

MIAECONOMIA

LE PROPOSTE DEGLI ADDETTI AI LAVORI

Meno tasse e più detrazioni Solo così si rilancia il settore

Gli esperti: «Bisogna potere scalare dalle imposte la parcella del notaio e la commissione delle agenzie». Il freno Imu e Tasi

Cinzia Meoni

Il settore immobiliare sta lentamente uscendo dalla grande crisi che, nel giro di pochi anni dalle prime avvisaglie del 2008 allo scoppio della crisi nel 2011, ha travolto il comparto lasciando un listino con prezzi in media inferiori del 38 per cento. Le contrattazioni sono in ripresa, mentre per prezzi il pieno recupero è ancora lontano. Per questo gli operatori del settore si augurano che il governo metta mano a riforme in grado di dare ossigeno al comparto. «Occorre alleggerire la pressione fiscale a iniziare dall'abolizione delle attuali forme di Imu e Tasi per prime case impropriamente definite di lusso e prevedere la deducibilità dei tributi locali dall'imposta sul reddito», sostiene l'avvocato Tiziana Allievi, partner dello studio legale La Scala. La tematica fiscale è bollente. Le sole imposte fisse da calcolare in caso di acquisti di case da privati sono: l'imposta di registro pari al 9% del valore catastale che scende al 2% in caso di prima casa; l'imposta catastale (50 euro) e l'imposta ipotecaria (50 euro). Se, invece, si acquista da imprese di costruzioni l'imposta di registro, quel-

la ipotecaria e quella catastale costano 200 euro e occorre considerare l'Iva (dal 4% del prezzo per l'acquisto della prima casa, al 22% nei casi di un'abitazione di lusso). Il conto sale con gli snodi obbligati o quasi: il compenso per il notaio e le provvigioni all'agenzia. «In media occorre considerare almeno il 9% in più del valore dell'immobile per l'acquisto della prima casa e almeno il 13% in caso di acquisto della seconda casa. E il problema è che questa cifra non è in alcun modo detraibile ma è percepita come quasi una vessazione» sostiene Giovanni Polizzi, titolare dell'agenzia immobiliare TreG di Milano, che auspica che il nuovo esecutivo prenda provvedimenti.

Il potenziale acquirente si trova a dover fare lo slalom tra burocrazia e spese. Le provvigioni di agenzia, ad esempio, si attestano intorno al 3% del valore del contratto, ma possono facilmente raggiungere il 5% e salire ancora. Non solo. Il compratore subisce, per così dire, la scelta del venditore di rivolgersi ad una agenzia che a sua volta decide in che modo ripartire le provvigioni tra venditori e acquirenti. «Anche un minor potere notarile, liberalizzando ad esempio la gestione delle pratiche, agevolerebbe le compravendite» suggerisce Polizzi. E in effetti l'in-

tervento obbligatorio del notaio costa all'acquirente un importo non proprio insignificante che decolla, nei casi in cui insieme alla compravendita sia sottoscritto contestualmente anche un mutuo. Gli onorari per il rogito e i mutui sono direttamente proporzionali nel primo caso al prezzo dell'immobile e nel secondo caso al valore dell'ipoteca che verrà iscritta a garanzia del mutuo. Anche in questo caso, la dedu-

cibilità delle spese dalla dichiarazione dei redditi potrebbe sostenere il settore in attesa di riforme più strutturali. Allievi infine punta il dito verso un'altra nicchia di mercato che sarebbe auspicabile fosse oggetto di una profonda revisione da parte del legislatore: «Le locazioni dei

negozi, degli uffici e di tutti gli altri immobili ad uso diverso dall'abitativo sono ancora sottoposte a una regolamentazione di 40 anni fa che impone alle parti vincoli fuori dal tempo, a partire dall'obbligo di stipulare contratti di 12 o 18 anni senza possibilità di rivedere il canone. Vincoli che, combinati con l'esorbitante tassazione sugli immobili commerciali locati, impediscono l'incontro di domanda ed offerta».

PROBLEMI

Le spese accessorie pesano anche più del 9% sul prezzo dell'abitazione acquistata



Peso:60%

Il *Salvator Mundi* di Leonardo era costato un occhio nel 2013, ma a distanza di soli cinque anni l'investimento ha fruttato un 54% annuo. E che dire del *Basquiat*, comprato nell'84 a 19mila dollari e che ora vale oltre 110 milioni. Meno gioie, invece, dal diamante *Archduke*, che ha reso solo un 5% annuo in circa sei anni. In ogni caso, questi oggetti per ricchi comprati a cifre proibitive per la maggior parte delle persone, si sono rivelati più redditi di molte altre forme di investimento.



Tiziana Allievi



Giovanni Polizz

IL MANIFESTO PER RILANCIARE IL MATTONE

Le dieci richieste di Confedilizia



Riduzione della pressione fiscale sul comparto immobiliare



Sviluppo e **rilancio dell'investimento immobiliare** da destinare alla locazione da parte di gestori, imprese e privati



Esenzione della cedolare secca a tutti i contratti di locazione



Garanzia per il locatore di **rientrare in possesso dell'immobile in tempi certi**



Liberalizzazione delle locazioni commerciali



Stabilizzazione degli investimenti per gli interventi di manutenzione, riqualificazione, efficientamento energetico e miglioramento sismico



Misure di stimolo e sostegno alla **rigenerazione urbana**



Incentivi fiscali per le **permutе immobiliari**



Sviluppo del **turismo** attraverso la **proprietà immobiliare**



Istituzione, all'interno del governo, di una **cabina di regia** per lo sviluppo immobiliare, la casa e l'edilizia



RIVALUTAZIONI MILIONARIE

*rivalutazione annuale - dati in dollari

SALVATOR MUNDI



54%*

2013 **80 mil.**
2017 **450 mil.**

SENZA TITOLO



30%*

1984 **19.000**
2017 **110,5 mil.**

PETIT MOUTON



19%*

2012 **1.093**
2017 **2.606**

KRUG, VINTAGE



19%*

2012 **4.121**
2017 **9.703**

LAFERRARI



17%*

2014 **1,8 mil.**
2018 **3,4 mil.**

SPACE TRAVELLER



15%*

2012 **2,1 mil.**
2017 **4,3 mil.**

DIAMANTE ARCHDUKE



5%*

2012 **6,5 mil.**
2017 **20,8 mil.**



Peso:60%