
FIAIP[®] NEWS 24
La newsletter del Centro Studi FIAIP
in collaborazione con GRUPPO24ORE

Newsletter di aggiornamento
e approfondimento
in materia di
immobili, ambiente, edilizia e urbanistica



Numero 47 - Ottobre 2017

Ottobre 2017 – Chiuso in redazione il 9 ottobre 2017

Sommario

	Pagina
NEWS Immobili, condominio, edilizia e urbanistica, fisco, professione	4
RASSEGNA DI NORMATIVA Leggi, decreti, circolari: sintesi e classificazione	22
RASSEGNA DI GIURISPRUDENZA Immobili, condominio, edilizia e urbanistica, fisco, professione	24
APPROFONDIMENTI	
VENDITA IMMOBILI E SPESE CONDOMINIALI VENDITORE E ACQUIRENTE SOLIDALMENTE OBBLIGATI PER I CONTRIBUTI CONDOMINIALI <i>Secondo il codice civile, venditore e acquirente rimangono solidalmente obbligati al pagamento dei contributi relativi all'annualità precedente alla vendita e a quella in corso. Vediamo meglio che cosa comporta il sorgere di questa obbligazione.</i> Paolo Accoti, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 30 settembre 2017, n. 1029 pag. 1591-1593	32
STIME IMMOBILIARI ALCUNE RIFLESSIONI SUI VALORI IMMOBILIARI <i>In questo contributo esamineremo le definizioni e una serie di casi che ci permetteranno di evidenziare diverse tipologie di valore immobiliare. In generale è possibile osservare come, in tutte le fasi del ciclo economico e in maniera costante nei diversi periodi storici che hanno contraddistinto l'epoca moderna, la redditività immobiliare dipenda fortemente dalla destinazione d'uso urbanistica di un edificio.</i> Oliviero Tronconi, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 31 ottobre 2017, n. n. 1031 pag. 1785-1793	35
L'ESPERTO RISPONDE Immobili, condominio, edilizia e urbanistica, fisco, professione	46



GRUPPO**24ORE**

Proprietario ed Editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.

Sede legale e amministrazione: Via Monte Rosa 91- 20149 Milano

Redazione: Redazioni Editoriali Professionisti e Aziende – Direzione Publishing - Roma

Comitato scientifico e Coordinamento Editoriale FIAIP: Centro Studi FIAIP – Delegato nazionale **Marco Magaglio**

© 2017 Il Sole 24 ORE S.p.a.

Tutti i diritti riservati.

È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento.

I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con scrupolosa attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità per involontari errori e inesattezze.

News

Mercato immobiliare e mutui

■ **Prezzi delle case Istat: cresce il nuovo, ancora lieve calo per l'usato**

Nel secondo trimestre i prezzi delle case scendono dello 0,1% su base annua (il dato era pari a -0,2% nel trimestre precedente) e crescono dello 0,3% rispetto al periodo precedente. Secondo i dati diffusi questa mattina, 4 ottobre, dall'Istat, continua quindi il percorso di assestamento delle quotazioni, in un quadro di sostanziale stabilità, dopo le costanti e pesanti perdite della lunga crisi immobiliare (pur con differenze a livello territoriale, che però l'Istat non rileva).

Secondo le stime preliminari dell'istituto di statistica, la lieve flessione tendenziale registrata da marzo a giugno «è dovuta esclusivamente ai prezzi delle abitazioni esistenti la cui variazione torna ad essere negativa (-0,3%, dopo essere risultata nulla nel trimestre precedente). I prezzi delle abitazioni nuove, invece, registrano una variazione positiva pari a +0,1%».

Su base congiunturale il rialzo dell'indice dei prezzi delle case «è dovuto all'aumento dei prezzi sia delle abitazioni nuove (+0,3%) sia delle abitazioni esistenti (+0,2%)».

Questa dinamica si registra a fronte «di una crescita del numero degli immobili residenziali compravenduti (+3,8% rispetto al secondo trimestre del 2016, in base ai dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate) – ricorda l'Istat – ininterrotta dal secondo trimestre 2015 ma che si riduce di ampiezza per il quarto trimestre consecutivo dopo il picco di +23,2% del primo trimestre 2016».

In media, nel primo semestre del 2017, «rispetto allo stesso periodo del 2016, i prezzi delle abitazioni diminuiscono dello 0,2%, sintesi di un calo dello 0,3% per quelle nuove (il cui peso sull'indice generale è poco più di un quinto) e dello 0,2% per quelle esistenti».

(Il Sole 24 ORE –Estratto da "Il Sole24Ore.com - Casa24", 4 ottobre 2017)

■ **Una corretta valutazione dell'immobile tutela anche l'acquirente**

Nella concessione di un mutuo gioca un ruolo importante la valutazione dell'immobile. In passato le pratiche erano alquanto disinvolute e indirizzate a far rientrare la concessione del finanziamento nel limite dell'80 per cento, anche se veniva concesso per tutto l'importo pagato per l'immobile. I criteri per le consulenze si sono però già notevolmente inaspriti con il recepimento della direttiva europea sui mutui. Ora una nuova stretta si avrà con l'applicazione dell'Ifrs 9, il principio contabile in base al quale le banche dovranno anticipare gli accantonamenti fin dalle prime avvisaglie di deterioramento del credito. Roberta Brunelli, presidente Assovib, l'associazione delle società indipendenti di valutazione immobiliare, spiega: «Le nuove regole impongono che non si aspetti più che il mutuo venga messo a sofferenza per fare i dovuti accantonamenti, ma questi vanno effettuati già da quando si manifestano i primi segni di deterioramento. Prima se una rata del mutuo non veniva pagata, l'accantonamento era praticamente zero. Ora non sarà più così». Cosa c'entrano coloro che vogliono acquistare casa con un principio contabile che regola il bilancio delle banche? Secondo Brunelli «si tratta di una misura che potrà avere dei riflessi sul costo del credito e quindi per i mutuatari. Va anche detto che ultimamente le banche sono molto più attente che nel passato alla qualità del

credito: la clientela è più selezionata e la qualità delle valutazioni immobiliari è notevolmente cresciuta». Per quanto riguarda i mutui dunque occorre sapere in anticipo a cosa guardano le banche. Per l'esponente di Assovib «innanzitutto si guarda la qualità dell'asset, ovvero dell'immobile. Una valutazione corretta — accompagnata da una opportuna rivalutazione nel tempo — è il primo strumento di mitigazione del rischio di credito. Quanto al mutuatario si guarda molto anche alla sua storia creditizia pregressa, se per esempio ha pagato le rate di un prestito, e alla sua capacità reddituale corrente e prospettica». Paradossalmente chi ha chiesto un prestito in precedenza e l'ha onorato ha persino un titolo di merito in più rispetto a chi non l'ha mai fatto. In ogni caso però è solo uno degli elementi che vengono considerati.

(Antonio Criscione, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Plus24", 30 settembre 2017)

■ **Affitti brevi, a Venezia canoni su del +30% . A Milano e Roma soggiorni più lunghi**

L'affitto breve ha rivoluzionato il modo di viaggiare e ha incentivato interi gruppi di pantofolai a lasciare la propria casa per un'altra abitazione dove soggiornare per qualche giorno di vacanza, in genere sotto il mese, e scoprire città, paesini e nuove realtà. Un modo per fare il turista senza spendere cifre esorbitanti, soprattutto se a viaggiare è una famiglia intera, e con a disposizione comodità e servizi offerti da una casa, cucina in primis.

Secondo l'Osservatorio sul settore confezionato da Halldis, società che si occupa di locazione temporanea di immobili gestiti per conto dei proprietari, la città più cara per gli affitti brevi è Venezia, quelle dove si soggiorna più a lungo sono Milano e Roma, per turismo ma anche per lavoro. Firenze ha sempre la booking window (arco di tempo tra prenotazione e arrivo) più alta.

Nella città affacciata sulla Laguna il costo a notte si aggira sui 295,94 euro (primi sei mesi del 2017), in aumento dai 227,91 euro del secondo semestre 2016 (+29,8%). Scendono i prezzi a Firenze, Bologna, Milano e Roma, il cui valore risulta leggermente decrescente da un semestre all'altro, a circa 122 euro a notte. L'incremento dei prezzi di Milano (+9,3%) è invece imputabile in maggior parte agli eventi fieristici e di richiamo internazionale che si concentrano nel primo semestre.

Per arrivare a evidenziare che la fascia di età che privilegia soggiorni brevi è quella tra i 25 e i 34 anni e che le nazioni di provenienza dei clienti sono prima Italia (53%) e poi Usa (7%) e UK (4%), il team di Halldis ha analizzato 950 proprietà gestite nelle cinque città citate (Milano, Roma, Firenze, Bologna e Venezia). In entrambi i semestri, le donne rappresentano i primi clienti con il 62%, quasi due terzi del totale.

Nel caso dei soggiorni di tipologia short-term lunghi, 30 giorni o più, in tutti i casi si registrano dei cali tra un semestre e quello successivo, fatta eccezione per Bologna, che registra un incremento del 19%. La permanenza media è in calo in tutte le destinazioni: nel caso di Roma, la diminuzione è minima (del 10% circa), mentre in tutti gli altri si registra un calo più consistente, soprattutto circa Bologna, in cui la permanenza media è diminuita del 49%.

«L'Osservatorio – afferma Vincenzo Cella, a.d. di Halldis - fornirà con cadenza semestrale, informazioni su una delle forme più evolute della sharing economy. In Italia si contano 34,4 milioni di immobili di cui 13 milioni di seconde case (quelle già locate sono 2,8 milioni). Oggi il mercato degli affitti brevi riguarda 500mila immobili». Molte sono quindi le potenzialità del segmento.

Halldis ha analizzato nel dettaglio il mercato di Milano. Sotto i 30 giorni, il quartiere più caro è il Quadrilatero della moda, sopra i 30 giorni Brera e Sempione. Nell'ambito dei soggiorni short-term brevi nel Quadrilatero della Moda si pagano circa 339 euro a notte. Seguono i quartieri di corso Vercelli e la zona di Sant'Agostino (216,70 euro a notte) e Palestro-San Babila (204,35

euro a notte). Chi si ferma più di 30 giorni è disposto a pagare anche 123,58 euro a notte per un appartamento situato in zona Sempione.

Le presenze italiane a Milano sono superiori rispetto alla media generale, pari al 54%. Seguono Usa (5%) e UK (4%). Sempre rispetto alla media generale, sono molto più presenti gli indiani (dal 14esimo al sesto posto, con un +26% nell'arco dei due semestri). In crescita anche i russi (+13,8%). Sebbene in leggero calo tra i due semestri, a Milano i clienti di nazionalità turca rientrano tra le prime dieci nazionalità presenti.

(Paola Dezza, Il Sole 24 ORE –Estratto da “Il Sole24Ore.com - Casa24”, 28 settembre 2017)

■ **Gli edifici "green" valgono 2-10% in più e rendono canoni maggiori 2-8%**

Investire nell'edilizia sostenibile conviene sempre più. Un investimento in un'operazione immobiliare sostenibile comporta incrementi dei costi di costruzione o di ristrutturazione fra il 5 e il 10% del totale, ma consente di realizzare incrementi di valore tra il 2 e il 10%, frutta canoni sensibilmente superiori (tra il 2 e l'8%) e consente anche una forte diminuzione dei tempi di vendita (da 8 a 4 mesi).

E' quanto emerge dal primo osservatorio "Il costruito per gli uomini del domani. Osservatorio sulla sostenibilità ambientale: focus sull'efficienza energetica e sulla sicurezza", presentato da Scenari Immobiliari durante la 25esima edizione del Forum Scenari e realizzato in collaborazione con Johnson Controls.

"Nel caso di una ristrutturazione - dichiara Francesca Zirnstein, direttore generale Scenari Immobiliari - il costo degli interventi green è mediamente di 40 euro al metro quadrato. Nelle sol e città italiane, con un patrimonio costruito dopo il 1946 di circa 18 milioni di abitazioni, ciò comporterebbe un investimento aggiuntivo di 40 miliardi di euro e un incremento del valore non inferiore a 100 miliardi".

"Gli edifici sono driver fondamentali della domanda di energia e in Italia, quelli con oltre 40 anni di vita, che necessitano di interventi di manutenzione straordinaria, rappresentano il 70% del totale, costituendo da un lato una problematica, ma anche una grande opportunità". Prendendo in considerazione lo stato dell'arte, l'Osservatorio analizza i vantaggi che la tecnologia può offrire a sostegno dell'attuale ripresa immobiliare - confermata dalla crescita del fatturato nazionale annuo (+2,5%) nel 2016 e dall'aumento del 4% stimato per il 2017", afferma Francesco Giaccio, Direttore Generale di Johnson Controls Building Technologies & Solutions Italia.

(Il Sole 24 ORE – Estratto da “Tecnici24”, 22 settembre 2017)

■ **Scenari immobiliari, i volumi dei primi sei mesi 2017 portano il sereno sul settore**

Il Forum di Previsioni e strategie ha portato sotto i riflettori i protagonisti e i deal d'eccellenza.

Una nave che va, quella del settore immobiliare italiano, soprattutto grazie a una flotta di agili rimorchiatori in grado di trainare la pesante eredità della crisi attraverso i meandri delle migliori opportunità di mercato. Il Forum di Previsioni e strategie organizzato da Scenari Immobiliari nei giorni scorsi a S. Margherita Ligure ha sì diffuso finalmente un senso di ragionato ottimismo tra i leader del settore, ma ha - più che in passato - portato sotto i riflettori i protagonisti e i deal d'eccellenza.

In un mercato che mostra segnali di ripresa e nuovi record. Il primo semestre 2017 ha, infatti, registrato volumi di investimento pari a 5,8 miliardi di euro, secondo i dati di Cbre, livello

superiore alla cifra messa a segno nel 2007. I deal non si arrestano neanche con rendimenti in compressione come sta avvenendo per uffici e High street. Soffre, invece, anche se ancora in maniera non significativa, il segmento retail dei centri commerciali, dove pesa la scarsità di prodotto di alto livello.

Riparte intanto il mercato dello sviluppo, con fatica. La maggiore operazione in avvio è quella relativa al progetto Park West di Borio Mangiarotti, sviluppo di oltre 140mila metri quadrati nella parte sud ovest di Milano, in zona Bisceglie. Un progetto che vale sulla carta 300 milioni di euro. La regia è di Vitale&Co real estate, che starebbe trattando in esclusiva con Cerberus per avviare una partnership finanziaria. Un bel colpo, una volta chiusa la trattativa, che riporterebbe un investitore americano a fare sviluppo residenziale in Italia.

Carlo Puri Negri, presidente di Aedes Siiq, ai margini del Forum ha spiegato al Sole 24 Ore i dettagli dell'ultima grande operazione di sviluppo annunciata, The Market San Marino Outlet experience. «Tutta la zona del centro Italia-Adriatico è l'unica area scoperta a livello di outlet. Borletti Group ha portato avanti la parte autorizzativa e ora è nata una società, partecipata al 60% da Borletti (e i relativi partner operativi tra cui Dea real estate) e al 40% da noi, che sarà il general partner che realizzerà questo nuovo outlet». Puri Negri spiega che si tratta di circa 150 milioni di euro di investimento, di puro sviluppo in due fasi, con una tempistica massima di 24 mesi. Il progetto riunisce l'esperienza di Borletti nel settore (da La Rinascente prima a Printemps a Parigi a Le Grandi Stazioni) con il relativo grosso avviamento con i grandi marchi del lusso e del premium e Aedes. Circa la metà dell'investimento è finanziato, l'altra metà è equity. L'operazione si svilupperà su una superficie commerciale complessiva di non meno di 25mila mq di superficie e interessa nella prima fase l'apertura di 80 negozi e sei spazi di ristorazione, con la creazione di circa 500 nuovi posti di lavoro. La seconda fase, subordinatamente all'ottenimento dei permessi, si concluderà nel 2020, per una superficie aggiuntiva di circa 10mila mq e ulteriori 50 punti vendita.

La strategie di lungo periodo è quella perseguita da Bnp Paribas real estate Sgr. «Abbiamo mandati per 700 milioni di euro - dice Ivano Ilardo, amministratore delegato della Sgr -, e per la metà si tratta di investitori a lungo termine. Lavoriamo a un piano triennale, fino al 2020, e per questo ci interroghiamo su come sarà il mercato a quella data e oltre, fino al 2030. È difficile fare previsioni, ma credo sia importante analizzare quale sarà l'impatto dell'innovazione tecnologica più di quanto si stia facendo. Spariranno le destinazioni d'uso nello stesso immobile, dove si lavorerà, si ospiteranno persone ma si faranno anche eventi. Un altro tema rilevante è l'occupazione, abbiamo bisogno di spazi più flessibili perché le aziende hanno meno dipendenti».

Come sempre, non è tutto oro ciò che luccica e Silvia Rovere, presidente di Assoimmobiliare, ha colto l'occasione di veder riunito un pubblico specialistico per far suonare un campanello di allarme. Quello della remunerazione delle società di gestione immobiliare: le fees delle società italiane sono basse, rispetto alla media europea, e l'ulteriore corsa agli sconti per aggiudicarsi i mandati è alquanto pericolosa non solo per la salute dell'industria del real estate, ma per la sopravvivenza a lungo termine degli stessi protagonisti. E ha illustrato la situazione con una serie di dati. «Un'indagine europea riservata ci mostra che le management fee medie sono dello 0,64% sul Gav e di oltre l'1% Nav. Non è esattamente dove siamo posizionati oggi noi. Credo che noi gestori italiani siamo a meno della metà di questi numeri» ha spiegato la Rovere. «Già questo mi porta a farmi qualche domanda. Me ne faccio molte di più se, andando avanti a leggere lo studio, mi rendo conto che questa è davvero la fee che copre i costi amministrativi del fondo. A queste vanno aggiunte le fees che vanno a pagare l'attivismo, che è il nostro mestiere, e che coprono l'acquisizione, il finanziamento, il rifinanziamento e così via e che alla fine dell'analisi vanno ad aggiungere circa 60-70 basis point annui, che fa diventare la fee di questi fondi, un campione molto significativo, e senza considerare le performance fees, a 1,2-1,3% sul Gav. Stiamo parlando di tre o quattro volte le commissioni riconosciute in Italia». La Rovere aggiunge poi che bisogna tenere conto del fatto che la media dimensionale dei fondi italiani non è di un miliardo, come nel caso del report europeo, e che se si fanno i conti in numeri assoluti il gap si allarga ulteriormente. Tutto ciò, per dire che «un'industria è

sana se alla fine c'è un sano profitto e che dobbiamo tutti insieme fare una riflessione su quella che è la vera sfida per i prossimi anni».

(Paola Dezza ed Evelina Marchesini, Il Sole 24 ORE – Estratto da “Quotidiano Edilizia e Territorio”, 21 settembre 2017)

■ **Il mercato riparte dalle città: metà transazioni nei capoluoghi**

Si torna a vivere in città. È questo il trend che ha preso piede nel mercato immobiliare italiano ed europeo nel corso degli ultimi anni. Ed è questa la fotografia tracciata dal team di Scenari Immobiliari in occasione del 25esimo Forum della società, che si tiene a Santa Margherita Ligure nelle giornate di domani e di sabato 16 settembre. Forum dedicato a Paola Gianasso, vicepresidente di Scenari Immobiliari scomparsa prematuramente alcuni mesi fa.

Un'occasione importante per delineare tendenze e prospettive del mercato immobiliare nel mondo e per raccontare come il real estate sia cambiato nel corso degli ultimi dieci anni, da quando la crisi immobiliare scatenata dal fallimento di Lehman Brothers negli Stati Uniti ha fortemente scosso il settore.

Il real estate nel mondo è oggi in grande ripresa, con velocità differenti però nelle diverse aree del mondo. L'Italia nel contesto globale è ancora una volta fanalino di coda, sebbene i numeri evidenzino compravendite in risalita e valori del metro quadrato che puntano verso la stabilità. Ma la mancanza di riforme strutturate, come è avvenuto nella vicina Spagna, rende più lento il recupero. Il mercato residenziale italiano ha chiuso il 2016 con compravendite oltre quota 528mila unità, secondo l'Osservatorio dell'agenzia delle Entrate, e vede crescere le transazioni anche nei primi mesi del 2017 (+3,8% nel secondo trimestre in base agli ultimi dati diffusi ieri) «La ripresa – dice Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari - passa dalle città. Su 44 milioni di metri quadri oggetto di transazione in Italia nel 2017, poco meno della metà si colloca nei capoluoghi per un ammontare di 20 milioni di metri quadri di superficie. Il resto (circa 23 milioni di metri quadri) è stato scambiato nei comuni non capoluogo. Dieci anni fa, invece, era il 38% dei metri quadri totali compravenduti in Italia ad essere localizzato nelle città, mentre oltre il 60% era diffuso sul territorio extra urbano».

I piccoli centri e le zone periferiche soffrono ancora. Il mercato italiano, infatti, ha subito ingenti perdite in termini di volume nel decennio scorso, riportando un -35,1%, ma sono i capoluoghi ad aver sostenuto meglio la crisi appena passata, perdendo il 21% dei metri quadri, contro il resto d'Italia, che ha mostrato un calo del 43 per cento. Oltre il doppio della performance dei capoluoghi, che scendono da poco più di 25 milioni di metri quadri a 20,3 milioni nel 2017. Una tendenza che si è dunque completamente invertita rispetto a quando anni fa molti si spostavano a vivere in campagna o in aree più verdi e periferiche intorno alle grandi città.

Anche sul versante dei prezzi medi nominali (quindi al lordo dell'inflazione), in dieci anni nei capoluoghi c'è stato un calo del 13,2%, ancora una volta un risultato migliore rispetto alla media italiana del 14,8% in meno rispetto al settembre 2007.

Ma gli andamenti sono molto differenziati. Milano si conferma anche nel trend dei prezzi la città che meglio risponde alla ripresa. Complici l'Expo2015 e un clima di risveglio che vede la città al centro dei grandi investimenti internazionali, qui da diversi semestri le compravendite sono in crescita e le quotazioni da settembre 2007 a oggi sono rimaste stabili. Per alcune tipologie di oggetti diventa anche difficile ottenere sconti perché la domanda è più elevata dell'offerta, come nel caso dei bilocali nelle zone più ambite da chi cerca in affitto. Ed è questa una sezione del mercato che si presta agli affitti brevi, una risorsa in città. Ci sono zone come i Navigli o Brera dove affittare per qualche giorno o a settimana è diventato un business interessante.

Anche a Roma i prezzi in media sono rimasti fermi, ma già dal terzo posto della classifica stilata da Scenari si verificano le prime perdite di valori, dalle meno consistenti di Siena (-4,5%) e Firenze (-5,1%) a quelle più corpose di Modena, Trieste e Varese (tutte intorno al -10%). Tra le prime dieci città che hanno contenuto le perdite entro il 10% spiccano anche Bologna, Torino, Genova e Venezia. Le perdite di valore più rilevanti, oltre il 20%, si sono registrate a Frosinone, Caltanissetta, Brindisi e Benevento, fanalini di coda della classifica.

Quali sono dunque le previsioni per l'anno prossimo? «Il mercato tornerà a muoversi nei centri urbani - dice Breglia -. È questa la tendenza prevista per il 2018 in tutta Italia. Per fine 2017 i prezzi medi nominali dei capoluoghi italiani sono stimati in crescita dello 0,6%, contro la media italiana dello 0,3 per cento».

Per il 2017 la città che registrerà la variazione più alta sarà sempre Milano, con il 2,8% sul 2016, seguita rispettivamente da Genova (+2,5%) e Arezzo (+2,4%). E qualcuno già inizia a chiedersi se quelli che abbiamo davanti siano gli ultimi mesi utili per investire nel capoluogo lombardo a valori ancora interessanti. Le previsioni sono più contenute per Roma, situata alla 29esima posizione in classifica, dove i prezzi delle case saliranno a fine anno dell'1,7 per cento. Roma, tra l'altro, è tornata a essere una meta ricercata da una clientela straniera che sogna di avere un'abitazione di lusso in città. Più positive le previsioni per il 2018, anno in cui solo una decina di capoluoghi registrerà ancora cali dei prezzi. Si tratta di capoluoghi situati in Lazio (Viterbo, Rieti e Frosinone) e Abruzzo (Teramo) o al sud in Campania, Puglia, Sicilia e Calabria. Nel 2018 sarà ancora Milano la città a vedere incrementare maggiormente i valori (+4,7%), seguita da Lecco con un +4,3 per cento. Quasi a metà classifica Roma, con un rialzo del 3 per cento.

(Paola Dezza, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Il Sole24Ore.com - Casa24", 21 settembre 2017)

■ **L'Agenzia delle Entrate: «Rallenta il mercato della casa»**

Il mercato degli immobili residenziale prende una pausa. Da aprile a giugno 2017, infatti, gli italiani hanno comprato meno abitazioni. Hanno scelto in molti casi di restare nella casa che già abitano e rimandare il cambiamento e hanno scelto di non investire – o investire meno - in seconde case, in città, al mare o in montagna. Secondo i dati dell'Osservatorio immobiliare dell'agenzia delle Entrate appena resi noti le transazioni nel secondo trimestre 2017 sono salite solo del 3,8% con scambi pari a 145.529 unità (140.148 sono state le unità scambiate da aprile a giugno 2016).

In termini di superficie, nel periodo analizzato, sono passati di mano 15,3 milioni di metri quadri. Non cambia, invece, la dimensione media dell'abitazione compravenduta, che resta di 105 mq, con dimensioni più ampie al nord. Il mercato residenziale subisce così una frenata dopo la corsa del 2016, quando nell'intero anno sono state vendute oltre 528mila case (+18,9% rispetto al 2015) e anche dopo il rialzo del primo trimestre 2017.

E questa volta i capoluoghi non corrono come è avvenuto spesso in passato. Nel periodo analizzato nei capoluoghi la crescita si è fermata sotto il 3% mentre nei comuni più piccoli si è registrato un maggior dinamismo. Questo divario dei tassi di crescita è particolarmente evidente nel Nord Est, dove il risultato per i capoluoghi è stato addirittura negativo, -2,1%, mentre i comuni minori sono cresciuti di oltre il 6%, il dato più elevato tra gli ambiti analizzati. Meno sensibili sono le differenze rilevate nelle altre aree e nelle isole, in controtendenza, il mercato nei capoluoghi cresce più che nei comuni minori, +1,6% rispetto a +0,5%.

Analizzando i dati per classi dimensionali delle abitazioni emerge una maggiore crescita per le unità con superficie inferiore ai 50 mq, +5,7%. Le abitazioni con superficie maggiore di 115 mq hanno invece ottenuto, su base nazionale, performance al di sotto della media del mercato. Secondo i dati Eurostat in Italia, quindi, a fronte di una ripresa delle quantità degli scambi e

quindi delle abitazioni compravendute, si assiste a una stazionarietà dei prezzi nominali che aiuta la stessa ripresa degli scambi.

La regola per acquistare oggi è seguire la qualità, dell'immobile e della location, soprattutto se si tratta di un acquisto ai fini di investimento. Nelle diverse città, secondo gli esperti di mercato, ci sono zone calde e zone fredde. È nelle prime che il mercato è vivace, in genere zone centrali, ben servite, ambite dai giovani, dagli studenti e da chi viene in città per fare il turista per qualche giorno.

La frenata accomuna le otto maggiori città italiane per popolazione al resto del Paese. Nei grandi centri sono state vendute 26.849 unità (+ 4,4% sullo stesso periodo 2016).

Si è comprato soprattutto a Napoli (+13,6%), a Palermo (+8,3%) e Torino (+5,7%). E Roma e Milano? Hanno fatto segnare valori di poco superiori al 4% rispettivamente con 8.602 e 6.395 unità passate di mano. Unico dato negativo è quello di Bologna, dove con poco più di 1.500 compravendite, la flessione è stata del 4,3%. Se si guarda alle dimensioni a Milano il 18% del mercato è concentrato negli scambi di bilocali da 50 mq mentre a Palermo di comprano tagli grandi da oltre 115 metri quadri.

(Paola Dezza, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Il Sole24Ore.com - Casa24", 13 settembre 2017)



Immobili e condominio

■ Orti pensili sui tetti sempre più protagonisti della città moderna

Negli ultimi anni si è diffusa una nuova tendenza di ritorno alla terra, pur rimanendo in città per trovare un nuovo benessere psicofisico. Parliamo dell'urban farming, un modo di relazionarsi all'ambiente, d'incontrarsi in comunità, consumare alimenti rispettosi della salute, presente in molte città del mondo. Ma di che cosa si tratta? Nel denso contesto urbano, aree residuali di terreno vengono riconvertite in orti, che divengono poi punti di incontro sociale e danno luogo a una nuova forma di rigenerazione urbana. La comunità che si aggrega attorno a questi brani cittadini li trasforma in aree coltivabili per l'auto produzione alimentare. L'orizzontalità del terreno mette democraticamente tutti allo stesso livello facendo sì che lo scopo finale degli orti non sia la sola produzione agricola ma anche un metodo di aggregazione sociale. Gli orti urbani possono essere altresì l'occasione di utilizzare sistemi di coltivazione più controllati verso una produzione biologica.

In città dove gli spazi scarseggiano, le coltivazioni si stanno sviluppando verso l'alto andando a trasformare enormi superfici vuote perlopiù inutilizzate: i tetti piani.

Perché realizzare un orto pensile

Un orto sul tetto può avere differenti benefici:

- sociale, dove viene avviata la gestione di uno spazio comune;
- produzione biologica ortofrutticola a "Km 0" con conseguente risparmio economico settimanale di 20/30 € a famiglia;
- aumento dell'inerzia termica della copertura e conseguente miglioramento del rendimento energetico degli edifici con un abbassamento dei consumi energetici sia estivi - 3/4 C° in meno - che invernali;
- riduzione dell'afflusso delle acque piovane negli scarichi cittadini poiché il terreno degli orti assorbe elevate quantità di acqua piovana restituendola sotto forma di vapor acqueo;
- migliore qualità dell'aria quando gli agenti inquinanti vengono assorbiti dalle piante;

- ritorno alla biodiversità animale e vegetale;
- abbassamento delle temperature dell'ambiente circostante,
- miglioramento del valore estetico e commerciale dell'immobile;
- detrazioni fiscali del 65% per la realizzazione dell'orto pensile.

Quali fattori da prendere in considerazione in fase di realizzazione

Nella progettazione di un orto pensile bisogna prendere in considerazione vari fattori, tra cui la portata della struttura di coperture, il substrato del terreno, la scelta degli ortaggi, i permessi condominiali ecc.

La portata della struttura di copertura - Il carico del terreno umido su un tetto è di una certa rilevanza, per questo prima della realizzazione è meglio consultare un ingegnere civile per valutare il carico sostenibile della copertura. La portata minima della soletta deve risultare non inferiore a 300 kg/mq.

Il substrato di terreno - Lo spessore del substrato è variabile soprattutto in funzione del tipo di ortaggi che si prevede di coltivare. Solitamente per un orto avremo uno spessore di terreno di 25/35 cm. Per la tipologia di substrato si potrà optare per una combinazione di differenti terreni leggeri come corteccia, sabbia e argilla espansa, o terreni di origine vulcanica, comunemente utilizzati per il verde pensile che risultano più fertili e adatti alle pratiche agricole.

Gli ortaggi - La scelta della verdura o frutta da piantare dipende da fattori diversi quali: la disposizione del peso e del carico che è possibile applicare sul tetto, le zone di ombra e irraggiamento, l'esposizione ai venti. Solitamente è possibile comunque far crescere erbe di campo commestibili, lattughe, fagioli, piselli, zucchini, cetrioli, peperoni, melanzane, cavoli, pomodori.

L'impianto di irrigazione - È consigliabile realizzare un impianto di irrigazione a goccia in modo da non aver sprechi, possibilmente utilizzando un sistema di serbatoi di acqua piovana se la portata dei carichi del tetto lo permette. L'impianto di irrigazione e smaltimento acque dovrà essere attentamente studiato, infatti se non risulta adeguato a consentire un rapido smaltimento delle acque piovane - in relazione al numero di scarichi, la portata dello strato di drenaggio, la permeabilità del filtro o del substrato - può causare asfissia radicale e deperimento della vegetazione.

Sicurezza dell'area - È necessario recintare l'area con adeguate protezioni, in modo che né oggetti né persone possano cadere dall'edificio soprattutto a causa di forti venti. Per questo sarà opportuno consultare gli uffici tecnici comunali locali che forniranno le autorizzazioni necessarie e i regolamenti per la realizzazione di un orto pensile e delle sue recinzioni.

Permessi condominiali - Occorre avere il consenso del condominio se si vuole rendere pensile un terrazzo di proprietà di un solo condomino, mentre bisogna ripartire le spese tra tutti i proprietari nel caso di un giardino pensile su tetto condominiale.

Per avere ulteriori informazioni su norme e permessi prima di iniziare eventuali lavori si può contattare l'Aivep, l'Associazione italiana verde pensile.

La normativa di riferimento

La progettazione e la realizzazione di coperture a verde pensile hanno come riferimento tecnico e strategico due documenti ufficiali:

- la norma UNI 11235 "Istruzioni per la progettazione, l'esecuzione e la manutenzione di coperture a verde";

- le Linee guida ministeriali ISPRA 2012 "Verde pensile: prestazioni di sistema e valore ecologico" in cui vengono definiti i criteri delle fasi di realizzazione e manutenzione dei giardini

pensili, tenendo conto dei contesti climatici, dei contesti edilizi e della destinazione d'uso del prodotto finale.

(Paola Bettoni, II Sole 24ORE – Estratto da “Quotidiano del Condominio”, 4 ottobre 2017)

■ Il negozio partecipa alle spese per il portone

Il portone d'ingresso rappresenta il principale punto d'accesso allo stabile e ha la funzione di mettere in comunicazione le persone che vi abitano con l'esterno. L'articolo 1117 del Codice civile lo inserisce fra le parti comuni dell'edificio e, di conseguenza, salvo che un regolamento condominiale contrattuale non disponga diversamente, tutti i proprietari delle unità immobiliari sono tenuti a contribuire, in proporzione ai millesimi di proprietà in loro possesso, alle spese necessarie per il mantenimento e il suo corretto funzionamento.

Così, qualora sia necessario un intervento di manutenzione, ristrutturazione o la completa sostituzione del portone, l'assemblea di condominio è chiamata ad approvare la delibera con un numero di voti che rappresenti la maggioranza degli intervenuti e almeno la metà del valore dell'edificio. Se il guasto al portone automatizzato rischia di mettere a repentaglio la salute dei residenti, l'amministratore, che per l'articolo 1130, comma 1, numero 4) del Codice civile è tenuto a «compiere gli atti conservativi relativi alle parti comuni dell'edificio» può “scavalcare” l'assemblea e affidare di sua iniziativa l'incarico a un'impresa specializzata. L'articolo 1135, comma 2, prevede infatti che questi «(...) non può ordinare lavori di manutenzione straordinaria, salvo che rivestano carattere urgente, ma in questo caso deve riferirne nella prima assemblea».

Se non vi sono dubbi sull'iniziativa dell'amministratore, è più complicato capire il meccanismo di ripartizione delle spese. Nel caso in oggetto, il proprietario del locale commerciale è chiamato a contribuire alla spesa di riparazione del portone, pur dichiarando di non farne mai uso. L'articolo 1123 del Codice civile, che disciplina la ripartizione delle spese delle parti comuni, pur affermando che le stesse «(...) sono sostenute dai condòmini in misura proporzionale al valore della proprietà di ciascuno» dispone che «se si tratta di cose destinate a servire i condòmini in misura diversa, le spese sono ripartite in proporzione dell'uso che ciascuno può farne». È evidente che i proprietari delle unità immobiliari utilizzino il portone “in misura diversa” rispetto al proprietario del negozio, che accede ai suoi locali da un altro ingresso e, di conseguenza, quest'ultimo dovrebbe essere esentato dal pagamento delle spese.

Ma non è così. Sul punto, in passato la Cassazione (16 ottobre 1956, n. 3644) ha chiarito come «(...) i portoni d'ingresso devono ritenersi dei beni comuni a tutti i condòmini ai sensi dell'art. 1117 cod.civ. indipendentemente dal loro utilizzo e quindi tale presunzione vale per i condòmini la cui proprietà esclusiva è servita da ingresso indipendente». Qualche anno dopo la Suprema Corte (sentenza 15 novembre 1977, n.4986) ha ribadito che «(...) il portone d'ingresso dell'edificio costituisce proprietà comune tra tutti i condòmini, pertanto, la relativa spesa di manutenzione e ricostruzione spetta a ciascun condòmino in proporzione ai millesimi di proprietà».

In seguito, la Corte d'appello di Milano (sentenza 3 luglio 1992, Arch. locazioni 1993, 309) ha specificato che «(...) anche i proprietari di unità aventi accesso autonomo dalla strada debbono concorrere alle spese di manutenzione inerenti all'androne ed alle scale (nella specie: portone, moquette e passatoia dell'ingresso, nonché illuminazione dei servizi comuni) in quanto costituiscono elementi necessari per la configurazione stessa del fabbricato ed in quanto rappresentano strumenti indispensabili per il godimento e la conservazione delle strutture di copertura, cui tutti i condòmini sono tenuti per la salvaguardia della proprietà individuale e per la sicurezza dei terzi».

(Paola Bettoni, II Sole 24ORE – Estratto da “Quotidiano del Condominio”, 19 settembre 2017)

■ Affitti turistici, il 16 ottobre primo round con la ritenuta

Questa volta si fa sul serio. Entro il 16 ottobre, quasi sempre per la prima volta, gli «intermediari immobiliari» verseranno la ritenuta del 21% sui canoni lordi pagati, a partire dall'11 settembre scorso, dai loro clienti-inquilini ai clienti-proprietari per affitti brevi (sino a 30 giorni e stipulati a partire dal 1° giugno scorso). Un adempimento che di fatto sta slittando da mesi e sul quale pendono anche i ricorsi al Tar e al garante Antitrust da parte di Airbnb. Il primo appuntamento indicato dalla normativa (DI 50/2017, articolo 4) era, indubitabilmente, il 16 luglio per i canoni consegnati ai proprietari già nel mese di giugno. Ma l'applicazione dello Statuto del contribuente, che prevede il trascorrere di 60 giorni a partire dall'emanazione delle disposizioni, convenzionalmente individuate nel provvedimento delle Entrate pubblicato il 12 luglio 2017, fa sì che il primo giorno di applicazione della disciplina sia, appunto, lunedì 11 settembre 2017.

Cosa deve fare l'agente Sulle somme riversate ai locatori dall'11 settembre, quindi, l'intermediario deve operare la ritenuta. Ma il versamento delle ritenute al Fisco può avvenire entro il 16 ottobre. «Per i canoni incassati e versati in precedenza quindi - **spiega il neopresidente Fiaip Giambattista Baccarini** - al tavolo con gli operatori le Entrate hanno spiegato che non scatteranno sanzioni per il mancato adempimento». Per contratti di locazione breve si intendono quelli abitativi, stipulati a decorrere dal 1° giugno 2017 da persone fisiche, al di fuori dell'esercizio di attività d'impresa, di durata non superiore a 30 giorni, anche se prevedono la prestazione di servizi accessori di fornitura di biancheria e di pulizia dei locali, comprese le sublocazioni e le concessioni in godimento a terzi a titolo oneroso da parte del comodatario. Il versamento al proprietario deve quindi essere pari al 79% del canone lordo. A parte va fatta la fattura per il compenso dovuto all'intermediario. La formula ideale, con un canone lordo di 1.000 euro e una provvigione di 100 euro, sarebbe questa: effettuare la ritenuta di 210 euro; versare al proprietario 668 euro, indicando nella distinta la ritenuta effettuata e il dovuto di 100 euro per la provvigione e di 22 euro di Iva sulla stessa (inviando contestualmente o allegando la fattura di 100 euro + Iva del 22 per cento).

Imposta di soggiorno Dal 24 giugno 2017 (data di entrata in vigore della legge 96/2017, che ha convertito il DI 50/2017), il «soggetto che incassa il canone o il corrispettivo» dall'inquilino di qualunque contratto (anche non breve e anche se il locatore è un'impresa), oppure che «interviene nel pagamento dei predetti canoni o corrispettivi», è il «responsabile del pagamento» del «contributo di soggiorno», previsto solo per il Comune di Roma dall'articolo 14, comma 16, lettera e), decreto legge 31 maggio 2010, n. 78, e dell'eventuale «imposta di soggiorno», istituita dagli altri Comuni capoluogo di provincia, dalle unioni di Comuni e dai Comuni inclusi negli elenchi regionali delle località turistiche o città d'arte (articolo 4 del Dlgs 23/2011). Questi due soggetti (chi incassa e chi interviene nel pagamento) sono «responsabili del pagamento» e si presume che debbano effettuare il pagamento. Quindi il modello F24 di versamento e l'eventuale bollettino postale o conto corrente di partenza del bonifico (se previsti dalla delibera comunale) dovranno essere intestati a loro. Se l'ente sceglie il pagamento con F24, i codici tributo da utilizzare, sia per l'imposta che per il contributo di soggiorno, sono il 3936, il 3937 (interessi) e il 3938 (sanzioni), come da risoluzioni 74/E/2011 e 64/E/2017. Sia l'imposta che il contributo di soggiorno, comunque, continueranno a rimanere «a carico di chi alloggia nelle strutture ricettive del territorio», anche se il pagamento effettivo viene effettuato dall'intermediario o dal gestore del portale internet. Quindi l'imposta di soggiorno va chiesta per tempo dall'intermediario all'inquilino e tenuta ben distinta dal canone.

Agente o mandatario Rimangono alcuni aspetti importanti che l'agenzia delle Entrate, con il provvedimento previsto dalla legge di conversione del DI 50/2017 (legge 96/2017), dovrebbe affrontare. Uno riguarda la figura dell'intermediario: alcuni sostengono che quando si configura un rapporto di mandato con rappresentanza (in pratica a firmare il contratto in nome e per conto del proprietario è il mandatario) si sarebbe fuori dal perimetro degli «intermediari»

previsti dalla norma. Ma la definizione della legge appare molto ampia. Altro aspetto è quello di chi agisce in attività d'impresa e non più come privato: la legge ne delega alle Entrate l'individuazione. «I parametri - spiega Alessandro Cattelan, esperto fiscale di Fimaa - saranno con tutta probabilità i seguenti: frequenza annuale delle locazioni, numero degli immobili locati e tipologia dei servizi accessori con rinvio alla normativa regionale».

Come pagare con F24

01 | ILCASO

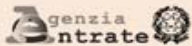
Il 19 settembre 2017, un turista francese ha pagato 1.000 euro a un intermediario immobiliare per l'affitto dal 19 settembre al 29 settembre 2017 per un appartamento a Roma, più contributo di soggiorno di 35 euro. L'intermediario ha fatto il bonifico al locatore in data 30 settembre 2017. Le parti hanno concordato che il locatore verserà la provvigione a parte, alla fine dell'anno

02 | LA RITENUTA

Il contributo di soggiorno è a carico del turista, mentre la ritenuta del 21% è a carico del locatore, anche se entrambi vengono pagati dall'intermediario. Per calcolare il 21% si devono togliere dai 1.000 euro i 35 euro di contributo di soggiorno, quindi, la ritenuta è di 202,65 euro (965 x 21%). Il bonifico dall'intermediario al locatore è stato di 762,35 euro

03 | IL VERSAMENTO AL FISCO

Il prossimo 16 ottobre 2017 l'intermediario pagherà con F24 sia la ritenuta di 202,65 euro (codice tributo 1919), sia i 35 euro di contributo di soggiorno (codice tributo 3936)

agenzia entrate  Mod. F24

MODELLO DI PAGAMENTO UNIFICATO

DELEGA IRREVOCABILE A: _____
 AGENZIA _____ PROV. _____
 PER L'ACCREDITO ALLA TESORERIA COMPETENTE

CONTRIBUENTE

CODICE FISCALE R S S M R O 2 5 C 6 3 B 2 0 7 X barare in caso di anno d'imposta non coincidente con anno solare

DATI ANAGRAFICI **ROSSI** nome **MARIO**

data di nascita 25/07/1963 sesso (M o F) _____ comune (o Stato estero) di nascita **TREVISO** prov. _____ prec. _____ **T V**

DOMICILIO FISCALE **TREVISO** prov. _____ **T V** via o numero civico **VIA MONARELLA 69**

CODICE FISCALE del coobbligato, erede, genitore, tutore o curatore fallimentare _____ codice identificativo _____

SEZIONE ERARIO

codice tributo	esecutore/regione/prov./meas. di	anno di riferimento	importi a debito versati	importi a credito compensati
1919	09	2017	202,65	
TOTALE A			202,65B	
				SALDO (A-B)
				202,65

SEZIONE IMU E ALTRI TRIBUTI LOCALI

codice ente/codice comune	base imponibile	anno di riferimento	importi a debito versati	importi a credito compensati
H501		2017	35,00	
TOTALE G			35,00H	
				SALDO (G-H)
				35,00

SEZIONE ALTRI ENTI PREVIDENZIALI E ASSICURATIVI

codice sede	codice ditta	c.c.	numero di riferimento	causale	importi a debito versati	importi a credito compensati
TOTALE I						L
						SALDO (I-L)

FIRMA

Mario Rossi

ESTREMI DEL VERSAMENTO (DA COMPILARE A CURA DI BANCA/POSTE/AGENTE DELLA RISCOSSIONE)

DATA: 16/10/2017

CODICE BANCA/POSTE/AGENTE DELLA RISCOSSIONE: _____

AGENZIA _____ CAB/SPORTELLO _____

Pagamento effettuato con assegno: bancario/postale circolare/vaglia postale

numero _____

importo / emesso su _____

cod. ABI _____ CAB _____

Autorizzo addebito su conto corrente codice IBAN: _____

firma _____

1° COPIA PER LA BANCA/POSTE/AGENTE DELLA RISCOSSIONE

LETTERA AL LOCATORE

Questo lo schema che l'intermediario immobiliare può seguire per comunicare al locatore le sue spettanze.

Al Sig....., locatore dell'immobile

- Canone lordo per il rapporto di locazione intercorso con ... per il periodo: €.....
- Ritenuta del 21% sul canone lordo: €.....
- Provvigione dovuta all'intermediario: €.....
- Iva 22% su provvigione: €.....
- Netto a pagare: €.....

Distinti saluti
Firma.....
In allegato: fattura n... per provvigioni dovute su locazione e copia dell'avvenuto bonifico

(Luca De Stefani, Saverio Fossati, *Il Sole 24ORE* – Estratto da “Norme e Tributi”, 9 ottobre 2017)

■ Pochi obblighi per chi è «locatore»

La ritenuta è un obbligo dell'intermediario e non del proprietario, tanto più se questi ha stipulato un contratto direttamente senza servirsi di intermediari. Anche quando l'inquilino è autorizzato a subaffittare la casa (diventando a sua volta locatore), i corrispettivi dei contratti brevi di sublocazione sono soggetti alla ritenuta (sempre che intervenga un intermediario), se siano stati stipulati dal 1° giugno 2017 in poi. Lo stesso vale per i corrispettivi dei contratti con cui il comodatario concede la casa a terzi a titolo oneroso. Il locatore, quindi, riceverà un canone al netto della ritenuta ma non dovrà fare assolutamente nulla sino alla prossima dichiarazione dei redditi, quando sceglierà se considerare la ritenuta a titolo d'imposta (la cedolare secca del 21 per cento) oppure a titolo d'acconto sull'Irpef dovuta (in alcuni casi può essere più conveniente), usandola nel conto generale dell'imposta dovuta. Entro febbraio 2018 il locatore riceverà dall'intermediario la Certificazione unica (Cu) con la distinta di versamenti e ritenute operati; ma anche se non la ricevesse i suoi obblighi di scelta resterebbero uguali. Per i canoni versati dall'intermediario senza ritenuta, cioè interi, a partire dal 1° giugno 2017 e per contratti stipulati a partire dalla stessa data, sarà il locatore stesso a dover fare i conti e a versare la cedolare (o l'Irpef) entro i termini (acconto a novembre e saldo a giugno), senza nessuna conseguenza.

(*Il Sole 24ORE* – Estratto da “Norme e Tributi”, 9 ottobre 2017)

■ Tassa Airbnb, si paga il 16 ottobre su canoni corrisposti dal 12 settembre

La «tassa Airbnb» trova i suoi contorni. Con la riunione di ieri (*NdR: 27 settembre 2017*) del tavolo Mef-Agenzia-operatori (agenzie e e portali immobiliari) sono stati definiti alcuni aspetti importanti, a cominciare dalla base imponibile su cui applicare la cedolare .

Giambattista Baccharini, da pochi giorni presidente della Fiaip (eletto in continuità con il presidente uscente Paolo Righi), al debutto nella sua veste ufficiale, spiega che «A conclusione di un percorso sono risolti tanti dubbi: la base imponibile è, per le Entrate, quella del canone dovuto al proprietario-cliente dall'agente immobiliare. Quindi la provvigione dell'agente va fatturata a parte e non trattenuta direttamente dal canone. Questo porrà un problema ai portali che trattengono le provvigioni da quanto versano al cliente, ma non alle agenzie».

Settimana prossima inizia la campagna informativa: ci sarà un provvedimento amministrativo dell'Agenzia che conterrà istruzioni dettagliate e le risposte alle domande delle associazioni. Troverà conferma ufficiale anche la tolleranza sulle ritenute che avrebbero dovuto essere versate dal 16 luglio in poi. La norma infatti prevede che l'intermediario (agenzia o portale) trattenga il 21% del canone incassato per contratti stipulati dal 1° giugno 2017, con cadenza mensile, il 16 del mese successivo all'incasso.

«Le Entrate, in conformità allo Statuto del contribuente, - spiega Baccharini - confermeranno la non applicabilità delle sanzioni sino all'11 settembre 2017, cioè 60 giorni dopo il provvedimento attuativo della norma (DI 50/2017). In sostanza non si sanziona chi non ha fatto la ritenuta su canoni incassati dal 1° giugno all'11 settembre. Inoltre, l'obbligo di versare la ritenuta scatta sugli importi incassati a partire dal 12 settembre 2017, relativi a contratti stipulati dal 1° giugno 2017, e questo è un importante riconoscimento delle richieste avanzate da Fiaip tre mesi fa». Il primo versamento sarà quindi effettuato il 16 ottobre 2017 e per il passato l'obbligo di pagare la cedolare resta sui proprietari, che adempiranno nel 2018.

Le Entrate prepareranno anche un video tutorial che verrà messo sul sito dell'Agenzia e su quelli degli operatori (il video è destinato anche ai clienti).

Daniele Mammani, consulente legale della Fimaa, ricorda che l'associazione è comunque favorevole alla disciplina che consente di pagare le tasse. «Oggi le Entrate sono state molto collaborative. È però rimasto aperto il problema del ricevimento, da parte dell'agente, dell'assegno del conduttore intestato al locatore, cui viene consegnato. Dato che l'agente "interviene" nel pagamento dovrebbe versare la ritenuta ma anticipandola di tasca propria: farsi intestare l'assegno è possibile solo se si è mandatari. Quindi la soluzione può essere solo quella di far pagare il conduttore con bonifico diretto al proprietario, così si è fuori dall'obbligo di ritenuta».

La soluzione dei contanti è praticabile (l'agente potrebbe facilmente trattenerne il 21 per cento) ma solo sino a 3mila euro. «L'agenzia - conclude Mammani - ha detto che ci penserà ma teme l'elusione, anche se l'agente poi manda l'elenco di tutti i contratti stipulati e quindi i controlli sarebbero facili».

(Saverio Fossati, Il Sole 24ORE – Estratto da "Norme e Tributi", 28 settembre 2017)

■ **Airbnb bussa al Tar contro la tassa sugli affitti brevi**

Si riaccende il confronto fra Airbnb e il Fisco italiano. Il tema è ancora quello del prelievo sugli affitti e dell'applicazione della ritenuta da parte degli intermediari. Come avevano annunciato all'inizio dell'estate, i vertici di Airbnb Italia hanno presentato ricorso al Tar del Lazio contro il provvedimento dell'agenzia delle Entrate n. 132395/2017 che detta le regole attuative della legge n. 96/2017 che ha istituito la "tassa" sugli affitti brevi. «In questa fase transitoria - spiegano da Airbnb - abbiamo ritenuto di dover procedere a questo passo, per noi formale, in attesa che presso il gruppo di lavoro al ministero dell'Economia si esplorino soluzioni più opportune».

Il riferimento è al tavolo tecnico che dal 6 settembre sta lavorando al Mef per cercare una soluzione a quelle che anche il viceministro Luigi Casero ha individuato come «difficoltà» dal

punto di vista tecnico. Durante la prima riunione il viceministro aveva, infatti, sottolineato «l'impegno a risolvere le problematiche operative sorte e a proporre possibili modifiche legislative che rendano l'intero settore più moderno e maggiormente proiettato alla crescita».

Paolo Righi, presidente degli agenti immobiliari Fiaip, spiega che le Entrate stanno lavorando a un tutorial da diffondere tra gli operatori per arrivare all'adempimento del 16 ottobre senza problemi. I vertici di Airbnb, che sta partecipando al lavoro del tavolo tecnico, ribadiscono «di volere essere al fianco del ministero per trovare una soluzione al passo coi tempi, efficace ma realizzabile». Allo stesso tempo, però, hanno deciso «in questa fase transitoria» di portare avanti il ricorso al Tar. Secondo la società, infatti, il provvedimento violerebbe la direttiva comunitaria n. 1535/2015 che prevede l'obbligo per gli Stati europei di informare la Commissione ogniqualvolta venga introdotta una regola tecnica relativa ai servizi della società dell'informazione: «vale a dire - si legge nella direttiva - qualsiasi servizio prestato normalmente dietro retribuzione, a distanza, per via elettronica e a richiesta individuale di un destinatario di servizi». Il ricorso di Airbnb potrebbe portare alla sospensione dell'efficacia del provvedimento impugnato, in attesa di un possibile annullamento. Questo significa, in pratica, che potrebbe saltare il versamento delle ritenute del 21% che gli operatori che gestiscono contratti e pagamenti del canone dovrebbero effettuare entro il 16 ottobre.

(Francesca Milano, Il Sole 24ORE – Estratto da "Norme e Tributi", 23 settembre 2017)



Immobili locazione e vendita

■ Proprietari e agenti immobiliari sperano nella cedolare affitti in legge di Bilancio

Confedilizia e **Fiaip** in vigile attesa ma con un po' di ottimismo sulla proroga della cedolare affitti con estensione anche alle locazioni commerciali. «Diamo atto alla maggioranza - si legge nel comunicato di Confedilizia - di aver accolto le istanze di Confedilizia in materia di cedolare secca sugli affitti. I dati contenuti nella nota di aggiornamento al Def dimostrano che la tassazione sostitutiva dei redditi da locazione ha dimezzato l'evasione tributaria nel settore abitativo e aumentato la tax compliance. Si deve, quindi, proseguire su questa strada. Il rinnovo dell'aliquota del 10% per i contratti a canone calmierato si impone per sostenere una tipologia di affitto che consente l'accesso alla casa da parte delle fasce sociali più deboli. L'introduzione, poi, di una cedolare anche per le locazioni non abitative, a partire da quelle dei negozi, restituirebbe redditività ad un investimento che l'ha del tutto persa, contribuendo a ridare fiato al commercio. Ora attendiamo il Governo».

A partire dall'introduzione della cedolare secca sugli affitti abitativi – ricorda Confedilizia – l'evasione tributaria (tax gap) è diminuita del 42% e la propensione all'inadempimento si è ridotta del 40%. In particolare, tra il 2010 ed il 2015 il tax gap è passato da 2,3 a 1,3 miliardi di euro, mentre la propensione al gap è scesa dal 25,3% al 15,3%.

Sulla stessa lunghezza d'onda la **Fiaip** (agenti immobiliari), che però è meno ottimista: ribadire l'obiettivo della cedolare secca nelle risoluzioni di maggioranza non è ancora sufficiente - dicono alla Fiaip - se non c'è una vera disponibilità da parte del Ministero dell'Economia e delle Finanze e del Governo, che al momento non si è manifestata nella cornice politica economica alla Legge di Bilancio illustrata ieri al Senato dal Ministro delle Economie e delle Finanze Pier Carlo Padoan. «L'estensione della cedolare secca per gli affitti commerciali - **spiega il neo presidente Gian Battista Baccarini** -, così come inserita nella risoluzione della maggioranza alla nota di aggiornamento del Documento di Economia e Finanza 2017, è una misura che chiediamo da anni per far ripartire il mercato immobiliare ed è un primo segnale da parte del Senato. Sarebbe, inoltre, un passo importante nel contrasto alla desertificazione commerciale delle nostre realtà urbane, per ovviare al degrado di molte città che hanno visto allontanare, sempre più, le attività produttive dai centri storici. Un intervento

che gli agenti immobiliari Fiaip chiedono ormai da tempo, insieme alla Confedilizia e che riteniamo fondamentale per rilanciare il mercato e il tessuto delle attività produttive e del terziario».

(Il Sole 24ORE – Estratto da “Quotidiano del Condominio”, 5 ottobre 2017)

■ **Alloggi sociali, riscatto dopo sette anni**

Il rent to buy, ovvero l'affitto con riscatto, è ora possibile anche per gli alloggi sociali, quelli che hanno ricevuto un contributo pubblico. Sono state, infatti, definite le regole che permettono di diventare proprietari di un alloggio di edilizia sociale dopo averlo abitato per almeno sette anni come inquilino. Le detta il decreto del ministero delle Infrastrutture e trasporti del 21 giugno scorso (pubblicato nella «Gazzetta ufficiale» del 7 agosto), che rende possibile attuare le previsioni dell'articolo 8 del DL 47/2014, il cosiddetto Decreto casa. Viene disciplinato quello che, con un'espressione inglese, è detto, appunto, rent to buy. È una soluzione che potrebbe aiutare a risolvere il problema della casa ai singoli e alle famiglie che non hanno risparmi sufficienti per pagare almeno quella parte del prezzo di acquisto non coperto dal mutuo (normalmente occorre anticipare almeno il 20 per cento). Il rent to buy per gli alloggi sociali ha anche un particolare trattamento fiscale.

Le condizioni L'alloggio può essere riscattato solo per diventare proprietari della prima casa. Questo significa che né l'inquilino che l'affitta in attesa di riscattarlo, né i suoi familiari devono già possedere, nel territorio della regione, un'altra casa considerata, dalla normativa statale e regionale, adeguata alle esigenze del nucleo familiare. Il decreto ministeriale dà facoltà all'inquilino di riscattare l'alloggio sociale dopo almeno sette anni di locazione. Gli si vuole, evidentemente, dare un po' di tempo per accumulare dei risparmi e ridurre anche l'importo del mutuo con cui finanziare l'acquisto. In ogni caso, l'opzione di riscatto va esercitata entro dieci anni dall'inizio della locazione.

Il ruolo della convenzione Le condizioni economiche dell'operazione sono definite con la convenzione che i proprietari degli alloggi, da affittare prima e vendere dopo, sottoscrivono con il Comune e con il contratto di locazione. Con la convenzione vengono stabiliti i livelli massimi del prezzo di cessione e di affitto degli alloggi. In genere, gli operatori economici che approntano l'offerta degli alloggi sociali ricevono un contributo pubblico, che riduce il costo della loro realizzazione e che in tutto o in parte viene trasferito alle persone che li prendono in affitto o li acquistano, pagando canoni e prezzi più bassi di quelli di mercato. Per gli alloggi ad affitto con riscatto realizzati con un contributo pubblico, la convenzione deve anche stabilire i termini e le modalità per la eventuale restituzione «da parte del beneficiario dello stesso, aggiornato a norma di legge, in relazione all'effettivo periodo di locazione». Nel testo della norma non è specificato, ma è implicito che per beneficiario debba intendersi l'inquilino, che, evidentemente, non dovrà restituire nulla se l'operazione si conclude con l'acquisto. Chi ha intenzione di prendere un alloggio a riscatto farà bene a leggere attentamente cosa c'è scritto al riguardo nella convenzione, per aver chiaro l'ordine di grandezza delle somme da restituire se, dopo il periodo di affitto, decide di non diventare proprietario. Con il contratto di locazione tra il proprietario dell'alloggio e il conduttore, viene stabilito anche il prezzo di vendita dell'alloggio, senza superare il tetto stabilito nella convenzione. Ma il prezzo non sarà quello che risulterà nel rogito di compravendita, in caso di riscatto. Il decreto stabilisce, infatti, che il prezzo riportato nel contratto sia rivalutato annualmente sulla base dell'indice Istat dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati. Al momento della sottoscrizione del contratto il prezzo finale è quindi ignoto al futuro potenziale acquirente. Di quanto aumenterà rispetto al prezzo indicato nel contratto, questo dipenderà dall'andamento dell'inflazione. Ad esempio, con l'inflazione annua al livello obiettivo della Bce del 2%, in sette anni il prezzo aumenterà di quasi il 15 per cento.

La composizione del canone Oltre all'aumento del prezzo occorre valutare anche l'importo del canone mensile che l'inquilino deve pagare negli anni di locazione e la sua ripartizione tra il canone d'affitto vero e proprio e quota parte da contabilizzare come anticipazione del prezzo

d'acquisto. Il contratto di locazione deve prevedere che quest'ultima quota non possa essere inferiore al 20% del canone. Significa, per semplificare, che ad un canone di 600 euro mensili occorre aggiungere 120 euro in conto prezzo. In sette anni fanno 10.800 euro: una cifra che fa fatica a compensare l'adeguamento del prezzo di vendita all'inflazione, anche se bassa.

(Raffaele Lungarella, Il Sole 24ORE – Estratto da "Norme e Tributi", 25 settembre 2017)

■ Ogni abitazione può sfruttare il regime di favore

Qualsiasi immobile trasformabile o destinabile ad alloggio sociale, comprese le pertinenze, può accedere ai contratti di locazione e di futuro riscatto. Lo precisa il Dm Infrastrutture del 21 giugno scorso. Quindi, anche a un alloggio inizialmente messo in vendita a prezzo di mercato, può essere applicata la disciplina del decreto, se il suo proprietario è disposto a trasformarlo in alloggio sociale.

Ma cos'è un alloggio sociale? A definirlo ci ha pensato, a suo tempo, sempre il ministero delle Infrastrutture con il Dm 22 aprile 2008. Gli alloggi sociali sono indirizzati a ridurre il disagio abitativo delle persone singole e delle famiglie che non possono permettersi di acquistare o affittare una casa a condizioni di mercato. Non sono, pertanto, destinati a tutti, ma solo a chi non supera i livelli di condizione economica stabiliti di volta in volta dalle Regioni. Il decreto del 2008 consente di destinare questi alloggi tanto alla proprietà quanto all'affitto, sia permanente sia a termine. In quest'ultimo caso la locazione non deve durare meno di otto anni.

Successivamente il decreto legge 47/2014 ha ridotto a sette anni la durata minima della locazione prima che l'alloggio possa essere riscattato. Le convenzioni che gli operatori economici devono sottoscrivere con i Comuni stabiliscono i livelli massimi dei canoni, che non possono superare quelli concordati, e dei prezzi di vendita. Affinché prezzi e canoni possano essere più bassi di quelli di mercato le imprese e le cooperative che offrono alloggi sociali ricevono contributi o agevolazioni pubbliche, quali erogazioni monetarie a fondo perduto, esenzioni fiscali, assegnazione di aree o immobili, fidejussioni di fondi di garanzia, agevolazioni di tipo urbanistico, mutui a tassi di interesse agevolati. Quasi sempre la costruzione di immobili di edilizia residenziale sociale, come anche di quella libera, viene finanziata dalle banche con la concessione di mutui.

Il decreto del Mit dello scorso giugno stabilisce che: «Prima della stipula del contratto di locazione e di futuro riscatto è necessario cancellare l'ipoteca sul bene oggetto del futuro riscatto. È possibile prevedere l'accollo del mutuo da parte del conduttore». Si può verosimilmente ritenere che molti acquirenti avranno necessità di ottenere un mutuo, e quindi si accolleranno una quota del mutuo ottenuto dall'operatore. Naturalmente il trasferimento del mutuo dall'impresa all'acquirente dipende esclusivamente da come la banca valuta il suo merito di credito: darà il via libera all'accollo solo se lo riterrà in grado di pagare le rate.

Difficilmente, però, un istituto di credito concede un finanziamento, per la costruzione di un nuovo palazzo o per ristrutturarne uno già esistente, senza accendere su di esso un'ipoteca, e in genere accetta solo quelle di primo grado. La previsione della cancellazione dell'ipoteca prevista dal decreto sull'affitto con riscatto potrebbe costituire un problema per gli operatori disponibili a realizzare queste operazioni. Probabilmente, la richiesta della cancellazione si propone di offrire alle famiglie interessate al riscatto alloggi liberi dal gravame di ogni diritto reale. Ma togliere l'ipoteca da un immobile non dipende dal debitore ma dal creditore, cioè dall'istituto di credito.

(Roberto Lugano, Il Sole 24ORE – Estratto da "Norme e Tributi", 25 settembre 2017)

■ **Il credito d'imposta matura solo all'atto dell'acquisizione**

Per i contratti di locazione e futuro riscatto degli alloggi disciplinati dal DI 47/2014 e ora dal decreto Infrastrutture 21 giugno 2017, gli articoli 5 e 6 di quest'ultimo provvedimento introducono un trattamento tributario che si differenzia da quello "classico", previsto per il cosiddetto rent to buy ordinario (regolato dall'articolo 23 del DI 133/2014). Per quest'ultima forma contrattuale, infatti, il legislatore e l'agenzia delle Entrate (circolare 4/E/2015) hanno disegnato una disciplina fiscale che, nell'ambito dell'imposizione diretta, per il concedente in regime d'impresa è così strutturata:

-alla quota di canone periodico riferibile al godimento dell'immobile si applica la disciplina riservata alle locazioni, per cui i canoni pattuiti sono imponibili in base al principio di competenza (con le consuete deroghe se l'immobile locato rientra nell'ambito dei cosiddetti "immobili patrimonio" di cui all'articolo 90 Tuir);

-alla quota di canone periodico qualificata come acconto prezzo viene riconosciuta una (temporanea) irrilevanza reddituale, con emersione di un ricavo (immobile merce) o di una plusvalenza (altre tipologie di immobili) in caso di esercizio dell'opzione di acquisto.

In ipotesi di mancato trasferimento dell'immobile, la restituzione degli acconti non rileva fiscalmente, mentre quelli trattenuti costituiscono componenti positivi del reddito d'impresa (anche Irap) secondo le consuete modalità. Queste regole vanno ovviamente adeguate (mantenendo lo stesso principio di fondo) se il concedente è un soggetto "privato", vale a dire non opera in regime d'impresa, fattispecie che, tra l'altro, per gli immobili abitativi rende generalmente possibile l'applicazione della cedolare secca.

Al contrario, nel caso di alloggio sociale di cui al decreto del 21 giugno scorso, l'intero corrispettivo di cessione si considera conseguito alla data di esercizio del diritto di riscatto da parte del conduttore, mentre in corso di locazione il canone concorre integralmente alla formazione del reddito (e della base imponibile Irap), anche per la quota relativa all'acconto prezzo. Tuttavia, nel caso di effettivo esercizio del diritto di riscatto, il locatore matura, tanto ai fini delle imposte sui redditi quanto dell'Irap, un credito d'imposta che ha due caratteristiche: si determina applicando alle quote maturate "in conto prezzo" (ma tassate come canoni) le aliquote Ires e Irap vigenti tempo per tempo durante la maturazione; può essere utilizzato in diminuzione dalle rispettive imposte dovute nel periodo d'imposta in cui è stipulata la vendita dell'immobile, con riporto dell'eventuale residuo (senza limiti temporali) nelle dichiarazioni successive.

Rispetto al rent to buy classico, quindi, il legislatore, anziché considerare irrilevanti fiscalmente gli acconti prezzo versati periodicamente sino alla chiusura (positiva o negativa) del contratto, ha in questo caso preferito apprezzare l'intero canone periodico come riferito alla locazione, salvo poi riconoscere un credito d'imposta in caso di esercizio effettivo del diritto di riscatto.

(Giorgio Gavelli, Il Sole 24ORE – Estratto da "Norme e Tributi", 25 settembre 2017)

Professione

■ **Studi di settore addio, arrivano 70 «pagelle» fiscali**

È ripartito in questi giorni il cantiere dei nuovi Indici sintetici di affidabilità fiscale con cui l'amministrazione finanziaria manderà in soffitta progressivamente 193 studi di settore per sostituirli con 150 Isa.

Oggi nella sede della Sose sarà il giorno di fiorai all'ingrosso, cartolerie (sempre all'ingrosso) e venditori al dettaglio di animali domestici. A chiudere la giornata arriverà il via libera ai nuovi Isa per chi commercia in apparecchi elettronici all'ingrosso e, per le manifatture, chi lavora la plastica, porte e finestre per l'edilizia e riparazione di prodotti di gomma. La road map per approvare i primi 70 indicatori di affidabilità è stata definita nel dettaglio. Prima della pausa estiva sono stati presentati alle associazioni di categoria e validati i primi 14 indicatori. Entro la fine del mese ne arriveranno altri 24 (compresi gli undici approvati dal 7 a oggi), a ottobre altri 13 e i restanti 21 saranno licenziati entro il 22 novembre prossimo. Il calendario dei lavori consente anche di definire la mappa delle categorie produttive interessate e che coinvolge in questa prima fase oltre un milione di partite Iva.

Per l'anno d'imposta 2017 saranno dunque 17 le nuove «pagelle fiscali» riferite al comparto servizi. Tra questi ci saranno parrucchieri e barbieri, riparazione di motocicli, carrozzieri e meccanici. Ma anche sale giochi e biliardo, mediatori immobiliari, il noleggio auto e mezzi di trasporto, autoscuole, villaggi turistici, stabilimenti balneari e tutta la ristorazione da quella ambulante a quella con somministrazione. Anche gli Agenti e i procacciatori di affari nei più disparati settori avranno il loro nuovo indice sintetico di affidabilità, così come i laboratori fotografici. Per le manifatture saranno 16 i nuovi indicatori e si va dalle calzature ai prodotti in gomma. Le pagelle dei professionisti riguarderanno circa 12 attività autonome ricomprese in nove Indicatori sintetici. Tra questi ci saranno gli amministratori di condominio, psicologi, fisioterapisti, agronomi, disegnatori grafici e tecnici, nonché gli studi legali. A chiudere il quadro ci sarà il commercio che assorbirà il 41% dei nuovi indicatori a partire dal commercio all'ingrosso di mobili, passando per il commercio di articoli sportivi, giochi, tappeti, tessuti e tanto altro, fino alla vendita dei computer.

L'obiettivo è quello di mandare in soffitta i vecchi studi di settore in tre anni con la possibilità, non dichiarata ufficialmente, ma auspicata a più riprese di chiudere il passaggio ai nuovi Isa in soli due anni. Come ha ricordato ieri lo stesso direttore dell'agenzia delle Entrate, Ernesto Maria Ruffini, in audizione davanti alla commissione bicamerale per le semplificazioni, gli Indicatori sintetici di affidabilità consentiranno in breve tempo a circa 4 milioni di partite Iva di avere un riscontro trasparente della correttezza dei propri comportamenti fiscali, attraverso una nuova metodologia statistico-economica che stabilirà il loro grado di affidabilità/compliance su una scala da 1 a 10. I contribuenti che risulteranno "affidabili" avranno accesso a un regime premiale che, nel migliore dei casi, può concedere l'esclusione dagli accertamenti basati sulle presunzioni semplici.

In sostanza gli indicatori prendono in considerazione la plausibilità dei ricavi, del valore aggiunto e del reddito, l'affidabilità dei dati dichiarati e le cosiddette anomalie economiche. Dalla media di questi indicatori emergerà un punteggio da 1 a 10 che, nei fatti, rappresenterà il posizionamento di ogni contribuente in termini di affidabilità dei suoi comportamenti fiscali. Rispetto agli studi di settore il campione di regressione è basato sulle imprese presenti in banca dati dal 2008 al 2015. Si guarderà dunque agli ultimi 8 anni il che consentirà, ad esempio di rottamare definitivamente anche i correttivi congiunturali da sempre predisposti ex post rispetto agli studi interessati.

(Giovanni Parente, Marco Mobili, Il Sole 24ORE – Estratto da "Primo Piano", 13 settembre 2017)

Rassegna di normativa

(G.U. 6 ottobre 2017, n. 234)

MINISTERO DELL'ISTRUZIONE, DELL'UNIVERSITA' E DELLA RICERCA

DECRETO 20 luglio 2017

Ripartizione delle risorse, relative all'annualità 2016 e 2017, destinate all'attuazione di interventi di adeguamento strutturale ed antisismico degli edifici del sistema scolastico, nonché alla costruzione di nuovi immobili sostitutivi degli edifici esistenti. (Decreto n. 511).

(G.U. 12 settembre 2017, n. 213)

DECRETO LEGISLATIVO 9 agosto 2017, n. 135

Norme di attuazione dello Statuto speciale della Regione autonoma Friuli-Venezia Giulia concernenti il trasferimento di un'area dell'ex Caserma Reginato sita nel Comune di Udine.

(G.U. 15 settembre 2017, n. 216)

MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI

DECRETO 1 agosto 2017

Fondo destinato agli inquilini morosi incolpevoli - Riparto annualità 2017.

(G.U. 15 settembre 2017, n. 216)

MINISTERO DELLA DIFESA

DECRETO 24 luglio 2017

Trasferimento dal patrimonio indisponibile al patrimonio disponibile dello Stato di taluni alloggi di servizio non più funzionali ai fini istituzionali delle Forze armate.

(G.U. 26 settembre 2017, n. 225)

MINISTERO DELLA DIFESA

COMUNICATO

Passaggio dal demanio ai beni dello Stato di un immobile denominato «Aliquota Aeroporto di Ravenna», in Ravenna.

(G.U. 26 settembre 2017, n. 225)

MINISTERO DELLA DIFESA

COMUNICATO

Passaggio dal demanio ai beni dello Stato di un immobile denominato «Ex Batteria Lamba Doria», in Siracusa

(G.U. 26 settembre 2017, n. 225)

MINISTERO DELLA DIFESA

COMUNICATO

Passaggio dal demanio al patrimonio dello Stato di un immobile, in Doberdò del Lago

(G.U. 27 settembre 2017, n. 226)

MINISTERO DELLA DIFESA

COMUNICATO

Inserimento, nell'elenco degli alloggi da alienare di alcuni alloggi in Rimini e Ciampino

(G.U. 27 settembre 2017, n. 226)

ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA

COMUNICATO

Indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati, relativi al mese di agosto 2017, che si pubblicano ai sensi dell'art. 81 della legge 27 luglio 1978, n. 392 (Disciplina delle locazioni di immobili urbani), ad ai sensi dell'art. 54 della legge del 27 dicembre 1997, n. 449 (Misure per la stabilizzazione della finanza pubblica).
(G.U. 2 ottobre 2017, n. 230)

ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA

COMUNICATO

Indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati, relativi al mese di aprile 2017, che si pubblicano ai sensi dell'art. 81 della legge 27 luglio 1978, n. 392 (Disciplina delle locazioni di immobili urbani), ed ai sensi dell'art. 54 della legge del 27 dicembre 1997, n. 449 (Misure per la stabilizzazione della finanza pubblica).
(G.U. 2 ottobre 2017, n. 230)

MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI

DECRETO 4 agosto 2017

Individuazione delle linee guida per i piani urbani di mobilità sostenibile, ai sensi dell'articolo 3, comma 7, del decreto legislativo 16 dicembre 2016, n. 257.
(G.U. 5 ottobre 2017, n. 233)

Rassegna di giurisprudenza



Immobili: condominio

■ Corte di cassazione – Sentenza 21 settembre 2017, n. 21966

L'amministratore nominato dal tribunale rende conto del suo operato solo all'assemblea

In tema di condominio negli edifici, il decreto emesso ai sensi dell'articolo 1129, primo comma, del Cc ha a oggetto esclusivamente la nomina dell'amministratore da parte del tribunale, in sostituzione dell'assemblea che non vi provvede, senza che però muti la posizione dell'amministratore stesso, il quale, benché designato dall'autorità giudiziaria, instaura con i condomini un rapporto di mandato e non riveste la qualità di ausiliario del giudice. Quindi, secondo la Cassazione che si è espressa con la sentenza 21 settembre 2017 n. 21966, l'amministratore nominato dal tribunale deve rendere conto del suo operato soltanto all'assemblea, e la determinazione del suo compenso rimane regolata dall'articolo 1709 del Cc.

L'importanza dell'avviso di convocazione dell'assemblea - La Suprema corte è tornata a ribadire l'importanza dell'avviso di convocazione dell'assemblea condominiale, avendo la finalità di far conoscere ai convocati, sia pure in termini non analitici e minuziosi, l'oggetto dei temi da esaminare, al fine di consentire loro di partecipare consapevolmente alla relativa deliberazione.

Ne deriva che, al fine di soddisfare adeguatamente il diritto di informazione dei condomini, non è necessario allegare all'avviso anche i singoli importi dei preventivi richiesti, come pure la documentazione relativa all'approvazione del consuntivo di spese, dal momento che, per assolvere agli oneri di specificità dell'ordine del giorno, basta indicare la materia su cui deve vertere la discussione e la votazione, mentre costituisce onere per il condomino, ove intenda avere a disposizione i dati specifici e la documentazione relativa alla materia su cui dovrà decidere, attivarsi per visionarla presso l'amministratore stesso ed eventualmente farsene rilasciare copie a proprie spese.

(Mario Piselli, Il Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24, 5 ottobre 2017)

■ Tribunale di Milano - Sentenza 22 giugno 2017

Leasing, il locatario resta estraneo al condominio

Appartamento locato, è sempre il condomino quello tenuto al pagamento degli oneri condominiali.

Il pagamento degli oneri di gestione compete esclusivamente al proprietario dell'immobile in condominio, in considerazione del fatto che in materia condominiale risulta inapplicabile il principio dell'apparenza del diritto.

Conseguentemente, il condominio per la riscossione degli oneri condominiali non può rivolgersi al conduttore del locale in condominio o a chi occupa l'appartamento senza esserne il proprietario, non avendo nei loro confronti azione diretta. Ferma restando la possibilità per il condòmino di rivalersi sul conduttore che non vi abbia provveduto direttamente, in virtù degli accordi intercorsi con il contratto di locazione ai quali, in ogni caso, il condominio rimane estraneo.

Tanto ha stabilito il Tribunale di Milano nella sentenza pubblicata in data 22 giugno 2017. A seguito di ingiunzione di pagamento per spese condominiali approvate in assemblea, una società condòmina proponeva opposizione evidenziando come gli appartamenti di proprietà fossero stati concessi in locazione finanziaria (leasing) a un terzo soggetto tenuto al pagamento in virtù di specifica clausola contrattuale.

Ricorda il Tribunale che «con riferimento al pagamento degli oneri di gestione condominio, è principio fermo in giurisprudenza che tale obbligazione grava unicamente sul proprietario dell'unità abitativa condominiale e non già su colui il quale possa apparire tale. In ipotesi siffatte, invero, in alcun modo può farsi applicazione del principio dell'apparenza del diritto, in quanto essenzialmente strumentale ad esigenze di tutela dell'affidamento del terzo in buona fede (Cass. civ., Sez. II, 12/01/2011, n. 574; Cass. civ., Sez. II, 25/01/2007, n. 1627), con la conseguenza che il condominio può far valere le sue ragioni creditorie relativamente al pagamento degli oneri condominiali esclusivamente nei confronti di un condòmino e non già nei riguardi del conduttore o comunque di chi occupa l'appartamento senza esserne il proprietario, non avendo nei suoi confronti azioni dirette. (Cass. civ., Sez. II, 24/06/2008, n. 17201; Cass. civ., Sez. II, 03/08/2007, n. 17039)».

Conseguentemente, debitore per i contributi concernenti i beni e i servizi comuni è il «proprietario e condòmino e potrà rivalersi sul conduttore che non vi abbia provveduto direttamente, secondo gli accordi convenuti con il contratto di locazione (Cass. civ. Sez. II, 09/12/2009, n. 25781). Pattuizioni contrattuali, quali quelle risultanti in atti, che non rilevano per il Condominio che è rimasto ad esse estranee».

Peraltro, al caso di specie, non risulta neppure applicabile «la norma specificamente dettata per i rapporti tra nudo proprietario ed usufruttuario, attesa la natura di diritto reale di quello facente capo a quest'ultimo, contrariamente a quello, meramente obbligatorio, scaturente dal contratto di leasing a favore dell'utilizzatore del bene locato».

Chiusura totale, quindi, a ogni ipotesi di deviazione dalla via dettata dal Codice civile.

Anche gli importi fissati nelle delibere non si toccano, perché, spiega il Tribunale, non risultano impugnate, giudizialmente o stragiudizialmente, né tanto meno risultano sospese o revocate, pertanto, le stesse continuano a spiegare la loro efficacia esecutiva. Attenzione quindi, al condòmino che tergiversa nei pagamenti: «la delibera con cui sia stato approvato il piano di riparto dei contributi condominiali, costituisce titolo di credito del condominio e di per sé prova l'esistenza del credito ed essa legittima pertanto, non solo la concessione del decreto ingiuntivo ma anche la condanna del condòmino a pagare le somme nel giudizio di opposizione che proponga contro tale decreto». Anzi, nel procedimento di opposizione al decreto ingiuntivo «il Giudice deve limitarsi a verificare la perdurante esistenza ed efficacia delle relative delibere assembleari (...), senza poter sindacare, in via incidentale, la loro validità, essendo questa riservata al Giudice davanti al quale dette delibere possano essere impugate».

(Paolo Accoti, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 3 ottobre 2017)

Immobili: vendita e locazione

■ Corte di cassazione – Ordinanza 27 settembre 2017, n. 22647

Il recesso dal contratto di locazione richiede la forma scritta

Il contratto di locazione ad uso abitativo, soggetto all'obbligo di forma scritta ai sensi dell'art. 1, comma 4, della l. n. 431 del 1998, deve essere risolto con comunicazione scritta, non potendo, in questo caso, trovare applicazione il principio di libertà delle forme, che vale solamente per i contratti in forma scritta per volontà delle parti e non per quelli per i quali la forma scritta sia prescritta dalla legge ad substantiam.

Questo il principio di diritto affermato dalla Corte di Cassazione con l'ordinanza n. 22647 del 27 settembre 2017.

Il caso – La locatrice aveva ottenuto un decreto ingiuntivo nei confronti della co-conduttrice dell'immobile, per il pagamento di alcuni canoni richiesti a seguito del recesso senza preavviso di quest'ultima. L'inquilina aveva proposto opposizione al decreto ingiuntivo, sostenendo di aver preavvisato oralmente la proprietaria della sua intenzione di recedere il contratto di locazione e che, d'accordo con la stessa, aveva anche individuato il nominativo di un'altra persona che avrebbe preso il suo posto. Il Tribunale di Napoli accoglieva l'opposizione; la decisione veniva confermata anche dalla Corte d'Appello, che dava ragione alla conduttrice.

Per la locatrice, però, quel recesso del contratto è nullo perché privo della forma scritta; proponeva dunque ricorso in Cassazione che, con la sentenza in commento, ha accolto le sue ragioni.

La forma scritta ad substantiam – I Giudici di Piazza Cavour ricordano anzitutto che il contratto di locazione ad uso abitativo stipulato senza la forma scritta è affetto da nullità assoluta, rilevabile da entrambe le parti e d'ufficio dal giudice, attesa la ratio pubblicistica del contrasto all'evasione fiscale (Cass. S.U., n. 18214/2015; Cass. civ. n. 14364/2016).

Anche la risoluzione richiede la forma scritta - Ciò premesso, la Suprema Corte ribadisce che la risoluzione consensuale di un contratto può avvenire anche con una manifestazione tacita di volontà, salvo che per il contratto da risolvere non sia richiesta la forma scritta ad substantiam. Ne consegue che, essendo il contratto di locazione da risolvere soggetto all'obbligo della forma scritta ad substantiam, anche la risoluzione consensuale dello stesso richiede la stessa forma scritta, secondo il principio di diritto riportato all'inizio, ripetutamente affermato in giurisprudenza (Cass. civ. n. 3245/2012; n. 25126/2006).

Da qui le conclusioni della Suprema Corte: nel caso in esame, il patto dedotto dalla conduttrice, secondo la quale essa si sarebbe accordata oralmente con la locatrice circa la rinuncia al preavviso di recesso in forma scritta previsto dal contratto, è nullo. Pertanto, la sentenza va cassata con rinvio ad altra sezione della Corte d'Appello, che dovrà decidere la controversia applicando il principio di diritto affermato dalla Cassazione.

(Giuseppe Donato Nuzzo, Il Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24", 2 ottobre 2017)

■ Corte di cassazione – Sentenza 19 settembre 2017, n. 21632

Restano valide tutte le clausole del regolamento accettato con il rogito

L'ampiamiento di una scala condominiale, finalizzata all'installazione di un ascensore, ha privato un'unità immobiliare del proprio accesso sulla via pubblica. È questo il problema che ha portato, dopo i vari gradi di giudizio, all'ordinanza della Cassazione 21632 del 2017, depositata ieri.

In prima istanza, il Tribunale aveva rigettato la domanda di una società la quale aveva citato a comparire in giudizio il proprio condominio, in seguito all'acquisto di una porzione immobiliare posta al piano terra di un fabbricato priva di accesso alla pubblica via. Questa interclusione era stata determinata dall'ampliamento di una scala condominiale compiuto dal condominio alla fine degli anni "ottanta". Una interclusione determinata dalla circostanza che la società aveva alienato a terzi un'ulteriore porzione dotata di accesso alla pubblica via ma non gravata da servitù di passaggio a favore dell'unità attrice. La società chiedeva di accertare e dare atto dell'illiceità dell'intervento operato dal condominio sul bene comune e conseguentemente far ordine a quest'ultimo di ripristinare a sua cura e spese lo status originario, così da ricostituire l'accesso alla sua proprietà.

Anche il giudizio in secondo grado risultava negativo, in quanto, per la Corte d'Appello, dalla scrittura privata autenticata di compravendita del 18.2.1983, intercorsa tra l'originaria proprietaria dell'intero stabile e la immobiliare, si desumeva che la venditrice si riservava il diritto di procedere in forza di formali concessioni edilizie all'esecuzione dei lavori di ristrutturazione e di frazionamento dello stabile, con facoltà di apportare modifiche e variazioni alla consistenza degli enti e servizi comuni, nonché con facoltà di provvedere alla installazione di due ascensori al servizio dell'intero stabile, il tutto senza corresponsioni di indennità o compenso alcuno agli altri condòmini e fermo l'obbligo di non addebitare spese e di non arrecare alcun pregiudizio alla attuale struttura degli enti. L'acquirente, a sua volta, aveva accettato, con obbligo di osservazione, il regolamento condominiale.

Contro tale sentenza la società in questione poneva ricorso, motivandolo con il fatto che la proprietaria dell'immobile si riservava il diritto di apportare modifiche a due condizioni: il conseguimento di formali concessioni edilizie per i lavori da eseguire e che queste non fossero di pregiudizio per la porzione immobiliare alienata nel 1983.

Per la Cassazione, la Corte d'Appello ha ineccepibilmente affermato che il regolamento di condominio, predisposto dall'originario unico proprietario dell'intero edificio, era stato accettato e regolarmente trascritto nei registri immobiliari, assumendo, perciò, carattere convenzionale e vincolando tutti i successivi acquirenti non solo con riferimento alle clausole che disciplinano l'uso o il godimento dei servizi o delle parti comuni, ma anche a quelle che restringono i poteri e le facoltà dei singoli condòmini sulle loro proprietà esclusive. Nessuna pretesa, quindi, poteva vantare l'appellante principale, rispetto ad una compressione delle sue facoltà d'uso di enti comuni.

La Cassazione ha, perciò, rigettato il ricorso, condannando la ricorrente a rimborsare al condominio le spese del giudizio di legittimità, liquidate in euro 5.200,00, di cui euro 200,00 per esborsi, oltre rimborso forfetario delle spese generali nella misura del 15%, i.v.a. e cassa come per legge.

(Valeria Sibilio, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 20 settembre 2017)

■ **Corte di cassazione – Ordinanza 20964/2017**

Anche se l'immobile è abusivo la conduttrice deve versare i canoni per la locazione commerciale

In occasione di un contratto di cessione di quote, due società stipulavano al di fuori di tale accordo, un autonomo contratto di locazione commerciale di immobile. L'immobile, risultato abusivo e pertanto inagibile per il godimento, portava l'impresa conduttrice a citare in giudizio la locatrice per ottenere la risoluzione del contratto di cessione di quote per grave inadempimento della cedente/locatrice, sulla base del fatto che se la cessionaria avesse conosciuto anzitempo lo stato di abusività in cui versava l'immobile, non avrebbe concluso l'accordo di cessione delle quote.

I giudici di merito rigettavano le pretese attoree, in quanto ritenevano la domanda mancante

della prova dell'errore essenziale inficiante il consenso dell'attrice stessa (cessionaria) in relazione alla cessione delle quote, né secondo i giudici l'abusività dell'immobile poteva rivestire carattere essenziale dell'errore suddetto, stante il fatto che, avendo le parti concluso un contratto di locazione autonomo rispetto a quello di cessione delle quote, facendo espressa menzione di tale decisione condivisa nello stesso preliminare della cessione delle quote, non poteva ritenersi che l'immobile rientrasse nel complesso dei beni e dei diritti ceduti. La società cessionaria ricorreva quindi in Cassazione, considerando che tra il contratto di locazione commerciale di immobile e la cessione delle quote doveva rinvenirsi un collegamento funzionale, disatteso dall'interpretazione dei giudici di merito.

La Corte di Cassazione, intervenuta sul caso con l'ordinanza n.20964/2017, ha chiarito che sebbene si volesse supporre l'esistenza di un collegamento funzionale tra i due contratti, questi resterebbero comunque soggetti alla disciplina normativa relativa al proprio schema negoziale; ricorda inoltre la Corte che è oramai condiviso dai giudici di legittimità, il fatto di ritenere valido il contratto di locazione avente ad oggetto un immobile privo dei requisiti commerciabilità (abusivo o anche privo del certificato di agibilità), in quanto tali vizi non incidono sulla liceità dell'oggetto del contratto o della causa del contratto, né tale nullità può essere fatta valere in base all'art.40, legge n.47/1985, in quanto la suddetta disciplina è relativa solo a vicende negoziali con effetti reali. Ricorso rigettato dunque. Alla cessionaria/conduttrice non resta altro che versare i canoni di locazione, anche se l'immobile è abusivo.

(Il Sole24ORE – Estratto da “Tecnici24”, 19 settembre 2017)

■ **Corte di cassazione – Sezione VI Civile - Ordinanza 14 settembre 2017, n. 21353**

All'agenzia immobiliare spetta il compenso

Se da un lato è aumentata la percentuale di potenziali compratori che si rivolgono ad un'agenzia immobiliare per acquistare casa, dall'altro il costo della transazione rimane uno dei motivi di diffidenza verso questo settore, nonostante le provate capacità di mediazione e, a volte, pedagogiche degli agenti. Il diritto al compenso della società mediatrice è stato al centro del caso che ha coinvolto una società esercente nell'attività di intermediazione immobiliare la quale, nel febbraio 2003, riceveva da una signora la proposta irrevocabile di acquisto di una porzione immobiliare condominiale, pattuendo ai fini dell'opera di intermediazione la corresponsione del compenso di euro 7.230,00. La società in questione comunicava, a mezzo raccomandata, l'accettazione della proposta da parte del proprietario dell'immobile. Proposta che, con telegramma inoltrato sia alla società che al proprietario, la signora revocava.

La suddetta società, ricorrendo in primo grado, chiedeva l'ingiunzione alla signora per il pagamento di euro 7.230,00 oltre gli interessi e le spese di procedura monitoria. All'esito dell'istruzione probatoria il tribunale accoglieva l'opposizione della signora, revocando l'ingiunzione e condannando la società alle spese di lite. L'appello proposto da quest'ultima vanificava la sentenza di primo grado, confermando il decreto ingiuntivo e condannando l'appellata a restituire all'appellante la somma di euro 9.500,00, ricevuta in esecuzione della sentenza di primo grado, nonché a rimborsare a controparte le spese del doppio grado. L'ultimo esame di giudizio confermava la sentenza di secondo grado, ritenendo i motivi di ricorso della signora o inammissibili o privi di fondamento.

In particolare, la Cassazione (ordinanza 21353/2017) ha spiegato che, in tema di contratto di mediazione, l'affare - da intendersi nel senso di qualsiasi operazione economica generatrice di un rapporto obbligatorio - deve ritenersi concluso, per effetto della “messa in relazione” da parte del mediatore, quando si costituisca un vincolo giuridico che abiliti ciascuna delle parti ad agire per l'esecuzione specifica del negozio o per il risarcimento del danno. Su tale scorta la Cassazione ha ribadito che la ricorrente ha ricevuto comunicazione telefonica dell'accettazione della sua proposta in data antecedentemente la scadenza del termine di efficacia. La responsabilità precontrattuale - la quale presuppone che il contratto non sia stato concluso e comunque non validamente concluso - può configurarsi tanto in relazione al processo formativo del contratto quanto in rapporto alle semplici trattative, per cui se lo svolgimento di queste

ultime è tale da determinare un affidamento sulla conclusione del contratto, la parte che violi l'obbligo di comportarsi secondo buona fede è tenuto nei confronti della al risarcimento del danno.

La Cassazione ha, perciò, rigettato il ricorso, condannando anche la ricorrente a rimborsare alla società le spese del giudizio di legittimità, liquidate nel complesso in euro 1.700,00, di cui euro 200,00 per esborsi, oltre rimborso forfetario delle spese generali nella misura del 15%, I.V.A. e cassa come per legge.

(Valeria Sibilio, Il Sole24ORE – Estratto da “Quotidiano del Condominio”, 18 settembre 2017)

■ Corte di cassazione – Sentenza 4 settembre 2017, n. 20707

Preliminare di vendita. Per l'immobile senza concessione edilizia si rimedia con il rogito

Nella vendita dell'immobile privo della concessione edilizia, la nullità si configura solo per il contratto che ha effetti traslativi e non per il preliminare, che ha solo efficacia obbligatoria. In sede di rogito, si può infatti rimediare rendendo la dichiarazione necessaria o producendo i documenti sulla regolarità urbanistica, la concessione in sanatoria o la domanda di oblazione con i due primi versamenti.

Questo il principio di diritto che si ricava dalla sentenza n. 20707 del 4 settembre 2017 della seconda sezione civile della Corte di Cassazione.

Il fatto – Il promissario acquirente agiva in giudizio per ottenere la nullità del preliminare relativo ad un immobile ad uso abitativo, in quanto i promittenti venditori non avevano adempiuto, come promesso, alle spese inerenti la domanda di sanatoria del fabbricato, presentata tardivamente e solo per una parte dell'immobile. I convenuti si difendevano evidenziando che l'acquirente era consapevole della parziale abusività dell'immobile e del mancato esito della pratica di condono al momento della sottoscrizione del contratto. Chiedevano, in via riconvenzionale, la risoluzione del preliminare per inadempimento, non avendo l'acquirente pagato la terza rata del prezzo.

Tribunale prima e Corte d'Appello, poi, hanno accolto la domanda riconvenzionale, dichiarando il contratto risolto per inadempimento del promissario acquirente. Decisione confermata dalla Cassazione, che ha ritenuto non configurabile la nullità del preliminare per abusività dell'immobile.

Secondo gli Ermellini, infatti, al preliminare di immobili stipulato dopo l'entrata in vigore della L. n. 47/1985 non è applicabile la sanzione della nullità, prevista dall'art. 15 della L. n. 10/1977, in relazione agli atti giuridici aventi ad oggetto unità edilizie costruite in assenza di concessione, essendo stata detta disposizione interamente sostituita da quelle di cui al capo primo della citata legge n. 47.

D'altra parte, per costante giurisprudenza, la sanzione della nullità prevista dall'art. 40 della L. n. 47/1985, con riferimento a contratti relativi ad immobili privi della necessaria concessione edificatoria, trova applicazione nei soli contratti con effetti traslativi e non anche con riguardo ai contratti con efficacia obbligatoria, quale appunto il preliminare di vendita. In quest'ultimo caso, infatti, “ben può essere resa la dichiarazione, o prodotta la documentazione relative alla regolarità dell'edificazione, all'eventuale concessione in sanatoria o alla domanda di oblazione e ai relativi primi due versamenti, all'atto della stipula del definitivo contratto traslativo, ovvero in corso di giudizio e prima della pronuncia della sentenza ex art. 2932 c.c., che tiene luogo di tale contratto”.

Nel caso di specie – conclude la Suprema Corte – non è possibile darsi inadempimento dei promittenti venditori: “sia perché della (parziale) abusività dell'immobile la promissaria

acquirente era perfettamente a conoscenza sin dal momento della stipula del preliminare, sia perché detta situazione edilizia non precludeva la possibilità di rogare l'atto definitivo, essendosi di fronte, sotto il profilo della tipologia dell'abuso, ad un vizio di regolarità urbanistica non oltrepassante la soglia della parziale difformità".

(Il Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24", 12 settembre 2017)



Professione

■ Tribunale di Treviso - Sentenza 8 giugno 2017, n. 1313

Agenti immobiliari, basta l'iscrizione alla Camera di commercio

Dopo la soppressione del ruolo degli agenti di affari in mediazione, il diritto alla provvigione spetta solo ai mediatori iscritti nei registri delle imprese o nei repertori delle Camere di commercio. Lo ricorda il Tribunale di Treviso (giudice Cambi) nella sentenza 1313 dello scorso 8 giugno.

Il contenzioso

Il giudizio è stato promosso da due mediatrici, che hanno chiesto la condanna dei convenuti, alienante e acquirente di un immobile, al pagamento di 15mila euro a titolo di provvigione per l'attività prestata per la vendita del bene. I convenuti hanno eccepito che le ricorrenti non avevano dimostrato di essere iscritte nel ruolo dei mediatori e che quindi l'acquisto dell'immobile era avvenuto senza alcuna mediazione.

La sentenza

Il tribunale respinge, innanzitutto, la prima eccezione. Il giudice ricorda che l'articolo 73 del decreto legislativo 59/2010 ha soppresso il ruolo degli agenti di affari in mediazione istituito dall'articolo 2 della legge 39/1989 ma non ha abrogato l'articolo 6 della stessa legge 39, per cui «hanno diritto alla provvigione soltanto coloro che sono iscritti nei ruoli» degli agenti. Questa disposizione va «interpretata - prosegue il tribunale, citando la sentenza 762/2014 della Cassazione - nel senso che, anche per i rapporti di mediazione sottoposti alla normativa prevista dal decreto legislativo 59/2010, hanno diritto alla provvigione solo i mediatori che siano iscritti nei registri delle imprese o nei repertori tenuti dalla Camera di commercio». Si tratta dell'iscrizione regolata dal comma 3 dell'articolo 73 del decreto legislativo 59/2010, a cui procede la Camera di commercio dopo la segnalazione, da parte dell'interessato, di inizio dell'attività di mediazione. Le attrici avevano dimostrato di essersi iscritte nel ruolo dei mediatori (una nel 1999, l'altra nel 2006), sicché, conclude il tribunale, sussiste «la condizione per l'esercizio dell'azione di adempimento».

Il profilo del mediatore

Nel merito, la sentenza osserva che, in base all'articolo 1754 del Codice civile, è mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare. Per riconoscere il diritto alla provvigione basta lo svolgimento dell'attività di ricerca e indicazione dell'altro contraente o la segnalazione dell'affare, mentre non è richiesto che il mediatore partecipi attivamente anche alle successive trattative. Non è necessario, cioè, un intervento del mediatore sino all'accordo definitivo, «essendo sufficiente - aggiunge il tribunale, richiamando la sentenza 28231/2005 della Cassazione - che la conclusione dell'affare possa ricollegarsi all'opera da lui svolta per l'avvicinamento dei contraenti, (...) sempre che, però, tale attività costituisca il risultato utile della condotta posta in essere dal mediatore stesso e poi valorizzata dalle parti». Insomma, è sufficiente che l'attività di intermediazione sia in rapporto causale con la firma dell'accordo.

Nel caso in esame, la venditrice aveva conferito l'incarico di mediazione a una delle attrici, che poi si era avvalsa della collaborazione dell'altra mediatrice; quest'ultima aveva quindi contattato il compratore, inviandogli documentazione fotografica, planimetrie e ipotesi di

arredo di un fabbricato quadrifamiliare edificato dalla stessa venditrice. L'acquisto aveva poi riguardato una parte diversa della stessa struttura (la porzione a nord rispetto a quella a sud); tuttavia, secondo il tribunale, ricorre ugualmente «il nesso di causalità tra attività del mediatore e conclusione dell'affare»: tra i due beni esiste una «sostanziale omogeneità», essendo gli immobili differenti solo per l'esposizione e la minor estensione della pertinenza. Il giudice ha quindi riconosciuto la provvigione.

(Antonino Porracciolo, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Diritto", 25 settembre 2017)

Approfondimenti

VENDITA IMMOBILI E
SPESE CONDOMINIALI

Venditore e acquirente solidalmente obbligati per i contributi condominiali

Paolo Accoti, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 30 settembre 2017, n. 1029 pag. 1591-1593

Secondo il codice civile, venditore e acquirente rimangono solidalmente obbligati al pagamento dei contributi relativi all'annualità precedente alla vendita e a quella in corso. Vediamo meglio che cosa comporta il sorgere di questa obbligazione.

Nell'ipotesi di alienazione dell'immobile in condominio, l'art. 63 disp. att. cod. civ, sia nella precedente, sia nella nuova formulazione, prevede che venditore e acquirente rimangono solidalmente obbligati al pagamento dei contributi relativi all'annualità precedente alla vendita e a quella in corso, fatti salvi eventuali patti contrari intercorsi tra le parti, comunque non opponibili al condominio.

Ciò vale in linea di massima, atteso che, stante l'autonomia contrattuale delle parti, le stesse possono liberamente pattuire un regime di accollo delle spese condominiali differente rispetto a quello indicato dall'art. 66 disp. att. cod. civ., fermo restando che l'eventuale accordo può avere efficacia solo riguardo ai contraenti e non nei confronti del condominio, verso il quale entrambi rimangono solidalmente obbligati secondo lo schema legale appena visto.

Ora vi è da chiedersi quando sorge l'obbligazione e conseguentemente quale dei contraenti, venditore e acquirente, sia effettivamente obbligato al pagamento. Sul punto esistono due differenti orientamenti.

Il primo ritiene che l'obbligo del pagamento dei contributi per le spese di manutenzione delle parti comuni sorge al momento dell'effettiva esecuzione dell'opera di manutenzione, a prescindere dalla delibera di approvazione della spesa, così dando rilievo all'attività gestionale vera e propria, atteso che la delibera di approvazione si ritiene avrebbe valore meramente autorizzativo (Cass., sent. n. 4467/1988; sent. n. 4393/1997; sent. n. 857/2000; sent. n. 6323/2003 e sent. n. 23345/2008).

In altri termini, l'obbligato al pagamento, secondo questo primo orientamento, risulterebbe il proprietario dell'appartamento al momento dell'esecuzione dei lavori.

Viceversa un secondo orientamento individua l'insorgenza dell'obbligo alla data di approvazione della spesa a cura dell'assemblea condominiale: conseguentemente onerato rimarrebbe il proprietario dell'epoca (Cass. n. 9366/1996; Cass. n. 981/1998), anche se materialmente i lavori dovessero iniziare molti anni dopo, a immobile già venduto.

Tale orientamento valorizza l'epoca di approvazione delle spese, ritenendo invece che la delibera di ripartizione delle stesse servirebbe esclusivamente a rendere il credito liquido (Cass. n. 15288/2005).

Di recente la Corte di Cassazione si è espressa in senso favorevole a detto ultimo orientamento, affermando come l'obbligo di partecipazione alle spese condominiali attinenti all'esecuzione di lavori straordinari sulle parti comuni insorga nel momento in cui viene deliberata la realizzazione degli anzidetti lavori e non con le successive deliberazioni di ripartizione delle spese.

La stessa ricorda i propri precedenti, per cui, in forza dell'art. 63 disp. att. cod. civ, «chi subentra nei diritti di un condomino è obbligato, solidalmente con questo, al pagamento dei contributi relativi all'anno in corso e a quello precedente.».

Dovendosi individuare, ai fini dell'applicazione dell'art. 63, comma 2, disp. att. cod. civ., quando sia insorto l'obbligo di partecipazione a spese condominiali per l'esecuzione di lavori di straordinaria amministrazione sulle parti comuni (ristrutturazione della facciata dell'edificio condominiale), «deve farsi riferimento alla data di approvazione della delibera assembleare che ha disposto l'esecuzione di tale intervento, avendo la stessa delibera valore costitutivo della relativa obbligazione (Cass., Sez. VI, sent. 22 marzo 2017, n. 7395; Sez. II, sent. 3 dicembre 2010, n. 24654)» (Cass., sent. n. 15547/2017).

Tuttavia vi è anche chi opportunamente distingue l'insorgenza dell'obbligo e conseguentemente il soggetto - acquirente o venditore - tenuto al pagamento, in ragione dell'origine e della tipologia. A tale proposito, la Corte di Cassazione, con la sent. n. 24654 del 3 dicembre 2010, suddivide i costi in:

-spese necessarie alla manutenzione ordinaria, alla conservazione, al godimento delle parti comuni dell'edificio o alla prestazione di servizi nell'interesse comune;

-spese attinenti a lavori di innovazione o che, seppure diretti alla migliore utilizzazione delle cose comuni o imposti da una nuova normativa, comportino, per la loro particolarità e consistenza, un onere rilevante, superiore a quello inerente alla manutenzione ordinaria dell'edificio.

Per le spese sub 1), quelle potenzialmente di minore entità, è stato ritenuto che l'obbligazione dovesse coincidere con l'effettivo compimento delle opere e pertanto con l'atto di gestione mirante alla manutenzione, alla conservazione, al godimento delle parti comuni dell'edificio o alla prestazione di servizi nell'interesse comune. La Corte infatti ritiene che «l'obbligo insorge, ex lege, non appena si compia l'intervento nel nome di un'esigenza collettiva apprezzata dall'organo - l'amministratore - nelle cui attribuzioni rientra "erogare le spese occorrenti per la manutenzione ordinaria delle parti comuni dell'edificio e per l'esercizio dei servizi comuni" (art. 1130, n. 3, cod. civ.)». Sebbene queste spese siano normalmente precedute dal preventivo annuale approvato dall'assemblea, la loro erogazione effettiva non è mera esecuzione della delibera assembleare: sia perché, per le attività comprese nell'ordinaria gestione condominiale, l'appostazione di una somma nel bilancio preventivo ha la mera finalità di convalidare la congruità delle spese che il condominio prevede di dovere sostenere; sia perché, come si ricava dall'art. 1135, ultimo comma, cod. civ., l'amministratore - almeno in caso di urgenza (come ritiene Cass., Sez. II, sent. 18 maggio 1994, n. 4831) o anche al di là di questa ipotesi (secondo l'orientamento seguito da Cass., Sez. II, sent. 18 agosto 1986, n. 5068) - deve e può predisporre gli atti e le opere di manutenzione e di esercizio dei servizi comuni anche quando quel preventivo non vi sia e l'assemblea non si sia pronunciata. In questo senso è orientata la giurisprudenza di questa Corte (Sez. II, sent. n. 1251/1964), quando, da un lato, precisa che "l'obbligo del condomino di pagare al condominio i contributi per le spese di manutenzione delle parti comuni o per l'esercizio dei servizi comuni ... deriva dalla gestione stessa dell'amministratore" e, dall'altro, esclude che possa riconoscersi, in tale caso, valore di titolo

esecutivo alla delibera assembleare di approvazione, la quale "ha valore non costitutivo, ma meramente dichiarativo"».

Viceversa, quando si tratta delle opere sub 2), vale a dire per le straordinarie manutenzioni e per le innovazioni, i cui costi devono essere preventivamente determinati dall'assemblea, la relativa deliberazione condominiale di esecuzione degli interventi assume solo valore costitutivo dell'obbligazione a carico di ciascun condomino.

In tali casi, pertanto, l'obbligazione sorgerà con la delibera di approvazione delle stesse e la conseguente obbligazione, a prescindere dall'epoca di esecuzione, rimarrà in capo al proprietario del tempo, atteso che «l'obbligo di contribuire alle spese discende non dall'esercizio della funzione amministrativa rimessa all'amministratore nel quadro delle appostazioni di somme contenute nel bilancio preventivo, ma direttamente dalla delibera dell'assemblea».

In termini pratici, «in caso di vendita di un'unità immobiliare in condominio, nel quale siano stati deliberati lavori di straordinaria manutenzione o di ristrutturazione o innovazioni, in mancanza di accordo tra le parti, nei rapporti interni tra alienante e acquirente è tenuto a sopportarne i relativi costi chi era proprietario al momento della delibera dell'assemblea, sicché, ove tali spese siano state deliberate antecedentemente alla stipulazione dell'atto di trasferimento dell'unità immobiliare, ne risponde il venditore, a nulla rilevando che tali opere siano state, in tutto o in parte, eseguite successivamente, e l'acquirente ha diritto a rivalersi, nei confronti del proprio dante causa, per quanto pagato al condominio in forza del principio di solidarietà passiva di cui all'art. 63 disp. att. cod. civ.» (Cass., sent. n. 24654/2010).

È stato altresì acutamente osservato come sia anche vero che, una volta venduto l'immobile, l'alienante perde la qualità di condomino, pertanto non ha più diritto a partecipare alle assemblee e conseguentemente «non può essere chiesto ed emesso nei suoi confronti decreto ingiuntivo ai sensi dell'art. 63, comma 1, disp. att. cod. civ. per la riscossione dei contributi condominiali, atteso che la predetta norma di legge può trovare applicazione soltanto nei confronti di coloro che siano condomini al momento della proposizione del ricorso monitorio (cfr. Cass., Sez. II, sent. 9 settembre 2008, n. 23345 e sent. 9 novembre 2009, n. 23686)»; nondimeno, «per quanto dapprima detto, obbligato a contribuire alle spese di manutenzione straordinaria dell'edificio è chi era condomino, giacché proprietario dell'unità immobiliare poi alienata, al momento della delibera assembleare che abbia disposto l'esecuzione di detti lavori, proprio per il valore costitutivo della relativa obbligazione. La circostanza della vendita dell'unità immobiliare prima che siano stati approvati tutti gli stati di ripartizione delle spese inerenti a quei lavori, o comunque prima che il condomino che aveva approvato gli stessi abbia adempiuto ai propri oneri verso il condominio, può impedire che sia emesso il decreto ingiuntivo con la clausola di immediata esecutività ex art. 63, comma 1, disp. att. cod. civ., ma di certo non estingue il debito originario del cedente, che rimane azionabile in sede di processo di cognizione, o di ingunzione ordinaria di pagamento» (Cass., sent. n. 15547/2017).

Alcune riflessioni sui valori immobiliari

Oliviero Tronconi, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 31 ottobre 2017, n. n. 1031 pag. 1785-1793

In questo contributo esamineremo le definizioni e una serie di casi che ci permetteranno di evidenziare diverse tipologie di valore immobiliare.

In generale è possibile osservare come, in tutte le fasi del ciclo economico e in maniera costante nei diversi periodi storici che hanno contraddistinto l'epoca moderna, la redditività immobiliare dipenda fortemente dalla destinazione d'uso urbanistica di un edificio.

In maniera del tutto approssimativa e generale, parametrando il valore del canone di affitto al valore di acquisto del cespite, si avrà:

- per edifici a uso ufficio, una redditività mediamente oscillante tra il 5% e il 7%;
- per edifici a destinazione d'uso commerciale, la redditività potrà invece oscillare, in relazione alle diverse tipologie, contesti e caratteristiche qualitative, tra l'8,5% e l'11,5%;
- per edifici a destinazione d'uso residenziale, la redditività potrà variare tra il 2,5% e il 4%.

Il valore patrimoniale dell'immobile potrà incrementarsi nel tempo in relazione all'andamento del mercato immobiliare.

Con la crisi economica iniziata nel 2007 i valori hanno subito un significativo decremento.

Vediamo di seguito le definizioni e alcuni casi di scuola che ci permetteranno di evidenziare diverse tipologie di valore e in particolare:

- valore di surrogazione (costi di costruzione);
- valore di bilancio (o di libro);
- valore reddituale;
- valore di mercato per immobile libero e disponibile;
- valore di mercato per immobile occupato;
- valore catastale;
- valore di realizzo;
- valore di realizzo rapido o realizzo forzoso.

I diversi tipi di valori

Valore assicurativo

È quel valore che è necessario citare in una polizza assicurativa che riguarda un immobile (incendio, terremoto, R.C. ecc.), che, in caso di distruzione totale o parziale dell'immobile, sarà preso come riferimento per la determinazione del danno subito dall'assicurato e pertanto rifiuto dalla compagnia assicuratrice.

È ovvio quindi che, per individuare questo valore, si debba analizzare il costo che l'assicurato dovrà sostenere per ripristinare (*ex ante* il sinistro) il suo manufatto.

Non è mai quindi compreso in questo valore alcun elemento riferibile al valore del terreno o alla sua posizione, dato che è impossibile che questi elementi subiscano danni o diminuzioni di valore a causa di eventi accidentali.

Valore di surrogazione

È il valore che deriva dall'analisi e dalla sommatoria di tutti i costi che si avrebbero nel caso in cui l'immobile dovesse essere costruito (o ricostruito *ex novo*).

È quindi importante ricordare che, per la determinazione di questo valore, devono essere considerati:

- il prezzo di acquisto del suolo e i costi accessori (spese notarili, imposte ecc.);
- tutti gli oneri diretti e indiretti sostenuti per l'ottenimento delle concessioni a edificare;
- tutti i costi sostenuti per la progettazione-direzione lavori e la costruzione;
- gli oneri finanziari diretti e indiretti;
- i costi di gestione (*management*) dell'imprenditore immobiliare;
- gli utili imprenditoriali.

Poiché però tutta l'operazione immobiliare può durare diversi anni, sarà necessario fare riferimento a un momento ben preciso, che verrà definito come "data di riferimento" della stima. Pertanto tutti i costi sopra elencati dovranno essere aggiornati a quella data.

Valore di bilancio (o di libro)

È un valore che ovviamente si determina solo se la proprietà è una società o un ente che debba tenere, per legge, contabilità ufficiale.

Allora, appunto per effetto di leggi che variano da Paese a Paese, sarà necessario iscrivere sui libri contabili questo valore.

Le leggi (prevalentemente di natura fiscale) che sono attualmente vigenti in Italia prevedono che il valore di bilancio altro non sia che l'originario prezzo di acquisto (ovvero la somma dei costi di costruzione, nel caso in cui l'immobile appartenga ancora alla stessa società che a suo tempo lo aveva edificato) anno per anno maggiorato dei costi sostenuti per le manutenzioni straordinarie (Capex).

Recentemente e in qualche caso, il legislatore ha permesso un adeguamento dei valori di bilancio ai livelli medi dei valori di mercato.

Ne deriva che, nella stragrande maggioranza dei casi, i valori di bilancio degli immobili appartenenti a società o enti che ne sono in possesso da alcuni decenni risultino di gran lunga inferiori a quelli desumibili dai livelli medi di mercato.

Non sono rari i casi però in cui, per motivi di congiunture economiche e in seguito a periodi di grave stagnazione o flessione del mercato immobiliare, il valore di mercato di un immobile possa risultare inferiore a quello di libro. Questo determina una pericolosa minusvalenza per la società proprietaria. Infatti il Consiglio di amministrazione avrebbe dovuto procedere (per legge e per onestà professionale) agli opportuni abbattimenti dei valori di bilancio per adeguarli al mercato.

Valore reddituale (o capitalizzazione del reddito)

È il valore che è possibile attribuire a un determinato immobile in funzione del suo reddito effettivo o plausibile, applicando tassi di capitalizzazione di mercato.

È importante stabilire che il reddito effettivo in essere al momento della stima (data di riferimento) sia in linea con la media dei redditi conseguiti da immobili analoghi, in posizioni analoghe e con usi analoghi. Infatti possono verificarsi casi di non allineamento fra i valori reddituali effettivi e i valori di mercato.

Valore di mercato (libero e occupato)

È il valore espresso dal mercato immobiliare del territorio nel quale è collocato l'immobile.

È coincidente con il prezzo di compravendita, nel caso di un ottimale equilibrio tra domanda e offerta.

Il valore di mercato è quindi «l'ammontare a cui una proprietà può essere ceduta e acquistata, alla data di valutazione, da un venditore e da un acquirente privi di legami particolari, entrambi interessati alla compravendita, a condizioni concorrenziali, dopo un'adeguata commercializzazione in cui le parti abbiano agito entrambe in modo informato, con cautela e senza coercizioni». (1)

Poiché però l'immobile oggetto della stima alla data di riferimento può risultare occupato (a reddito) oppure libero da persone e cose e quindi disponibile a una vendita immediata, sarà necessario determinare i differenti "mercati", ovvero le condizioni che caratterizzano l'immobile qualora:

1. I termini contrattuali di locazione siano stati appena definiti, oppure siano prossimi alla loro scadenza;
2. Il reddito effettivo sia diverso rispetto ai canoni medi del mercato delle locazioni per la destinazione d'uso che caratterizza l'immobile;
3. Il possibile acquirente sia un investitore istituzionale che potrebbe essere interessato solo a immobili già a reddito o con un reddito garantito per un congruo periodo di tempo successivo all'acquisto.

È ovvio che i differenti mercati (per immobili liberi od occupati) determineranno valori differenti a seconda della tipologia dell'immobile e della sua ubicazione, pertanto i due valori (libero/occupato) possono differire anche in modo rilevante.

Valore catastale

È il valore desumibile moltiplicando la rendita catastale per un coefficiente fissato per legge (100 per la residenza, 50 per altri usi).

La rendita viene stabilita dagli uffici tecnici erariali (UTE) a cui il catasto fa capo.

Le rendite catastali, per loro stessa natura, sono determinate a scopi meramente fiscali e non possono perciò essere considerate paragonabili a quelle effettive di mercato.

Ciononostante, in linea del tutto generale e approssimata, quando è in gioco un vasto patrimonio immobiliare, non è inusuale che ci si debba avvalere proprio di questo parametro

per indicare, nelle fasi iniziali del lavoro di analisi e valutazione del patrimonio, in modo approssimato, il valore degli immobili che costituiscono il patrimonio.

Questo è accaduto nel passato per la vendita di patrimoni pubblici di edilizia sovvenzionata o popolare e in alcuni casi che hanno riguardato i grandi patrimoni immobiliari appartenenti a enti pubblici e a enti previdenziali.

Valore di realizzo

Qualora esista l'impellente necessità di alienazione rapida di un bene immobiliare, si determina una situazione di disequilibrio tra offerta e domanda: quest'ultima può essere più selettiva e può avvantaggiarsi della manifesta necessità di alienazione da parte dell'offerta.

In relazione all'impellenza (realizzo forzato) dell'alienazione, il prezzo ottenibile sarà vieppiù inferiore, discostandosi anche notevolmente da quello che si sarebbe potuto ottenere se fosse stato possibile informare il mercato (avviare la commercializzazione) con tempi e procedure ottimali.

Detto valore viene pertanto calcolato abbattendo il valore di mercato di una quota parte che varia in funzione delle caratteristiche dell'immobile e dei tempi nei quali è necessario chiudere la transazione.

Alcuni esempi

Per evidenziare le sostanziali differenze che corrono tra questi diversi valori-condizioni di vendita di uno stesso immobile a una stessa data di riferimento, è opportuno fare qualche esempio.

Residenze di medio livello in zone semicentrali in una grande città a tensione abitativa elevata

Caso 1.a

Il proprietario è un privato che occupa la propria unità immobiliare e che desidera alienarla, perché vuole trasferirsi in una località turistica marina.

Il proprietario non avrà neppure attribuito un valore "patrimoniale" al proprio immobile, né avrà alcuna fretta per venderlo, d'altronde il mercato è pressoché ottimale per la vendita.

Possiamo ritenere che, se egli non agirà in modo sconsiderato, il prezzo di vendita che otterrà sarà coincidente con il valore di mercato.

Caso 1.b

Il proprietario è un ente privato in liquidazione e l'appartamento è locato a una famiglia "socialmente protetta".

In questo caso, il valore patrimoniale dell'immobile è quello risultante dai libri contabili dell'ente (costo iniziale + costi incrementativi, Capex).

Il valore di mercato è invece desumibile da quello relativo ad alloggi occupati, che mediamente risulta inferiore di almeno il 30% rispetto a quello relativo allo stesso alloggio nel caso in cui risultasse libero e disponibile.

Il valore di realizzo si determinerà in funzione del tempo che il liquidatore concederà alla trattativa con l'inquilino per un eventuale acquisto e, qualora la trattativa non avesse successo, a un'attenta comunicazione-informazione del mercato per la ricerca di altri potenziali acquirenti.

Gli incrementi di valore registrati dal mercato immobiliare nel tempo avranno di gran lunga superato la perdita di valore derivante dalla non disponibilità del bene e dalla sua vetustà e obsolescenza tecnologica.

Uffici di scarso livello tecnologico, ubicati in zone semiperiferiche o periferiche

Caso 2

La proprietà è una società in buona condizione, che usa l'immobile per scopi strumentali, ma desidera trasferirsi in altra zona per espandere le proprie attività e quindi i metri quadrati a uso ufficio.

La società ha fretta di trasferirsi e l'immobile è in suo possesso da pochi anni, avendolo acquistato in un mercato in forte espansione economica e immobiliare.

In questo caso, qualora la società privilegi la propria crescita, la vendita determinerà una minusvalenza rispetto al prezzo di acquisto dell'ordine del 25%-30% e il prezzo di vendita assumerà la forma del valore di realizzo.

Caso 3

Complesso essenzialmente residenziale di medio livello e di recentissima costruzione sito nell'hinterland di una città ad alta tensione abitativa, posseduto da un ente pubblico.

Il complesso è costituito da 50 appartamenti di 100 mq vendibili frazionati e 50 box e ha una volumetria fuori terra di 20.000 mc.

Al momento della stima, risulta tutto locato a "equo canone".

Valore assicurativo

Possiamo definirlo consultando il *Bollettino costi costruzione* edito dalla CCIAA della provincia di Milano.

$$VA = mc\ 20.000 \times \text{€/mc}\ 300 = \text{€}\ 6\ \text{Mln}$$

Valore di surrogazione

L'area edificabile è classificata come "residenziale edilizia convenzionata": in base al mercato tipico di queste aree, è possibile determinarne il valore.

Sarà perciò possibile effettuare la stima, che qui di seguito riportiamo in forma esemplificativa e abbreviata.

Area edificabile

mc 20.000 x €/mc 100	= € 2 Mln
Costi di costruzione	= € 6 Mln
Oneri finanziari e accessori	= € 2 Mln
Totale	= € 10 Mln
Utili imprenditoriali (20%)	= € 2 Mln
Totale	= € 12 Mln

Valore di bilancio

L'ente proprietario acquistò il complesso alcuni anni fa alla cifra di 11 Mln; non avendo ancora sostenuto alcuna spesa per le manutenzioni ordinarie e straordinarie a bilancio troveremo un valore di:

$$Vb = \text{€}\ 11\ \text{Mln}$$

Valore reddituale

La sommatoria dei canoni di affitto, opportunamente ridotta dei costi di gestione, determina un reddito annuo di:

€/a 400.000

Applicando un tasso di capitalizzazione del 4% (congruo per questo tipo di investimento), si ha:

$$Vr = \text{€/a } 400.000 / 4\% = \text{€ } 10 \text{ Mln}$$

Valore di mercato

Il mercato residenziale dell'area territoriale di riferimento è vivace ed esprime i seguenti valori medi:

Valore di mercato

<i>Residenze</i>	
mq 5.000 x €/mq 2.200	= € 11 Mln
<i>Box</i>	
n. 50 x €/cad. 25.000	= € 1,25 Mln
Totale	= € 12,25 Mln

Essendo l'immobile occupato, è necessario calcolare anche il valore di mercato in questo stato ed esso risulterà presumibilmente essere:

$$Vmo \text{ (valore di mercato occupato)} = 0,70 \text{ } Vml \text{ (Valore di mercato libero)}$$

$$Vmo = \text{€ } 8,575 \text{ Mln}$$

Valore di realizzo

Per un ente pubblico, la possibilità di trovarsi nella condizione di dovere svolgere una vendita forzata di parte del proprio patrimonio immobiliare è un'ipotesi che, allo stato attuale, non si è ancora verificata nel nostro Paese. Per questo motivo si ritiene non opportuno calcolare il valore di realizzo in questa circostanza.

Caso 4

Edificio residenziale di pregio di tre piani fuori terra con negozio di buon livello al piano terra. Situato nel centro storico di una grande città (Milano o Roma), l'edificio di circa 300 mq è stato acquistato da una S.p.A. nel 1960.

La palazzina è costituita da 100 mq adibiti a negozi al piano terra e 2 piani (200 mq) adibiti a residenza.

Valore assicurativo

Quanto costerebbe lo stesso edificio, se dovesse essere ricostruito *ex novo* in caso di totale distruzione?

Indicativamente:

$$VA = mc \text{ } 1.000 \times \text{€/mc } 500 = \text{€ } 500.000$$

Valore di surrogazione

Quanto costerebbe oggi la proprietà nell'ipotesi di acquistare l'area edificabile e costruire un edificio del tutto analogo?

Area edificabile concessioni alla mano

mc 1.000 x €/mc 1.000	= € 1 Mln
Costi di costruzione	= € 500.000
Oneri finanziari	= € 500.000
Altri costi (professionali, gestionali ecc.)	= € 100.000
Totale	= € 2,1 Mln
Utili imprenditoriali (20%)	= € 420.000
Totale	= € 2,52 Mln

Valore di bilancio

I libri contabili della società mostrano che, nel 1960, l'immobile era stato acquistato con atto di compravendita per lire 200 Mil e che, durante gli anni, erano stati fatti lavori di adeguamento tecnologico e manutenzione per circa lire 300 Mil.

Successivamente la S.p.A. si è avvalsa della facoltà di rivalutare l'immobile.

Alla data di riferimento, il valore iscritto a bilancio dell'anno fiscale in corso è di:

$$Vb = € 1,5 \text{ Mln}$$

Valore reddituale

Negozi	
mq 100 x €/mq 1.000	= € 100.000
Residenze	
mq 200 x €/mq 200	= € 40.000
Reddito lordo	= € 140.000

Il tasso lordo può essere indicato nel 4,5%.

Il valore reddituale sarà:

$$Vr = \text{€}/a \ 140.000/4,5\% = \text{€} \ 3,1 \text{ Mln}$$

Valore di mercato

Dopo attenta indagine di mercato, indichiamo i valori unitari medi da applicare alle superfici vendibili e otteniamo:

Valore di mercato

Negozi	
mq 100 x €/mq 18.000	= € 1,8 Mln
Residenze	
mq 200 x €/mq 10.000	= € 2 Mln
Vml lordo	= € 3,8 Mln

Questo valore esprimerebbe correttamente il più probabile valore dell'edificio, qualora esso fosse libero da persone o cose.

Poiché esso risulta occupato, è opportuno abbattere il valore delle residenze del 30%.

Valore di mercato edificio occupato

Negozi (centrali)	= € 1,8 Mln
Residenze (70% x 2 Mln)	= € 1,4 Mln
Vmo lordo	= € 3,2 Mln

Valore catastale

Consultando il certificato catastale, la rendita catastale risulta:

Valore catastale

cat. C1 (negozi)	€ 1.600.000
cat. A2 (residenze)	€ 2.100.000
Applicando i coefficienti di legge, otteniamo:	
€ 1.600.000 x 0,5	= € 0,8 Mln
€ 2.100.000 x 1,0	= € 2,1 Mln
Vc	€ 2,9 Mln

Valore di realizzo

Casualmente la società proprietaria è stata posta in liquidazione con procedura consensuale. Il liquidatore pone in vendita l'immobile e riceve alcune offerte. L'offerta migliore potrebbe essere di circa:

V_r € 2,5 Mln

Nel caso in cui l'immobile fosse posto all'incanto con vendita forzata, la base d'asta potrebbe essere fissata in € 2 Mln e il prezzo di aggiudicazione potrebbe premialmente essere di:

V_{rr} € 2,2 Mln

Riassumendo:

I differenti valori

1.	Valore assicurativo	V_a	= € 0,5 Mln
2.	Valore di surrogazione (costi di costruzione)	V_s	= € 2,5 Mln
3.	Valore di bilancio (o di libro)	V_b	= € 1,5 Mln
4.	Valore reddituale	V_r	= € 3,1 Mln
5.	Valore di mercato per <i>immobile libero e disponibile</i>	V_{ml}	= € 3,8 Mln
	Valore di mercato per <i>immobile occupato</i>	V_{mo}	= € 3,2 Mln
6.	Valore catastale	V_c	= € 2,9 Mln
7.	Valore di realizzo	V_r	= € 2,5 Mln
	Valore di realizzo <i>rapido</i> o realizzo <i>forzoso</i>	V_{rr}	= € 2,2 Mln

Caso 5

Palazzetto dello Sport di Assago (Forum) sito nell'*hinterland* di Milano: attualmente di proprietà dello sviluppatore che, a suo tempo (anni '80), lo aveva edificato nell'ambito della realizzazione della città satellite "Milano Fiori".

È utile premettere che la costruzione di quest'opera di carattere pubblico fu realizzata al duplice scopo di ottemperare agli oneri di urbanizzazione primaria e nel contempo creare un punto di attrazione per la promozione dell'intero comprensorio di "Milano Fiori".

Valore assicurativo

Analizzando i libri contabili e attualizzando a oggi i costi di costruzione sostenuti nel passato, otteniamo il valore assicurativo:

$$Va = € 80 \text{ Mln}$$

Valore di surrogazione

Oggi giorno un'area analoga a quella in cui sorge il palazzetto è da considerarsi "area standard": esiste un mercato di queste aree e analizzando individuiamo il seguente valore:

Valore di surrogazione

Area edificabile	= € 5 Mln
Costi di costruzione	= € 80 Mln
Oneri finanziari e <i>management</i>	= € 10 Mln
Totale	= € 95 Mln
Utili imprenditoriali (10%)	= € 10 Mln
Totale	= € 105 Mln

Valore di bilancio

Dai libri contabili si desume il seguente valore:

$$Vb = € 90 \text{ Mln}$$

Valore catastale

L'edificio ha una destinazione d'uso non abituale, diviene effettivamente problematico ipotizzare il suo valore catastale, che riteniamo perciò di omettere.

Valore reddituale

Il Palazzetto è stato messo a reddito affittandolo a organizzazioni sportive e dello spettacolo.

Inoltre vengono affittati tutti gli spazi commerciali (bar, ristorazione, spazi commerciali ecc.) a società specializzate.

Interessanti risultano anche i proventi annui degli spazi pubblicitari.

Ovviamente, per gestire queste attività, è necessaria un'organizzazione adeguata, che comporterà specifici costi.

Se sommiamo tutti i redditi annui (SAi) e sottraiamo i costi gestionali e di *Facility Management* (energia, manutenzione, pulizie ecc.), resta una somma che esprime la redditività immobiliare annua netta al lordo delle tasse.

Per ottenere una situazione ottimale di utilizzo, calcolata in 250 giorni all'anno, dovremo adeguare la cifra di cui sopra.

Valutando in 250 giorni/anno di affitto, l'utilizzo a regime ottimale del Palazzetto-Forum si può individuare in circa:

$$R_{an} = € 1 \text{ Mln}$$

A questo punto bisogna individuare il tasso di capitalizzazione di una tipologia immobiliare che, in un mercato come quello italiano, non ha sicuramente molti esempi.

Analizzando il mercato, si evidenzia che, a causa della scarsissima fungibilità del bene, il tasso di capitalizzazione da applicare è, al minimo, il 10%.

Ne deriva che il valore reddituale è:

$V_r = € 50 \text{ Mln}$

Valore di mercato

Possiamo affermare che non esiste, nel nostro Paese, un effettivo per questa tipologia di destinazione d'uso.

Di fatto un'eventuale stima del bene non potrebbe perciò essere realizzata sulla base del valore di mercato.

Valore di realizzo

Nel caso in cui la proprietà si trovasse nella situazione di dovere vendere l'immobile, il valore di realizzo (nell'ipotesi ottimistica di individuare uno o alcuni soggetti interessati), in relazione alle capacità-possibilità negoziali della proprietà e dei problemi contingenti, sarà necessariamente e significativamente inferiore al valore reddituale del bene:

$V_r < € 50 \text{ Mln}$

Conclusioni

Alcune considerazioni sui diversi valori.

Abbiamo visto dagli esempi precedenti che esistono scostamenti più o meno rilevanti tra i diversi tipi di valore di uno stesso immobile, in una determinata data di riferimento.

Se operiamo un raffronto tra i seguenti valori:

- valore di surrogazione;
- valore reddituale;
- valore di mercato libero;
- valore di mercato occupato;
- valore di realizzo;
- valore di realizzo forzoso

e prendiamo come riferimento il primo di questi valori (surrogazione), possiamo notare quanto segue.

Primo caso

1. Valore di mercato libero + 2%
2. Valore reddituale - 16%
3. Valore di mercato occupato - 30%
4. Valore di realizzo - 30%
5. Valore di realizzo forzoso - 40%

Secondo caso

1. Valore di mercato libero + 34%
2. Valore reddituale + 19%
3. Valore di mercato occupato + 22%
4. Valore di realizzo $\pm 0\%$
5. Valore di realizzo forzoso - 14%

Terzo caso

1. <i>Valore di mercato libero n.d.</i>
2. <i>Valore reddituale - 110%</i>
3. <i>Valore di mercato occupato n.d.</i>
4. <i>Valore di realizzo < valore reddituale</i>
5. <i>Valore di realizzo forzoso < valore di realizzo</i>

Appare evidente un sempre maggiore divario tra i valori nei diversi casi.

È importante notare che la fungibilità dei tre edifici oggetto dei tre casi è decrescente.

È possibile pertanto asserire che a maggiore fungibilità corrisponde una maggiore omogeneità tra i diversi valori relativi a uno stesso immobile (con la sola eccezione del valore assicurativo). Un immobile con elevata fungibilità avrà una sostanziale coincidenza o, per lo meno, ottima paragonabilità dei diversi valori a esso attribuibili.

Ciò non deve stupire: infatti più un immobile è fungibile e più facilmente troverà uno sbocco nel mercato in qualunque circostanza.

(1) Standard di valutazione RICS, edizione italiana, 2009.

L'Esperto Risponde



Agevolazioni fiscali

■ IL VENDITORE PARZIALE MANTIENE IL DIRITTO

D. *Un appartamento viene frazionato in due unità immobiliari, la più piccola delle quali viene posta in vendita. Si ipotizzi che il rogito non disciplini il trattamento delle quote residue ancora da detrarre per interventi di recupero edilizio effettuati nell'appartamento preesistente al frazionamento (incluse opere di frazionamento), ma che nel contratto preliminare di compravendita (non registrato, né autenticato) le parti abbiano pattuito che il diritto a detrarre tali quote permanga in capo al venditore (che, peraltro, rimarrebbe proprietario della seconda unità). Si chiede conferma del fatto che l'acquirente non potrebbe avere in ogni caso alcunché a pretendere riguardo a queste quote residue da detrarre (delle quali continuerebbe a beneficiare il venditore), anche perché, astrattamente, è possibile imputarle alla porzione rimasta di proprietà del venditore, nonché, in subordine, per applicazione analogica di quanto disposto in merito alla cessione solo di una quota dell'immobile.*

R. Il diritto resta comunque al venditore parziale. Ai fini della detrazione del 50 per cento (articolo 16-bis del Tuir, Dpr 917/1986, e articolo 1, comma 2, lettera c, n. 1 e n. 4, della legge 11 dicembre 2016, n. 232, di Bilancio per il 2017; si veda anche la guida al 50% su www.agenziaentrate.it), è stato precisato che, nel caso in cui sia trasferita solo una quota della proprietà dell'abitazione, la detrazione non si trasmette all'acquirente, ma permane in capo al venditore (circolare 24/E del 10 giugno 2004).

Sempre in merito al trasferimento di una sola quota di proprietà dell'abitazione, è successivamente intervenuta la risoluzione 77/E del 24 marzo 2009, la quale ha chiarito che, nell'ipotesi in cui l'acquirente, persona fisica, di una quota della proprietà diventi proprietario esclusivo dell'immobile oggetto degli interventi, le rate di detrazione non utilizzate, in tutto o in parte, dal venditore si trasmettono, per i rimanenti periodi d'imposta, all'acquirente medesimo. Con tale pronuncia, l'agenzia delle Entrate ribadisce che, quando si realizza un frazionamento del diritto di proprietà, come nel caso di specie, il trasferimento all'acquirente delle rate di detrazione non utilizzate dal venditore è escluso anche se il venditore, in sede di rogito (nel caso di specie, l'opzione è stata fatta solo nel preliminare), non ha optato per il mantenimento del diritto alla detrazione.

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 2 ottobre 2017)

■ DOPO IL RIACCATAMENTO LA DETRAZIONE PERMANE

D. *Un contribuente è proprietario del 25% di un immobile in categoria catastale A/2, sul quale effettua lavori di ristrutturazione, fruendo delle relative detrazioni fiscali. Dopo tre anni l'immobile viene accatastato, unificandolo ad altri di diversa categoria, come D/10 (immobile rurale), in quanto uno dei proprietari è imprenditore agricolo e in quell'immobile viene svolta*

l'attività di agriturismo. Il contribuente può continuare a portare in detrazione le residue rate relative ai lavori di ristrutturazione?

R. La risposta è affermativa. Nel caso di specie, si conserva il diritto alla detrazione fino alla completa estinzione del decimo anno, anche se l'unità immobiliare abitativa ristrutturata viene accorpata (dopo l'ultimazione dei lavori sull'originaria abitazione) a un altro fabbricato, con variazione catastale da A/2 a D/10 (immobile rurale). L'importante è che all'atto dell'esecuzione dei lavori sussistano tutte le condizioni per accedere ai benefici. La detrazione del 50% (articolo 16-bis del Tuir, Dpr 917/1986, e articolo 1, comma 2, lettera c, n. 1 e n. 4, della legge 11 dicembre 2016, n. 232, legge di Bilancio per il 2017; si veda anche la guida al 50% su www.agenziaentrate.it) continua ad applicarsi anche in caso di successivo utilizzo del fabbricato come agriturismo.

In sostanza, pure in presenza di un successivo cambio di destinazione d'uso, non si decade dalle agevolazioni fiscali: basta che ci siano tutti i requisiti per fruire della detrazione, almeno fino al termine dei lavori. Se invece è previsto fin dall'origine l'intervento di variazione di accatastamento in "non abitativo", la detrazione non compete (risoluzione 14/E dell'8 febbraio 2005).

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – Estratto da "Quotidiano del Fisco", 2 ottobre 2017)



Compravendita immobiliare

■ IL VICINATO NON ASSICURA LA PRELAZIONE SULLA VENDITA

D. *Sono proprietario di un appartamento con terrazzo, sotto il quale insiste un locale commerciale e che quindi corrisponde al solaio del locale, il quale l'altro giorno è stato messo in vendita. Potrei avere qualche diritto di precedenza o di prelazione per l'acquisto di quel locale? Il proprietario ha l'obbligo di fare una richiesta a me, che condivido parte dell'immobile?*

R. La risposta è negativa. La comunione sulle parti di un fabbricato non conferisce alcun diritto di prelazione per l'acquisto delle proprietà individuali. La prelazione legale, prevista dall'articolo 732 del Codice civile, riguarda esclusivamente la comunione ereditaria, ovvero una situazione di comproprietà su un bene fra coeredi. Altro caso di prelazione legale, sempre tuttavia estraneo alla fattispecie, è poi previsto a favore del conduttore nelle locazioni commerciali.

(Daniele Ciuti, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 2 ottobre 2017)



Condominio

■ LA SANZIONE PER CHI VIOLA IL REGOLAMENTO

D. *La violazione del regolamento contrattuale del condominio, per una verniciatura diversa da quella deliberata dall'assemblea, è avvenuta nel mese di giugno 2017. L'assemblea che dovrebbe deliberare la sanzione pecuniaria, però, si svolgerà come al solito nel mese di gennaio 2018.*

L'eventuale somma che dovrà versare il condomino inadempiente (responsabile di aver contravvenuto all'articolo 8 del citato regolamento relativo all'estetica del fabbricato) avverrà con le spese del 2018 o con quelle del 2019?

R. Prima di tutto è opportuno che l'amministratore invii al condomino "trasgressore" una diffida per l'immediato rispetto del regolamento di condominio. In ogni caso, l'articolo 70 delle disposizioni di attuazione al Codice civile stabilisce che «per le infrazioni al regolamento di condominio può essere stabilito, a titolo di sanzione, il pagamento di una somma fino ad euro 200,00 e, in caso di recidiva, fino ad euro 800,00. La somma è devoluta al fondo di cui l'amministratore dispone per le spese ordinarie. L'irrogazione della sanzione è deliberata dall'assemblea con la maggioranza di cui al secondo comma dell'articolo 1136 del Codice Civile». Dal tenore letterale della norma, dunque, si evince che la sanzione dev'essere irrogata dall'assemblea (che nel caso del lettore si terrà a gennaio 2018), con la maggioranza di 500 millesimi, oltre alla maggioranza degli intervenuti, a norma dell'articolo 1136, secondo comma, del Codice civile. Di conseguenza – salvo esame preciso del regolamento condominiale contrattuale - l'eventuale somma che il condomino deve versare a titolo di sanzione verrà richiesta con le spese relative all'esercizio 2018 (essendo esposta nelle relative rate del preventivo).

(Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 2 ottobre 2017)

■ COSTI PER I GARAGE A CARICO DEI PROPRIETARI

D. *Vivo in un condominio e sono proprietario solo di un appartamento, senza garage. L'amministratore ha proceduto al rinnovo del certificato di prevenzione incendi, in quanto scaduto, e ha ripartito la spesa fra tutti i condòmini, in base ai millesimi della proprietà. Preciso che nel vano garage, cui si accede anche con l'ascensore, sono presenti i contatori dell'acqua e l'impianto per i pannelli solari; e nel regolamento nulla è scritto. La ripartizione adottata dall'amministratore è corretta?*

R. Le spese per le opere di prevenzione incendi relative a parti comuni dell'edificio condominiale (idranti, estintori, eccetera) sono ripartite a carico di tutti i condòmini, in base alla tabella millesimale di proprietà. Le spese per le opere relative ai box e alle autorimesse sono a carico dei soli condòmini proprietari dei posti auto, a norma dell'articolo 1123, terzo comma, Codice civile, in base al criterio dell'utilizzazione separata.

In assenza di diverse disposizioni del regolamento contrattuale, il condomino non proprietario dei posti auto non è tenuto a contribuire alle spese di prevenzione incendio per opere che non siano attinenti alla sicurezza dell'intero edificio: nel caso del lettore – salvo ulteriori accertamenti – non sembrano rientrare, nella categoria delle opere soggette a prevenzione incendio di interesse comune, i contatori dell'acqua e i pannelli solari.

(Silvio Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 2 ottobre 2017)

■ L'AMMINISTRATORE NON PUÒ ACCEDERE AI GIARDINI PRIVATI

D. *In un condominio composto da 360 unità immobiliari, molte delle quali sono dotate di giardino privato, un proprietario non provvede, come richiesto dal regolamento contrattuale, alla manutenzione e pulizia del giardino e delle piante d'alto fusto ivi ubicate, creando una situazione di cattivo decoro del condominio e di pericolo per le proprietà private confinanti. Il regolamento contrattuale di condominio (allegato al primo contratto di compravendita e richiamato nei successivi) stabilisce che l'amministratore «sarà altresì tenuto a sostituirsi ai proprietari negligenti nel mantenimento delle zone private a spese degli stessi». In presenza di tale norma regolamentaria, è lecito che l'amministratore faccia accedere le imprese*

manutentrici al giardino di proprietà privata del singolo condomino, per effettuare lavori di pulizia del giardino e di potatura delle piante d'alto fusto tenute indecorosamente dal proprietario? L'accesso dev'essere richiesto al giudice?

R. Senza un'autorizzazione da parte dell'autorità giudiziaria (sentenza, ordinanza, eccetera), l'amministratore di condominio non può introdursi (o incaricare qualcuno di entrare) in un giardino di proprietà privata di uno o più condòmini, senza il loro consenso. Se lo facesse - oltre a eventuali azioni a tutela del possesso (articoli 1168 e seguenti del Codice civile) - rischierebbe di essere denunciato per esercizio abusivo delle proprie ragioni (articolo 392 del Codice penale) e/o per violazione di domicilio (articolo 614 del Codice penale).

In tale contesto - salvo ricorso all'autorità giudiziaria - è tuttavia possibile procedere anche all'irrogazione di sanzioni a norma dell'articolo 70 delle disposizioni di attuazione al Codice civile, secondo cui «per le infrazioni al regolamento di condominio può essere stabilito, a titolo di sanzione, il pagamento di una somma fino ad euro 200 e, in caso di recidiva, fino ad euro 800,00. La somma è devoluta al fondo di cui l'amministratore dispone per le spese ordinarie. L'irrogazione della sanzione è deliberata dall'assemblea con la maggioranza di cui al secondo comma dell'articolo 1136 del Codice Civile». Fermo restando che, ove il condominio avvii un eventuale contenzioso con i condòmini che non rispettano il regolamento, oltre al rimborso delle spese legali è possibile chiedere il risarcimento degli eventuali danni.

(Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 2 ottobre 2017)