricorso a soluzioni locative, in attesa che le barriere all'ingresso, oggi insormontabili, tornino ad abbassarsi».

Oggi, ha proseguito Dondi «famiglie, lavoratori, studenti e turisti devono competere per un'offerta di residenzialità privata divenuta troppo scarsa e orientata a privilegiare le soluzioni meno rischiose e più remunerative, come gli affitti a breve termine, a scapito delle frange più deboli. L'ulteriore incremento dei canoni ben sintetizza la pressione in atto e, al contempo, i rischi di marginalità che si prospettano se non scaturiranno iniziati-

ve per orientare in maniera diversa l'utilizzo del patrimonio residenziale. A coprire almeno in parte il fabbisogno abitativo in locazione potrebbero concorrere in misura più massiccia gli investitori istituzionali, che continuano invece a manifestare un interesse decisamente tiepido per il comparto immobiliare».

È Milano, in particolare, a registrare il maggiore arretramento, seguita da Roma e Bologna, a causa della diminuzione delle compravendite. Ma il dato comune a tutte le principali città è che – tranne Venezia – i prezzi si dimostrano

stabili, se non in leggera salita.

Questo perché un mercato fatto di piccoli proprietari reagisce tardi e malvolentieri a un *repricing* (cioè a una riduzione dei prezzi).

Anzi, la rigidità dei valori e il gap tra la richiesta del venditore e la disponibilità degli acquirenti è l'altra concausa (assieme alla stretta sui mutui) della diminuzione drastica delle compravendite e dell'allungamento dei tempi di vendita stessi. In questo modo, penalizzando le transazioni e ritardando il rilancio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il mercato delle abitazioni usate

Dati di giugno 2023

	PREZZI (€/mq)	VAR. SEMES. (%)	VAR. ANNUALI (%)	TEMPI DI VENDITA (mesi)	SCONTI (%)
BOLOGNA					
Zone di pregio	3.125	0,8	1,7	3,5	6,3
Centro	2.770	1,0	1,4	3,5	7,0
Semicentro	2.277	1,8	1,3	4,1	9,3
Periferia	1.797	1,9	2,2	5,0	11,4
Media urbana	2.143	1,6	1,8	4,0	8,5
Media 13 città	1.913	0,9	1,4	5,1	11,2
FIRENZE					
Zone di pregio	3.967	2,5	1,8	5,3	9,2
Centro	3.384	1,6	3,1	4,7	8,5
Semicentro	2.677	1,3	4,2	5,5	10,4
Periferia	2.010	0,7	3,8	6,6	12,8
Media urbana	2.502	1,2	3,6	5,5	10,2
Media 13 città	1.913	0,9	1,4	5,1	11,2
MILANO					
Zone di pregio	7.148	2,0	2,2	3,3	6,3
Centro	5.441	2,9	1,3	3,5	7,0
Semicentro	3.685	3,0	5,1	3,6	8,3

	PREZZI (€/mq)	VAR. SEMES. (%)	VAR. ANNUALI (%)	TEMPI DI VENDITA (mesi)	SCONTI (%)
Periferia	2.290	0,9	6,2	4,3	10,5
Media urbana	3.406	2,1	4,3	3,7	8
Media 13 città	1.913	0,9	1,4	5,1	11,2
ROMA					
Zone di pregio	6.499	2,9	4,0	5,2	8,8
Centro	4.648	-0,2	1,8	5,5	9,6
Semicentro	3.106	1,2	0,3	5,3	13,2
Periferia	1.856	1,3	0,4	6,2	16,5
Media urbana	2.871	1,2	1,2	5,5	12
Media 13 città	1.913	0,9	1,4	5,1	11,2
VENEZIA					
Zone di pregio	4.628	-0,8	-2,2	5,3	11,4
Centro	3.748	-1,8	-3,3	5,6	11,9
Semicentro	3.017	-1,5	-3,1	6,1	11,6
Periferia	2.470	-1,3	-2,3	6,9	11,3
Media urbana	2.930	-1,4	-2,7	6	11,5
Media 13 città	1.913	0,9	1,4	5,1	11,2

Fonte: Ufficio Studi Tecnocasa

DOVE INVESTIRE

In testa le grandi città ma tornano i centri turistici

Laura Cavestri

Nella prima parte del 2023 aumenta la percentuale di compravendite per investimento. Secondo i dati del Gruppo Tecnocasa, la percentuale di chi acquista per investimento è passata dal 16,8% al 19,6% a livello nazionale con un picco del 28,9% nelle grandi città. Ancora una volta il mattone sembra attirare i risparmi del piccolo investitore, ancora di più in questi periodi incerti e abbiamo visto in quali zone si stanno indirizzando. Prendendo in considerazione alcune città, da sempre oggetto di interesse da parte degli investitori, ancora una volta si conferma l'attrattività delle zone ad alta densità di flussi turistici, di quelle oggetto di interventi di riqualificazione e quelle a forte attrazione universitaria.

Milano

Una delle città dove è cresciuta in modo importante la componente per investimento è Milano che ha dalla sua diversi interventi in corso sul territorio, un'elevata domanda di studenti e di lavoratori fuori sede e, negli ultimi anni, un'attrattività turistica in crescita.

In questa prima parte dell'anno a Milano gli investitori hanno espresso interesse per i quartieri a ridosso dello Scalo Farini, puntando alla futura riqualificazione dell'area. Tra questi c'è Maciachini dove un bilocale può rendere intorno a 5% annuo lordo, avendo un prezzo al mq poco sopra i 3 mila euro per una soluzione usata. Bene anche

l'area di Porpora dove si iniziano a sentire gli effetti dell'arrivo del progetto di riqualificazione di piazzale Loreto. Gioca a favore anche la vicinanza di Città Studi. I prezzi sono mediamente elevati, tra 4 mila e 5 mila euro al mq per un usato medio. Si conferma dunque la capacità di attrazione delle zone interessate dai lavori di riqualificazione e potenziamento dei collegamenti che su Milano ha avuto modo di esprimersi molto bene negli ultimi anni.

Roma

Nella Capitale potrebbero andare bene le zone universitarie dove c'è sempre un'ottima domanda, le aree a ridosso dei poli turistici più attrattivi, anche se trovandosi spesso in zone centrali richiedono un investimento importante.

Resta tra le preferite la zona di Prati-Cola di Rienzo-Borgo Pio non lontano dal Vaticano dove un bilocale medio usato può chiedere un impiego di circa 350 mila euro e poi essere collocato con affitti brevi o a lungo termine. In quest'ultimo caso si possono spuntare 18 mila euro all'anno con un rendimento annuo lordo del 5,1%. Chi avesse un capitale più contenuto può puntare sull'area di Tiburtina-Pietralata dove il rendimento annuo lordo si aggira intorno a 5,5% e gode di una buona domanda da parte di studenti universitari, vista anche la vicinanza della metropolitana che la collega con l'università.

Firenze

Nel capoluogo toscano una delle zone più interessanti resta Novoli-Baracca dove ci sono diverse facoltà universitarie e il Tribunale, motivo per cui la domanda di abitazioni in affitto è sempre molto alta. Per un bilocale si possono spendere intorno a 180 mila euro e si può ottenere il 4,7% annuo lordo.

Negli ultimi tempi c'è interesse per la zona Statuto dove ci sono investitori alla ricerca di tagli da frazionare o per realizzare *short rent*. In quest'area sono attese anche fermate della tramvia. Un bilocale in buono stato costa poco più di 200 mila euro e si affitta a 780

al mese. Aumentano i casi di chi acquista per frazionare e poi rivendere.

Bologna

Bologna da sempre è meta di investitori, vista l'alta presenza di studenti universitari. Negli ultimi anni la crescita dei flussi turistici in città ha portato a realizzare affitti brevi ma in generale le aree universitarie restano sempre interessanti. Il centro di Bologna sta diventando sempre più oggetto di acquisti di casa vacanza.

Nel centro di Bologna, in particolare zona Marconi, per un bilocale usato in buono stato si investe intorno a 230 mila euro per poi affittarlo a 800-900 euro al mese. Altra zona interessante per chi volesse fare affitti universitari è quella di San Donato dove un bilocale di 165 mila euro rende quasi il 5% annuo lordo perché può essere affittato a 650 euro al mese con punte di 750 al mese. Il quartiere ha dalla sua anche la presenza dell'ospedale S. Orsola, della sede della Regione, della Fiera di Bologna, della Guardia di finanza e del Centro meteorologico europeo. La zona è interessata dai lavori per la futura tramvia.

Località turistiche

Anche nelle località turistiche la componen-

te di investimento sta aumentando negli ultimi tempi, alla luce dei flussi turistici in arrivo nel nostro Paese e che stanno causando un aumento di richieste di immobili in affitto per brevi periodi.

Tra le località su cui si punta ci sono quelle interessate da piste ciclabili sempre apprezzate dagli stranieri in vacanza nelle nostre zone e a questo proposito citiamo San Lorenzo al Mare, dove per un bilocale si spendono intorno a 150 mila euro per poter ottenere all'anno circa 10 mila euro con un rendimento annuo lordo del 6,7%.

Sempre degne di attenzione le città dove sono in corso interventi per il miglioramento del lungomare, come Gaeta, dove è in crescita l'interesse da parte di turisti stranieri. Un bilocale qui potrebbe richiedere un investimento di 150 mila euro e rendere intorno al 5,9% annuo lordo. Sempre valide le località di fama come Riccione dove un bilocale può rendere intorno al 5,6% annuo lordo. Anche Salò sul Garda offre rendimenti interessanti intorno al 5,6% annuo lordo; sul suo territorio sono in corso interventi di riqualificazione nell'ex area Tavina, su cui sorgeranno un albergo a cinque stelle e un centinaio di appartamenti (bilocali, trilocali e quadrilocali).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dove investire, città per città

CITTÀ - ZONA	MEDIO USATO	MEDIO NUOVO	CANONE MENSILE	
	(AL MQ)	(AL MQ)	BILOCALE	TRILOCALE
MILANO				
Maciachini	3.350	4.150	1.000	1.400
Porpora	5.000	5.500	1.000	1.400
ROMA				
Prati-Cola di Rienzo-Borgo Pio	4.900	6.000	1.500	1.600
Tiburtina Pietralata	2.300	2.900	7.50	900
FIRENZE				
Baracca- Novoli	2.500	3.000	700	750
Statuto	2.900	3.900	780	850
BOLOGNA				
Marconi	3.200	4.200	800	1000
San Donato	2.300	N.d.	650	800

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

LE OFFERTE SUL MERCATO

Per un nuovo mutuo tassi triplicati rispetto al 2022

Vito Lops

Non era mai successo nella storia più che ventennale dell'Eurozona che la Banca centrale europea alzasse in 13 mesi il costo del denaro di 450 punti base. È questo lo scenario che stanno affrontando in questa delicata fase i mutuatari. Una fetta importante della lotta all'inflazione della Bce passa attraverso le tasche di chi in precedenza aveva stipulato un mutuo a tasso variabile (e che nell'ultimo anno ha visto lievitare il peso delle rate anche dell'80%) ma, più in generale, di tutti coloro che sono chiamati oggi a stipulare un nuovo mutuo e devono affrontare tassi triplicati rispetto a inizio 2022.

I numeri parlano chiaro. La Bce ha colpito e il mercato ha incassato il colpo. Nel primo semestre dell'anno le richieste di mutui si sono contratte del 22,4% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, stando alle elaborazioni di Crif. Molto simile il dato sulle erogazioni (-21%).

In pratica un italiano su cinque si sta defilandando dal mercato. In alcuni casi per scelta (nell'attesa di tempi migliori). Un po' perché la banca respinge al mittente la richiesta dopo aver eseguito l'istruttoria, da cui emerge un livello di solvibilità medio delle famiglie che vivono in Italia, gravato dalla perdita del potere d'acquisto e del reddito reale

complice un'inflazione che da due anni sta mordendo i risparmi, come non accadeva dagli anni '80.

Lo scenario sui tassi

Nella riunione di settembre l'istituto di Francoforte ha deciso di aumentare il tasso sui depositi di altri 25 punti base portandolo al 4% (era a -0,5% a giugno del 2022). Questo ha fatto ulteriormente salire le rate variabili perché gli indici Euribor (con cui la maggior parte delle banche in Italia indicizza le rate di un tasso variabile) si sono mossi di conseguenza allineandosi nell'area del 4%. Di conseguenza, dovendo poi aggiungere lo spread della banca, il tasso finale per chi oggi voglia propendere per un variabile parte dal 4,5% (nella migliore delle ipotesi) e supera in alcuni casi anche il 5%. Per dare contezza dell'eccezionalità del momento, si tratta di tassi che non si vedevano dal 2008, i tempi della crisi di Lehman Brothers e dei derivati sui mutui subprime.

Spostiamo sul fisso. In questo caso allo spread della banca bisogna aggiungere l'indice Eurirs, una misura del costo del denaro all'ingrosso nel lungo periodo. A differenza degli Euribor, che risentono delle decisioni sui tassi a breve prese dalla Bce, gli Eurirs sono più agganciati alle aspettative future di inflazione e dell'andamento dell'economia. Anche su questo fronte, l'aspirante mutuatario sta trovando il vento contrario. Perché a partire dall'estate del 2023 i tassi Eurirs (un po' su tutte le scadenze, quindi dai 10 ai 30 anni) stanno salendo. A fine luglio l'Eurirs a 20 anni era al 2,8% per poi balzare al 3,35% a fine settembre. Un aumento di circa 50 punti base in due mesi.

Come mai? È in corso un cambio di narrativa. Gli investitori si stanno convincendo che l'inflazione, per quanto in rallentamento, potrebbe restare "appiccicosa" per lungo tempo e minacciare eventualmente un ritorno di fiam-

ma. Di conseguenza, se questo è lo scenario più probabile scontato dal mercato, gli investitori pretendono tassi più alti sulle obbligazioni a lungo termine. Un fenomeno che non riguarda solo l'Europa ma anche gli Stati Uniti. I tassi a lungo termine stanno salendo anche dall'altro lato dell'Atlantico. Basti pensare che i rendimenti Usa a 10 anni sono balzati al 4,7%. Questo movimento ha trascinato al rialzo anche i rendimenti dei BTp italiani (tornati in area 5%) e del Bund tedesco che sta pizzicando la soglia del 3%. Dato che gli Eurirs si muovono in sintonia con il Bund, ecco spiegato il recente rialzo.

Come si traduce questo sul mercato dei mutui? I tassi fissi stanno diventando sempre più cari. Molte banche riescono ancora a offrire prodotti sotto il 4% ma questo perché sono presenti sul mercato con prodotti a tasso finito, dove per 2-3 mesi hanno bloccato il movimento degli Eurirs. Man man che nelle prossime settimane andranno ad aggiornare i prodotti con i nuovi Eurirs (che appunto sono aumentati di circa 50 punti base da luglio a settembre) sarà difficile vedere, al di là di promozioni molto aggressive, tassi fissi sotto il 4%.

La luce in fondo al tunnel?

Se quindi il quadro non è dei migliori dobbiamo dire che c'è chi inizia a vedere la luce in fondo al tunnel. La governatrice della Bce Christine Lagarde ha aperto alla possibilità che il rialzo di settembre possa essere anche l'ultimo di questo ciclo di politica monetaria restrittiva, rimettendo future scelte ai nuovi dati economici. Questo significa che potremmo essere arrivati al picco dei tassi sul fronte tassi e che nei prossimi trimestri il quadro potrebbe lentamente migliorare.

Il mercato dei future, quei contratti che appunto si sbilanciano sui mesi a venire, non sta scontando più al momento altri rialzi da parte della Bce. Ciò

vuol dire che ci sono buone probabilità che la rata d'autunno potrebbe trovare il suo picco al rialzo e poi, a partire dal 2024 magari iniziare a scendere. Man mano che gli Euribor inizieranno a scontare un percorso di taglio dei tassi della Bce. I tassi in sostanza potrebbero avere raggiunto quel plateau (cima) di questo ciclo di politica restrittiva che il mercato attendeva da tempo, oltre il quale è naturale iniziare a pensare ai tempi del pivot, ovvero dell'inversione verso il basso della stessa politica. Se la Bce ferma i rialzi, è poi logico aspettarsi che anche gli indici Eurirs possano fermare l'avanzata verso l'alto e magari, anch'essi, invertire la rotta.

Paradossalmente chi è indebitato o sta pensando di stipulare adesso un mutuo dovrebbe confidare in un rallentamento dell'economia, perché a quel punto le pressioni sull'inflazione si attenuerebbero e la Bce avrebbe carta bianca per abbassare i tassi e ridurre il fardello degli interessi sul debito. Se osserviamo gli ultimi dati macroeconomici stanno arrivando segnali in questa direzione. Economie importanti come la Germania e l'Olanda hanno da poco sperimentato una recessione tecnica (due trimestri consecutivi di contrazione del Pil). Anche l'Italia, nel secondo trimestre del 2023, ha visto contrarsi il Pil (-0,4% rispetto allo stesso trimestre del 2022). Queste cattive notizie macroeconomiche potrebbero però risultare buone notizie per chi è alle prese con il pagamento di un mutuo variabile o, in ogni caso, con la scelta di comprare in questa fase una casa, utilizzando (come fa più di un italiano su due) la leva finanziaria del mutuo.

Fisso o variabile?

A questo proposito si ripropone il dilemma: in questo momento storico meglio partire col variabile o con il fisso? Come visto in precedenza ci troviamo in una situazione del tutto anoma-

la: perché i tassi variabili (che in tempi normali sono più economici dei fissi in partenza) costano di più di circa 70-80 punti base rispetto al fisso. Quindi chi oggi parte con fisso paga sin da subito una rata più bassa e, in più, si assicura dal fatto che la rata non aumenti nel caso i tassi dovessero malauguratamente continuare a salire.

Chi invece sceglie di partire con un variabile, inizia a pagare qualcosa in più e si espone al rischio di pagare ancora di più nel caso la situazione tassi dovesse andare fuori controllo. Allo stesso tempo la storia insegna che tassi elevati non possono durare a lungo senza causare una recessione nell'economia. E ogni recessione spinge poi la rispettiva banca centrale a tagliare i tassi.

Come al solito, la scelta tra le due tipologie di mutuo è soggettiva e deve essere il frutto anche del proprio profilo di rischio (quanto si è in grado di sopportare psicologicamente e finanziariamente un aumento delle rate nella gestione della propria quotidianità) e delle proprie aspettative sull'economia. Quel che si può dire è che se ci sono stati momenti in cui la scelta era molto semplice (tra il 2018 e il 2020 quando i fissi costavano meno dell'1% stipulare un variabile aveva obiettivamente poco senso) ora invece la scelta è più combattuta.

Nella scelta va messo in conto che il mutuatario evoluto considera il mutuo un prodotto da rivedere nel tempo, gestendo la posizione a seconda dei cambiamenti del ciclo economico. Questo è oggi possibile grazie al fatto che la surroga – ovvero quell'operazione che consente di spostare a costo zero il contratto presso un'altra banca che eventualmente sia disposta a concedere il mutuo a condizioni migliori – rende il mercato più dinamico. Di conseguenza partire oggi con un fisso inferiore al 4% e poi, se i tassi dovessero scendere sen-

sibilmente nei prossimi anni, spostarsi su un variabile o un nuovo fisso a tassi più bassi, non sembrerebbe, utilizzando la logica, una scelta dissennata. Se invece il fisso che ci propone la banca adesso ha costi simili o superiori al variabile, a quel punto bloccare oggi un fisso sui massimi (quando il variabile ha più probabilità dalla sua di scendere in futuro piuttosto che di continuare a salire) potrebbe non rivelarsi vincente.

Nessuno ha la sfera di cristallo e la risposta sulla scelta giusta o sbagliata la darà il tempo. L'importante è paragonare il mutuo a un investimento e quindi continuare a monitorare, anche una volta scelto un prodotto, lo scenario macroeconomico e le nuove offerte delle banche.

Conviene surrogare?

A tal proposito, parlando di surroga, va però precisato che i tempi sono cambiati. Le banche non sono più disponibili, come accadeva fino a qualche tempo fa, ad accettare clienti che hanno il curriculum "macchiato" da altre surroghe. Per semplificare: le banche oggi non accettano più i "surrogatori seriali". Questo perché siamo in condizioni di stretta creditizia (le banche sono molto attente nello screening del cliente e al rispetto di alcuni parametri come il rapporto tra la rata del mutuo e il reddito del debito che non deve superare il 35%/40%).

Quindi chi sta pensando adesso di surrogare il proprio mutuo (magari passando da variabile a fisso) dovrebbe "spendere il bonus" della surroga solo a fronte di un nuovo mutuo che effettivamente offra un miglioramento interessante del tasso. Provare a cambiare banca per uno 0,2%, in sostanza, può avere poco senso nel momento in cui ci si va poi a pregiudicare la possibilità di effettuare una surroga più "sostanziosa" in futuro.

TRA TASSI E INFLAZIONE

Crescono i casi in cui conviene puntare sull'affitto

Dario Aquaro
Cristiano Dell'Oste

Comprare casa o prenderla in affitto. C'è stato un tempo in cui il dubbio non si poneva neppure. Con il denaro che non costava quasi nulla, sembrava proprio vero il vecchio motto: «I soldi spesi per l'affitto sono soldi buttati, quelli per il mutuo sono un investimento». Oggi, con il tasso d'interesse sui rifinanziamenti principali innalzato fino al 4,5% dalla Banca centrale europea, stipulare un mutuo è diventato più costoso. E il dubbio torna a fare capolino.

Chi si muove sul sicuro

Diciamo subito che ci sono alcune persone per le quali la questione non si pone neppure.

Deve senz'altro orientarsi sull'affitto chi ha esigenze transitorie, deve trasferirsi per poco tempo, non ha ancora deciso dove abitare. Allo stesso modo deve virare sull'affitto chi non ha denaro per l'acquisto e non riesce a ottenere un mutuo.

Di contro, deve probabilmente puntare sull'acquisto chi ha denaro disponibile, un reddito sufficiente a sostenere l'eventuale rata del mutuo e un orizzonte di medio periodo. Pensiamo alla famiglia di uno studente fuori sede che sta per immatricolarsi all'università: se

si può acquistare casa, tutto sommato è ragionevole farlo, perché si risparmia il canone e – se si sceglie l'immobile in modo oculato – si fa un investimento che potrà essere messo a reddito o liquidato quando il figlio avrà finito gli studi.

In molti altri casi, invece, bisogna farsi la domanda. L'incertezza riguarda soprattutto chi ha bisogno di un mutuo per perfezionare l'acquisto, cosa che accade in circa il 46% dei casi, secondo le ultime statistiche (Rapporto immobiliare residenziale 2023 delle Entrate).

Oggi il denaro costa di più, perciò è più impegnativo bloccare la rata a tasso fisso. E d'altra parte, se ci si orienta su un tasso variabile, si va a spendere di più e – in qualche modo – si scommette che in futuro il denaro diventerà meno costoso.

Quanto costa di più il mutuo

Ipotizziamo un mutuo da 100mila euro, durata 25 anni, per l'acquisto di una prima casa dal prezzo di 200mila euro.

Un anno fa le migliori proposte per un prestito a tasso fisso – rilevate sul sito di *Mutuonline.it* – prevedevano una rata mensile di 480-500 euro, con un Taeg dal 3,35% in su. Oggi siamo intorno a 512-520 euro, con un Taeg dal 3,93 per cento.

Per la stessa abitazione, un anno fa i più convenienti tra i mutui a tasso variabile avevano una rata di 405-420 euro al mese (Taeg dall'1,83% in su). Il problema è che, negli ultimi 12 mesi, il costo del denaro è aumentato e la rata di partenza è cresciuta in modo notevole. Lo stesso mutuo variabile – sottoscritto oggi – comporterebbe una rata di 550-560 euro (Taeg dal 4,48%).

Con il senno di poi, potremmo dire che ha fatto bene chi – un anno fa – ha scelto il mutuo fisso, andando a pagare 75-80 euro in più al mese per assicurarsi contro il rischio di aumenti della rata variabile. Ma sarebbe un ragionamento mal posto: l'andamento del costo del

COSA PESA

Il ricorso al mutuo fa la differenza, cosa che accade circa nel 46% dei casi. Lo precisa il Rapporto immobiliare residenziale 2023 delle Entrate.



denaro è imprevedibile e chi ha sottoscritto un prestito a rata variabile potrebbe comunque trovarsi a pagare meno interessi totali, nell'arco dei 25 anni di durata del nostro mutuo, rispetto a chi ha puntato sulla rata fissa. Bisogna valutare, piuttosto, la capacità di resistere all'eventuale rincaro della rata, perché se l'importo diventa troppo oneroso allora c'è un problema serio da gestire. E poi vanno considerate le variabili individuali che sono spesso determinanti nella scelta del tipo di finanziamento: la propensione al rischio del mutuatario, la sua solidità patrimoniale al di là del prestito, le sue aspettative sull'andamento futuro del reddito.

Inoltre, il deterioramento della situazione economica generale connesso all'andamento dell'inflazione potrebbe aver messo in difficoltà alcune famiglie, che oggi si trovano a valutare l'acquisto di una casa tramite un mutuo con una percentuale di prestito (il cosiddetto rapporto *loan-to-value*) più elevata rispetto a quella cui avrebbero dovuto far fronte a un anno fa. Ciò può rendere le condizioni del finanziamento così sfavorevoli da doverti rinunciare.

Torniamo al mutuo dell'esempio precedente. Se la somma che l'acquirente è in grado di anticipare si fermasse a 50mila euro (e il mutuo salisse a 150mila euro), la rata a tasso variabile arriverebbe a 835-850 euro e quella a tasso fisso a 785-790 euro. Cifre che potrebbero trasformare in inquilini molti potenziali acquirenti.

I costi connessi alla proprietà

Quando si ragiona sull'acquisto non bisogna trascurare i costi fissi connessi con l'acquisto (spese per il rogito, imposte, eventuali commissioni d'agenzia). Inoltre, vanno valutati gli oneri di cui ci si carica diventando proprietari di un immobile:

- gli eventuali costi di ristrutturazione iniziale e le spese di manutenzione stra-

ordinaria (sotto forma di spese condominiali per chi possiede immobili in edifici con parti comuni). Tutti costi da considerare al netto delle eventuali agevolazioni applicabili agli interventi di recupero edilizio, naturalmente;

- le imposte, a partire dall'Imu, che non è dovuta sull'abitazione principale – intesa come quella in cui il proprietario e la sua famiglia hanno la residenza anagrafica e la dimora abituale – tranne il caso delle abitazioni in categorie catastali di pregio (cioè A/1, A/8 e A/9, che sono comunque meno dell'1% del totale);

- la tassa rifiuti, che deve essere versata anche sulle seconde case.

La polizza anti-calamità

C'è poi un costo ulteriore che non è imposto dalla legge, ma che diventa caldamente consigliato alla luce del cambiamento climatico in atto: la polizza per assicurare l'immobile contro il rischio di eventi atmosferici estremi.

Oltretutto, si tratta di una spesa detraibile dall'Irpef nella misura del 19%, senza limiti di importo massimo. L'importante è che si tratti di «premi relativi alle assicurazioni aventi per oggetto il rischio di eventi calamitosi stipulate per unità immobiliari residenziali e relative pertinenze» (così la circolare 15/E del 2023 delle Entrate); inoltre, il pagamento deve avvenire con mezzi tracciabili (come bancomat o bonifico) e per i contribuenti con un reddito complessivo superiore a 120mila è prevista una graduale riduzione dell'agevolazione fino al suo completo azzeramento a 240mila euro (quello che impropriamente viene chiamato *décalage*).

Quando l'affitto non è una scelta

Come già si poteva osservare un anno fa, in tempi di inflazione galoppante, caro energia e costo del denaro in aumento, “mutuo o affitto” non è una reale alternativa per molte famiglie. Detto

diversamente, la schiera di chi può permettersi di scegliere si assottiglia, perché i segmenti più fragili della domanda – giovani, stranieri, lavoratori a basso reddito – rischiano di vedersi tagliati fuori dal mercato dei mutui.

In queste situazioni diventa inevitabile rivolgersi alla locazione. Ma qui bisogna tenere conto del fatto che il livello dei canoni cambia a seconda delle città e delle zone. I rincari nelle grandi città sono evidenti: a Milano a settembre il livello medio dei canoni rilevato da Scenari Immobiliari è del 6,4% più alto rispetto a un anno prima; a Bologna del 5,6%; a Roma del 4,4%. Al contrario, in provincia è ancora possibile ottenere appartamenti di discreta metratura a condizioni vantaggiose (anche 300-350 euro al mese in molti centri del Nord Italia) sfruttando l'eccesso di offerta sul mercato.

L'insidia dell'inflazione sui canoni

Per gli inquilini, poi, questi tempi di caro inflazione nascondono un'insidia in più: la possibilità che il locatore scelga di non applicare la cedolare secca e proceda all'adeguamento periodico del canone. Con l'inflazione "da prefisso telefonico" cui siamo stati abituati fino a un paio d'anni fa, la tassa piatta era sempre la via più vantaggiosa per il proprietario. Oggi, nel canale dei contratti a canone libero, per i locatori che ricadono nei primi due scaglioni di reddito (in pratica: fino a 28mila euro annui), potrebbe anche risultare conveniente abbandonare la cedolare (a seconda del livello delle addizionali locali all'Irpef).

Per avere un'idea dell'impatto sul conduttore, il canone medio mensile di 515 euro – rilevato dall'Omi per i nuovi contratti registrati nel 2022 – aumenterebbe di quasi 30 euro a 542 euro, applicando il coefficiente Istat Foi di agosto 2023 rispetto ad agosto 2022.

Tra gli inquilini, comunque, a rischiare di più sono coloro che si trovano

oggi a dover stipulare un nuovo contratto, perché chi ha già un rapporto in corso può sperare che il locatore non si allinei ai nuovi livelli di mercato (magari perché ha la cedolare e non gli conviene abbandonarla, come capita nella maggior parte dei casi, oppure perché non vuole rischiare di mandare in difficoltà un buon conduttore o rischiare di perderlo). Chi invece deve fare un contratto ex novo è esposto alle condizioni di mercato: nel 2022, come detto, il canone medio è stato di 515 euro mensili; un anno prima era stato di 495 euro; nel 2020 – complice la fase più acuta del Covid – il canone mensile medio dei nuovi contratti registrati alle Entrate si era fermato a 471 euro. Insomma: è come se in tre anni si fosse aggiunta una tredicesima mensilità. Non da incassare, ma da versare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA VALUTAZIONE DELLA CONVENIENZA

Cosa può condizionare la scelta

La decisione tra «acquisto o affitto» di norma tiene conto di molti aspetti, finanziari ma anche personali:

- incidono non poco le prospettive professionali e private (lavoro all'estero o desiderio di una famiglia/figlio) per i prossimi cinque a dieci anni;
- le possibilità economiche di mantenere un'abitazione di proprietà nel lungo periodo legate anche all'intenzione di avviare un corso di perfezionamento professionale, una riqualificazione o un anno sabbatico;
- chiedersi se per i prossimi dieci anni si desidera vivere nello stesso luogo oppure si abbia bisogno di maggiore flessibilità di spostamento;
- puntare lo sguardo ancora più avanti guardando alle esigenze abitative che potrebbero manifestarsi in età avanzata, quando non si lavorerà più;
- che idea si abbia del livello degli affitti e dei prezzi d'acquisto nel luogo di domicilio;
- quali sono le personali aspettative per quanto riguarda il futuro andamento dei tassi d'interesse e del valore che l'immobile a cui guardo potrebbe avere

CONSIGLI UTILI

A cosa stare attenti quando si compra una casa

Alessandra Mascellaro

Uno dei temi principali che si affronta quando si compra casa è la sicurezza. È prioritaria la garanzia di avere concluso un buon acquisto, ma soprattutto di avere fatto un investimento sicuro che non dia problemi nel tempo.

Non sempre si hanno le necessarie competenze tecniche per effettuare le opportune verifiche preventive e allora ci si chiede come sia possibile tutelarsi.

La persona più idonea per accompagnare i cittadini e le famiglie nell'acquisto della casa, fin dal compromesso (o dalla proposta di acquisto), è il notaio. Infatti già con la sottoscrizione della proposta o del compromesso si assumono impegni vincolanti.

Per evitare brutte sorprese, occorre rivolgersi per tempo al notaio di fiducia, che effettuerà una serie di controlli preventivi, garanzia di un acquisto sicuro.

Chi compra e chi vende

È importante sapere prima della sottoscrizione del compromesso o della proposta di acquisto (cui corrisponde di solito il versamento di un acconto o di una caparra), chi sia il venditore e in particolare se si acquista da un privato (persona fisica) o da una società.

La rilevanza non è da poco:

- prima di tutto perché in relazione al

soggetto che vende (se privato o società) cambia, come si vedrà, l'imposizione fiscale dell'atto (i cui costi sono a carico dell'acquirente, salvo diversi accordi);

- in secondo luogo, perché accertando l'identità del soggetto venditore si può verificare se questi abbia la piena proprietà dell'immobile e se sia legittimato alla vendita.

Il notaio effettuerà tali controlli acquisendo i documenti di identità delle parti, verificando eventuali procure, effettuando - relativamente alle società - le visure in Camera di commercio, acquisendo lo statuto societario (o la delibera) che attribuisce i poteri al legale rappresentante, il tutto in modo che tali dati siano coincidenti con quanto riportato dal titolo di proprietà.

Se il venditore è una persona fisica ed è coniugato o unito civilmente, occorrerà inoltre produrre l'estratto per riassunto dagli atti di matrimonio o dell'unione civile, per essere certi se il bene sia stato acquisito dal soggetto venditore a titolo personale o in comunione legale con il coniuge o l'unito civile.

Sono attuali le notizie riportate dai media di immobili messi in vendita da chi non ne aveva la proprietà e il rischio delle truffe esiste, soprattutto nella fase iniziale delle trattative quando non si è ancora assistiti da un notaio.

Infine è al momento della sottoscrizione del compromesso che occorre eventualmente inserire la cosiddetta, «riserva di nomina»: è frequente, per esempio, che i genitori acquistino la casa per i figli ed è proprio questo uno dei casi in cui, con la previsione della riserva di nomina, il promissario acquirente potrà designare un altro soggetto cui intestare la casa all'atto definitivo di acquisto.

La titolarità del bene

Oltre ai dati identificativi delle parti, uno dei primi documenti da acquisire è il titolo di proprietà. Con l'esame del-

COMPRARE IN SICUREZZA

Il sostegno di un notaio di fiducia è fondamentale sin dall'avvio delle trattative per evitare brutte sorprese



l'atto di acquisto si potrà essere certi che la parte venditrice abbia la titolarità del bene posto in vendita e che la parte acquirente stia acquistando il bene desiderato.

Dal medesimo documento, oltre che dalle connesse verifiche ipotecarie, sarà possibile comprendere se la proprietà è gravata da servitù, da vincoli urbanistici, da precedenti ipoteche (a garanzia di mutui che devono essere estinti) e/o da altre formalità pregiudizievoli.

I dati catastali

Partendo dal titolo di proprietà, si potranno anche estrapolare i dati catastali, si potranno effettuare le visure catastali aggiornate e acquisire le planimetrie catastali. Si rammenta che dal 1° luglio 2010 sussiste l'obbligo, per i proprietari di casa, in caso di vendita, di dichiarare in atto - a pena di nullità - che i dati catastali e le planimetrie catastali depositate in Catasto sono conformi allo stato di fatto esistente.

Questo vuol dire che se la planimetria catastale dell'immobile non è conforme allo stato di fatto perché la destinazione d'uso è cambiata oppure perché la configurazione dell'immobile non è attuale, prima della stipula dell'atto definitivo, il proprietario è tenuto ad aggiornare la scheda catastale. Una dichiarazione non veritiera resa nell'atto notarile potrebbe esporre il dichiarante a responsabilità civile per i danni arrecati all'acquirente ed eventualmente anche a responsabilità penale (articolo 483 Codice penale).

È possibile sostituire la dichiarazione del proprietario della casa oggetto di vendita con una attestazione di conformità rilasciata da un tecnico abilitato alla presentazione dell'aggiornamento degli atti catastali (architetto, geometra, ingegnere etc.). Se nella casa oggetto di vendita è presente un inquilino, occorre richiedere la copia del contratto di locazione in corso, completo degli estremi

di registrazione, al fine di valutarne - dovendo subentrare nel contratto - canone e durata. In caso di trasferimento di immobile a uso abitativo locato a terzi (secondo la legge 431/98), spetta al conduttore il diritto di prelazione qualora il locatore, alla prima scadenza, neghi il rinnovo del contratto poiché ha intenzione di vendere l'immobile.

In tal caso, è necessario procedere alla preventiva notifica della comunicazione di vendita (con un'attesa di 60 giorni dalla notifica) o ottenere la rinuncia scritta preventiva alla prelazione. Anche al conduttore di immobili a uso commerciale (come i negozi) è riconosciuto analogo diritto di prelazione.

Il prezzo

Occorre definire sin da subito il prezzo di acquisto, le modalità e i termini di pagamento (precisando sin dal compromesso se ci sono acconti o caparre, se i pagamenti saranno contestuali al definitivo oppure, per esempio, se il prezzo verrà saldato con i proventi di un mutuo).

Occorre conservare la copia degli assegni circolari o bancari o dei bonifici utilizzati per il pagamento degli acconti e/o delle caparre in sede di sottoscrizione del compromesso, perché è obbligatorio inserire nell'atto definitivo l'indicazione dei mezzi di pagamento utilizzati. Nel compromesso va sempre indicato il termine per la stipula del rogito definitivo.

Chiedere e ottenere un mutuo per l'acquisto della casa oggi è un'operazione frequente che richiede, anch'essa, attenzione. Una volta individuata la casa dei sogni è necessario definire quale cifra richiedere alla banca, consegnare i documenti richiesti e informarsi sui relativi costi. Al di là dell'interesse del mutuo (che può essere fisso o variabile), esistono altri costi da considerare: innanzitutto l'imposta sostitutiva (che la banca versa allo Stato) e che varia a seconda che si tratti di prima o di seconda casa dallo 0,25% al 2%

e poi, per esempio, l'assicurazione, le spese di istruttoria e di perizia, le commissioni di incasso rata.

Si ricorda che fino al 31 dicembre 2023, nel caso di acquisto di prima casa, ai soggetti che non hanno ancora compiuto 36 anni di età nell'anno in cui l'atto è rogitato e con un valore dell'indicatore della situazione economica equivalente (Isee) non superiore ai 40.000 euro l'anno, spetta l'esenzione dall'imposta sostitutiva (0,25%) dell'ammontare complessivo del mutuo. È sempre consigliabile richiedere di visionare con anticipo il testo del contratto di mutuo e il Pies (Prospetto informativo europeo standardizzato) che fornisce un'informativa completa sulle condizioni applicate.

I permessi edilizi

Altri dati necessari per la verifica della regolarità dell'acquisto sono i permessi edilizi. In caso di abusi edilizi occorrerà controllare la copia della concessione (o del permesso di costruire) in sanatoria. Se la sanatoria non è ancora stata rilasciata occorre produrre e verificare la copia della domanda di condono, la copia del bollettino di versamento dell'oblazione e/o degli eventuali oneri concessori.

Agibilità e abitabilità sono due concetti spesso confusi tra loro. La differenza tra agibilità e abitabilità è decaduta e i due termini sono stati unificati, ma all'origine indicavano fattispecie diverse: l'abitabilità si riferiva agli immobili a uso abitativo, mentre l'agibilità si otteneva per gli immobili non residenziali. L'agibilità non è requisito necessario per la commerciabilità degli edifici; tuttavia si deve sottolineare come, qualora a essere venduto sia un edificio privo di agibilità, si pone l'esigenza di regolamentare, con il supporto del notaio, i rapporti tra le parti al fine di evitare l'insorgere di future contestazioni.

L'Ape

L'attestato di prestazione energetica

LE AGEVOLAZIONI PER I GIOVANI

La proroga

Con l'approvazione da parte del Governo del Decreto proroghe, è slittata al 31 dicembre 2023 la possibilità di accedere al Fondo di Garanzia mutui prima casa giovani. La norma prevede i seguenti benefici:

- per le compravendite non soggette a Iva, esenzione dal pagamento dell'imposta di registro, ipotecaria e catastale;
- per gli acquisti soggetti a Iva, oltre all'esenzione dalle imposte di registro, ipotecaria e catastale, riconoscimento di un credito d'imposta di ammontare pari all'Iva corrisposta al venditore. Il credito d'imposta può essere portato in diminuzione dalle imposte di registro, ipotecaria, catastale, sulle successioni e donazioni dovute sugli atti e denunce presentati dopo la data di acquisizione del credito utilizzato in diminuzione delle imposte sui redditi delle persone fisiche dovute in base alla dichiarazione da presentare dopo la data dell'acquisto agevolato utilizzato in compensazione tramite modello F24, nel quale va indicato il codice tributo 6928 (istituito con la risoluzione 62/2021);

- esenzione dall'imposta sostitutiva per i finanziamenti erogati per l'acquisto, la costruzione e la ristrutturazione di immobili a uso abitativo. Come per gli altri atti di acquisto assoggettati all'imposta di registro proporzionale, anche quello di acquisto prima casa "under 36" è esente, inoltre, dall'imposta di bollo,

Possono beneficiare delle agevolazioni i giovani che:

- non hanno ancora compiuto i 36 anni di età nell'anno in cui l'atto è stipulato;
- hanno un indicatore Isee (Indicatore della situazione economica equivalente) non superiore a 40.000 euro annui. L'Isee viene calcolato sui redditi percepiti e il patrimonio posseduto nel secondo anno precedente la presentazione all'Inps della Dichiarazione sostitutiva unica (Dsu): un documento che contiene i dati anagrafici, reddituali e patrimoniali necessari a descrivere la situazione economica del nucleo familiare.

(Ape) è uno strumento di informazione del proprietario e/o dell'acquirente sulla prestazione e il grado di efficienza energetica degli edifici ed è obbligatorio nel caso di vendita di una casa. L'Ape ha una validità temporale massima di dieci



anni e deve essere aggiornato a ogni intervento di ristrutturazione o riqualificazione che modifichi la classe energetica dell'edificio o dell'unità immobiliare.

Le imposte

I costi delle imposte possono essere determinanti sulla scelta e sull'acquisto dell'abitazione. È per questo che bisogna informarsi per tempo, con il supporto del notaio.

L'atto di acquisto della prima casa sarà assoggettato a Iva o a imposta di registro a seconda del caso specifico. In via generale, l'atto di acquisto di un'abitazione sarà assoggettato a Iva quando la vendita è effettuata da una società costruttrice o da una società di ristrutturazione che abbia eseguito lavori di edilizia "pesante" entro i cinque anni dalla

ultimazione della costruzione o dei lavori di ristrutturazione.

L'atto sarà comunque soggetto a Iva quando la stessa società costruttrice o di ristrutturazione, pur essendo trascorsi cinque anni dalla ultimazione dei lavori, eserciti l'opzione per l'applicazione della relativa imposta. Alla compravendita che abbia per oggetto un'abitazione e relative pertinenze (box, cantina) si applicherà l'imposta di registro in tutti i casi in cui a vendere sia un privato, con possibilità di applicazione del meccanismo del «prezzo – valore». Qualora l'atto di acquisto sia soggetto a imposta di registro, alle sole persone fisiche, acquirenti, che non agiscano nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali, è infatti consentito richiedere l'applicazione delle imposte su una base imponibile costitui-

IL ROGITO

È l'atto che certifica il passaggio di proprietà. Viene letto davanti a tutte le parti coinvolte e successivamente sottoscritto dalle parti e dal notaio.

ta dal valore catastale del bene, a prescindere dal corrispettivo pattuito. L'applicazione del prezzo – valore di solito si traduce in un notevole risparmio fiscale.

Le sole persone fisiche, che non agiscano nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali, in caso di acquisto a titolo oneroso della prima casa, sia che l'atto sia soggetto a Iva sia a imposta di registro, possono usufruire di un'agevolazione con applicazione di un'aliquota ridotta. A seconda delle ipotesi si avrà una riduzione dell'Iva dal 10% al 4% oppure l'applicazione dell'imposta di registro ridotta al 2%, anziché nella misura ordinaria del 9%. Per poter richiedere le agevolazioni prima casa è necessario rispettare determinati requisiti, da verificare con l'ausilio del notaio di fiducia, la cui sussistenza va dichiarata dall'acquirente nell'atto di acquisto.

Fino al 31 dicembre 2023, nel caso di acquisto soggetto a imposta di registro, ai giovani under 36 è riconosciuta l'esenzione totale dalla stessa imposta (oltre che dalle imposte ipotecarie e catastali). Qualora invece l'acquisto sia soggetto a Iva la disposizione agevolativa prevede un ristoro pari all'Iva corrisposta in relazione all'acquisto, sotto forma di credito d'imposta.

L'agevolazione under 36 si applica agli atti di acquisto della prima abitazione soltanto se ricorrono, oltre ai requisiti previsti in generale per l'acquisto agevolato della prima casa, anche le ulteriori condizioni di non aver compiuto 36 anni nell'anno in cui viene effettuato l'acquisto e di essere in possesso di un Isee non superiore a 40.000 euro annui. Da ultimo, il giorno fissato per la stipula del rogito, il notaio legge l'atto alle parti, che dovranno accettare e approvare quanto scritto nel documento pubblico. È bene prestare attenzione alla lettura per cercare di comprendere quali sono i diritti e le incombenze che si assumono con l'acquisto della proprietà.

LE NOVITÀ SUL FRONTE DOCUMENTAZIONE

Ispezioni ipotecarie online anche per atti cartacei

Dall'inizio di ottobre 2023 è sopraggiunta un'importante novità: la consultazione diretta online dei documenti archiviati in formato cartaceo nei registri immobiliari. La novità è operativa per la precisione dal 2 ottobre in tutti i Servizi di pubblicità immobiliare dell'agenzia delle Entrate ed è rivolta principalmente agli utenti dell'ambito professionale e commerciale (notai, avvocati, visuristi, agenti immobiliari), che potranno ottenere i documenti richiesti senza rivolgersi al front-office. Il servizio di ispezione ipotecaria via web consente di effettuare telematicamente la ricerca per soggetto (persona fisica o non fisica) o per documento ed è aperto ai titolari di convenzione ordinaria (profilo B) per l'accesso alla piattaforma telematica (Sister). In particolare, sono disponibili online: i titoli conservati in formato cartaceo, le note di trascrizione, di iscrizione e le domande di annotazione non digitalizzate e, per le ricerche, a partire dal 1957, gli elenchi individuali (repertori) delle trascrizioni a favore e contro, relative a un determinato soggetto. Dopo aver scelto l'ufficio competente, occorre specificare il tipo di documento (nota/titolo, trascrizione, iscrizione annotazione o privilegio), il numero di registro particolare e l'anno. Per visualizzare i conti dei repertori occorre indicare i dati anagrafici o la denominazione del soggetto. Sul fronte della documentazione il testo di riferimento resta il Testo unico per l'Edilizia - Dpr 6 giugno 2001 numero 380 – entrato in vigore il 30 giugno del 2003 che ha abrogato tutta la disciplina previgente. Fino al 2001 e prima dell'entrata in vigore, il certificato di abitabilità e quello di agibilità erano due documenti differenti. L'abitabilità era collegata ai requisiti dell'immobile relativamente alla destinazione d'uso dello stesso; l'agibilità era invece collegata alla stabilità e alla sicurezza dell'immobile. Con il Dpr 380/2001 i due termini possono essere usati indifferentemente. A partire dall'entrata in vigore del Testo unico, il certificato di agibilità deve essere richiesto dal venditore e consegnato all'acquirente necessariamente solo per i nuovi edifici (ossia quelli costruiti successivamente al 30 giugno 2003) o per quelli già esistenti per i quali siano stati eseguiti talune tipologie di interventi edilizi. Non sussiste invece nessun obbligo di richiedere e consegnare il certificato di agibilità per le vecchie costruzioni che non siano state oggetto di interventi successivamente all'entrata in vigore del Dpr 380/2001.

LA DIVISIONE DELLE SPESE

Per i lavori già approvati si guarda alla delibera

Giuseppe Latour

Un lavoro di manutenzione straordinaria di un condominio deliberato, anche per accedere a un superbonus, è a carico di chi era proprietario dell'immobile al momento della delibera. E questo vale anche nel caso in cui l'immobile venga venduto prima dell'esecuzione materiale (e del pagamento) delle opere: se la delibera è intervenuta prima, se ne farà carico il venditore.

È questo il principio che deve guidare compratore e venditore in questo delicato passaggio, quando vada disciplinata la ripartizione delle spese relative a una ristrutturazione in condominio. A spiegare in maniera molto chiara a quali regole guardare è stata la Cassazione (ordinanza n. 11199 del 2021, tra le tante). I costi dei lavori di ristrutturazione, quindi, gravano su chi era proprietario al momento dell'approvazione della delibera. Poco rilevante è il fatto che le opere siano state, anche solo in parte, materialmente realizzate solo dopo la sottoscrizione del rogito.

Bisogna, però, considerare alcuni elementi per avere un quadro completo delle diverse situazioni e delle scelte che si possono effettuare in fase di acquisto di un immobile. Anzitutto, chi subentra nei diritti di un

condomino, in base all'articolo 63 del Codice civile, «è obbligato solidalmente con questo al pagamento dei contributi relativi all'anno in corso e a quello precedente». Quindi, il condominio potrebbe legittimamente pretendere il pagamento delle somme dal nuovo proprietario; questi avrà poi il titolo per rivalersi nei confronti del suo venditore, recuperando quanto versato.

Al di là del principio guida, però, c'è sempre la possibilità che le parti coinvolte nella compravendita decidano diversamente. In sostanza, è possibile che nel rogito di vendita dell'immobile sia stabilito che i costi dei lavori deliberati prima del contratto di compravendita siano a carico della parte acquirente. Questo farà parte della normale dialettica tra le parti e della loro autonomia contrattuale. Anche se va ricordato che questo tipo di accordo non può essere opposto al condominio, ma vale solo tra venditore e compratore.

Attenzione: questo principio vale anche al contrario. Se, cioè, l'assemblea di condominio adotta degli atti preparatori, prima della vendita dell'immobile, ma poi delibera materialmente i lavori dopo la stipula del rogito, la ristrutturazione resterà a carico della parte acquirente, senza conseguenze particolari sul venditore. In questo senso si è espressa la Corte di cassazione con l'ordinanza n. 18793/2020.

Dal punto di vista fiscale, comunque, resta da considerare un effetto positivo di questi incroci. Alla materiale effettuazione delle spese, infatti, sono associate le agevolazioni fiscali. Chi paga i bonifici maturerà così il diritto a ottenere le detrazioni, scontandole secondo il periodo di rateizzazione previsto dalle diverse norme agevolative.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LE AGEVOLAZIONI

La vendita può trasferire anche i bonus casa non fruiti

Giuseppe Latour

Vendita parziale, nuda proprietà e usufrutto, scritture private e donazioni. A molti è capitato di vendere (o acquistare) un immobile sul quale sono stati effettuati lavori di ristrutturazione che hanno generato delle detrazioni e che queste detrazioni non siano state ancora interamente fruiti, al momento della vendita. Il destino dei bonus, in questi immobili, può essere molto diverso, a seconda di quello che è scritto nel rogito e a seconda del tipo di trasferimento.

I principi generali

Le regole generali su questa situazione sono illustrate dal Testo unico delle imposte sui redditi (Dpr n. 917/1986) e dall'ultima circolare Caf in materia di bonus edilizi (circolare n. 17/E dell'agenzia delle Entrate). Il principio è che, in assenza di altre indicazioni, con la vendita dell'immobile si trasferiscono anche le detrazioni non utilizzate fino a quel momento.

«In caso di vendita dell'unità immobiliare sulla quale sono stati realizzati gli interventi di cui al comma 1 - spiega l'articolo 16 bis, comma 8 - la detrazione non utilizzata in tutto o in parte è trasferita per i rimanenti periodi di imposta, salvo diverso accordo delle parti, all'acquirente persona fisica dell'unità immo-

biliare. In caso di decesso dell'avente diritto, la fruizione del beneficio fiscale si trasmette, per intero, esclusivamente all'erede che conservi la detenzione materiale e diretta del bene».

L'accordo diverso

Il Tuir prevede, però, anche il «diverso accordo tra le parti». È possibile, quindi, che nel rogito sia esplicitamente indicato, facendo eccezione alla regola generale, che le detrazioni maturate e non ancora fruiti, per una ristrutturazione realizzata sull'immobile oggetto di trasferimento, vengano utilizzate dal venditore, anziché dal compratore, come normalmente sarebbe. Questo schema si declina, nella pratica, in diversi modi.

Nel caso in cui un contratto di compravendita di un immobile sia stipulato nello stesso anno di sostenimento della spesa e preveda che la detrazione rimanga in capo al cedente che ha sostenuto la spesa, quest'ultimo potrà addirittura fruire dell'intera quota di detrazione, seguendo la scansione dell'agevolazione (circolare n. 19/E di giugno 2021).

Il rogito, comunque, non è l'unica opzione. Qualora manchi un'indicazione specifica nell'atto di trasferimento dell'immobile, infatti, la conservazione in capo al venditore delle detrazioni non utilizzate può essere disciplinata anche da una scrittura privata, «autenticata dal notaio o da altro pubblico ufficiale a ciò autorizzato, sottoscritta da entrambe le parti contraenti»: in questo documento bisognerà dare atto che l'accordo su questo punto esisteva sin dalla data del rogito. Inoltre, il comportamento dei contribuenti in sede di dichiarazione dei redditi dovrà essere coerente con quanto indicato nell'accordo.

I cambiamenti

Attenzione, però. Perché le Entrate lasciano spazio a possibili ripensamenti anche successivi. Dice la circolare n. 57/E/1998: «Qualora vi sia stato un accordo

tra le parti, sia in sede di atto di compravendita sia tramite una scrittura privata, autenticata dal notaio o da altro pubblico ufficiale a ciò autorizzato, in cui sia previsto il mantenimento della detrazione in capo al venditore quest'ultimo può annullarne gli effetti, cedendo le quote residue di detrazione all'acquirente, con una nuova scrittura privata sottoscritta tra le medesime parti».

Questo ripensamento, però, non può avvenire in qualsiasi momento, ma solo «entro il termine di presentazione della prima dichiarazione utile e senza che il venditore abbia già fruito della quota di detrazione indicandola nella dichiarazione». Quindi, una volta che i contribuenti abbiano fatto le proprie scelte in dichiarazione, la situazione sarà cristallizzata.

Gli altri trasferimenti

Queste regole nascono per le vendite, ma si applicano anche ad altre ipotesi di trasferimento. Benché il legislatore abbia utilizzato il termine «vendita» - secondo le Entrate - la disposizione trova applicazione in tutte le ipotesi di una cessione dell'immobile e, quindi, anche per le cessioni a titolo gratuito come, ad esempio, la donazione. Allo stesso modo, la norma si applica anche nel caso di permuta dell'immobile perché, in base all'articolo 1555 del Codice civile, le norme stabilite per la vendita si applicano anche alla permuta, in quanto compatibili.

L'usufrutto

Particolare, invece, è il caso di costituzione del diritto di usufrutto, sia a titolo oneroso che gratuito. In questa situazione, le quote di detrazione non fruito non si trasferiscono all'usufruttuario, ma rimangono al nudo proprietario. Il Tuir, infatti, ammette il trasferimento del beneficio fiscale solo nell'ipotesi di vendita dell'immobile (e nei casi assimilati alla vendita).

Per le Entrate, si tratta di situazioni di trasferimento dell'intera titolarità dell'immobile, molto diverse dalle ipotesi di costituzione di diritti reali. Quindi, in caso di vendita dell'immobile sul quale sono stati eseguiti i lavori e contestuale costituzione del diritto di usufrutto, le quote di detrazione non fruito dal venditore si trasferiscono al nudo proprietario, «in quanto a quest'ultimo si trasferisce la titolarità dell'immobile» (circolare n. 24/E/2004).

La cessione di una quota

Ancora, il trasferimento di una quota dell'immobile «non è idoneo a determinare un analogo trasferimento del diritto alla detrazione, che avviene solo in presenza della cessione dell'intero immobile». Quindi, qualora la vendita sia solo di una quota dell'immobile e non del 100%, «l'utilizzo delle rate residue rimane in capo al venditore».

C'è, però, un'eccezione anche in questo caso. «La residua detrazione, tuttavia, si trasmette alla parte acquirente solo se, per effetto della cessione pro-quota, quest'ultima diventi proprietaria esclusiva dell'immobile perché, in quest'ultima ipotesi, si realizzano i presupposti richiesti dalla disposizione normativa» (circolare n. 25/E/2012).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL PRINCIPIO

Cosa dice il Tuir

In base alle indicazioni del Tuir, in caso di vendita di un immobile le detrazioni si trasferiscono all'acquirente, a meno che non ci sia un accordo differente tra le parti. Questo accordo, per le Entrate, può essere esplicitato all'interno dell'atto di compravendita o in una scrittura privata.

ASSICURAZIONE E FIDEIUSSIONE

Tutele ad hoc per chi acquista una casa in costruzione

Angelo Busani

La legge dispone una particolare protezione per chi acquista una casa «in corso di costruzione»: in base a quanto previsto dal Dlgs 122/2005, questo contratto beneficia di una particolare protezione, finalizzata, da un lato, a stabilire ben precise garanzie a tutela dell'acquirente e a carico di chi vende questi immobili e, dall'altro, a definire numerose norme di comportamento, preordinate a impedire che, nell'eventualità di una situazione di crisi (fallimento, pignoramento o altro) dell'impresa venditrice, sfumino non solo l'acquisto da effettuare ma anche la possibilità di riottenere le somme e i soldi versati in anticipo.

«Edificio da costruire»

Per determinare l'applicabilità della normativa contenuta nel Dlgs 122/2005, è fondamentale definire il concetto di «edificio da costruire»: si tratta di un edificio per il quale sia stato richiesto il permesso di costruire o altro titolo abilitativo alla costruzione e la cui edificazione non sia stata ancora ultimata, ragion per cui non è ancora possibile richiedere l'agibilità.

Non è rilevante la qualità della costruzione, vale a dire se sia abitazio-

ne, uso ufficio, capannone o altro, in quanto la legge sul punto non compie alcuna distinzione e pertanto si applica indistintamente a tutte le tipologie di edificio.

Presupposti soggettivi

La normativa in commento non si applica in modo generalizzato a tutte le operazioni immobiliari, ma solo a quelle negoziazioni di edifici ove il venditore (denominato dalla legge *costruttore*) sia un soggetto che vende un immobile, costruito da lui stesso o da altri. La legge, dunque, si applica non solo alle vendite fatte da un soggetto, sia esso una persona fisica o una società, che svolga in prima persona attività di costruzione, ma anche alle vendite di un immobile costruito da terzi (su appalto del proprietario dell'area).

La legge qualifica poi come *acquirente* la persona fisica che acquisti un edificio (o una sua porzione) o che, pur non essendone socio, abbia assunto obbligazioni con una cooperativa edilizia per ottenere l'assegnazione di un'unità immobiliare.

Sono esclusi pertanto dalla protezione accordata dalla legge gli acquirenti che non siano persone fisiche, come società, associazioni, fondazioni e altri enti, anche pubblici. Vi rientrano, invece, quelle persone fisiche che compiano l'acquisto pur nell'esercizio della loro attività di impresa o professionale.

I contratti coinvolti

La normativa in commento e, in particolare, l'obbligo fideiussorio che si esaminerà meglio di seguito, trova attuazione nei confronti di quasi tutti i tipi di contrattazione immobiliare. Pertanto, oltre che nei riguardi di compravendite, permutate, divisioni, assegnazioni da società cooperative, anche relativamente

ai vari accordi che siano stipulati in epoca antecedente all'acquisto e al trasferimento di proprietà vero e proprio, come i contratti preliminari, i compromessi, i leasing, le promesse unilaterali, le dazioni anticipate di somme e di caparre.

Proprio in relazione ai contratti preliminari, la legge ne disciplina in maniera minuziosa e analitica il contenuto, onde evitare il rischio di eccessiva genericità, se non addirittura di ambiguità, che talora li caratterizzano. In sostanza, la legge recepisce, sotto questo aspetto, la prassi redazionale e le garanzie di norma solitamente riscontrabili nei contratti preliminari predisposti da un notaio.

La fideiussione

La legge prevede che, in sede di stipula del contratto preliminare o comunque di qualsiasi contratto o accordo mediante il quale, a fronte delle obbligazioni assunte e delle somme anticipate o da versare, l'acquirente non acquisti da subito la proprietà del nuovo immobile in corso di costruzione, il venditore debba rilasciare un'apposita fideiussione (bancaria o assicurativa) che garantisca tutte le somme consegnate o ancora da consegnare prima dell'atto definitivo di compravendita (coincidente con il rogito notarile) e fino a quel momento.

Il fatto che la fideiussione costituisca in qualche misura il cuore dell'intervento svolto dal legislatore è dimostrato dalla considerazione che il suo mancato rilascio legittima l'acquirente a dichiarare *nullo* il contratto, con conseguente richiesta di restituzione dei soldi già pagati, oltre che degli eventuali danni.

L'assicurazione

Un'altra importante garanzia per

l'acquirente è costituita dall'obbligo, che grava sul costruttore o sul venditore di immobili in costruzione, di rilasciare all'acquirente una polizza assicurativa che, per almeno dieci anni, tenga indenne chi acquista l'immobile dai danni derivanti da rovina totale o parziale dell'edificio oppure da gravi difetti costruttivi delle opere.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN SINTESI

Le garanzie

Il Dlgs 122/2005 prevede forme di protezione ad hoc per chi acquista una casa «in corso di costruzione». Il riferimento è alla persona fisica che compri un edificio (oppure parte di esso) o che, pur non essendone socio, abbia assunto obbligazioni con una cooperativa edilizia per l'assegnazione di un'unità immobiliare.

Al momento della stipula del preliminare (o di qualsiasi accordo tramite il quale, al netto dell'assunzione di un impegno e di soldi anticipati o da versare, l'acquirente non diventa sin da subito proprietario del nuovo immobile in costruzione), il venditore deve rilasciare apposita fideiussione (bancaria o assicurativa) che garantisca le somme consegnate o da consegnare prima del rogito. Altro strumento di tutela è l'obbligo, per il costruttore o il venditore, di rilasciare a chi acquista una polizza assicurativa che, almeno per una decina di anni, lo protegga dagli eventuali danni derivanti da rovina totale dell'edificio o da possibili difetti costruttivi.

UN MERCATO IN CRESCITA

La chance delle aste tra occasioni e rischi calcolati

Alessandro Galimberti

Un mercato alternativo per l'acquisto della casa, ricco di opportunità ma anche di qualche insidia che deve essere conosciuta e gestita bene, è quello delle aste. Un canale ampio, se si pensa che solo nel primo semestre del 2023 sono state bandite 85.535 aste immobiliari - trend in calo rispetto all'anno precedente, ma secondo gli esperti destinato a riguadagnare terreno nei prossimi mesi - e che si sviluppa su tre tipologie: aste giudiziarie relative a procedure esecutive (espropriazione dei beni del debitore) e a procedure concorsuali (crisi di impresa, liquidazione giudiziale); aste per la dismissione del patrimonio pubblico; e infine le aste tra privati.

Proprio quest'ultima branca - le aste tra privati - sta sperimentando in queste settimane l'avvio di una riforma dall'esito incerto ma comunque potenzialmente di grande interesse per acquisti "mirati". Si tratta della vendita diretta dell'immobile ipotecato da parte del debitore - resa possibile dal 1° luglio scorso come effetto della Riforma Cartabia - dietro autorizzazione del giudice, a un prezzo non inferiore a quello indicato nella relazione di stima. Rispetto alle tradizionali aste giudiziarie, questo nuovo

strumento permette di velocizzare i tempi di trasferimento dell'immobile evitando la "gara" competitiva dell'asta, anche se rispetto a questa il compratore potrebbe non ottenere gli effetti di sconto (i ribassi) della procedura tradizionale. A poche settimane dall'avvio della cosiddetta «vente privée» di derivazione francese non esistono ancora report né stime indicative dei volumi delle transazioni concluse in questa forma, ma non c'è dubbio che la vendita diretta ben si presta ad acquisti molto "mirati" e ad affari da concludere in tempi stretti.

A portare gli acquirenti più in generale verso il mondo delle aste è quasi sempre la convenienza economica. Le modalità telematiche hanno aperto ancor più il mercato, rendendolo trasparente e sicuro anche per la fascia di acquirenti meno attrezzata e con minori disponibilità economiche (il 90% degli incanti ha una quotazione inferiore a 250mila euro).

Per quanto riguarda le aste giudiziarie, si può consultare il portale delle vendite pubbliche (<https://pvp.giustizia.it>) a libero accesso. Qui è anche possibile presentare offerte per gli immobili di interesse.

A questo proposito, nell'avviso di vendita disposto dal giudice sono contenute tutte le informazioni essenziali, dal prezzo base d'asta, all'offerta minima e alle modalità di partecipazione, quindi la copia dell'ordinanza del giudice, la perizia di stima, che contiene la "fotografia" dello stato e delle condizioni del bene, con le foto e le indicazioni sulla conformità urbanistica dell'immobile.

Il prezzo base di vendita è stabilito dal giudice delle esecuzioni sulla base di una perizia che fa riferimento alle condizioni del mercato immobiliare locale. La perizia contiene i dati descrittivi dell'immobile, cioè l'identificazione catastale, la planimetria, le

condizioni di fatto, lo stato di manutenzione, la descrizione dettagliata di eventuali problematiche (ad esempio opere abusive), la possibilità di sanare gli abusi e i relativi costi.

Gli avvisi sono pubblicati sul Portale delle vendite pubbliche del Ministero della Giustizia (pvp.giustizia.it), oltre che sui siti specializzati e autorizzati, e – previa disposizione del giudice – sui quotidiani. Questi documenti contengono, tra le altre cose, le informazioni relative all'immobile, al prezzo base d'asta, alla modalità scelta (con o senza incanto), all'offerta minima (pari al prezzo base ridotto del 25%), alla partecipazione e alla cauzione (non inferiore al 10% base d'asta).

Le aste immobiliari telematiche sono utilizzate dai notai anche per la dismissione del patrimonio degli Enti pubblici ed eventualmente per la vendita di beni da parte di privati o imprese. A questo proposito il Consiglio nazionale del Notariato ha realizzato un sistema di aste telematiche notarili denominato Ran (Rete aste notarili), i cui bandi di vendita sono anche consultabili sul sito www.notariato.it/ran. Se dunque le aste - sicure, accessibili, competitive - offrono spesso possibilità e occasioni da non perdere, bisogna però adottare cautele sul versante acquirente e avere ben chiaro con quale tipo di impegno ci si va a misurare. Non bisogna infatti dare per scontata e limitarsi alla convenienza del prezzo, ma piuttosto prendere visione di tutti i documenti disponibili, visitare gli immobili e soprattutto informarsi sulle spese.

Prima di prendere parte a un'asta è sempre consigliabile informarsi sull'importo delle spese che devono essere sostenute oltre al prezzo di aggiudicazione (imposta di registro o Iva, spese condominiali pendenti, eventuali onorari

professionali per il trasferimento), e tener conto dei benefici fiscali.

La volontà di usufruire di agevolazioni fiscali, potrà essere espressa in sede di offerta e dovrà essere confermata in sede di aggiudicazione. Infine, occhio alla effettiva disponibilità del bene acquistato e quindi attenzione agli immobili occupati: liberarli diventa infatti un onere per chi ha acquistato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CALO DEL 2023

I dati

Calano i volumi delle aste immobiliari. Lo rivela l'osservatorio Cherry Brick, a cura della fintech Cherry Srl. Guardando i dati diffusi emerge come da gennaio a giugno 2023 siano stati pubblicati nel Portale vendite pubbliche nuovi avvisi d'asta per quasi 86.000 lotti, con un calo del 18% nel numero di pubblicazioni censite rispetto al primo semestre 2022.

Nel dettaglio, il 54% fa riferimento ad immobili ad uso residenziale, il 20% ad uso commerciale e solo il 4% ad uso industriale, mentre un 23% è composto da altre categorie immobiliari. Il 14% del totale delle aste pubblicate è localizzato in Lombardia (per un totale di 11.552 nuovi avvisi, -21% sul I semestre 2022), il 12% in Sicilia (9.955) e il 10% nel Lazio (8.450), fanalino di coda la Valle d'Aosta (122).

Tra le grandi città, invece, Roma si conferma la prima in Italia per numero di aste censite (2.259, -13% sul primo semestre 2022), seguita da Napoli (586), Torino (451) e Milano (429).

LE DIVERSE TIPOLOGIE

Fase transitoria del rent to buy assimilabile alla locazione

Adriano Plschetola

All'esigenza di reperire immediata liquidità - senza però dismettere definitivamente l'aspettativa di rientrare nella titolarità dell'immobile venduto - risponde l'istituto, in verità poco diffuso, della vendita con patto di riscatto (articolo 1500 del Codice civile), ipotesi in cui il venditore può riservarsi il diritto di riacquisire la titolarità dell'immobile trasferito mediante la restituzione del prezzo e il rimborso delle spese e di ogni altro pagamento legittimamente fatto dall'acquirente, nel termine massimo di cinque anni. La facoltà di riscatto può essere esercitata con esito positivo e fruttuoso dal venditore anche qualora l'immobile, per ipotesi, sia stato trasferito a terzi subacquirenti cui risulti opponibile il patto, per effetto della trascrizione regolarmente eseguita nei registri immobiliari.

All'opposta esigenza di dilazionare il pagamento del prezzo da parte dell'acquirente presiedono invece i diversi strumenti dell'acquisto con riserva della proprietà a favore del venditore - ove l'acquirente acquista la proprietà solo con il pagamento dell'ultima rata del prezzo (articolo 1523 del Codice civile) anche se assume i rischi dell'immobile dal momento della consegna - e il contratto di godimento in funzione della successiva alienazione di immobili, comunemente detto *rent to buy* (disciplinato dall'articolo

23 del Dl 133/2014, convertito con legge 164/2014), e cioè un contratto, diverso dalla locazione finanziaria, che prevede l'immediata concessione del godimento di un immobile, con diritto per il conduttore di acquistarlo entro un termine determinato imputando al corrispettivo del trasferimento la parte di canone indicata nel contratto. Rispetto a quest'ultimo contratto, la Circolare dell'agenzia delle Entrate 4/E del 19 febbraio 2015 ha precisato che esso configura un «negozio giuridico complesso» caratterizzato:

- dal godimento dell'immobile, per i periodi precedenti l'esercizio del diritto di acquisto;
- dall'imputazione di una quota del canone a corrispettivo della successiva compravendita dell'immobile;
- dall'esercizio del diritto di acquisto (o eventuale mancato esercizio del diritto) dell'immobile.

Diverse sono le conseguenze in caso di inadempimento dell'una piuttosto che dell'altra parte del contratto.

In caso di risoluzione per inadempimento del concedente, lo stesso deve restituire la parte dei canoni imputata al corrispettivo, maggiorata degli interessi legali. In caso di risoluzione per inadempimento del conduttore, il concedente ha diritto alla restituzione dell'immobile e acquisisce interamente i canoni a titolo di indennità, se non è stato diversamente convenuto nel contratto. Come precisato nella circolare 4/E/2015 (e come ribadito dalle Entrate anche nella risposta a interpello 597 del 16 settembre 2021), considerato che il contratto in esame comporta l'immediata concessione del godimento dell'immobile a fronte del pagamento dei canoni, il detto godimento deve essere assimilato, ai fini fiscali, alla locazione e, pertanto, per la quota di canone imputata al godimento dell'immobile, trovano applicazione le disposizioni previste, sia ai fini delle imposte dirette sia delle imposte indirette, per i contratti di locazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

REGIME PATRIMONIALE

Comproprietà per il bene acquistato in comunione

Adriano Pischetola

L'acquisto di beni immobili da parte di coniugi tra i quali intercorra il regime patrimoniale della comunione legale (regime primario della famiglia a seguito della Riforma del 1975 con la finalità di essere il primo strumento di attuazione della parità tra i coniugi) ha senz'altro notevoli ricadute nelle loro vicende patrimoniali.

L'automatismo dell'acquisto previsto dall'ordinamento (articolo 177 del Codice civile), ancorché operato contrattualmente da un solo dei coniugi, determina infatti un riverbero degli effetti acquisitivi che scaturiscono da esso a favore (ma anche a carico, per gli oneri che vi sono connessi) anche dell'altro coniuge eventualmente non contraente. E se per avventura nell'acquisto immobiliare il coniuge contraente intenda fare richiesta delle particolari agevolazioni fiscali previste per l'acquisto della prima casa, la dichiarazione di sussistenza dei requisiti soggettivi (oltre che oggettivi) per l'accesso al regime agevolato, secondo ordinaria prassi dell'amministrazione finanziaria, deve essere resa anche dal coniuge non contraente.

Il possedere, anche per quota, immobili abitativi e di loro pertinenza da parte del coniuge non contraente, in regime di comunione legale dei beni, è impeditivo dell'accesso ai benefici del re-

gime fiscale agevolato di cui si diceva per il coniuge contraente stesso. Questa connessione di destini fiscali non è l'unica: soprattutto sul piano della disponibilità e alienabilità dei beni acquistati dal singolo coniuge contraente, infatti, la situazione di contitolarità nascente dal regime patrimoniale di cui si diceva comporta la necessità del consenso anche del coniuge non contraente, pena l'annullabilità del contratto concluso in sua assenza.

È prevista, come eccezione, dal nostro ordinamento la sola ipotesi per cui, in caso di lontananza o di altro impedimento di uno dei coniugi, l'altro, in mancanza di procura per atto pubblico o scrittura privata autenticata, possa compiere, previa autorizzazione del giudice e rispettando le cautele da questi eventualmente stabilite, gli atti necessari per i quali sarebbe richiesto il consenso di entrambi i coniugi (articolo 182 del Codice civile).

Alla regola dell'automatismo è sottratto peraltro l'acquisto dei cosiddetti beni personali, cioè:

- i beni di cui era già titolare il coniuge prima del matrimonio;
- i beni ricevuti per donazione o successione (e non attribuiti alla comunione nell'atto di liberalità o nel testamento);
- i beni di uso strettamente personale;
- i beni che servono all'esercizio della professione del coniuge;
- i beni acquisiti con il prezzo del trasferimento dei beni personali sopraelencati o col loro scambio purché ciò sia espressamente dichiarato all'atto dell'acquisto.

Nello specifico l'acquisto di beni immobili dopo il matrimonio è escluso dalla comunione, ai sensi delle lettere c), d) ed f), quando questa esclusione risulti dall'atto di acquisto se di esso sia stato parte anche l'altro coniuge.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

AGEVOLAZIONI

Iva e imposta di registro, i benefici fiscali sulla prima casa

Angelo Busani

È concesso un notevole beneficio fiscale a chi può avvalersi della cosiddetta agevolazione per l'acquisto della prima casa, che consiste, a seconda delle situazioni, nell'abbattimento dell'Iva dal 10 al 4% e dell'imposta di registro dal 9 al 2%.

L'imposta di registro

Perché all'acquisto della prima casa sia applicabile l'imposta di registro, occorre alternativamente che:

- il venditore sia un soggetto «privato», cioè un soggetto che non agisce nell'esercizio di impresa, arte o professione;
- il venditore, pur essendo un «soggetto Iva», non effettui una vendita imponibile a Iva.

L'imponibilità

A quest'ultimo riguardo, occorre precisare che:

- 1 è obbligatoriamente imponibile a Iva la vendita dell'abitazione da parte dell'impresa costruttrice (o ristrutturatrice) che venda in corso di costruzione o di ristrutturazione oppure che abbia ultimato i lavori di costruzione (o di ristrutturazione) da meno di cinque anni;
- 2 è imponibile a Iva la vendita dell'abitazione da parte dell'impresa costruttrice (o ristrutturatrice) che abbia ultimato

i lavori di costruzione (o di ristrutturazione) da oltre cinque anni, ma che eserciti l'opzione di applicare comunque l'Iva alla vendita in questione;

3 non è imponibile a Iva (ma deve essere emessa una fattura recante l'indicazione dell'esenzione da Iva) la vendita dell'abitazione da parte dell'impresa costruttrice (o ristrutturatrice) che abbia ultimato i lavori di costruzione (o di ristrutturazione) da oltre cinque anni e che non eserciti l'opzione per applicare l'Iva alla vendita in questione;

4 non può mai essere imponibile a Iva (e deve quindi essere emessa una fattura recante l'indicazione dell'esenzione da Iva) la vendita dell'abitazione effettuata da un soggetto Iva in casi diversi da quelli indicati nei precedenti casi dall'1 al 3 (è il caso, ad esempio, della abitazione venduta da una società che non l'abbia né costruita né ristrutturata).

L'aliquota Iva

Occorre poi notare che, mentre nelle vendite imponibili a Iva, l'aliquota Iva si applica al prezzo dichiarato nel contratto di compravendita, nelle vendite soggette a imposta proporzionale di registro nelle quali ci si avvale dell'agevolazione prima casa, l'aliquota del 2% si applica al valore risultante dalla moltiplicazione della rendita catastale per il coefficiente 115,5 (con il risultato pratico che la tassazione è assai inferiore a quella che si deve scontare nell'ipotesi dell'acquisto della prima casa imponibile a Iva).

I presupposti

Per ottenere l'agevolazione prima casa deve ricorrere una pluralità di presupposti:

- 1 oggetto di compravendita deve essere un'abitazione classificata in catasto nelle categorie del gruppo catastale A diverse dalle categorie A/1, A/8 e A/9, che sono quelle in cui sono comprese le

abitazioni di maggior pregio (nonché dalla categoria A/10, nella quale sono compresi gli uffici);

② la casa oggetto di acquisto deve essere ubicata:

- nel Comune in cui l'acquirente ha già la sua residenza (o nel quale egli stabilisca la propria residenza entro diciotto mesi dalla data del rogito d'acquisto);
- nel Comune in cui l'acquirente svolge la propria attività di lavoro o di studio;
- nel Comune di nascita oppure nel Comune in cui aveva la propria residenza prima del trasferimento all'estero oppure nel Comune in cui svolgeva la propria attività prima del trasferimento all'estero, se si tratta di un acquirente trasferito all'estero per ragioni di lavoro e che abbia risieduto o svolto la propria attività in Italia per almeno cinque anni;

③ nell'atto di acquisto l'acquirente deve dichiarare:

- di non essere titolare esclusivo (o in comunione con il coniuge) di altra casa di abitazione (in proprietà o in usufrutto) nel territorio del Comune in cui è situata la casa oggetto di acquisto;
- di non essere titolare, neppure per quote, anche in regime di comunione legale, su tutto il territorio nazionale di altra casa di abitazione (in proprietà, in usufrutto, in nuda proprietà) acquistata dallo stesso acquirente o dal coniuge con le agevolazioni prima casa via via vigenti nel nostro Paese dalla legge 168/1982 in avanti.

Nuovi acquisti prima casa

A quest'ultimo riguardo, va precisato che se l'acquirente si trovi nella titolarità di un'altra abitazione, acquistata con l'agevolazione prima casa, è possibile compiere comunque un nuovo acquisto con l'agevolazione prima casa, ma a condizione che l'abitazione già posseduta venga alienata entro un anno dalla data del nuovo acquisto agevolato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TRASFERIMENTI ALL'ESTERO

L'agevolazione prima casa

Il decreto legge 69 del 13 giugno 2023, coordinato con la legge di conversione 103 del 10 agosto 2023, reca importanti novità per l'ottenimento dell'agevolazione prima casa da parte delle persone che vengono trasferite all'estero per ragioni di lavoro o dei cittadini italiani emigrati all'estero.

Innanzitutto, viene stabilito che l'agevolazione prima casa competerà all'acquirente che, essendo stato trasferito all'estero per ragioni di lavoro e avendo risieduto o svolto la propria attività in Italia per almeno cinque anni, compri una casa o nel Comune di nascita o nel Comune in cui aveva la propria residenza prima del trasferimento all'estero o nel Comune in cui svolgeva la propria attività prima del trasferimento all'estero.

La nuova norma delinea anche altri aspetti, quali:

- conserva l'indicazione del presupposto relativo al fatto che si deve trattare di un acquirente trasferito all'estero per ragioni di lavoro;
- abolisce la rilevanza della sede del datore di lavoro presso il quale è impiegato l'acquirente della prima casa trasferito all'estero;
- non contiene più il riferimento al «cittadino italiano emigrato all'estero» e, quindi, si renderà applicabile anche alla persona che non abbia la cittadinanza italiana e che, dopo aver risieduto o svolto un'attività in Italia per almeno un quinquennio, venga trasferita all'estero per ragioni di lavoro.

TASSAZIONE

Se chi acquista è una persona fisica, si applica il prezzo-valore

Angelo Busani

La tassazione della compravendita di un'abitazione non è una operazione complessa. Tuttavia, ci sono diversi particolari da tenere presenti.

Se la vendita non è effettuata da soggetto Iva, si applicano l'imposta di registro al 9% (o al 2% se c'è l'agevolazione prima casa) e le imposte ipotecaria e catastale in misura fissa (50 euro).

La base imponibile è rappresentata, di regola, dal valore venale del bene compravenduto. A questo principio si fa eccezione quando si applica il cosiddetto *prezzo-valore*, cioè la regola secondo cui la tassazione avviene in base al valore catastale del bene compravenduto (ossia la rendita catastale moltiplicata per 115,5, se si tratta di prima casa, o per 126 in ogni altra ipotesi) indipendentemente dal prezzo dichiarato.

Il prezzo-valore è applicabile a tutte le compravendite di abitazioni e relative pertinenze, soggette all'imposta di registro, nelle quali la parte acquirente sia una persona fisica che non agisca nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali.

Nel caso invece di vendita effettuata da un soggetto Iva, occorre distinguere tra diverse ipotesi:

❶ se l'abitazione è ceduta, entro cinque anni dall'ultimazione dei lavori, dall'impresa che ha effettuato i lavori di co-

struzione (o l'ha sottoposta a lavori di ristrutturazione), l'acquirente deve applicare, al prezzo dichiarato nel contratto, l'aliquota Iva del 10% (o del 4%, in caso di agevolazione prima casa) oltre a pagare le imposte di registro, ipotecaria e catastale nella misura fissa di 200 euro per ciascuna;

❷ se l'abitazione è ceduta, dopo cinque anni dall'ultimazione dei lavori, da un soggetto Iva che ha effettuato i lavori di costruzione (o l'ha sottoposta a ristrutturazione), bisogna distinguere il caso che il venditore opti per l'imponibilità a Iva della cessione dal caso che detta opzione non venga esercitata. Più precisamente:

- se il venditore effettua l'opzione per l'imponibilità a Iva, l'acquirente deve applicare, al prezzo dichiarato nel contratto, l'aliquota Iva del 10% (o del 4% in caso di agevolazione "prima casa") oltre a pagare le imposte di registro, ipotecaria e catastale nella misura fissa di 200 euro per ciascuna;

- se il venditore non effettua l'opzione per l'imponibilità a Iva, si tratta di un contratto Iva esente e si applicano l'imposta di registro con l'aliquota del 9%, l'imposta ipotecaria in misura fissa (50 euro) e l'imposta catastale in misura fissa (200 euro); oppure, nel caso in cui l'acquirente benefici dell'agevolazione per l'acquisto della prima casa, l'imposta di registro deve essere applicata con l'aliquota del 2%, le imposte ipotecaria e catastale sono dovute nella misura fissa di 50 euro per ciascuna;

❸ in ogni caso diverso da quelli elencati in precedenza (ad esempio, la vendita effettuata da una società che non abbia né costruito né ristrutturato l'abitazione oggetto di cessione), non si applica l'Iva ma occorre pagare l'imposta di registro con l'aliquota del 9% (o 2% per la prima casa), l'imposta ipotecaria in misura fissa (di 50 euro) e l'imposta catastale in misura fissa (di 50 euro).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tutte le imposte per l'acquisto

Il trattamento fiscale a seconda del venditore

VENDITORE	EPOCA DI COSTRUZIONE	OPZIONE PER L'IVA	ACQUIRENTE	IVA	REVERSE CHARGE
FABBRICATO ABITATIVO					
Soggetto "privato"	qualsiasi	-	soggetto qualsiasi	Fuori campo	-
			prima casa	Fuori campo	-
Impresa costruttrice (q)	costruito da meno di 5 anni	-	soggetto qualsiasi	10% (22%) (y)	No
			prima casa	4%	-
	costruito da più di 5 anni	senza opzione	soggetto qualsiasi	Esente	-
			prima casa	Esente	-
		con opzione	diverso da soggetto Iva	10% (22%) (y)	-
			soggetto Iva	10% (22%) (y)	Si (o)
-	-	prima casa	4%	-	
		prima casa	4%	-	
Impresa di recupero (r)	recuperato da meno di 5 anni	-	soggetto qualsiasi	10%	No
			prima casa	4%	-
	recuperato da più di 5 anni	senza opzione	soggetto qualsiasi	Esente	-
			prima casa	Esente	-
		con opzione	diverso da soggetto Iva	10%	-
			soggetto Iva	10%	Si (o)
-	-	prima casa	4%	-	
		prima casa	4%	-	
Impresa non costruttrice e non di recupero	-	-	soggetto qualsiasi	Esente	-
			prima casa	Esente	-
Banche e soc. di leasing (non costruttrici né recuperatrici) (v)	-	-	soggetto qualsiasi	Esente	-
ALLOGGIO SOCIALE (t)					
Impresa	qualsiasi	con opzione	diverso da soggetto Iva	10%	-
			soggetto Iva	10%	Si (o)
			prima casa	4%	-
			soggetto qualsiasi	Esente	-
			prima casa	Esente	-
-	-	-	soggetto qualsiasi	Esente	-
			prima casa	Esente	-
FABBRICATO STRUMENTALE (S)					
Soggetto privato	qualsiasi	-	soggetto qualsiasi	Fuori campo	-
Impresa costruttrice (q)	costruito da meno di 5 anni	-	soggetto qualsiasi	22% (10% se "edificio Tupini") (p)	No
			fondo immobiliare	22% (10% se "edificio Tupini") (p)	No
	costruito da più di 5 anni	senza opzione	soggetto qualsiasi	Esente	-
			fondo immobiliare	Esente	-
		con opzione	diverso da soggetto Iva	22% (10% se "edificio Tupini") (p)	-
			soggetto Iva	22% (10% se "edificio Tupini") (p)	Si (o)
-	-	fondo immobiliare	22% (10% se "edificio Tupini") (p)	Si (o)	

COMPRAVENDITE IN CALO E TASSI MUTUI IN RIALZO

(a cura di **Angelo Busani**)

NORMA IVA (DPR 633/1972)	IMPOSTA DI REGISTRO	IMPOSTA IPOTECARIA	IMPOSTA CATASTALE	IMPOSTA DI BOLLO	TASSA IPOTECARIA
–	9% (a)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
–	2% (c) o 1,5% (x)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 21, Tab. A, P. II	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis	9% (a)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-bis	2% (c) o 1,5% (x)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 21, Tab. A, P. II	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 21, Tab. A, P. II	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis	9% (a)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-bis	2% (c) o 1,5% (x)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 21, Tab. A, P. II	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis	9% (a)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-bis	2% (c) o 1,5% (x)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-bis	200 (w)	200 (w)	200 (w)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis, punto n. 21, Tab. A, P. II	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-bis	9% (a)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-bis	2% (c) o 1,5% (x)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
–	9% (a)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
art. 10, n. 8-ter, art. 16, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	1,5% (i) (u)	0,5% (l) (u)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter	200 (d)	1,5% (i) (u)	0,5% (l) (u)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16, punto n. 127-undecies, Tab. A, P. III	200 (d)	1,5% (i) (u)	0,5% (l) (u)	230 (g)	90 (h)

Tutte le imposte per l'acquisto

Il trattamento fiscale a seconda del venditore

VENDITORE	EPOCA DI COSTRUZIONE	OPZIONE PER L'IVA	ACQUIRENTE	IVA	REVERSE CHARGE		
FABBRICATO STRUMENTALE (S)							
Impresa di recupero (r)	recuperato da meno di 5 anni	-	soggetto qualsiasi	10%	No		
			fondo immobiliare	10%	No		
	recuperato da più di 5 anni	-	senza opzione	soggetto qualsiasi	Esente	-	
				fondo immobiliare	Esente	-	
			con opzione	diverso da soggetto Iva	10%	No	
				soggetto Iva	10%	Si (o)	
Impresa non costruttrice e non di recupero	-	senza opzione	fondo immobiliare	10%	Si (o)		
			soggetto qualsiasi	Esente	-		
		con opzione	-	diverso da soggetto Iva	22%	-	
				soggetto Iva	22%	Si (o)	
			fondo immobiliare	-	soggetto qualsiasi	22%	Si (o)
					soggetto Iva	22%	Si (o)
Banche e soc. di leasing (non costruttrici né recuperatrici) (v)	-	senza opzione	soggetto qualsiasi	Esente	-		
			diverso da soggetto Iva	22%	-		
		con opzione	-	soggetto Iva	22%	Si (o)	
				fondo immobiliare	22%	Si (o)	
TERRENO EDIFICABILE							
Soggetto privato	-	-	soggetto qualsiasi	-	-		
Impresa	-	-	soggetto qualsiasi	22%	art. 16		
TERRENO NON AGRICOLO E NON EDIFICABILE							
Soggetto qualsiasi (tranne banche e società di leasing)	-	-	soggetto qualsiasi	-	-		
Banche e società di leasing (v)	-	-	soggetto qualsiasi	-	-		
TERRENO AGRICOLO							
Soggetto qualsiasi (tranne banche e società di leasing)	-	-	imprenditore agricolo professionale o coltivatore diretto, iscritti nella relativa gestione previdenziale e assistenziale	-	-		
			qualsiasi soggetto diverso dai precedenti	-	-		
Banche e soc. di leasing (v)	-	-	soggetto qualsiasi	-	-		

(a) Ai sensi dell'articolo 1, primo periodo, TP1; (b) Ai sensi dell'articolo 10, comma 3, Dlgs 14 marzo 2011, n. 23; (c) Ai sensi dell'articolo 1, secondo periodo, TP1. (d) Ai sensi dell'articolo 40, comma 1, Dpr 26 aprile 1986, n. 131, e dell'articolo 11, Tariffa, Parte Prima, allegata al Dpr 26 aprile 1986, n. 131. L'importo è stato elevato da euro 168 a euro 200 dall'articolo 26, comma 2, Dl 12 settembre 2013, n. 104, convertito in legge 8 novembre 2013, n. 128, con effetto dal 1° gennaio 2014 (articolo 26, comma 3, Dl 12 settembre 2013, n. 104); (e) Ai sensi della Nota all'articolo 1 della Tariffa allegata al Dlgs 31 ottobre 1990, n. 347. L'importo è stato elevato da euro 168 a euro 200 dall'articolo 26, comma 2, Dl 12 settembre 2013, n. 104, convertito in legge 8 novembre 2013, n. 128, con effetto dal 1° gennaio 2014 (articolo 26, comma 3, Dl 12 settembre 2013, n. 104); (f) Ai sensi dell'articolo 10, comma 2, Dlgs 31 ottobre 1990, n. 347. L'importo è stato elevato da euro 168 a euro 200 dall'articolo 26, comma 2, d.l. 12 settembre 2013, n. 104, convertito in legge 8 novembre 2013, n. 128, con effetto dal 1° gennaio 2014 (articolo 26, comma 3, Dl 12 settembre 2013, n. 104); (g) Ai sensi dell'articolo 1, comma 1-bis, n. 1), Tariffa Allegato A al Dpr 26 ottobre 1972, n. 642; (h) Ai sensi dell'articolo 1, punti 1.1 e 1.2, Tabella delle Tasse Ipotecarie allegata al Dlgs 31 ottobre 1990, n. 347; (i) Ai sensi della Nota all'articolo 1-bis della Tariffa allegata al Dlgs 31 ottobre 1990, n. 347; (l) Ai sensi dell'articolo 10, comma 1, Dlgs 31 ottobre 1990, n. 347; (m) Ai sensi dell'articolo 2, comma 4-bis, Dl 30 dicembre 2009, n. 194, convertito in legge 26 febbraio 2010, n. 25; (n) Ai sensi dell'articolo 1, terzo periodo, TP1; (o) Ai sensi dell'articolo 17, comma 6, lett. a-bis), Dpr 26 ottobre 1972, n. 633; (p) L'articolo 13, legge 2 luglio 1949, n. 408 (cosiddetta "legge Tupini", espressione dalla quale il gergo professionale deriva la qualificazione come "fabbricato Tupini" dell'edificio che presenti le caratteristiche di cui alla legge in esame), si riferisce alle «case di abitazione, anche se comprendono uffici e negozi, che non abbiano il carattere di abitazione di lusso». Per comprendere il significato di questa norma, occorre leggerla in connessione con i seguenti altri provvedimenti:
 • l'articolo 1, legge 6 ottobre 1962, n. 1493, il quale sancì che «le agevolazioni fiscali previste per le case di abitazione non di lusso dalle leggi 2 luglio 1949, n. 408, 16 aprile 1954, n. 112, 27 gennaio 1955, n. 22, 15 marzo 1956, n. 166, 27 dicembre 1956, n. 1416, e 10 dicembre 1957, n. 1218, sono applicabili anche ai locali destinati ad uffici e negozi, quando, a questi ultimi, sia destinata una superficie non eccedente il quarto di quella totale nei piani sopra terra»; nonché:

(a cura di Angelo Busani)

NORMA IVA (DPR 633/1972)	IMPOSTA DI REGISTRO	IMPOSTA IPOTECARIA	IMPOSTA CATASTALE	IMPOSTA DI BOLLO	TASSA IPOTECARIA
art. 10, n. 8-ter, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	1,5% (i) (u)	0,5% (l) (u)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	1,5% (i) (u)	0,5% (l) (u)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, punto n. 127-quinquiesdecies, Tab. A, P. III	200 (d)	1,5% (i) (u)	0,5% (l) (u)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter	200 (d)	1,5% (i) (u)	0,5% (l) (u)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16	200 (d)	3% (i)	1% (l)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16	200 (d)	1,5% (i) (u)	0,5% (l) (u)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter	200 (w)	200 (w)	200 (w)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16	200 (w)	200 (w)	200 (w)	230 (g)	90 (h)
art. 10, n. 8-ter, art. 16	200 (w)	200 (w)	200 (w)	230 (g)	90 (h)
-	9% (a)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
No	200 (d)	200 (e)	200 (f)	230 (g)	90 (h)
-	9% (a)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
-	200 (w)	200 (w)	200 (w)	230 (w)	90 (h)
-	200 (m)	200 (m)	1% (m)	230 (g)	90 (h)
-	12% (n)	50 (b)	50 (b)	Esente (b)	Esente (b)
-	200 (w)	200 (w)	200 (w)	230 (g)	90 (h)

• l'articolo unico, legge 2 dicembre 1967, n. 1212, il quale dispose che «l'articolo 1 della legge 6 ottobre 1962, n. 1493, deve intendersi nel senso che le agevolazioni fiscali menzionate nell'articolo stesso sono applicabili anche ai locali destinati ad uffici e negozi, quando ai negozi sia destinata una superficie non eccedente il quarto di quella totale nei piani sopra terra. Per la concessione delle suddette agevolazioni è pertanto necessario e sufficiente che ricorrano, congiuntamente, le seguenti condizioni:

a) che almeno il 50 per cento più uno della superficie totale dei piani sopra terra sia destinata ad abitazioni;

b) che non più del 25 per cento della superficie totale dei piani sopra terra sia destinato a negozi».

(q) Per «impresa costruttrice» si intende qualsiasi soggetto Iva che costruisce; se si tratta di società, indipendentemente dal suo oggetto sociale; (r) Per «impresa di recupero» si intende qualsiasi soggetto Iva che svolge interventi di cui all'art. 3, comma 1, lett. c), d) e f), Dpr 6 giugno 2001, n. 380, vale a dire interventi di restauro e risanamento conservativo, di ristrutturazione edilizia e di ristrutturazione urbanistica; (s) Per «fabbricati strumentali» si intendono quelli accatastati nella categoria catastale A/10 e nei gruppi catastali B, C, D ed E; (t) La definizione di «alloggio sociale» è contenuta nel Dm 22 aprile 2008; (u) La riduzione a metà dell'aliquota dell'imposta ipotecaria e catastale è disposta dall'art. 35, comma 10-ter, Dl 4 luglio 2006, n. 223, convertito in legge 4 agosto 2006, n. 248; (v) Si deve trattare di cessioni effettuate per riscatto di contratti di leasing o di cessioni di immobili già oggetto di contratti di leasing risolti per inadempimento dell'utilizzatore: art. 35, comma 10-ter1, Dl 4 luglio 2006, n. 223, convertito in legge 4 agosto 2006, n. 248; (w) Ai sensi dell'art. 35, comma 10-ter1, Dl 4 luglio 2006, n. 223, convertito in legge 4 agosto 2006, n. 248; (x) L'aliquota dell'1,5% si applica (ai sensi dell'articolo 1, quarto periodo, TP1) nel caso in cui «il trasferimento è effettuato nei confronti di banche e intermediari finanziari autorizzati all'esercizio dell'attività di leasing finanziario, e ha per oggetto case di abitazione, di categoria catastale diversa da A1, A8 e A9, acquisite in locazione finanziaria da utilizzatori per i quali ricorrono le condizioni di cui alle note II-bis) e II-sexies)»; detto quarto periodo è stato introdotto (con effetto dal 1° gennaio 2016) dall'articolo 1, comma 83, legge 28 dicembre 2015, n. 208. Questa disposizione è vigente fino al 31 dicembre 2020, ai sensi dell'articolo 1, comma 84, legge 28 dicembre 2015, n. 208; (y) Si applica l'aliquota del 22% se si tratta di abitazione classificata in Catasto nelle categorie A/1, A/8 e A/9 (Circolare n. 31/E del 30 dicembre 2014)

IL COMPROMESSO

Il preliminare prepara le parti alla stipula del rogito

Angelo Busani

Se, in teoria, alla stipula di un contratto di compravendita immobiliare (in seguito a una trattativa, breve o complessa, a seconda dei casi) si può anche giungere direttamente, senza che prima sia firmato alcun altro tipo di documento, nella maggior parte delle situazioni la trattativa finalizzata alla compravendita di un immobile sfocia nella stipula di un «contratto preliminare». Si tratta di un contratto con il quale le parti contraenti si obbligano alla stipula del «contratto definitivo» (da cui deriva l'effetto traslativo, ossia il trasferimento del bene oggetto di compravendita dal venditore all'acquirente).

Questo si verifica per la particolare natura della contrattazione immobiliare e del bene che ne è oggetto.

L'utilità del preliminare

In effetti, le parti di una contrattazione immobiliare hanno spesso interesse a definire un periodo di tempo (che intercorre tra il giorno in cui si forma il consenso sulla stipula del contratto preliminare di compravendita e il giorno in cui si dà esecuzione a questo consenso, attraverso la stipula del contratto definitivo) utile a «dar sistemazione» alle loro esigenze.

Per esempio:

- entrambe le parti contraenti debbono programmare il proprio trasloco (da e verso l'immobile oggetto di compravendita);
- il venditore deve preparare (o formare) i documenti occorrenti per stipulare il contratto definitivo;
- l'acquirente, a sua volta, deve esaminare i documenti del venditore ed effettuare taluni controlli;
- l'acquirente deve eseguire rilievi dei beni oggetto di compravendita o effettuarvi lavori di manutenzione o di ristrutturazione.

Ebbene, sarebbe oltremodo rischioso svolgere tutte queste attività senza avere la certezza che la controparte resti libera di prestarsi alla stipula del contratto definitivo. Ha senso invece svolgerle sapendo che la controparte ha l'obbligo di firmarlo.

Pertanto, è assai raro che le parti – al termine delle trattative sviluppate per negoziare le condizioni di compravendita di un determinato bene immobile – procedano immediatamente al perfezionamento del contratto definitivo di compravendita, essendo dunque di gran lunga più frequente il caso che, anteriormente alla stipula del contratto definitivo, venga perfezionato il cosiddetto «contratto preliminare», mediante il quale le parti convengono, obbligandosi reciprocamente, di prestarsi in futuro il consenso utile per la formazione del cosiddetto «contratto definitivo».

Gli effetti

Detto con altre parole, l'effetto del contratto preliminare è solamente quello di obbligare i contraenti ad arrivare alla stipula di un successivo contratto (quello definitivo), con il quale si attuerà compiutamente e definitivamente l'assetto di interessi da essi perseguito, ossia il trasferimento del diritto compravenduto dal venditore all'acquirente, realizzandosi per-



ciò una «scissione temporale» tra il momento in cui viene raggiunto l'accordo sull'assetto di interessi che le parti contraenti intendono porre in essere e la concreta realizzazione di questi interessi, la quale si otterrà, per l'appunto, solo con la firma del contratto definitivo.

L'intesa che precede la stipula

Firmando il contratto preliminare, le parti si danno atto di avere raggiunto un'intesa su tutti gli elementi della negoziazione che hanno intrapreso. Dunque, sul fatto che le trattative sono arrivate al termine, ma al contempo con-

vengono di posticipare l'effetto tipico del contratto di compravendita (cioè l'effetto traslativo del bene oggetto di contrattazione) al termine del periodo che stabiliscono dover intercorrere tra il momento in cui viene espresso il consenso alla stipula del contratto preliminare (che, nel gergo commerciale, è identificato come il momento in cui si «blocca l'affare») e il momento in cui verrà espresso un nuovo consenso, necessario alla produzione dell'effetto traslativo del bene compravenduto che è stato programmato attraverso la stipula del preliminare.

EFFETTO TRASLATIVO

Deriva dal contratto definitivo e genera il trasferimento dell'immobile oggetto di compravendita dal venditore all'acquirente

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL PASSAGGIO DI PROPRIETÀ

Nessuna norma stabilisce che l'acquirente sceglie il notaio

Angelo Busani

Lo stadio successivo alla stipula del compromesso è quello della firma del rogito davanti a un notaio. Fase di fondamentale importanza è quella tra compromesso e rogito. È un periodo spesso trascurato che è invece delicato: infatti il venditore mantiene la proprietà e la disponibilità dell'immobile e incamera l'anticipo versatogli dal promesso acquirente, questi, invece, non ha in mano che l'impegno del proprietario di stipulare il rogito.

Per non parlare poi dell'ipotesi che il venditore fallisca: il curatore ha facoltà di sciogliere il contratto preliminare stipulato dal fallito e al promesso acquirente resta solo la misera speranza di ottenere la restituzione del prezzo anticipato. Normalmente poi è in questo lasso temporale che si definiscono tutte le indagini necessarie sulle condizioni della vendita e sullo stato dell'edificio e sulla sua regolarità urbanistica e edilizia in particolare.

Quanto ai documenti da presentare, il venditore deve procurare: il rogito di acquisto o la dichiarazione di successione in cui sia compreso l'immobile da vendere; le licenze, le concessioni edilizie, le eventuali varianti e ogni altro titolo edilizio, il certificato di abitabilità/agibilità, le domande di condono edilizio e le concessioni in sanatoria; le planimetrie e i certificati catastali; la copia del regolamento condominiale e l'attestato di prestazione ener-

getica. Quanto al compratore, è opportuno che abbia, ai fini dell'agevolazione prima casa, un certificato di residenza nel Comune dove è situata la casa acquistata o l'attestazione del datore del lavoro circa lo svolgimento dell'attività professionale nel Comune medesimo. Sia venditore che compratore devono, inoltre, fornire le generalità esatte, il tesserino del codice fiscale, l'estratto per riassunto dell'atto di matrimonio o il certificato di stato libero o vedovile o la sentenza di separazione o di divorzio e/o la copia del rogito di convenzione matrimoniale.

Per i rappresentanti, occorre l'eventuale procura in originale o copia autentica di data recente, mentre, per le società, il certificato camerale dimostrativo dei poteri di firma e l'eventuale delibera del Cda contenente l'autorizzazione al rappresentante statutario a stipulare l'atto.

Venendo al rogito, il notaio, nella sua qualità di pubblico ufficiale, ha la funzione di interpretare nell'atto la volontà delle parti e di attribuire al documento la pubblica fede, curando gli adempimenti di legge necessari per il perfezionamento dell'operazione. Come libero professionista, il notaio agisce a tutela sia dell'interesse del venditore di incassare il prezzo e di garantirsi il pagamento di quanto eventualmente dilazionato, e dell'interesse dell'acquirente che il bene acquistato sia venduto da chi ne è il legittimo proprietario e che sia libero da vincoli legali.

Nessuna norma stabilisce che il notaio venga scelto dall'acquirente. Nel caso di acquisto di un appartamento in un condominio nuovo, l'acquirente non deve diffidare dell'invito del costruttore di recarsi presso il suo notaio di fiducia, incaricato di organizzare le singole vendite nell'ambito della complessiva disciplina dei rapporti condominiali, in quanto il venditore ha l'esigenza di gestire l'intera operazione nel modo meno dispersivo. Il notaio infatti ha sempre il dovere di mantenere l'equidistanza delle parti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2

VENDERE
NEL MODO
PIÙ CONVENIENTE

IL VADEMECUM

Le linee guida per vendere casa da soli o con agenzia

Camilla Curcio

Strutturare la vendita di una casa è un'operazione che richiede tempo e attenzione. Oltre alla gestione del carico emotivo legato a un passo così importante, il venditore deve tenere sotto controllo una serie di adempimenti utili a garantire una regolare chiusura dell'accordo e a evitare incidenti di percorso.

Per mettere a segno l'affare il proprietario ha a disposizione due alternative: procedere in autonomia, buttandosi sul fai da te o puntare sulle competenze di un esperto, rivolgendosi a un'agenzia immobiliare accreditata.

I documenti necessari

Indipendentemente dalla strada scelta, il primo punto della check list rimane accertarsi di avere tutti i documenti necessari.

Prima ancora di trovare un acquirente, chi vende deve procurarsi l'atto di provenienza dell'immobile (il rogito se è stato acquistato, la dichiarazione di successione se è stato ereditato e la sentenza se il passaggio di proprietà è successivo a un procedimento giudiziale), la planimetria catastale,

la visura ipotecaria e l'Ape (attestato di prestazione energetica).

Non solo: occorre disporre anche di una serie di documenti utili a comprovare la regolarità della casa e degli impianti. Quindi, il permesso di costruire, il certificato di abitabilità e quello di conformità degli impianti termico, elettrico e idraulico (fornito dall'azienda manuttrice).

Nel caso in cui l'appartamento fosse in condominio, il proprietario dovrà chiedere copia del regolamento e una dichiarazione dell'amministratore che segnali il regolare pagamento delle spese, gli oneri straordinari deliberati e le liti in corso. Se invece fosse affittato al momento della messa in vendita, il locatore dovrà fornire copia del contratto coi dati dell'inquilino e la durata dell'accordo.

Stessa linea se l'acquirente paga il prezzo facendosi carico anche del mutuo: servono una copia del contratto e le pratiche che provano la regolarità nel saldo delle rate. Infine, davanti al notaio, il proprietario dovrà presentare anche un pacchetto di documenti personali: carta d'identità, codice fiscale, atto di nascita, certificato di stato civile e permesso di soggiorno (se cittadino extra Ue).

RECESSO ANTICIPATO

L'incarico di vendita deve prevedere una clausola che consenta alle due parti di rescindere l'accordo e fissare un quantum in base a precisi parametri



Vendere con l'agenzia

Per chiudere la compravendita senza intoppi, l'ideale è affidarsi a un professionista. Trovare l'agenzia più in linea coi propri bisogni, tuttavia, richiede riflessioni ponderate. E, in assenza di un metodo standard, la valutazione non può che fondarsi su parametri orientativi.

In primis, avere un approccio diretto con l'agente. Dopo aver fatto ricerche sul web e isolato le opzioni papabili, è consigliabile incontrare di persona i mediatori: studiarne le strategie e ascoltarne i pareri può aiutare a individuare il profilo a cui affidare l'incarico esclusivo di vendita. Occhio alle truffe: per evitare operatori senza titolo, è bene chiedere il tesserino di riconoscimento e verificare l'iscrizione alla Camera di commercio di pertinenza.

«Sono tre gli elementi per i quali vale la pena essere assistiti da un'agenzia», spiega Gian Battista Baccharini, presidente nazionale di Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionali), «la possibilità di vendere al prezzo più congruo, stabilito tramite una valutazione di mercato preventiva; un controllo documentale accurato e la chance di trovare più agevolmente un accordo che soddisfi le parti, senza rischiare di svendere o strapagare l'abitazione».

In questo quadro, non va sottovalutato il marketing, che passa attraverso presentazioni e foto studiate per esaltare il prodotto: «È un elemento che può aiutare a fare la differenza tra le alternative in gioco», chiarisce Moreno Marangoni, presidente nazionale di Air Italia (Associazione agenti immobiliari riuniti). «Oggi la gente ha poco tempo per visitare di persona le case, quindi se riesce a rintracciare le informazioni online, è un ottimo punto di partenza. Non è raro vedere immobili di pregio presentati male, che spesso i potenziali acquirenti non vanno a visitare perché sembrano poco appetibili».

Reclutato il mediatore, il cliente deve spostare il focus sugli aspetti tecnici.

Dalla struttura del compromesso alla definizione della durata dell'incarico e delle provvigioni.

Il preliminare di vendita dev'essere chiaro, seguire la normativa e riportare l'identificazione della casa, delle parti e delle modalità di pagamento. Oltre a prevedere una sezione che fotografi la situazione catastale, urbanistica e lo stato degli impianti.

Per quanto riguarda compensi e durata dell'incarico, giocare d'anticipo è la regola. Entrambi vanno concordati all'inizio e variano da caso a caso. In base al servizio e alle caratteristiche dell'immobile, professionista e proprietario definiranno insieme le tempistiche giuste, inevitabilmente impattate dalle variabili territoriali. Stesso discorso per la retribuzione del professionista: sono le parti a pattuire la somma più congrua.

Vendere da soli

Se invece il proprietario si sente in grado di maneggiare tutto da solo, gli oneri lievitano perché, al netto di un relativo risparmio sui costi di intermediazione, aumentano i rischi in termini di sicurezza. La prima voce da spuntare riguarda la definizione del valore della casa: in assenza di un esperto, dovrà contattare un tecnico per una perizia o affidarsi a piattaforme online che aiutano a ricavarlo gratis.

Stabilito un prezzo orientativo e raccolta la documentazione, dovrà dedicarsi alle incombenze commerciali: analizzare l'andamento del mercato, capire quando e come proporre l'offerta, monitorare i siti web per decidere dove lanciarla, pianificare la sponsorizzazione e fissare le visite.

L'ultimo step riguarda trattativa e stesura degli atti: raggiunto un compromesso su prezzo, modalità di pagamento, stipula dell'atto notarile e data d'entrata, proprietario e acquirente incontrano il notaio per finalizzare le ultime pratiche. Prima siglando il preliminare e registrandolo alle Entrate. Poi procedendo ai controlli e al rogito.

IL PREZZO DI MERCATO

La giusta valutazione fra parametri e comparabili

Camilla Colombo

Quante persone sono disposte a pagare a quel prezzo quella determinata casa? È probabilmente da questa prima domanda che prende avvio la definizione di un giusto valore di mercato di un immobile da vendere, che va definito prima di immettere la casa sul mercato, prima ancora che venga pubblicizzata o che qualcuno ne faccia richiesta.

Parametri e comparabili

Dopo questo iniziale indicatore generico, subentra la valutazione del professionista data da una serie di elementi:

- tipologia dell'immobile, quante stanze ha, se possiede un giardino o un terrazzo, se vi si accede con l'ascensore;
- ubicazione, si trova in una zona che sta subendo una riqualificazione?;
- consistenza, cioè la metratura;
- finiture, se l'abitazione è da ristrutturare oppure no;
- se ci sono, le dichiarazioni di conformità agli impianti.

«Unitamente a questi parametri, ci sono i comparabili, ossia quante case della stessa tipologia, con le stesse caratteristiche, sono state vendute negli ultimi otto mesi», spiega Gian Battista Baccarini, presidente nazionale di Fiaip. «Questa evidenza temporale possono averla solo gli agenti immobiliari per-

ché i dati dell'agenzia delle Entrate sulle compravendite reali rogitate sono aggiornati al momento del rogito, non a quelli dell'effettiva proposta, accettata, di acquisto di un immobile».

Il ruolo del professionista

Nel definire il prezzo, il professionista gioca un ruolo rilevante perché, conoscendo l'andamento del mercato, sa stimare, al di là dei desiderata del venditore, il valore più opportuno di vendita dell'immobile. Perché l'obiettivo finale nel rapporto spesso complesso fra chi vende, chi acquista e chi svolge un ruolo di mediazione con una percentuale sulla transazione è la vendita dell'immobile, senza avere problemi con la parte documentale della compravendita.

«È sempre il mercato, in definitiva, a dare la risposta», sottolinea Baccarini che ricorda come la scelta di avvalersi di un'agenzia immobiliare non è obbligatoria per legge, ma manifesta un vantaggio commerciale e di tutela per chi vende o acquista. «È lo stesso agente che deve far valere la propria professionalità nel momento della definizione del prezzo, perché è lì che si gioca la sua competenza».

Il caso di Milano

Il mercato immobiliare del capoluogo lombardo è fuori dal contesto nazionale, più vicino a quello europeo. È così un caso a sé che a volte sono gli stessi professionisti a suggerire di vendere a prezzi lievemente più contenuti, nonostante chi mette in vendita il proprio immobile spinga per guadagnare ulteriormente, conoscendo bene la peculiarità del mercato milanese.

«È più probabile che si acquisti a Milano a prezzi più "umani" se lo si fa tramite agenzia, piuttosto che da soli», precisa Baccarini. «A rivelarlo sono i dati sui contenziosi molto elevati che il nostro centro studi sta elaborando».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CERTIFICAZIONI

Nell'Ape il punto sul rendimento energetico dell'immobile

Augusto Ciria

Ogni immobile deve essere dotato dell'attestato di prestazione energetica (Ape), documento che descrive le caratteristiche energetiche di un edificio, di un'abitazione o di un appartamento e strumento utile se si vogliono conoscere i consumi della propria casa.

La certificazione energetica è una procedura di valutazione volta a promuovere il miglioramento del rendimento degli edifici in termini di efficienza energetica, grazie all'informazione fornita a proprietari e utenti sui consumi energetici richiesti per mantenere determinate condizioni ambientali interne. Fa parte delle misure utili alla tutela dell'ambiente, sia per un conseguente freno all'uso di risorse naturali, sia per un desiderabile contenimento delle emissioni climatiche alteranti.

Si tratta di un documento redatto da un tecnico abilitato, noto in gergo come «certificatore energetico», che tiene conto delle caratteristiche architettoniche dell'edificio, dei prospetti, della zona climatica, dell'affaccio delle singole facciate, del tipo di riscaldamento e di tutto quello che può influire sui consumi energetici.

Formazione, supervisione e accreditamento dei professionisti vengono gestiti dalle Regioni con apposite leggi locali. Il consiglio è quello di affidarsi sempre a un tecnico qualificato, che assicuri lo svolgimento regolare dell'iter

previsto per la redazione di un Ape, eseguendo anche almeno un sopralluogo dell'edificio da certificare.

L'Ape si ottiene effettuando un'apposita analisi energetica dell'immobile, valutate le caratteristiche di murature e infissi, i consumi, la produzione di acqua calda, il raffrescamento e il riscaldamento degli ambienti, il tipo di impianto ed eventuali sistemi di produzione di energia rinnovabile.

La validità di un Ape è, nella maggior parte dei casi, di 10 anni. Tramite specifici software viene effettuata un'analisi energetica dell'immobile. In seguito, il certificatore elabora i calcoli, compila il documento e, sotto la propria personale responsabilità, rilascia l'Ape, nel quale sintetizza le caratteristiche energetiche dell'immobile. Occorre conservarlo con il libretto della caldaia e consegnarlo al nuovo proprietario o al locatario.

È un onere che grava sul solo venditore o sul locatore, talché deve ritenersi nulla qualsiasi clausola contrattuale diretta ad attribuire ad altri l'adempimento di questo compito, anche se del relativo costo si sia tenuto conto ai fini della quantificazione del prezzo della compravendita o del canone di locazione.

I contratti preliminari di compravendita e quelli di locazione devono peraltro contenere un'apposita clausola con cui si dà atto che il promissario acquirente o il conduttore è stato informato non solo del fatto che l'immobile locato è fornito di Ape, ma anche della sua utilità e funzionalità sociali. In caso di affitto di singole unità immobiliari, l'Ape non deve essere allegato al contratto ma va comunque obbligatoriamente redatto.

Su annunci immobiliari di vendita e affitto di immobili, con qualsiasi mezzo d'informazione, devono essere dichiarate la prestazione energetica globale, la prestazione energetica dell'involucro e la classe energetica corrispondente.

L'Ape rappresenta una «patente di salubrità» che deve accompagnare ciascuna

unità immobiliare, così da determinare una particolare valorizzazione sul mercato dell'unità considerata rispetto ad altre unità con caratteristiche energetiche scadenti. In questo modo l'acquirente è in grado di conoscere, attraverso l'attestato, le caratteristiche energetiche dell'unità immobiliare che si appresta a comprare, consentendone un paragone coi parametri energetici medi di legge ed evitando, quindi, di comprare quelle che appaiono fuori parametro rispetto ai normali canoni energetici nazionali.

La certificazione energetica è diventata, dunque, un elemento essenziale del bene immobile, senza la quale gli è impedita la libera circolazione perché privo dell'indicazione delle caratteristiche di capacità energetica.

La scelta di acquistare o prendere in locazione l'una o l'altra unità immobiliare dipende, nella maggior parte dei casi, dalla classe energetica a cui questa appartiene, cioè da quel grafico a istogrammi orizzontali colorati che identifica le dieci classi (A4, A3, A2, A1, B, C, D, E, F, G) nelle quali si collocano gli edifici e le singole unità immobiliari in base a quanto combustibile (o energia) consumano all'anno per ogni metro quadro di superficie riscaldata o rinfrescata.

L'acquirente deve poter valutare se gli conviene acquistare un immobile dal costo maggiore ma migliore dal punto di vista della gestione e manutenzione.

I proprietari che apportano miglioramenti energetici importanti, quand'anche poco visibili come isolamenti termici di pareti o tetti, possono vedere riconosciuti i loro investimenti con un aumento del valore del proprio immobile.

L'attestato va aggiornato in caso di lavori di riqualificazione o ristrutturazione che modificano la prestazione energetica dell'immobile, come la sostituzione della caldaia o la posa di isolante.

Si chiama, infine, «Ape convenzionale» il nuovo attestato di prestazione energetica, così definito per poter usufruire delle

importanti agevolazioni fiscali. Non è un attestato di prestazione tradizionale, ma è un documento nato con l'unico obiettivo di dimostrare il miglioramento di due classi energetiche tra la situazione prima dell'intervento e quella dopo l'intervento.

È una certificazione di tutto l'edificio, inteso come somma degli Ape di tutti gli appartamenti, a differenza di quello standard che solitamente vale per una sola unità immobiliare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN SINTESI

L'Ape nelle compravendite

L'Ape riveste un ruolo chiave nel contesto di compravendite e locazioni. Si tratta di un documento obbligatorio, senza il quale al bene immobile è impedita la libera circolazione perché privo dell'indicazione delle caratteristiche di capacità energetica.

La scelta di acquistare o affittare l'una o l'altra unità, infatti, dipende spesso dalla classe energetica a cui appartiene e che viene assegnata in base a quanto combustibile o energia consuma all'anno per metro quadro di superficie riscaldata o rinfrescata.

Nei preliminari di compravendita e nei contratti di locazione occorre verificare che ci sia una clausola con cui si attesta che il promissario acquirente o il conduttore sia stato informato del fatto che la casa sia fornita di Ape e dell'utilità e funzione sociale del documento. Che, a suo modo, va considerato una «patente di salubrità» utile a valorizzare l'unità immobiliare sul mercato e aiutare l'acquirente a valutare se conviene o meno acquistare un immobile dal costo maggiore ma migliore per gestione e manutenzione energetica.

REGOLE E CASI PARTICOLARI

Benefici prima casa, termini sospesi fino al 30 ottobre

Adriano Pischetola

Il decorso del quinquennio dall'acquisto di immobili effettuato con le agevolazioni previste per la «prima casa» (di cui all'articolo 1 della Tariffa - Parte prima allegata al decreto del Presidente della Repubblica 131/86) è condizione essenziale per non decadere, in caso di ritrasferimento, dalle agevolazioni concesse (salvo il riacquisto entro un anno di altro immobile da destinare ad abitazione principale).

Da questo scenario restano escluse le ipotesi di cessione, ancorché prima del decorso del quinquennio, dell'abitazione acquistata con le agevolazioni, effettuata in esecuzione di accordi intercorsi tra coniugi separati e in virtù di clausole contenute negli accordi di separazione, finalizzati alla risoluzione della loro crisi coniugale, e precisamente la cessione:

- da un coniuge all'altro (Cassazione 22023/2017; numero 8104/2017);
- da parte di entrambi i coniugi a terzi (ipotesi quest'ultima fatta oggetto delle recenti attenzioni dell'Amministrazione finanziaria - Risoluzione numero 80/2019).

Questo perché entrambe le fattispecie rientrano nell'ambito di esenzione fiscale prevista dall'articolo 19 della legge 74/1987, in materia di

scioglimento o cessazione degli effetti civili del matrimonio, ritenuto applicabile anche ai procedimenti di separazione, come sancito dalla Corte costituzionale con la sentenza numero 154 del 10 maggio 1999.

Del resto la medesima Cassazione nell'ordinanza numero 7966 del 21 marzo 2019 (anche richiamando Cassazione 2111/2016) ha precisato che l'articolo 19 citato dispone in via assolutamente generale l'esenzione dall'imposta di bollo, di registro e da ogni altra tassa senza alcuna distinzione tra atti eseguiti all'interno della famiglia e atti eseguiti nei confronti di terzi.

La sua ratio è senza dubbio quella di agevolare la sistemazione dei rapporti patrimoniali tra coniugi a seguito della separazione o del divorzio e il recupero dell'imposta, in conseguenza della inapplicabilità dell'agevolazione fiscale sulla «prima casa» da parte dell'Erario, significherebbe sostanzialmente «imporre una nuova imposta su di un trasferimento immobiliare avvenuto in esecuzione dell'accordo tra i coniugi, pertanto palesemente in senso contrario alla ratio della disposizione detta».

Va peraltro segnalata allo specifico riguardo la Risposta a interpello numero 80 del 27 febbraio 2020 dell'agenzia delle Entrate, che ha ritenuto la decadenza dalle agevolazioni «prima casa» in una fattispecie in cui i coniugi, separatisi consensualmente davanti all'ufficiale di stato civile secondo la procedura prevista dall'articolo 12 del Dl 132/2014 convertito in legge 162/2014, avevano poi ceduto a terzi l'immobile acquistato con le dette agevolazioni prima del decorso del quinquennio dall'acquisto.

La decadenza in questa ipotesi è stata motivata dall'Agenzia per il fatto che, ai sensi del terzo comma dell'articolo 12 citato, l'accordo di sepa-

razione non può contenere patti di trasferimento patrimoniale.

Sicché è sembrato inapplicabile di conseguenza il regime agevolativo di cui al ricordato articolo 19 della legge 74/87, ponendosi in tal caso la fattispecie oggetto di pattuizione tra i coniugi al di fuori della vera e propria procedura di separazione.

Inoltre, come emerge anche dalla risposta a interpello 441 del 30 agosto 2022 resa dall'agenzia delle Entrate, l'amministrazione finanziaria è ferma nel ritenere che la decadenza dal trattamento fiscale agevolato si verifichi in caso di cessione non solo della piena proprietà, ma anche di costituzione o trasferimento di un diritto reale parziario, ancorché a tempo determinato (segnatamente nella risposta a interpello citata si trattava dell'ipotesi di costituzione del diritto d'usufrutto a tempo determinato da parte del pieno proprietario).

In tale evenienza si è precisato che si determina la decadenza dall'agevolazione fruita, limitatamente alla parte di prezzo corrispondente al diritto parziario ceduto. Conseguentemente, ai fini fiscali, sul valore del diritto alienato va recuperata la differenza tra la tassazione agevolata e la tassazione ordinaria, oltre alla sanzione e agli interessi, ai sensi dell'articolo 1, comma 4 della Nota II-bis Parte prima, del Testo unico imposta di registro (Tur) approvato con Dpr 131/86.

Infine va ricordato che, da ultimo, per effetto della sospensione dei termini stabilita per il periodo compreso tra il 1° aprile 2022 e il 30 ottobre 2023 dall'articolo 3 comma 10-quinquies del cosiddetto decreto Milleproroghe, ossia il decreto-legge 198/2022, convertito con modificazioni dalla legge 13/2023 del 24 febbraio, il termine di un anno entro il quale si deve procedere all'acquisto

di altro immobile da adibire a propria abitazione principale per evitare la decadenza, qualora l'immobile acquistato con i benefici della prima casa sia stato alienato prima del quinquennio dall'acquisto, ha decorrenza dal giorno 31 ottobre 2023. Sospeso anche il periodo di 18 mesi dall'acquisto, entro il quale il contribuente deve trasferire la residenza nel Comune in cui è ubicata l'abitazione acquistata con le agevolazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'AGEVOLAZIONE

Quali sono i vantaggi

Con i benefici «prima casa» vengono ridotte sia l'imposta di registro, se si acquista da privato, sia l'Iva, se si acquista da un'impresa. Inoltre non sono dovuti imposta di bollo, tributi speciali catastali e tasse ipotecarie sugli atti assoggettati all'imposta di registro e quelli necessari per effettuare gli adempimenti presso il catasto e i registri immobiliari. Nello specifico, se il venditore è un privato o un'azienda che vende in esenzione Iva, le imposte che devono essere versate con i benefici sono: l'imposta di registro proporzionale nella misura del 2% (invece che 9%); l'imposta ipotecaria fissa di 50 euro; l'imposta catastale fissa di 50 euro. Se, invece, si acquista da un'impresa, quindi con vendita soggetta a Iva, le imposte da versare con i benefici «prima casa» sono: Iva ridotta al 4% (invece che 10%); l'imposta di registro fissa di 200 euro; l'imposta ipotecaria fissa di 200 euro; l'imposta catastale fissa di 200 euro.

I NUOVI MEDIA

Social network e piattaforme influenzano il settore

Camilla Colombo

Anche nel settore immobiliare la rivoluzione digitale sta facendo sentire il suo peso. Innanzitutto ci sono le piattaforme specializzate, dove chi intende vendere privatamente o tramite agenzia può inserire una serie di dati che costituisce la valutazione della casa, anche se la maggior parte delle quotazioni è determinata dall'*asking price*, cioè dai prezzi di richiesta con il rischio che si perda la corretta valutazione dell'immobile. «Affidarsi a un agente professionale significa affidarsi a chi conosce i reali prezzi di mercato, quelli di vendita e non di richiesta», ricorda Gian Battista Baccharini, presidente nazionale Fiaip.

Facebook & Co.

L'uso dei social network è ancora marginale nella vendita degli immobili, ma in crescita sia da parte degli operatori professionali sia da parte di chi intende vendere senza intermediari. Negli ultimi anni, con la grande diffusione di Facebook e Instagram, gli italiani hanno iniziato a usare i propri account per vendere prima mobili, poi appartamenti. L'origine si può cogliere nei gruppi tematici su Facebook e nella sezione marketplace della piattaforma dove è possibile vendere e acquistare articoli nuovi o usati, un mercato digitale di

scambio commerciale che nel 2023 si è attestato al 6% (in discesa rispetto al 12% del 2022) fra i marketplace più usati (report *Ecommerce Italia 2023*). Tra i social network ritenuti più efficaci per l'e-commerce nel 2023, Facebook (37%) è scalzata dalla testa della classifica da Instagram (48%) e costretta a rivaleggiare con WhatsApp Business (31%) che, a differenza di altri media, richiede una conoscenza specifica per essere usato al meglio. A seguire ci sono YouTube in forte crescita (25%) e TikTok (23%).

«Per il venditore privato il dato da valutare con attenzione è il seguente: l'85% circa delle compravendite di chi fa da solo avviene a un valore che non è congruo al mercato, con una differenza che va dal 14% al 18%, di cui il 52% in alto e il 48% in basso», commenta Baccharini. «Tradotto in altri termini significa avere l'8,5 di possibilità su 10 di "strapagare" o svendere l'immobile, pensando invece di guadagnare dal fatto di non pagare la provvigione all'agente».

Agenzia phygital

L'influenza dei social media ha condizionato anche l'approccio degli agenti immobiliari, dando forma a quella che viene definita agenzia *phygital*, uno spazio in cui la consulenza fisica è parte essenziale del lavoro, perché la relazione empatica che si crea aiuta a corroborare la fiducia alla base di un atto importante, come l'acquisto di una casa con i risparmi di una vita o tramite un mutuo. «Il digitale per noi è fondamentale negli strumenti non solo di marketing, come valorizzazione della figura dell'agente con il suo storico accademico e professionale, ma anche, nel caso degli annunci immobiliari, per la registrazione telematica dei contratti di locazione e dei preliminari di compravendita, e la firma digitale con riconoscimento a distanza», conclude Baccharini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

3

AFFITTARE, ANALISI
A MEDIO, LUNGO
E BREVE TERMINE

CANONI E MOROSITÀ

Investire nella casa: contano anche tasse e prospettive future

Dario Aquaro
Cristiano Dell'Oste

Con i rendimenti dei conti di deposito oltre il 5% lordo, vale ancora la pena di investire nell'immobiliare? Se è vero che l'importante è farsi le domande giuste, un quesito del genere è sbagliato. Acquistare una casa da mettere a reddito, infatti, ha implicazioni totalmente diverse dalla sottoscrizione di un investimento finanziario e richiede una valutazione calibrata sul caso concreto.

I costi della casa

Innanzitutto, bisogna considerare gli oneri che derivano dalla qualifica di proprietario di un bene immobile. Che sono ingenti e non prevedibili con precisione.

L'Imu pesa mediamente 874 euro all'anno (prendendo come base una seconda casa con una rendita catastale di 490,71 euro, dato medio rilevato nelle Statistiche catastali 2022, e un'aliquota comunale del 10,6 per mille). Va comunque considerata l'estrema variabilità – a volte una vera lotteria – dei valori catastali su cui si applica l'imposta: un trilocale al mare, ad esempio

nel centro di una città ligure, potrebbe avere una rendita catastale di 200 euro; un appartamento simile in un capoluogo di provincia in Pianura padana arriva facilmente a 400-500 euro.

La Tasi è stata assorbita nell'Imu fin dal 2020, mentre resta la tassa sui rifiuti: quando la casa è locata è a carico dell'inquilino, ma nei periodi in cui l'immobile è sfitto (tecnicamente: a disposizione) è il proprietario a doverla pagare.

Quando l'alloggio non è locato, se il possessore ha l'abitazione principale nello stesso Comune, deve pagare anche l'Irpef sul 50% del reddito fondiario: è un balzello che sulla rendita catastale media di 490,71 euro può incidere da 77 a 144 euro (a seconda del reddito del proprietario) e vanno aggiunte le addizionali comunale e regionale all'Irpef.

C'è poi il prelievo fiscale sui canoni, che con la cedolare secca si ferma al 21% (10% se si opta per un contratto a canone concordato). La "tassa piatta" viene scelta da quasi tutti i locatori, anche se impone di non aggiornare il canone per tutta la durata dell'opzione: nelle dichiarazioni 2022 è stata utilizzata da 2,71 milioni di contri-

CONVENIENZA

Dipende dalla zona e dai costi di acquisto e gestione. L'obiettivo di rendimento non deve essere inferiore al 3%/5% annuo



buenti. L'alternativa è l'Irpef ad aliquota marginale dal 23 al 43%, che risulta appetibile solo per chi ha redditi molto bassi o ha detrazioni fiscali molto ricche con cui abbattere l'imposta (caso tipico: chi ha ristrutturato l'immobile e non è riuscito a cedere il credito d'imposta).

Gli oneri condominiali sono un altro fattore da ponderare bene. Riscaldamento e altre spese ordinarie sono addebitate all'inquilino, ma al proprietario restano le spese a carico della proprietà e tutti i lavori straordinari. Il peso effettivo dipende dalle condizioni dello stabile ed è evidente che la vetustà del patrimonio edilizio italiano impone cautela: interventi pesanti sull'ascensore o sul tetto, ad esempio, possono erodere l'intero profitto di una stagione. Inoltre, quando l'appartamento rimane sfitto, gravano sul proprietario tutte quante le spese, e non sempre si tratta di costi comprimibili: lo sa bene chi, pur avendo chiuso le valvole dei termosifoni nell'appartamento rimasto vuoto, ha dovuto pagare la quota fissa del riscaldamento nella stagione 2022-23 segnata dal caro gas per l'invasione russa dell'Ucraina. È evidente che in queste situazioni, il riscaldamento autonomo – di per sé meno conveniente di quello centralizzato – consente maggiori economie nei periodi di mancato utilizzo della casa.

Quando si valuta la redditività di un investimento immobiliare, tutti questi costi vanno stimati nel modo più accurato possibile, attingendo anche allo storico delle spese degli anni passati.

Il canone «realistico»

Sul fronte opposto a quello dei costi, va valutato in modo realistico il livello del canone che può essere ricavato da un immobile.

In questo campo, è la conoscenza del mercato locale che può fare la differenza (ed evitare di prendere cantonate): si possono fare ricerche online, presso le agenzie immobiliari di quartiere, nelle bacheche universitarie se in zona ci sono atenei, e così via.

Se ci si orienta su un affitto lungo, va messo in conto anche il rischio di morosità: la disciplina fiscale oggi consente – di fatto – di smettere di pagare le imposte sui canoni non incassati a partire dal momento dell'ingiunzione di pagamento o dell'intimazione di sfratto (articolo 26 del Tuir), senza attendere la convalida dello sfratto, ma il proprietario deve anche mettere in conto il rischio di non poter rientrare in possesso del bene per un certo periodo di tempo, durante il quale probabilmente non incasserà neppure il canone. Anche per questo la scelta dell'inquilino va seguita con attenzione.

Casa da acquistare o già posseduta

Una volta confrontata la potenziale redditività con i costi connessi all'immobile, si può ragionare sull'investimento specifico.

C'è una grande differenza tra la situazione in cui il locatore possiede già la casa affittata e quella in cui valuta l'acquisto di un immobile da mettere a reddito. In questa seconda ipotesi dovrà ragionare su tre variabili: il prezzo d'acquisto dell'abitazione; gli eventuali costi di ristrutturazione; le prospettive future di rivendita e tenuta dei canoni (su questi temi rimandiamo ai capitoli dedicati al mercato immobiliare di questa Guida).

Se invece la casa fa già parte del patrimonio del locatore, perché è stata acquistata anni fa o è stata ereditata, bisogna stimarne un ipotetico valore di mercato così da calcolare l'effettiva redditività netta. E a questo punto si potrà misurare la bontà dell'investimento: si potrebbe anche scoprire che quella casa rende poco se rapportata ai tassi oggi ricavabili dagli investimenti finanziari, ma non è vendibile se non a un prezzo molto basso; oppure si potrebbe decidere di tenerla perché l'inquilino è affidabile e il locatore preferisce evitare la gestione degli investimenti finanziari o pensa che l'appartamento un giorno servirà ai figli. Insomma: sono decisioni in cui non conta solo l'aspetto economico.

TASSAZIONE

Con l'inflazione la cedolare secca perde appeal

Massimiliano Allievi

l'attuale scenario economico, caratterizzato da elevata inflazione (5,4% ad agosto 2023), sta sicuramente mettendo in luce nuove sfide per i proprietari di immobili in Italia. Scegliere bene tra cedolare secca e tassazione ordinaria per il proprio contratto di locazione - una delle questioni da sempre più dibattute - diventa oggi ancora più importante e delicato, alla luce dell'aumento generalizzato dei prezzi che incide sui canoni percepiti.

Se fino a qualche anno fa, in epoca di inflazione zero, la cedolare secca era vista come una soluzione semplice e conveniente quasi per tutti, oggi, con l'ascesa repentina dei prezzi, sta cambiando la percezione di molti rispetto a questa forma di tassazione flat dei redditi da locazione che non prevede la possibilità di rivalutazione annuale dei canoni.

Cedolare secca

Vediamo in dettaglio pro e contro e differenze tra le due possibili soluzioni. Da una parte la cedolare secca, introdotta proprio come alternativa alla tassazione ordinaria, prevede una tassa piatta - una vera e propria *flat tax* - del 21% sul 100% del canone di locazione.

Questa aliquota va a sostituire tutte le imposte normalmente previste per

i redditi da locazione, ossia Irpef, addizionali regionale e comunale, nonché le imposte di registro e di bollo relative al contratto.

In alcuni casi specifici, come ad esempio per i contratti di locazione a canone concordato riferiti a unità immobiliari ubicate nei Comuni ad alta tensione abitativa o con carenze di disponibilità abitative (stipulati sulla base di accordi tra le organizzazioni della proprietà edilizia e degli inquilini) oppure per i contratti di immobili situati nei Comuni interessati da eventi calamitosi o sismici, la percentuale di tassazione per i locatari scende addirittura al 10%.

Lato fiscale la cedolare secca è quindi sicuramente un'opzione vantaggiosa quasi per tutti i contribuenti, tenendo conto che la tassazione ordinaria Irpef parte da percentuali più alte ma, attenzione, scegliendola, si rinuncia, come detto, all'aggiornamento annuale del canone in base all'andamento dei prezzi. Questa è la principale e nuova limitazione da valutare bene, soprattutto in questo periodo di forte inflazione.

Molti proprietari hanno paura di vedersi erodere velocemente il valore reale del canone ricevuto qualora non dovessero riuscire ad aggiornarlo all'aumento dei prezzi, riducendo di conseguenza la redditività dell'investimento immobiliare.

Tassazione ordinaria

Dall'altra parte, la seconda scelta possibile, per chi vuole concedere in locazione il proprio immobile a uso abitativo, è la tassazione ordinaria che prevede invece l'assoggettamento a Irpef, addizionali regionali e comunali del reddito generato, ridotto forfettariamente del 5% per la generalità dei fabbricati, del 25% per i fabbricati situati in determinate zone di Venezia (Venezia centro e isole della Giudecca, Murano e Burano), e del 35% per gli immobili riconosciuti

di interesse storico o artistico (decreto legislativo 42/2004).

In questo caso non c'è quindi una tassazione uguale per tutti, una *flat tax*, bensì un'imposta a scaglioni, dal 23% al 43% in base al reddito totale, con deduzioni e detrazioni, e con l'agevolazione dell'abbattimento forfettario. Oltre a questo, chi sceglie il regime ordinario, in sede di registrazione del contratto, deve effettuare il pagamento dell'imposta di registro (2% del canone annuo pattuito) e dell'imposta di bollo (in base al numero delle pagine e delle copie che si vogliono registrare).

Tutto questo può risultare per molti fiscalmente più oneroso rispetto al 21% fisso della cedolare secca - soprattutto per i redditi alti - ma, attenzione, come detto, è da valutare considerando anche il fatto che c'è la possibilità di rivalutare annualmente i canoni sulla base dell'indice Istat. Questo - soprattutto in questi anni - è sicuramente un vantaggio non indifferente da mettere sul piatto della bilancia per prendere una decisione perché permette al locatore di agganciare la redditività dell'investimento all'andamento dei prezzi.

Tempistiche e scadenze

Da ultimo, per effettuare una scelta consapevole, è bene conoscere tempistiche e scadenze delle varie opzioni.

È possibile optare per la cedolare secca sia in fase di registrazione del contratto sia negli anni successivi, in caso di affitti pluriennali. Si può quindi valutare man mano la convenienza, sulla base (anche) dell'inflazione ma attenzione che, qualora l'opzione non venga esercitata all'inizio, la registrazione del contratto deve seguire le regole ordinarie ed è quindi previsto il versamento di imposta di registro e bollo (non rimborsabili).

Oltre a questo, una volta esercitata l'opzione, è necessario applicare le regole della cedolare secca per l'intero o

residuo periodo di durata del contratto (o della proroga), salvo che venga richiesta la revoca della stessa, da effettuarsi però entro massimo 30 giorni dalla scadenza dell'annualità precedente (questo comporta il versamento dell'imposta di registro).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DUE REGIMI DI TASSAZIONE

Caratteristiche

Cedolare secca:

- Tassazione flat al 21% calcolata sul 100% del canone (sostituisce Irpef, addizionali e imposte di registro e bollo);
- In determinati casi la percentuale scende al 10% (Comuni con carenze di disponibilità abitative o interessati da eventi calamitosi o sismici);
- È possibile esercitare l'opzione sia alla registrazione del contratto sia negli anni successivi;
- Rinuncia alla facoltà di chiedere l'aggiornamento annuale del canone di locazione (rivalutazione Istat).

Regime ordinario:

- Reddito determinato con riduzione del canone di locazione in misura forfettaria: 5%, 25% o 35% a seconda dei casi (da confrontare sempre con la rendita catastale rivalutata);
- Tassazione Irpef per scaglioni di reddito, addizionali regionali e comunali;
- Imposte indirette (registro e bollo) per la registrazione del contratto di locazione;
- Possibilità di richiedere l'aggiornamento annuale del canone di locazione (rivalutazione Istat).

TRA CLAUSOLE E POLIZZE

Screening dell'inquilino per garantire i pagamenti

Dario Aquaro
Cristiano Dell'Oste

Affidabilità dell'inquilino e continuità dei pagamenti dei canoni. Sono le principali preoccupazioni dei locatori, che possono seguire alcuni passi per (cercare di) evitare sorprese.

Il primo è lo "screening" dell'inquilino. Si possono richiedere le ultime tre buste paga o la dichiarazione dei redditi (il canone annuo non deve in genere superare il 30-40% del reddito del conduttore o del suo nucleo familiare convivente), controllare eventuali protesti, cercare referenze (se ci sono) da un precedente proprietario, capire le reali motivazioni che portano a cercare casa in affitto.

Spesso i proprietari sono incerti a procedere con il fai-da-te. E anche se scelgono l'inquilino in proprio, poi preferiscono comunque passare dall'agenzia immobiliare: per molti è infatti imbarazzante fare lo screening economico e non è raro che deleghino agli agenti il compito. Anche perché, scelto il locatario, bisogna poi predisporre un buon contratto, con patti chiari e tassativi circa il versamento del canone e delle spese accessorie, il numero delle rate e la relativa scadenza. Nell'accordo viene di solito inserita una clausola per cui al mancato pagamento del canone consegue automaticamente il diritto di risolvere il rapporto: per esempio riproducendo il contenuto dell'articolo 5 della

legge 392/78, secondo cui «il mancato pagamento del canone decorsi venti giorni dalla scadenza prevista, ovvero il mancato pagamento, nel termine previsto, degli oneri accessori quando l'importo non pagato superi quello di due mensilità del canone, costituisce motivo di risoluzione, ai sensi dell'articolo 1455 del codice civile».

La forma di garanzia più usata è il deposito cauzionale, che secondo l'articolo 11 della legge 392/78 non può superare le tre mensilità e produce interessi legali. La norma è però derogabile nelle locazioni abitative "libere", dove quindi l'ammontare può essere determinato dalle parti.

In aggiunta, i proprietari possono chiedere al conduttore una polizza fideiussoria: che spesso va anche a coprire il deposito cauzionale, in sé finalizzato solo a evitare il danneggiamento dell'immobile alla riconsegna. Il ricorso alla fideiussione o ai prodotti assicurativi e bancari – consigliati anche da agenzie immobiliari e associazioni di proprietari – è motivato dai lunghi tempi che servono per risolvere l'eventuale controversia (e ottenere uno sfratto). È infatti vero che in caso di morosità nel pagamento dei canoni o degli oneri accessori, come le spese condominiali, il proprietario può interrompere il versamento delle imposte a partire dall'ingiunzione di pagamento o dall'intimazione di sfratto (visto che la tassazione prescinde dall'effettiva percezione del canone). Ma i tempi per liberare l'immobile restano comunque lunghi: un arco di tempo in cui non verranno incassate mensilità.

Così al contratto di affitto se ne aggiunge un altro (autonomo) di fideiussione, che garantisce al locatore l'impegno assunto dall'inquilino, e può ricomprendere le perdite che derivano sia dal mancato pagamento sia dall'omesso rilascio dell'immobile nei tempi previsti. È bene che la polizza garantisca un importo pari ad almeno un anno del canone di locazione e delle spese accessorie preventivate: tempo necessario alla causa di sfratto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CONTRATTI A CANONE LIBERO

Formula 4+4 con disdetta nei casi previsti dalla legge

Ettore Ditta

A dicembre di quest'anno si celebreranno i 25 anni di applicazione della legge 431/1998 su locazioni e rilascio degli immobili adibiti a uso abitativo. La legge, per le abitazioni, ha preso in larga parte il posto della precedente «legge dell'equo canone» (legge 392/1978), con la quale era stato introdotto il meccanismo della durata minima inderogabile dei contratti e della predeterminazione per legge dei canoni.

Dopo un primo intervento riformatore (i cosiddetti *patti in deroga*, disciplinati dall'articolo 11, comma 2 del Dl 333/1992, convertito dalla legge 359/1992) che aveva avviato una parziale liberalizzazione dei canoni per i contratti sottoscritti con l'assistenza delle organizzazioni rappresentative di locatori e conduttori, lo stesso modello è stato riproposto con notevoli integrazioni proprio dalla legge del 1998, che ha previsto due alternative per i nuovi contratti di locazione (*doppio binario*):

- un contratto di durata maggiore (di almeno quattro anni con rinnovo obbligatorio, alla prima scadenza, per altri quattro) con canone che viene concordato dalle parti senza vincoli esterni;
- un contratto di durata minore (di tre anni con rinnovo obbligatorio, alla scadenza in mancanza della stipula di un nuovo contratto, per altri due anni) con canone che invece deve es-

sere ricompreso all'interno dei valori previsti da accordi locali.

I locatori e i conduttori possono quindi scegliere fra i due tipi di contratto e non si tratta di una possibilità di poco conto, perché storicamente il settore delle locazioni immobiliari è sempre stato caratterizzato da prescrizioni dirette a porre severi limiti alla volontà delle parti, imponendo vincoli che invece sono del tutto sconosciuti ad altre figure contrattuali altrettanto importanti. Questo deriva dal fatto che, in un passato non troppo lontano, la locazione immobiliare era molto diffusa perché solo una parte limitata della popolazione italiana era proprietaria delle abitazioni in cui viveva e quindi l'unica possibilità per usufruire di una abitazione era il ricorso all'affitto. Per questo motivo esisteva anche una grande proprietà immobiliare, in larga parte destinata a essere messa a reddito proprio attraverso la locazione.

Così, dal momento che la locazione abitativa ha assunto una rilevanza anche sociale, in tutti i periodi bellici o di crisi economica sono stati emessi continui provvedimenti diretti a sospendere le procedure di rilascio degli immobili e a congelare i canoni.

Ma la rilevanza sociale della locazione immobiliare abitativa rimane di grande attualità anche nella società odierna in cui la proprietà degli immobili da parte di chi li abita ha registrato un rilevante incremento, di pari passo con la diffusione degli edifici in regime di condominio.

Da una parte, infatti, è in atto una congiuntura economica in cui è diventato molto più difficile, rispetto ai periodi precedenti, l'acquisto dell'abitazione, a causa sia della progressiva riduzione del reddito medio dei lavoratori sia del continuo aumento dei tassi di interesse sui mutui. Dall'altra parte, la locazione è pure la formula contrattuale che meglio si riferisce al dinamismo della società moderna, che tende sempre più a valorizzare l'uso del bene rispetto alla sua proprietà e che, in questa prospettiva, ha visto la nascita di fi-

gure atipiche di locazione che riscuotono una fortuna sempre crescente (*leasing traslativo*, *leasing finanziario*, *lease back*), proprio perché consentono di raggiungere risultati altrimenti irrealizzabili.

Ulteriori aspetti caratteristici dei contratti a canone libero sono:

- ❶ al primo rinnovo il canone non può essere variato;
- ❷ è ammessa la clausola di aggiornamento, se viene inserita nel contratto;
- ❸ al locatore è consentito dare la disdetta alla prima scadenza con preavviso di almeno sei mesi, ma solo nei casi tassativi previsti dall'articolo 3 della legge del 1998:
 - destinazione dell'immobile a uso abitativo, commerciale, artigianale o professionale proprio o di alcuni suoi familiari oppure a finalità pubbliche, sociali, mutualistiche, cooperative, assistenziali, culturali o di culto;
 - quando il conduttore ha la piena disponibilità di un altro alloggio nello stesso comune;
 - quando l'immobile è compreso in un edificio che deve essere ricostruito o messo in sicurezza o integralmente ristrutturato;
 - quando il conduttore non occupa continuativamente l'immobile;
 - quando il locatore intende vendere l'immobile a terzi e non è proprietario di altri immobili a uso abitativo oltre alla sua abitazione, ma in quest'ultimo caso il conduttore ha diritto di prelazione.

La normativa precedente stabilita dalla legge sull'equo canone resta ancora operativa per alcuni aspetti, come quelli degli oneri accessori che devono essere rimborsati dal conduttore (articolo 9), della partecipazione all'assemblea condominiale del conduttore, al posto del locatore, con diritto di voto per le sole delibere su spese e modalità di gestione dei servizi di riscaldamento e condizionamento d'aria (articolo 10) e della facoltà di costituire un deposito cauzionale, produttivo di interessi, da restituire al momento del rilascio dell'immobile, se

non vi sono danni (articolo 11).

È obbligatoria la forma scritta e pure la registrazione (a cui il locatore deve provvedere entro 30 giorni) del contratto di locazione. Ed è nulla ogni pattuizione di canone superiore a quello contrattuale (di cui può essere chiesto il rimborso dal conduttore entro sei mesi dalla riconsegna dell'immobile), così come ogni pattuizione che ne deroga i limiti prescritti di durata.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN SINTESI

Definizione e caratteristiche

I contratti d'affitto a canone libero prevedono una durata di almeno quattro anni con rinnovo tacito per altri quattro, esclusi i casi in cui il locatore manifesti al conduttore il proprio «diniego di rinnovo» o l'inquilino decida di avvalersi del diritto di recesso.

Quanto al canone, viene concordato dalle parti senza vincoli esterni e risulta nulla qualsiasi pattuizione superiore alla soglia contrattuale. Vale l'obbligo di forma scritta e quello di registrazione.

Non è tutto. Quest'accordo prevede anche altri aspetti da considerare:

- il canone non può essere modificato al primo rinnovo. La clausola di aggiornamento vale solo se inclusa nel contratto;
- Il locatore può dare la disdetta alla prima scadenza con preavviso di almeno sei mesi ma solo nei casi obbligatori previsti dalla legge 431/1998 (ad esempio, quando il conduttore non occupa l'immobile in maniera continuativa o quando l'abitazione si trova in un edificio da mettere in sicurezza, ricostruire o ristrutturare integralmente).

CONTRATTI CONCORDATI

Rinnovo tacito per due anni tranne se c'è rinuncia scritta

Ettore Ditta

Sulla falsariga dei patti in deroga del 1992 che avevano già previsto l'obbligo di assistenza delle organizzazioni dei locatori e dei conduttori maggiormente rappresentative nella stipula dei nuovi contratti (assistenza obbligatoria peraltro dichiarata incostituzionale dalla sentenza 309/1996 della Corte costituzionale), l'articolo 2, comma 3, della legge 431/1998 ha previsto la possibilità di stipulare contratti a canone concordato, in alternativa a quelli a canone libero.

La definizione

Per questa tipologia di contratto, la durata, il valore del canone e le altre condizioni contrattuali devono essere fissate sulla base di quanto stabilito in appositi accordi definiti localmente fra le organizzazioni della proprietà edilizia e le organizzazioni dei conduttori maggiormente rappresentative.

Si tratta sostanzialmente di accordi che sono stati predisposti successivamente all'entrata in vigore della legge 431/1998 e per i quali sono previsti la revisione periodica e il deposito, a cura delle organizzazioni firmatarie, presso ogni comune dell'area territoriale interessata.

Il canone

Il decreto ministeriale 16 gennaio 2017 contiene i criteri per la determinazione dei canoni dei contratti di locazione nella contrattazione territoriale.

L'articolo 2 prevede che gli accordi territoriali devono stabilire fasce di oscillazione del canone di locazione all'interno delle quali, in base alle caratteristiche dell'edificio, dell'unità immobiliare o parte di essa deve essere concordato, tra le parti, il canone per i singoli contratti.

Le organizzazioni della proprietà edilizia e dei conduttori maggiormente rappresentative a livello locale devono individuare insieme di aree che hanno caratteristiche omogenee per valori di mercato, dotazioni infrastrutturali, tipologie edilizie in base alle categorie e classi catastali. Inoltre, all'interno delle aree omogenee così individuate, possono essere evidenziate zone di particolare pregio o degrado. Per ogni area rintracciata o per eventuali aggregazioni di microzone, gli accordi territoriali devono prevedere un valore minimo e un valore massimo del canone che costituiscono, rispettivamente, il limite minimo e massimo di una o più fasce di oscillazione.

Nella definizione del canone effettivo si deve tenere conto anche della tipologia dell'alloggio, del suo stato manutentivo e di quello dell'intero stabile, delle pertinenze (cantina, posto auto), degli spazi comuni, dei servizi tecnici (ascensore) e di eventuale dotazione di mobilio.

La durata

Un aspetto caratteristico dei contratti a canone concordato è che la loro durata non può essere inferiore ai tre anni con rinnovo obbligatorio, alla prima scadenza, per altri due anni in caso di mancato accordo sul rinnovo del contratto.

Il rinnovo

L'articolo 19-bis del Dl 34/2019, convertito nella legge 58/2019, ha stabilito che, a partire dal 30 giugno 2019, il rinnovo, in mancanza della comunicazione della relativa rinuncia, si verifica tacitamente per un ulteriore biennio a ciascuna scadenza.

Alla possibilità, per il conduttore, di usufruire di un canone più basso rispetto a quello libero corrisponde così il vantaggio per il locatore di dover stipulare un contratto di durata più breve e in più di godere di agevolazioni fiscali che compensano, almeno in parte, la minore entità del canone percepito (in particolare aliquote più favorevoli per l'Ici, imposta comunale sugli immobili, adesso sostituita dall'Imu, imposta municipale unica).

Per quanto riguarda i contratti triennali a canone concordato, alla prima scadenza del contratto, nel caso in cui le parti non si accordino sul suo rinnovo, il contratto è prorogato di diritto per altri due anni salvo la facoltà di disdetta da parte del locatore che intenda adibire l'immobile agli usi o effettuare sullo stesso le opere previste dal già menzionato articolo 3. O ancora vendere l'immobile alle condizioni e con le modalità previste sempre dallo stesso articolo.

Scaduto il periodo di proroga biennale, ciascuna delle parti ha il diritto di attivare la procedura per il rinnovo a nuove condizioni o per la rinuncia al rinnovo del contratto comunicandolo all'altra parte, mediante lettera raccomandata, almeno sei mesi prima della scadenza. Invece in assenza della comunicazione, il contratto si rinnova in modo tacito alle medesime condizioni precedenti.

Modelli di contratto ad hoc

L'articolo 4-bis della legge 431/1998 prevede l'approvazione di tipi di contratto per la stipula dei contratti age-

volati 3+2, oltre che dei contratti di locazione di natura transitoria regolati dall'articolo 5, comma 1, e dei contratti di locazione destinati agli studenti universitari e regolati dall'articolo 5, commi 2 e 3.

Sono stati così predisposti appositi modelli contrattuali, per ciascuna delle tre tipologie, che il locatore e il conduttore possono utilizzare per la redazione del loro contratto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN SINTESI

Il quadro generale

Nel contratto a canone concordato durata, valore e ulteriori condizioni contrattuali devono essere fissati in base a quanto stabilito in accordi ad hoc definiti tra le organizzazioni della proprietà edilizia e quelle dei conduttori più rappresentative.

Quanto al canone, questi accordi devono prevedere fasce di oscillazione nelle quali, in base a caratteristiche dell'edificio, dell'immobile o di parte d'esso, deve essere pattuito tra le parti il canone per i singoli contratti.

Per la durata, invece, i riferimenti in vigore sono irrefutabili: non può essere inferiore ai tre anni, con proroga tacita, alla prima scadenza, per altri due anni in assenza di accordo tra le parti e salvo la facoltà di disdetta del locatore che intenda, ad esempio, vendere l'immobile alle condizioni o con le modalità previste dalla norma. Scaduta anche la proroga biennale, si può attivare un nuovo iter di rinnovo o una delle parti può optare per la rinuncia, comunicandolo all'altra almeno sei mesi prima del termine, con lettera raccomandata.

CONTRATTI TRANSITORI

Accordi fino a 18 mesi per esigenze di studio o lavoro

Ettore Ditta

Per scongiurare la possibilità di eludere le regole esposte da pagina 68 a pagina 71, la legge 431/1998 ha disciplinato in modo molto rigido le ipotesi delle locazioni transitorie e delle locazioni agli studenti universitari. Ogni violazione della relativa disciplina comporta l'applicazione delle disposizioni previste per il contratto a canone libero. Anche riguardo ai contratti transitori e a quelli relativi agli studenti universitari assumono una grande rilevanza gli accordi locali.

L'articolo 5 della legge 431/1998 prevede che possono avere una durata minore rispetto ai limiti previsti dalla legge i contratti di locazione di natura transitoria diretti a soddisfare particolari bisogni delle parti o le esigenze abitative degli studenti. Anche per questi particolari rapporti sono stati predisposti appositi modelli di contratto, che attualmente sono contenuti nel decreto ministeriale del 16 gennaio 2017.

Per i contratti transitori, l'articolo 2 del decreto prevede che non possono durare più di 18 mesi e che devono essere stipulati allo scopo di soddisfare particolari esigenze di proprietari o conduttori (per esigenze di lavoro, di studio o di formazione professionale, individuate nella contrattazione territoriale tra le organizzazioni della proprietà e dei conduttori maggiormente rappresentative). Questi contratti, inoltre, devono contenere una specifica

dichiarazione che individua l'esigenza di transitorietà del locatore o del conduttore fra quelle indicate nell'accordo locale. L'esigenza transitoria deve essere provata, per i contratti di durata superiore a 30 giorni, con apposita documentazione da allegare al contratto. Per questi contratti, la determinazione del canone degli immobili ubicati in comuni con più di 10 mila abitanti va concordata dalle parti fra i minimi e massimi stabiliti per le fasce di oscillazione valide per le aree omogenee dagli accordi territoriali. Invece, i canoni di locazione e la ripartizione degli oneri accessori relativi ai contratti di durata pari o inferiore a 30 giorni sono rimessi alla libera contrattazione delle parti.

In caso di inadempimento delle modalità di stipula del contratto previste dall'articolo 2 del decreto, la durata dei contratti transitori è di quattro anni+quattro, prevista dalla legge del 1998. Infine, i contratti transitori vanno stipulati solo con l'apposito tipo di contratto previsto dal decreto (Allegato B).

I criteri per definire i canoni dei contratti di locazione per studenti universitari e la loro durata sono indicati nell'articolo 3. La durata può variare da sei mesi a tre anni, rinnovabili alla prima scadenza, ma al conduttore è consentito dare la disdetta almeno un mese e non oltre tre mesi prima. Anche questi contratti devono essere stipulati utilizzando il tipo di contratto previsto dal decreto (Allegato C).

Per i contratti di locazione transitori e destinati agli studenti universitari si deve adottare la Tabella degli oneri accessori allegata al decreto (Allegato D), mentre per le voci non contemplate si applicano le leggi vigenti e gli usi locali. Per la stipula dei contratti con gli studenti, il decreto (articolo 5) prevede agevolazioni fiscali.

Infine, i comuni sede di università o corsi distaccati e i comuni limitrofi possono promuovere specifici accordi locali per la definizione di canoni di locazione di immobili a uso abitativo per studenti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LOCAZIONI TURISTICHE

Affitto breve, l'alternativa che va incontro a una stretta

Dario Aquaro
Cristiano Dell'Oste

Alto rendimento, basso rischio, gestione flessibile. Il trinomio dei desideri, per chi ha una casa a disposizione, potrebbe coincidere con la formula degli affitti brevi. La formula, cioè, che riguarda i contratti «di durata non superiore a 30 giorni – come recita l'articolo 4 del Dl 50/2017 – ivi inclusi quelli che prevedono la prestazione dei servizi di fornitura di biancheria e di pulizia dei locali, stipulati da persone fisiche, al di fuori dell'esercizio di attività d'impresa, direttamente o tramite soggetti che esercitano attività di intermediazione immobiliare». Si tratta di contratti che non hanno l'obbligo di registrazione e che consentono di fruire della cedolare secca al 21% sui canoni incassati.

Vantaggi non automatici

Rispetto alla locazione “tradizionale” (il classico contratto 4+4 o a canone concordato 3+2) lo *short rent* può presentare evidenti vantaggi: non “blocca” l'immobile per periodi troppo lunghi e impegnativi; elimina alla radice il problema della morosità, colpevole o incolpevole; rende più di un'abitazione concessa a famiglie con figli o studenti. I risultati in termini di convenienza economica, però, non possono essere generalizzati, perché sulla redditività agiscono diversi fattori: in primis la città e la posizione dell'immobile. Le

grandi città d'arte, in questo senso, sono favorite, perché non hanno i problemi di stagionalità registrati da alcune località turistiche, dove flussi e valori dei canoni sono elevati solo in certi periodi dell'anno. Anche se – notano gli operatori – dopo la pandemia da Covid si assiste a una continua crescita del turismo e a una destagionalizzazione degli arrivi, per cui in molti luoghi c'è sempre meno differenza tra bassa e alta stagione. Cresce il turismo, cresce l'appetibilità degli affitti brevi.

Guardando invece all'ultimo periodo estivo, secondo il centro studi Aigab (l'associazione dei *property manager* in Italia), ad esempio a luglio scorso la domanda di seconde case in affitto breve è cresciuta del 25% in confronto allo stesso periodo del 2022, con un leggero calo nelle città d'arte e un aumento in altre località balneari e turistiche.

Naturalmente in città vengono premiate le case in zone centrali o comunque ben collegate con trasporti e mezzi pubblici, meglio se ristrutturate o rinnovate di recente (le più richieste rimangono quelle di taglio medio-piccolo, mono e bilocali). Ma sulla convenienza, nei centri in cui c'è mercato, incidono anche i costi: le eventuali commissioni alla società di gestione (tra il 20% e il 30%, che però il locatore può scegliere di evitare con il *fai-da-te*); le imposte (cedolare secca al 21%, Imu, tassa rifiuti); le altre spese, che possono rivelarsi ancor più gravose. Il locatore deve infatti farsi carico delle spese condominiali ordinarie, dei costi per la pulizia e gli altri servizi eventualmente offerti, e delle utenze (luce, acqua e gas) in una fase di bollette energetiche ancora salate.

Rendimenti e calcoli

Mettendo a confronto i rendimenti di un bilocale di circa 80 mq in una zona semi-centrale in 13 città campione, Scenari Immobiliari ha rilevato che il rendimento di una casa affittata a studenti si aggira attorno al 3,5%; mentre per affitti brevi e “tradizionali” 4+4 il margine sale poco so-

pra al 4% (con le eccezioni di Roma, Venezia e Firenze che superano il 5%). Ma se l'affitto classico – al netto dei rischi sull'inquilino (si veda l'articolo di questa Guida a pagina 67) – assicura un rendimento continuativo nel tempo, i risultati dello *short rent* risentono molto della capacità di valorizzare e “promuovere” l'immobile, che può trovarsi anche in uno stato non ottimale o in posizione poco strategica. E qui possono scendere in campo gli intermediari, il cui intervento – come detto – ha però un costo non indifferente.

Spiega ancora l'Aigab che su circa 9,5 milioni di seconde case degli italiani non utilizzate, «quelle immesse nel circuito degli affitti brevi sono solo 640mila (rappresentando l'1,5% delle abitazioni nazionali)». Tra queste, 200mila sono gestite da aziende; mentre gli operatori professionali sono circa 30mila.

Le difficoltà e le strette

Ogni proprietario deve quindi fare i suoi calcoli e trovare il giusto equilibrio. Considerando che la partita alternativa dell'affitto lungo può essere giocata anche con un contratto a canone concordato, vidimato a livello territoriale, che grazie alla cedolare al 10% può garantire interessanti risparmi fiscali.

Il bivio si può sintetizzare così: l'affitto lungo offre un rendimento continuativo nel tempo, ma espone di più al rischio di insolvenza dei conduttori. L'affitto breve va invece costantemente “gestito”, ma permette – dove possibile – di non avere grosse grane con gli inquilini né cadere in contenziosi. Così, a parità di rendimento, c'è chi preferisce la tranquillità di un bene affittabile per meno giorni a turisti di passaggio, che può tornare in breve tempo nella piena disponibilità.

Eppure, in giro per il mondo si prospetta una serie di strette sullo *short rent*. Come ha rilevato Bloomberg a settembre in un'inchiesta basata sugli Stati Uniti, «la repressione degli affitti a breve termine inizia a colpire alcuni host di Airbnb». Che

significa? «Da New York alla California, le città stanno reprimendo gli affitti a breve termine con divieti, requisiti di licenza o limiti su quante persone possono offrire le loro case per soggiorni di 30 giorni o meno», spiega l'articolo. «Le città vogliono più regole perché sostengono che gli affitti a breve termine non regolamentati riducono la disponibilità di alloggi a prezzi accessibili, aumentano gli affitti locali e creano rischi superflui per ospiti e vicini». Così molti proprietari si stanno allontanando dallo *short rent* per concentrarsi sulle locazioni più lunghe.

L'ultima notizia sulle strette arriva da New York, dove da settembre – previa iscrizione in un registro municipale – possono essere offerti in affitto breve solo appartamenti dove gli host risiedono in prima persona e sono presenti. E gli ospiti non possono essere più di due.

È un aspetto che riguarda diverse città nel mondo, non solo statunitensi: da Lisbona ad Amsterdam, da Parigi a Barcellona, ci sono metropoli che hanno messo a punto (o stanno elaborando) un sistema per limitare gli affitti brevi, evitare la gentrificazione dei quartieri e la fuga dei residenti dai centri storici. Provvedimenti che a volte subiscono la bocciatura dei giudici.

Il quadro in Italia

Anche in Italia molti sindaci concordano: occorre arginare il fenomeno degli affitti brevi, responsabile dell'*overtourism* nei centri storici, del caro affitti e dell'assenza di un mercato della locazione accessibile per famiglie e universitari. L'anno scorso il decreto Aiuti (Dl 50/2022, articolo 37-bis) ha concesso a Venezia la possibilità di stabilire dei limiti allo *short rent* nel centro storico: un modello che anche Milano o Firenze vorrebbero adottare.

A fine maggio, proprio su pressing dei sindaci di alcune grandi città, il ministero del Turismo ha proposto una bozza di disegno di legge, che impone:

- affitti brevi della durata di almeno due notti nei centri storici delle grandi città

(Milano, Roma, Torino, Genova, Bologna, Firenze, Venezia, Napoli, Bari, Reggio Calabria, Palermo, Catania, Messina e Cagliari);

- la qualifica di imprenditore per chi destina alla locazione turistica più di due appartamenti;
- l'obbligo di installare i dispositivi per la rilevazione del monossido di carbonio e di rispettare gli obblighi di prevenzione incendi, i requisiti igienico-sanitari e la sicurezza impianti.

Il testo ha incontrato subito l'opposizione delle associazioni della proprietà immobiliare, degli amministratori di condominio e dei gestori professionali (da Confedilizia a Fiaip e Prolocatur). La critica: è un testo illiberale e lesivo del diritto di proprietà, che porterebbe a un aumento del sommerso e a una crescita dei prezzi delle forme di ospitalità alternative, a partire da quelle alberghiere.

L'attività imprenditoriale

Il Ddl della ministra Daniela Santanchè sarà vagliato dal Parlamento, che potrà tener conto delle vari e osservazioni redatte dagli operatori.

Innanzitutto – si nota – la bozza, che dovrebbe rivolgersi agli affitti abitativi per finalità turistiche, precisa che le norme valgono per tutte le locazioni di durata fino a 30 giorni: quindi, ad esempio, anche quelle per esigenze di lavoro, di studio, di assistenza ad infermi.

Non solo. Attualmente la manovra 2021 (legge 178/2020, comma 595) prevede che il regime fiscale delle locazioni brevi fino a 30 giorni «è riconosciuto solo in caso di destinazione alla locazione breve di non più di quattro appartamenti per ciascun periodo d'imposta». Oltre questa soglia, l'attività «si presume svolta in forma imprenditoriale ai sensi dell'articolo 2082 del codice civile». Il ministero del Turismo propone ora di abbassare il limite a due appartamenti: in pratica, la presunzione di attività imprenditoriale scatterebbe a partire da tre alloggi in su. Tutti coloro che

svolgono attività imprenditoriali dovranno presentare la Segnalazione certificata di inizio attività (Scia) allo Sportello unico per le attività produttive (Suap).

Peraltro, già con l'attuale limitazione a quattro appartamenti – scattata dall'anno d'imposta 2021 – è stato chiarito che il calcolo va effettuato considerando solo le unità destinate all'affitto direttamente dal singolo contribuente che opera come locatore (ignorando, perciò, quelle di sua proprietà affidate in gestione a un sublocatore o comodatario). Inoltre, è ormai assodato che l'attività d'impresa – in presenza dei requisiti – può essere svolta optando per il regime forfettario.

Minimum stay e altri obblighi

Altro punto dolente: la proposta fissa un limite minimo di due notti consecutive «a pena di nullità» (e di una sanzione pecuniaria da 1.000 a 5mila euro) per i contratti di locazione per finalità turistiche riguardante uno o più immobili abitativi situati nelle aree centrali (zone territoriali omogenee A come definite dal Dm 1444/1968) dei Comuni capoluogo delle 14 città metropolitane. Il limite non dovrebbe valere per le locazioni al di fuori dei centri storici e – più in generale – se si affitta a un nucleo familiare con almeno tre figli.

Nel testo c'è anche l'obbligo per i locatori di chiedere al ministero del Turismo il codice identificativo nazionale (Cin), che alimenterà la banca dati nazionali e – a regime – sostituirà i Codici identificativi regionali già rilasciati. Non avere il Cin farà scattare sanzioni da 800 a 8mila euro. Inoltre, chi concede abitazioni in locazione per finalità turistiche – sia privato o imprenditore – è tenuto a rispettare «gli obblighi riguardanti la prevenzione di incendi» e a installare dispositivi per la rilevazione del monossido di carbonio in tutte le unità immobiliari affittate allo stesso scopo. Vietato, poi, locare unità prive dei requisiti igienico-sanitari e sicurezza degli impianti.

STRUTTURE RICETTIVE

Diciannove discipline diverse regolano gli affitti brevi

Angelica Salerno
Maria Chiara Voci

La riforma sugli affitti brevi si pone l'obiettivo di omologare una normativa frammentata.

Continuano, infatti, a essere le leggi regionali il punto di riferimento a 360° per la regolamentazione delle attività di accoglienza extra-alberghiera, in forma imprenditoriale e non.

In Italia l'apertura di un b&b è normata da 19 leggi regionali (e due provinciali per Trento e Bolzano), oltre che da un decreto legislativo (Dlgs 79/2011 e modifiche).

Requisiti e differenze

I principali requisiti di base si ripetono identici su tutti i territori; le differenze riguardano essenzialmente il numero di posti letto e di camere attivabili. Per tutti, un tratto di base.

Quando si parla di b&b si fa riferimento a un servizio in forma familiare svolto in una struttura, che impone la residenza o il domicilio del proprietario nell'immobile (o nelle immediate vicinanze) e un'offerta che comprende letto e colazione, per il quale è necessario di disporre di partita Iva oltre le tre stanze affittabili.

Al contrario, per affittacamere e case vacanze si intendono strutture diverse, imprenditoriali o semi-im-

prenditoriali. Le case vacanza – ancorché configurabili in forma non imprenditoriale – non necessitano di obbligo di residenza o domicilio per il gestore e consentono l'impiego di personale.

L'affittacamere invece, in assenza di partita Iva, può essere svolto solo in modo non continuativo e di norma ha i connotati di un'azienda, sia a livello organizzativo sia fiscale: i titolari possono avvalersi di collaboratori e fornire servizi simili a quelli di un hotel. Inoltre, per chi gestisce l'attività, non c'è obbligo di residenza.

Le novità più recenti

Di anno in anno, le leggi regionali sono state modificate e si sono rinnovati i testi più datati. Di recente, con la legge regionale 5/21, la Campania ha, ad esempio, aumentato il numero massimo di camere e di posti letto, rispettivamente da 3 a 4 e da 6 a 8 e ha introdotto la distinzione tra attività di b&b svolta in modo imprenditoriale, precedentemente assente.

La stessa Regione con la legge 11/2023 dello scorso luglio ha anche esteso alle locazioni brevi l'obbligo di dotarsi di un Codice Unico Identificativo delle Strutture Ricettive (Cuisr) e di comunicare i movimenti turistici con l'applicazione web regionale denominata Rilevatore turistico regionale.

Il Molise, con la legge 11/19, ha differenziato il numero di camere e di posti letto consentiti in base alla popolazione residente: fino a 3 mila abitanti massimo 4 camere e 8 posti letto, con popolazione residente superiore a 3.000 abitanti massimo 3 camere e 6 posti letto.

Inoltre, la legge ha esplicitato le competenze del Comune per quanto riguarda la vigilanza e i controlli sull'attività dei b&b e i casi in cui que-

st'ultima viene fatta cessare, aumentando anche le sanzioni pecuniarie in caso di illeciti.

Ancora, la Sardegna con due delibere, l'ultima del 2020, ha previsto il decadimento delle strutture non regolarizzate entro il 30 giugno di quello stesso anno.

Pratiche legali e amministrative

Primo passo per aprire un'attività di locazione turistica, se in un condominio, è verificare che non ci sia un divieto a riguardo da regolamento.

Per gli affittacamere o b&b professionali è necessaria l'apertura di una partita Iva e l'iscrizione al registro

della Camera di commercio.

Per tutti, va depositata una dichiarazione di inizio attività sportello Suap: può essere una Scia (o Segnalazione certificata di inizio attività), che garantisce l'apertura immediata della struttura. La documentazione da allegare varia: in certi casi basta la planimetria e il contratto di proprietà o affitto, in altri è richiesta copia della polizza di assicurazione di responsabilità civile a favore dei clienti. Necessaria, infine, l'attivazione della procedura di monitoraggio e comunicazione degli ospiti alle Autorità di pubblica sicurezza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La mappa delle leggi

(a cura di **Maria Chiara Voci**)

La normativa regionale che regola le attività

REGIONE	NR. MAX CAMERE*	NR. MAX POSTI LETTO*	NORMA DI RIFERIMENTO
Abruzzo	4	10	L.R. 78/00 modificata dalla L.R. 1/20
Basilicata	6	12	L.R. 8/08
Calabria	4	8	L.R. 2/03 e L.R. 34/18
Campania	4	8	L.R. 5/21
Emilia Romagna	3	6**	L.R. 16/04 e Delibera Giunta Reg. 2149/04
Friuli	4	8	L.R. 21/16
Lazio	3	8	REG. 14/17
Liguria	4	N.S.	L.R. 32/14
Lombardia	4	12	L.R. 27/15
Marche	6	12	DGR 70/22
Molise	3	6	L.R. 11/19
Piemonte	3/6	6/12	L.R. 13/17 e REG. 5/22
Puglia	3/6	9/18	L.R. 27/13
Sardegna	3	10**	L.R. 16/17 e Delibera n. 1/13 del 8.01.2019 e successiva Deliberazione n. 7/17 del 26.02.2020
Sicilia	5	20	L.R. 32/00 e L.R. 4/03
Toscana	6	12	L.R. 86/16
Umbria	3/5	6/10	L.R. 8/17 e REG. 8/18
Valle d'Aosta	3	6	L.R. 23/00
Veneto	3	12	L.R. 11/13
Prov. di Bolzano	8	N.S.	L.P. 12/95
Prov. di Trento	4	N.S.	REG. L.P. 7/02

(*) Secondo numero: se in forma imprenditoriale; (**) più 1 eventuale letto aggiunto per stanza per minori di 12 anni

COME GESTIRE LA CONVIVENZA

Regole e divieti per chi affitta bed&breakfast in condominio

Marco Panzarella
Matteo Rezzonico

Il proprietario di un immobile con destinazione d'uso abitativa (ma anche l'inquilino, se il contratto di locazione lo prevede) è libero di destinare l'intero appartamento, o una parte di esso, all'attività di b&b senza l'autorizzazione dell'assemblea di condominio. A bloccare l'attività può essere invece il regolamento di condominio di tipo contrattuale, vale a dire il documento accettato da tutti i condòmini proprietari al momento dell'acquisto delle singole unità immobiliari. Quest'ultimo, infatti, può prevedere limiti alle destinazioni d'uso delle singole unità.

I vincoli del regolamento

Parlare di regolamento contrattuale significa doversi confrontare con l'interpretazione delle singole clausole e dei vincoli.

Quando il vincolo è specifico non si pongono questioni. Ciò significa che se nel documento vi è una dicitura del tipo «in questo stabile è vietato svolgere attività di b&b» o altro patto dello stesso tenore (come il divieto di svolgere l'attività di affittacamere e di pensione o altre equiparate), il problema non si pone a patto che il divieto sia esplicito.

Se invece il divieto è generico, come per esempio quello che preclude

l'esercizio delle attività commerciali all'interno dello stabile, diventa più difficoltoso stabilire se l'attività di b&b rientri tra quelle commerciali, posto che per alcuni orientamenti della giurisprudenza può essere assimilabile all'attività alberghiera. In questo caso l'unica strada per avviare il b&b consisterebbe nel modificare il regolamento con il consenso unanime di tutti i condòmini (i cosiddetti *partecipanti al condominio*).

Rumori molesti

Una volta chiarito il contenuto del regolamento e avviato il b&b, per il proprietario dell'appartamento possono sorgere numerosi altri problemi.

L'attività prevede infatti un continuo viavai di persone e questo può creare disagi all'interno dello stabile. Si pensi ad esempio ai rumori molesti causati dal *guest* (l'ospite), con l'*host* (il proprietario) che potrebbe essere condannato dal giudice a pagare un risarcimento danni al resto dei condòmini, nel caso in cui essi decidano di fargli causa. Tanto più ove si ipotizzi che i rumori siano causati da difetto delle strutture e dell'organizzazione. Prima però sarà necessario valutare l'entità dei rumori, considerati molesti quando superino la soglia di tollerabilità, che per le abitazioni civili equivale a tre decibel (in ore serali) e cinque decibel (in ore diurne) rispetto al rumore di fondo.

In linea generale gli ospiti sono tenuti a osservare le norme previste dal regolamento condominiale, come ad esempio le fasce orarie in cui fare silenzio o altri divieti.

In caso di violazioni, nell'ipotesi di cui si è detto, la multa condominiale – che va dai 200 agli 800 euro in caso di recidiva – potrebbe essere anche accollata al proprietario.

Chi risponde dei danni

Quanto ai danni causati da infiltrazio-

ni o altro, valgono i principi per i quali il riparto di responsabilità tra locatore e conduttore è determinato dalla disponibilità giuridica e di fatto su di esso. Dell'evento rispondono alternativamente il proprietario o l'inquilino, secondo il rispettivo ambito di disponibilità. Di norma il proprietario è responsabile dei danni arrecati a terzi da strutture e impianti, mentre il conduttore è responsabile in via esclusiva verso terzi per danni causati dall'uso degli impianti.

Gli articoli 2051 e 2053 del Codice civile ci aiutano a capire meglio il principio: il primo stabilisce che «ciascuno è responsabile del danno cagionato dalle cose che ha in custodia, salvo che provi il caso fortuito», mentre il secondo dispone che «il proprietario di un edificio o di altra costruzione è responsabile dei danni cagionati dalla loro rovina, salvo che provi che questa non è dovuta a difetto di manutenzione o a vizio di costruzione».

In ogni caso – prima di aprire il b&b al pubblico – è consigliabile che il proprietario stipuli una polizza assicurativa, non solo a tutela dei danni derivanti dalle strutture, ma anche dei danni procurati dagli ospiti alle parti comuni e a cose e soggetti di terzi, compresi gli altri condòmini. Si pensi ad esempio al vaso che l'ospite facesse cadere accidentalmente dal balcone e colpisse un'automobile in sosta o, peggio, un passante.

Spese condominiali

Riguardo alle spese condominiali, vista la quantità di persone che utilizzano l'alloggio, si potrebbe pensare a un aumento dei costi per il proprietario.

Pericolo scongiurato dal Tribunale di Catania (sentenza 3179 del 9 ottobre 2020), secondo il quale chi gestisce un b&b non deve pagare di più. Per il giudice, «la maggiorazione degli oneri non trova nella presenza dei clienti una va-

lida giustificazione. Il criterio di ripartizione quindi non può essere alterato per via dell'esercizio dell'attività di b&b, ma resta quello di un normale appartamento adibito a uso residenziale, come gli altri». Anche il proprietario del b&b continuerà quindi a pagare le spese comuni seguendo il criterio previsto dall'articolo 1123 del Codice civile, vale a dire in proporzione ai suoi millesimi di proprietà.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SENTENZA

L'orientamento della Cassazione

Con la pronuncia 24707/2014, la Cassazione ha osservato che l'avvio di un b&b non comporta variazioni della destinazione d'uso dell'immobile e si può procedere senza l'ok di assemblea e condòmini. Inoltre, proprio la destinazione a civile abitazione costituisce il presupposto per l'uso di un'unità abitativa per l'attività di b&b. Nella fattispecie esaminata la clausola contrattuale vieta «di destinare gli appartamenti a uso diverso da quello di civile abitazione o ufficio professionale». In quel contesto due condòmini avevano adibito due appartamenti ad attività di b&b. Sei anni dopo, la Suprema corte (ordinanza 21562/2020) – confermando la sentenza d'appello che assimilava l'attività di affittacamere a quella imprenditoriale alberghiera – ha posto dei limiti all'avvio dell'attività, visto che «pur differenziandosi da quella alberghiera per le sue modeste dimensioni, presenta natura a quest'ultima analoga, comportando, non diversamente da un albergo, un'attività imprenditoriale, un'azienda e il contatto diretto col pubblico».



LVIII CONGRESSO NAZIONALE DEL NOTARIATO

LA CASA NON È SOLO ABITARE: IL ROVESCIO DEL DIRITTO

Esiste un mondo in campo immobiliare che non risponde più alle esigenze delle diverse generazioni.

Da sempre attenti ai cambiamenti, vogliamo dare risposte concrete da esperti del diritto.
Strumenti innovativi per la casa e la tutela del territorio.

ROMA 26-28 OTTOBRE 2023

WWW.NOTARIATO.IT



CONSIGLIO
NAZIONALE
DEL
NOTARIATO