

Il Sole **24 ORE**

GIOVEDÌ 2 FEBBRAIO 2012
Supplemento al numero ordinario del Sole 24 Ore
Poste Italiane SpA - in A.P. - D.L. 353/2003
conv. L. 46/2004 art. 1, c.1, 3, 4, 5, 6
WWW.ILSOLE24ORE.COM

ONLINE
Il portale dedicato
alla casa: annunci,
notizie e tendenze
www.casa24.ilssole24ore.com

IL PUNTO

L'immobiliare dimenticato è un boomerang per il Paese

Evelina Marchesini

■ Sembra proprio che Governo e legislatori si siano dimenticati del settore immobiliare. O almeno degli incentivi e delle semplificazioni che potrebbero rilanciarlo: dal punto di vista dei prelievi, invece, la manovra di Natale vi ha attinto generosamente con un impatto, secondo Federimmobiliare, di 11 miliardi.

Nonostante gli operatori chiedano da anni di intervenire per rendere meno penalizzante l'investimento immobiliare da parte degli investitori esteri e soprattutto lamentino la mancanza di una certezza normativa, non sono stati fatti passi avanti in questo senso.

In più, il Diliberalizzazioni - così ampiamente anticipato ed enfatizzato nei suoi contenuti - ha riservato un'amara sorpresa per i costruttori, che si sono visti cancellare con un colpo di spugna le agevolazioni date ormai per certe.

E il mercato ne risente. Secondo Cb Richard Ellis, nel 2011 gli investimenti nel settore immobiliare sono fortemente rallentati in Italia: -12% a 4,3 miliardi. Mentre la media europea segna un +4% a 115 miliardi. » pag 3

MONDO IMMOBILIARE

I PROFESSIONISTI DEL REAL ESTATE

UFFICI

Investimenti asiatici triplicati nel 2011 nella City di Londra

» pag. 10



Londra. La sede Thomson Reuters

PROFESSIONISTI

Liberalizzazioni, la mobilità dei notai minaccia i piccoli studi

» pag. 14

Casa 24

ABITARE, COMPRARE, ARREDARE, VIVERE E INVESTIRE NEL MATTONE

PLUS



MERCATO E TENDENZE

I nuovi maxi-poli ospedalieri

>PAG. 6

Le cappe hi-tech pezzo forte in cucina

>PAG. 19

CHIAVI IN MANO

Condominio, diventa reato il parcheggio selvaggio

>PAG. 21

FOCUS I PREZZI A PRATO

>PAG. 7

MUTUI LA POLIZZA PESA SUL TAEG

>PAG. 22

COMPRAVENDITE

LA CRISI RILANCIA LA NUDA PROPRIETÀ

Nell'ultimo anno offerte in crescita e prezzi in discesa
Si diffondono il «rent to buy» e il prestito vitalizio ipotecario



USUFRUTTO
L'usufrutto taglia il valore da tassare

SUL TERRITORIO

Da Roma più di un terzo degli annunci

COVER STORY

COMPRAVENDITE

Aumenta l'offerta di nuda proprietà E i prezzi calano

Cresce anche il ricorso al «rent to buy», una formula che permette di acquistare dopo un periodo di affitto

Cristina Giua

■ Lo scenario residenziale è sempre più ingessato per chi compra casa e quindi anche per chi vende: così, per rompere l'immobilismo, si provano strade "alternative". Si tratta naturalmente di nicchie di mercato, ma in fermento. A partire da chi sceglie uno strumento come la nuda proprietà, passando all'affitto con riscatto (o *rent to buy*) o al *reverse mortgage*, detto anche prestito vitalizio ipotecario (vedi scheda a lato). Anche in tempi di crisi resta al palo la permuta: troppo penalizzata, dicono gli operatori, dall'oggettiva difficoltà di far combaciare una domanda che è a sua volta anche offerta.

L'OFFERTA ONLINE

Se si passano al setaccio gli oltre 30mila annunci in database del portale Immobiliare.it si scopre che il numero di case in vendita con la dicitura "nuda proprietà" nel corso del 2011 è salito di quasi il 13 per cento. «L'offerta è salita molto negli ultimi tre anni - racconta Carlo Giordano, amministratore delegato di Immobiliare.it - arrivando a diventare una fetta significativa, seppur sempre di nicchia, degli annunci. Da notare anche che negli ultimi mesi abbiamo visto il prezzo di partenza, negli an-

nunci di questi immobili, scendere mediamente del 6-7%: segnale che l'offerta c'è, ma che supera la domanda». Più un'esigenza di far cassa attraverso l'abitazione in cui si abita, quindi, che una domanda di investimento alternativo. Il valore medio delle compravendite sul totale residenziale è del 4,75%, secondo l'Agenzia del Territorio; da notare che c'è una quota significativa di atti tra familiari.

Dalle interviste a campione che ha effettuato Immobiliare.it tra i venditori-inserzionisti è emerso che si tratta sempre di persone over 60, ma molti sono gli ultraottantenni. «Dietro questa scelta - commenta Giordano - c'è l'esigenza di liquidità, che spesso serve ad aiutare i figli a comprare a loro volta casa». Il grande vantaggio per chi compra la nuda proprietà - anche se il primo consiglio in questo tipo di compravendita è evitare il

"fai-da-te" e rivolgersi a professionisti - è infatti il prezzo: dal 5% fino a oltre il 40% più basso rispetto alla quotazione di mercato della piena proprietà. Un prezzo che va calcolato in base a una perizia sull'immobile, a cui vengono applicati specifici coefficienti fissati dall'Agenzia delle Entrate, dove lo "sconto" è inversamente proporzionale all'età di chi vende.

Il Lazio, guida la classifica degli annunci di vendita in nuda proprietà (41%, solo a Roma il 36%); seguono Lombardia (14%), Toscana (12%), Liguria, Piemonte ed Emilia-Romagna. Conferma Antonio Pasca, presidente Tecnocasa franchising (270 a metà gennaio gli annunci sul portale www.tecnocasa.it): «La maggior concentrazione per noi è nell'area del Lazio con 80 annunci, di cui 70 in vendita solo nella città di Roma; a seguire l'area del Piemonte con 60 inserzioni». Quanto al tipo di immobile offerto, si tratta soprattutto di appartamenti di varie metrature, ma non mancano soluzioni indipendenti, come ville o porzioni di ville.

IN CERCA DI LIQUIDITÀ

Chi compra invece è in genere un investitore o comunque chi non ha necessità di utilizzare a breve l'immobile. Spesso si tratta di genitori che pensano all'abitazione dei figli

ancora piccoli. «Meglio allora ricorrere a uno strumento più moderno della nuda proprietà - suggerisce Dario Castiglia, presidente e amministratore delegato di Re/Max Italia - utilizzando il *reverse mortgage*, o prestito vitalizio ipotecario, che alcune banche propongono. Questo sistema consente al proprietario di ottenere una certa liquidità, dal 20 al 40% del valore dell'immobile, anche qui in base all'età e all'aspettativa di vita, senza pagare interessi e lasciando agli eredi la scelta se cedere l'immobile o rimborsare la banca».

DALL'AFFITTO ALL'ACQUISTO

Se più che di investimento o liquidità si cerca una casa in cui abitare, è meglio orientarsi su altri strumenti, come il *rent to buy* (o affitto con riscatto). Ricorda Castiglia: «È una formula che si usava già nei primi anni '80, quando i tassi dei mutui erano molto elevati, e che oggi sta tornando alla ribalta perché la stretta creditizia ha tagliato fuori dal mercato dell'acquisto alcune fa-

sce della popolazione, come le giovani coppie, gli immigrati, i lavoratori precari». È una formula che piace soprattutto ai costruttori con pacchetti di immobili invenduti, perché consente di collocarli sul mercato con l'opzione che il contratto di affitto si trasformi in un secondo tempo in un acquisto. Il vantaggio di chi compra è patrimonializzare (almeno in parte) i canoni di locazione versati, che non vanno perduti ma sono conteggiati come fossero rate di mutuo. «Pressoché

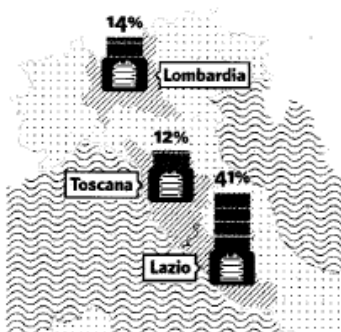
inesistente tre anni fa – dice Giordano di Immobiliare.it – negli annunci l'inciso "si valuta anche affitto con riscatto" è oggi inserito dai venditori nel 9% dei casi». Precisa Alberto Girino, responsabile commerciale della società immobiliare **La Ducale** (18 contratti conclusi negli ultimi due mesi con la formula del rent to buy): «L'affitto con riscatto si adatta bene alle esigenze del cliente che, pur avendo un buon reddito mensile, non dispone della cifra iniziale per l'acquisto».

«Sono senza dubbio opportunità interessanti per avvicinare domanda e offerta – dice Luca Dondi, responsabile Real estate di **Nomisma** – ma restano da vincere una certa diffidenza e la mancanza di informazione da parte del mercato; mentre da parte degli operatori serve una marcia in più per organizzarsi: penso ad esempio ai costruttori chiamati a gestire immobili e affitti almeno fino all'opzione di acquisto, come previsto dalla formula del rent to buy».

TIPRODUZIONE RISERVATA

Roma in testa

Il Lazio è la regione in cui è maggiore il ricorso alla nuda proprietà (sotto il podio della distribuzione degli annunci in %). L'offerta è cresciuta molto negli ultimi anni: nella tabella quote e incrementi registrati dal portale Immobiliare.it



ANNO	% SU TOT. ANNUNCI	CRESCITA % ANNO	ANNUNCI ATTIVI ⁽¹⁾
2008	1,26	N.d.	2.300
2009	1,36	7,9	3.100
2010	1,55	14,0	5.100
2011	1,75	12,9	8.700

NOTA: (1) media

FONTE: Immobiliare.it

GLI STRUMENTI ALTERNATIVI SUL MERCATO

1

La nuda proprietà

La nuda proprietà è la proprietà senza il diritto di usufrutto. La materia è regolata dal Codice civile (articoli dal 978 al 1020). In campo immobiliare in sostanza è possibile vendere la nuda proprietà e mantenere l'usufrutto dell'immobile (in genere finché si è in vita, limite massimo dell'usufrutto). Apposite tabelle del ministero dell'Economia stabiliscono il valore dell'usufrutto rispetto a quello della proprietà in base all'età dell'usufruttuario. In base a queste si ricava l'imponibile per la tassazione in fase di compravendita, ma anche lo "sconto" sul prezzo di mercato della

nuda proprietà. L'usufruttuario è tenuto a pagare le spese ordinarie, mentre al proprietario spettano quelle straordinarie che non siano però derivanti dalla cattiva manutenzione da parte dell'usufruttuario. Infatti quest'ultimo nel godimento della cosa deve utilizzare la diligenza del buon padre di famiglia e quindi mantenere in buone condizioni l'immobile. Così, la casa non può essere modificata a insaputa del proprietario. Le imposte che gravano sull'immobile sono a carico dell'usufruttuario. La nuda proprietà può essere ceduta a terzi mentre l'usufruttuario può affittare l'immobile (art. 999) o vendere la nuda proprietà "già locata"

2

Il «rent to buy»

È uno strumento che permette di optare per l'acquisto di un immobile dopo un periodo di affitto. In pratica una parte del canone versato per alcuni anni va a costituire la base di capitale sulla quale poi si potrà accendere il mutuo. In genere è

previsto anche il versamento di una quota iniziale del valore della casa. Occorre stare attenti alle clausole presenti in questo tipo di contratto: dalle penali previste in caso di rinuncia all'acquisto a che il prezzo sia stabilito e bloccato al momento della sottoscrizione del "rent to buy", dalle eventuali spese fisse alla natura della quote versate

3

Mutuo vitalizio

La legge 248/05 stabilisce che il prestito vitalizio ipotecario ha per oggetto la concessione, a persone fisiche over 65, di finanziamenti a rimborso integrale in unica soluzione alla scadenza; in cambio di un'ipoteca di primo grado su

immobili residenziali. Il prestito è ideato in modo tale da non prevedere rimborsi, nemmeno per gli interessi, fino alla morte del contraente. Il rimborso, a meno di estinzione volontaria anticipata da parte del sottoscrittore, è a carico degli eredi, che sceglieranno se pagare cedendo l'immobile dato in garanzia

L'usufrutto taglia l'imponibile

FISCO

I coefficienti ministeriali determinano il minor valore da indicare nel rogito

Angelo Busani

■ Se un contratto di compravendita ha a oggetto il diritto di nuda proprietà (con riserva dell'usufrutto in capo al venditore), il valore imponibile è dato dal valore della piena proprietà decurtato dell'usufrutto. Per calcolare l'usufrutto ci si avvale di un prospetto di coefficienti che si trova allegato al Dpr 131/1986, testo unico dell'imposta di registro; il quale viene variato ogni volta che varia il saggio dell'interesse legale.

Infatti, dal punto di vista fiscale, ai sensi degli art. 46 e 48 del Dpr 131/1986, il calcolo del valore diritto dell'usufrutto è equiparato al calcolo del valore della rendita vitalizia. Quest'ultimo è pari all'ammontare che si ottiene moltiplicando l'annualità della rendita per il coefficiente indicato in detto prospetto, in relazione all'età della persona alla cui morte deve cessare la rendita; a sua volta, il valore dell'usufrutto

si calcola assumendo come annualità l'ammontare ottenuto e moltiplicando il valore della piena proprietà per il saggio di interesse. Alla fine del 2011, in dipendenza del Dm Economia 12 dicembre 2011 (che ha fissato il saggio legale al 2,5%, con un decreto del 22 dicembre 2011 del Direttore generale delle Finanze) il prospetto in questione è stato aggiornato con decorrenza dal 1° gen-

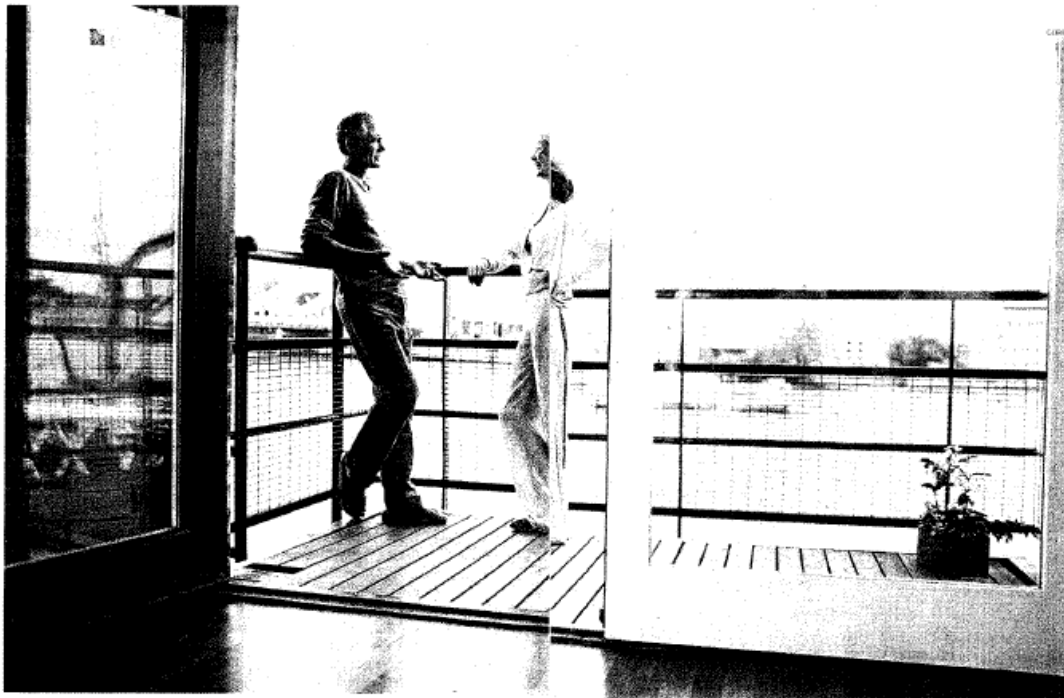
naio 2012. Pertanto, il valore dell'usufrutto vitalizio si calcola moltiplicando il valore della piena proprietà per il saggio legale di interesse e moltiplicando ulteriormente il prodotto ottenuto per il coefficiente desumibile dal prospetto con riferimento all'età dell'usufruttuario. Si ipotizzi un usufruttuario 60enne (coefficiente 24); posto quindi in 100mila euro il valore della piena proprietà, moltiplicandolo per il 2,5% si ottiene il risultato di 2.500; questa cifra va infine moltiplicata per 24, ottenendo il risultato di 60mila. Questo è il valore dell'usufrutto vitalizio; 40mila euro è quindi il valore della nuda proprietà.

Quanto al valore della piena proprietà da assumere alla base di questo calcolo, occorre utilizzare le regole "ordinarie": se si tratta di un contratto avente a oggetto una abitazione venduta da un soggetto non imprenditore e l'acquirente è una persona fisica, il valore da assumere non è il prezzo dichiarato, ma la rendita catastale moltiplicata per il coefficiente di aggiornamento applicabile (il moltiplicatore 126 o 115,5 se l'acquirente acquista la "prima casa"); in ogni altro caso, il valore è quello pari al prezzo dichiarato.

LO SCENARIO NORMATIVO

Convenienza ridotta

Rispetto agli anni 90, sono meno i "vantaggi fiscali": da un lato il tentativo di evitare la tassa di successione progressiva poteva infatti spingere a intestare la nuda proprietà ai figli, dall'altro i tassi di interesse elevati aumentavano il valore dell'usufrutto e abbassavano quello della nuda proprietà. Ma un vero paragone è difficile perché lo scenario è cambiato: non esisteva la norma del prezzo-valore nei rogiti e la nuda proprietà non godeva dei requisiti prima casa. (E.Sg.)



Investimento. La scelta della nuda proprietà va valutata in ottica di medio-lungo periodo: per chi cerca una casa in cui vivere subito meglio la formula del «rent to buy»