



BORSINO IMMOBILIARE 2024

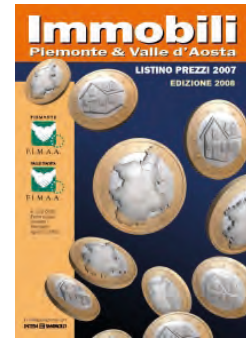
TORINO E PROVINCIA

25^A EDIZIONE



1999 - 2024

25ESIMA EDIZIONE DEL BORSINO IMMOBILIARE



TUTTE LE EDIZIONI SUL SITO
WWW.FIMAATORINO.IT

BORSINO IMMOBILIARE 2024

INDICE DEGLI ARGOMENTI

MARIA LUISA COPPA / SALUTO DEL PRESIDENTE ASCOM TORINO	4
FRANCO DALL'AGLIO / SALUTO DEL PRESIDENTE FIMAA TORINO	5
CARTA DEI SERVIZI	7
BEATRICE PINELLI / VICEPRESIDENTE VICARIA FIMAA TORINO / PRAFAZIONE	8
GIANLUIGI SARZANO / COME SI È EVOLUTA LA FIGURA DELL'AGENTE IMMOBILIARE	10
MERCATO IMMOBILIARE	12
DOTT. LUCA DONDI DALL'OROLOGIO / IL SOFT LANDING DELL'IMMOBILIARE.....	14
LISTINO PREZZI DEGLI IMMOBILI / TORINO	19
LISTINO PREZZI DEGLI IMMOBILI / PROVINCIA	34
LISTINO PREZZI DEGLI IMMOBILI / TURISTICO	40
AVV. GIUSEPPE BARAVAGLIO / IL DIRITTO DI PRELAZIONE IN CASO DI VENDITA DI IMMOBILE URBANO	42
DOTT. STEFANO SPINA / TRATTAMENTO FISCALE DELL'INDENNITÀ DI AVVIAMENTO COMMERCIALE	46
AVV. FEDERICO CAPPA / LA CONFORMITÀ DEGLI IMPIANTI NELLA COMPRAVENDITA DEGLI IMMOBILI	48
DOTT. STEFANO SPINA / REGISTRAZIONE DI ATTI PRIVATI E DEI CONTRATTI PRELIMINARI DI COMPRAVENDITA	50
DOTT. STEFANO SPINA / REGISTRAZIONE DEI CONTRATTI DI LOCAZIONE	54
DOTT. STEFANO SPINA / TABELLE RIEPILOGATIVE DELLE IMPOSTE SUI TRASFERIMENTI IMMOBILIARI	57
IL CALCOLO DELLE SUPERFICI IMMOBILIARI	64
IL SISTEMA DEL PREZZO-VALORE	66
TABELLA DELLE CATEGORIE CATASTALI	68
CONSIGLIO DIRETTIVO FIMAA TORINO	71

SALUTO DEL PRESIDENTE ASCOM TORINO

Il Borsino Immobiliare Torino e Provincia di F.I.M.A.A. di quest'anno vede la luce in un contesto globale contraddistinto da cambiamenti internazionali che hanno importanti riflessi anche sul livello locale. Il post pandemia ci ha posti di fronte ad un drastico cambiamento dei consumi, a rincari energetici, ad un'inflazione galoppante, ad aumenti degli affitti e dei mutui, ma anche di fronte ad una spinta propulsiva di innovazione e creatività che non potevamo immaginare, ma che vogliamo assolutamente cogliere.

I cambiamenti socioeconomici si riflettono, naturalmente, anche sul settore immobiliare e per quanto ci riguarda stanno ponendo serie riflessioni sul mercato commerciale. Oggi ci confrontiamo con una crescente desertificazione commerciale, visibile agli occhi di tutti nei numerosi locali rimasti vuoti dopo la cessazione dell'attività. Vetrine spente, che faticano a riaccendersi con una nuova attività. Su questo fronte, Ascom sta lavorando su importanti progetti che coinvolgono il pubblico e il privato per fermare l'emorragia e invertire la rotta.

Dopo l'impegno per la realizzazione dei Distretti Urbani del Commercio, siamo, infatti, ora all'opera per ridare slancio ai negozi di quartieri con la campagna 'Torino Compra Vicino', già avviata con affissioni in tutta la città e con interessanti azioni di comunicazione nei prossimi mesi. Siamo, inoltre, impegnati con il Comune di Torino per realizzare l'Albo EPIC, che individua le attività storiche e quelle innovative proprio al fine di tutelarle e dare loro un orizzonte di attività più sereno.

Siamo fortemente attivi anche nel vigilare sull'aggiornamento del piano regolatore, che deve necessariamente porre attenzione alla qualità delle nuove aperture commerciali e ai cambi di destinazione d'uso dei negozi sfitti, che vengono purtroppo trasformati in garage o abitazioni, o, peggio ancora in

luoghi di ricettività extra alberghiera, svilendo il valore degli edifici e interrompendo il susseguirsi delle vetrine nelle vie. Abbiamo portato questo tema al vicepresidente del Consiglio dei Ministri Antonio Tajani, che ci assicurato di vigilare sul piano Salva Casa laddove contempla pericolose facilitazioni in tal senso.

Ascom e F.I.M.A.A. siedono ai tavoli di confronto tra le Istituzioni e le Associazioni di categoria, pronti a rappresentare gli interessi degli imprenditori e a proporre soluzioni concrete per un equilibrio tra il mercato e le comunità.

Il Borsino è un termometro fondamentale non solo per il mercato immobiliare, ma anche per l'economia dei territori. I dati del Borsino mettono, infatti, immediatamente in evidenza le differenze di tendenza immobiliare tra le aree e anche tra le diverse categorie commerciali. Ci restituisce dati preziosi per comprendere a fondo quale sia la reale salute del sistema economico nelle città, nelle province e nei paesi. La piena conoscenza dell'andamento del mercato contribuisce a elevare la professionalità degli agenti immobiliari, fornendo dati e analisi che consentono di offrire un servizio basato su informazioni accurate e aggiornate. Questo rafforza la credibilità e l'affidabilità dei professionisti nei confronti dei clienti e del mercato.

Crediamo fermamente nel potenziale del nostro territorio. Insieme, possiamo affrontare le sfide e costruire un futuro più fiducioso e appagante per tutti. Con grande piacere e orgoglio, auguro a tutti una buona lettura.



Maria Luisa Coppa
Presidente ASCOM TORINO



SALUTO DEL PRESIDENTE

Questa edizione del Borsino immobiliare FIMAA Torino 2024 registra in modo inequivocabile la frenata delle compravendite, in ambito residenziale, che si è verificata nel 2023.

Se, a livello nazionale, il 2022 ha visto il numero delle transazioni di abitazioni superare quota 780.000, nel 2023 sono di fatto mancate all'appello oltre 71.000 vendite, attestandosi il saldo finale a 709.591 compravendite.

La percentuale negativa media è stata quindi del 9,7%

E la Città Metropolitana di Torino come si è comportata?

Sempre in ambito residenziale, il numero delle transazioni normalizzate (NTN) espresso da Torino Città nel 2023 è stato di 14.883, con un meno 7,8% rispetto al 2022, mentre il resto della Provincia ha totalizzato 19.335 compravendite segnando anche qui un meno 11,3% rispetto al 2022 e testimoniando come la corsa al verde abbia segnato una brusca frenata rispetto alla Città che invece ha mantenuto il suo appeal.

I motivi di tutto questo? Sostanzialmente due: l'inflazione che ha eroso il potere di acquisto soprattutto della classe media e l'aumento dei tassi di mutuo applicati dalle banche per l'acquisto di una abitazione.

Se manteniamo sempre il focus su Torino, scopriamo come per le compravendite realizzate in Città i mutui erogati sono stati 5.448, quasi un terzo in meno rispetto al 2022 (-27,8%) e non è andata meglio in Provincia, con 7.834 mutui e un -26,8% sempre su base annua.

A conti fatti, in Città il rapporto tra compravendite e mutui concessi è stato di uno a tre, quindi solo un terzo delle transazioni immobiliari residenziali sono state mutate mentre in Provincia il rapporto mutui/compravendite si è avvicinato al 50% del totale; di conseguenza, l'elevato numero di acquisti effettuati senza finanziamento ha permesso di contenere il calo delle compravendite.

Ultimo dato che ci spiega, anche da un punto di vista finanziario, ciò che è accaduto nel 2023 è quello dell'erogato: 643 milioni di euro in Città, pari a un -33,5% rispetto all'anno precedente e 897 milioni di euro in Provincia, con un -32,1%.

Il tasso medio di interesse applicato a Torino è stato

del 4,30%, in linea con l'andamento nazionale che è stato del 4,43%, entrambi nettamente più alti rispetto al 2022 e spiegando così la contrazione del mercato immobiliare.

E il 2024?

Normalmente i cicli immobiliari negativi non si concludono in 12 mesi tant'è che le prime indicazioni ci confermano che anche il 2024 confermerà la tendenza del 2023.

Sicuramente l'inflazione sotto controllo e il taglio dei tassi che opererà la Banca Centrale Europea permetteranno a molti di rientrare nel circuito dell'acquisto immobiliare ma, allo stato attuale, riteniamo che tutto ciò non sarà visibile prima del 2025.

Per un mediatore immobiliare è fondamentale conoscere e sapere maneggiare questi dati per offrire al proprio cliente la migliore consulenza possibile in sede di compravendita, non da ultimo anche i tempi medi di vendita che, fortunatamente, sono rimasti sostanzialmente stabili nel 2023 posizionandosi su 5,9 mesi dall'avvio della commercializzazione.

Se la contrazione riscontrata nel 2023 è principalmente dovuta a effetti economici e finanziari, non ci dobbiamo dimenticare che il mediatore immobiliare deve confrontarsi con uno degli stock immobiliari più obsoleti d'Europa e questo richiede delle capacità professionali superiori per pubblicizzare sul mercato un prodotto che, con il passare degli anni, continua a perdere il suo appeal.

Alcuni esempi?

In un mercato dove ha iniziato a fare la differenza il risparmio energetico, solo il 5% delle abitazioni è in classe A mentre il 61% sono ancora in classe F o G; quindi, oltre 21 milioni di unità immobiliari hanno necessità di un intervento di riqualificazione energetica per non essere svalutate ulteriormente nei prossimi 3-5 anni.

Altro aspetto sono le metrature delle abitazioni realizzate tra gli anni 50 e gli anni 70, quando si viveva il boom demografico e la realtà di famiglie numerose; oggi queste esigenze non ci sono più per cui i tagli molto grandi, non di lusso, sono meno richiesti con conseguente riduzione del prezzo.

L'effetto Covid, obbligandoci a vivere di più in casa, ha creato un mercato di sostituzione dell'abitazione

principale al fine di trovarne una più adatta alle proprie esigenze; questo ha contribuito a fare crescere il numero delle transazioni a tal punto che, dal 2019 al 2022, le compravendite legate alla sostituzione della prima casa sono aumentate del 126%. Ora questo mercato sta in parte esaurendo la propria forza in quanto chi doveva e poteva fare il passo ha già realizzato il suo sogno.

Mai come oggi l'agente immobiliare a tutto tondo deve essere pronto a cogliere i segnali di un mercato immobiliare in continuo cambiamento e il taglio che abbiamo voluto dare a questa pubblicazione vuole proprio andare in questa direzione per continuare a essere un punto di riferimento di professionisti e di

clienti che si avvicinano a una agenzia immobiliare per vendere o per acquistare il loro immobile.

Ringrazio la nostra vicepresidente vicaria Beatrice Pinelli, responsabile del Borsino immobiliare, per il tenace lavoro svolto nella raccolta dei dati, il nostro prezioso Consiglio Direttivo che riesce sempre ad andare incontro alle esigenze dei nostri Colleghi associati e la Segreteria il cui lavoro insostituibile ci permette di essere ciò che siamo.

A tutti, auguro una buona lettura.

Franco Dall'Aglio
Presidente FIMAA Torino



AGENTPRICING

SCOPRI IL VENDUTO 2024

AgentPricing è il primo e unico software di valutazione immobiliare ad aver implementato i dati di compravendita relativi al 2024!

Acquisisci il tuo prossimo incarico di vendita utilizzando **dati autorevoli, freschi e tempestivi!**

PROVA AGENTPRICING





VANTAGGI E SERVIZI

IN ESCLUSIVA PER GLI ASSOCIATI FIMAA TORINO

Un mondo di opportunità e supporto professionale

OLTRE 900 COLLEGHI ASSOCIATI NELLA PROVINCIA DI TORINO

COINVOLGIMENTO ISTITUZIONALE E SINERGIE STRATEGICHE

Collaboriamo attivamente con Agenzia delle Entrate, Ordini professionali, Associazioni di Proprietari, Inquilini e Consumatori. Partecipiamo all'Osservatorio Immobiliare (OMI) e al progetto DUC dell'Ascom Torino. Gestiamo relazioni con il Comune di Torino, la CCIAA e l'UNIONCAMERE Piemonte. Inoltre, attraverso FORTER/Ascom, offriamo corsi abilitanti per l'attività di Agente Immobiliare con docenti altamente qualificati

POLIZZA ASSICURATIVA INCLUSA

Polizza RC professionale obbligatoria in convenzione con Italiana Assicurazioni, del Gruppo Reale Mutua, inclusa nella quota associativa

FORMAZIONE E INFORMAZIONE A PORTATA DI MANO

I consulenti altamente qualificati del Centro Studi conducono corsi di aggiornamento gratuiti sui temi principali del settore immobiliare. Offriamo la possibilità di ricevere consulenza verbale gratuita su aspetti legali, fiscali o tecnici. Inviame regolarmente circolari informative che coprono tutti gli aggiornamenti normativi, fiscali e sui vari adempimenti

MODULISTICA E CONTRATTI

Forniamo formulari per la mediazione immobiliare preparati dai nostri consulenti, la modulistica per gli adempimenti Privacy e Antiriciclaggio, i modelli di contratto per la locazione e altro ancora

PORTALE FIMAATORINO.IT

Sito web ricco di contenuti sempre aggiornato con le ultime novità sulla mediazione. Area riservata a disposizione degli associati.

VISURA-EXPRESS & CASA-EXPRESS

Offriamo servizi per visure ipotecarie, catastali e camerali, planimetrie catastali e colorate, registrazione di contratti e pratiche telematiche

PARTNERSHIP E CONVENZIONI

Collaboriamo con svariati partner leader nel settore. Gli Associati hanno accesso a tutte le convenzioni locali e nazionali di Ascom e Confcommercio

CONVEGNI, RIUNIONI, EVENTI

Per rimanere aggiornati e condividere esperienze con i colleghi

STAFF DI SEGRETERIA DEDICATO

A disposizione come primo punto di riferimento



SCOPRI DI PIÙ SU FIMAATORINO.IT

PREFAZIONE

Il mercato immobiliare, è risaputo, è in continua evoluzione ed è molto sensibile a molteplici fattori esterni che, seppur apparentemente svincolati, lo influenzano pesantemente.

Ne abbiamo avuto ampia e drammatica dimostrazione sia nel 2020 in occasione dello scatenarsi della pandemia che, successivamente, a seguito dell'impennarsi dei tassi d'interesse.

Avvenimenti che hanno sconvolto le economie mondiali, ed hanno profondamente influito sul loro andamento e, conseguentemente, sulle nostre scelte.

L'anno 2023 si è rivelato un lungo periodo in cui chi desiderava acquistare casa ha deciso di rimanere, per un po', "alla finestra".

Infatti è stato il primo anno in cui, a Torino e provincia, le compravendite sono sensibilmente diminuite rispetto all'anno precedente e la richiesta di accedere alla concessione di mutui si è fortemente ridotta.

Analizzando le varie zone di Torino possiamo rilevare che i quartieri con quotazioni più abbordabili i sono: Aurora, Barriera di Milano e Rebaudengo ove però, a differenza che in passato, la dismissione di molte fabbriche, inserite in progetti di riqualificazione, sta offrendo nuova linfa vitale alla vita urbana.

Oltre ai quartieri suddetti anche Barriera di Lanzo, Falchera, Barca e Bertolla hanno subito una contrazione dei prezzi richiesti e conseguiti, anche se è possibile ipotizzare una lieve risalita dei valori in quanto, in un futuro assai prossimo, l'area nord della Città sarà oggetto di nuova riqualificazione che riguarderà, in particolare, l'ex Manifattura Tabacchi e le aree adiacenti che diventeranno un nuovo polo universitario con residenze per studenti, grazie al bando partito il 22 novembre 2023.

La creazione della linea 2 della metropolitana, che collegherà l'Area Nord con il resto della Città, contribuirà sicuramente alla rivalutazione dei predetti quartieri.

I quartieri più richiesti dalle famiglie della piccola/media borghesia, anche in considerazione di un più favorevole rapporto qualità dell'immobile/prezzo di acquisto, si confermano la Crocetta per il centro, San Paolo e Cenisia nella zona Ovest e Regio Parco nella zona nord est. I primi per i molteplici servizi che offrono: aree verdi, comodità dei mezzi pubblici, scuole ecc, l'altro perché già da anni ha saputo uscire dal

rischio degrado diventando uno dei quartieri più dinamici e innovativi di Torino, sicuramente favorito dall'insediamento del Campus Einaudi che, per il suo design architettonico, è considerato tra i dieci Atenei più spettacolari al mondo, nonché dalla realizzazione degli avveniristici edifici che formano la "Nuvola Lavazza" con il suo museo e i grandiosi spazi dedicati allo svolgimento di eventi.

Un quartiere di particolare fascino della Città è il "Cit Turin" dove si fondono, in perfetta armonia, lo stile liberty di molti palazzi di inizio '900 e le costruzioni più recenti. La vicinanza alla Stazione di Porta Susa con conseguente facilità di collegamenti con l'aeroporto e le principali città nonché la linea 1 della Metropolitana, la presenza di numerosi uffici pubblici e privati, negozi, bar e bistrot ne fanno un quartiere molto richiesto soprattutto da giovani, ma non solo.

Il centro città è invece caratterizzato dalla tendenza, che si sta diffondendo massicciamente, sia all'acquisto che all'utilizzo di immobili già facenti parte del proprio patrimonio, da destinare alle locazioni brevi.

Ciò comporta una drastica riduzione dell'offerta di locazioni a carattere residenziale, già ampiamente compromessa dalle locazioni per studenti o per lavoratori in trasferta.

E' comunque il caso di sottolineare che l'offerta di locazioni da destinare all'utilizzo da parte degli studenti universitari non è sufficiente a soddisfare le richieste, in costante crescita, conseguenti alla ampia scelta di Atenei qualificati che la nostra Città offre.

Alcuni Paesi europei, e attualmente pare così indirizzata anche l'Italia, hanno adottato misure restrittive verso i proprietari che concedono in locazione breve le loro proprietà immobiliari.

Sicuramente, più che una politica tendente a penalizzare la proprietà privata, che si è sempre dimostrata fallimentare, sarebbe più proficuo e risolutivo che la "Mano Pubblica" orientasse le proprie scelte verso una "politica della casa" che prendesse in seria considerazione l'idea del recupero del cospicuo patrimonio immobiliare pubblico, spesso dismesso e abbandonato.

In questo complesso e difficile momento noi, operatori del settore, ci troviamo ad affrontare un mercato con molteplici sfaccettature.

A doverci confrontare con una clientela sempre più

esigente e preparata, in particolare le nuove generazioni, anche se non sempre le informazioni da loro acquisite tramite il web sono interpretate nel modo corretto, con le conseguenti immaginabili complicazioni nello svolgimento della nostra attività di professionisti.

Comunque, in generale, la crescita della cultura nel campo immobiliare non può essere che un bene poiché ci sprona a comportarci da seri professionisti in grado di dare risposte corrette, di risolvere i tanti

problemi legati alla buona riuscita di una compravendita, insomma di fare la differenza tra noi ed i tanti improvvisati, così da non rappresentare un costo ma un'opportunità a favore della clientela che ci ha scelti.

Beatrice Pinelli

*Vicepresidente Vicaria FIMAA Torino
Responsabile BORSINO IMMOBILIARE*



AGENTPRICING

**Al fianco degli
agenti immobiliari
FIMAA Torino
da oltre 8 anni**

PROVA AGENTPRICING

www.agentpricing.com info@agentpricing.com

COME SI È EVOLUTA LA FIGURA DELL'AGENTE IMMOBILIARE

Scrivo sempre volentieri articoli e riflessioni a riguardo dell'evoluzione dell'attività di Agente immobiliare. È un'attività che ho svolto con grande passione per tanti anni, per poi diventare il fondatore di più reti immobiliari, operanti in Italia e all'estero, "attraversando" il settore anche come immobilista e project manager.

Oggi mi ritengo un grande tifoso degli Agenti immobiliari. Proprio per questo sono felice di constatare quotidianamente che la professione di Agente immobiliare sia sempre più percepita. Oggi ci sono programmi televisivi dedicati all'Agente immobiliare. E così pure i migliori Agenti, i presidenti di gruppi immobiliari ed i rappresentanti delle aziende o dei sindacati di settore sono spesso ospiti presso i vari media.

La mia vita professionale oggi è strettamente correlata alla formazione e uno dei settori nei quali lavoro maggiormente, anche per il mio background, è quello immobiliare, particolarmente quello degli Agenti e delle Agenzie.

Ho creato una società di formazione dedicata al real estate e svolgo corsi specifici che trattano tutti i temi dell'agire quotidiano di un agente (ricerca, acquisizione, promozione, vendita, comunicazione, personal branding, negoziazione, organizzazione, social&web marketing).

Incontro personalmente migliaia di agenti immobiliari ogni anno. Spesso sono "testimone" e parte in causa del percorso di crescita di Agenti, Agenzie e gruppi immobiliari

L'evoluzione del ruolo è stata graduale ma costante nel tempo, talvolta poco percepita dagli agenti immobiliari stessi. Tuttavia In questi ultimi anni l'evoluzione dell'agente immobiliare è stata davvero evidente, si è arricchita di responsabilità, compiti ed incombenze che in molti paesi all'estero è di competenza di altri professionisti.

L'Agente immobiliare, oltre ad essere il "leader" nelle valutazioni e rappresentare il professionista più indicato per valutare, promuovere e negoziare un immobile, oggi deve avere competenze diversificate e complementari tra di loro: urbanistica, fiscalità, leggi settoriali, regolamenti locali, abilità commerciali e

comunicazionali.

Se dovessi riassumere le caratteristiche principali di un buon agente immobiliare, le sintetizzerei in poche parole: etica, competenze professionali, comunicazione efficace e leadership. Ed infine umiltà.

L'etica viene sempre prima di ogni altra cosa! Occorre essere consapevoli della responsabilità sociale, del valore che ha un immobile per le persone, sia dal punto di vista economico che personale. Saper sviluppare nel tempo la capacità di essere "super partes" in un mercato fatto di oscillazioni, cambiamenti, evoluzioni.

Competenze. È indispensabile rappresentare per il cliente un prezioso punto di riferimento. Ogni agenzia deve essere un "perimetro" di competenze, valori e servizi di qualità. Una sorta di garanzia di affidabilità.

Le abilità commerciali si concretizzano nello svolgimento quotidiano dell'attività. Organizzazione efficace, procedure di qualità, metodo di lavoro fanno parte del bagaglio professionale di un agente immobiliare.

E poi comunicazione efficace e leadership. Spesso infatti l'agente immobiliare diventa il "regista" dell'operazione di acquisto, vendita, affitto di un immobile. Che passa attraverso appuntamenti, decisioni, progetti, ristrutturazioni, mutui. Tante situazioni come ad esempio, l'abilità nel far comprendere un valore immobiliare "giusto" ad un acquirente o ad un venditore, mosso da ovvi interessi di parte contrastanti.

Infine "umiltà" come sinonimo di intelligenza. Nel caso dell'agente immobiliare significa continuare ad imparare, innovare, comprendere le esigenze di un mercato che cambia velocemente. Ad esempio sapendo gestire l'impatto della tecnologia in questo settore.

Tutto ciò si riassume nell'attività di mediazione quotidiana di un buon agente immobiliare. La capacità di "mediare" è più che essenziale, è determinante per la buona riuscita di un accordo.

Concludendo, l'attività di agente immobiliare si è molto evoluta nel tempo. Ma è importante che gli

Agenti siano consapevoli di questa evoluzione, facendosene portatori sani! Il modo di svolgere questa professione è cambiato così come le esigenze del cliente sono cresciute. Il cliente oggi è più informato, più evoluto, più esigente e consapevole. E spesso anche più "corteggiato". Un buon agente immobiliare è in grado di distinguersi e farsi scegliere per la qualità delle competenze, dei servizi e della relazione. Il cliente gradisce l'attenzione dimostrata alle sue esigenze, la rapidità e la completezza di informazione, la concretezza, la chiarezza. Inoltre l'aggregazione e l'interpretazione dei dati.

In un mondo che è molto cambiato l'agente immobiliare sta vincendo una battaglia importante, trasformandosi da costo in vantaggio percepito, punto di riferimento non solo utile, ma prezioso ed indispensabile per vendere, affittare od acquistare in tutta serenità. Un buon agente immobiliare rappresenta una garanzia.

Un consiglio agli agenti immobiliari?

Adottare il suggerimento di un vecchio proverbio francese: "savoir-faire, savoir-faire, faire savoir!" saperci fare, saperci fare, farlo sapere!

Se gli agenti immobiliari hanno un'area di miglioramento è ... nel "far percepire" quanto sono efficaci!

Tante volte un cliente "scopre" l'utilità di un agente immobiliare dopo aver tentato di fare da sé. È importante migliorare la propria capacità di trasmettere l'utilità dell'agente. In pratica far sapere al cliente "prima" quanto è utile un buon agente e soprattutto che si tratta di un valore aggiunto e non un costo.

Gian Luigi Sarzano

Imprenditore, coach e scrittore
Project leader immobiliare



Gian Luigi Sarzano (www.gianluigisarzano.com) è uno dei coach di maggiore successo in ambito commerciale e comunicazionale con una consolidata leadership nel settore immobiliare, dovuta alla sua importante "carriera" imprenditoriale nel settore.

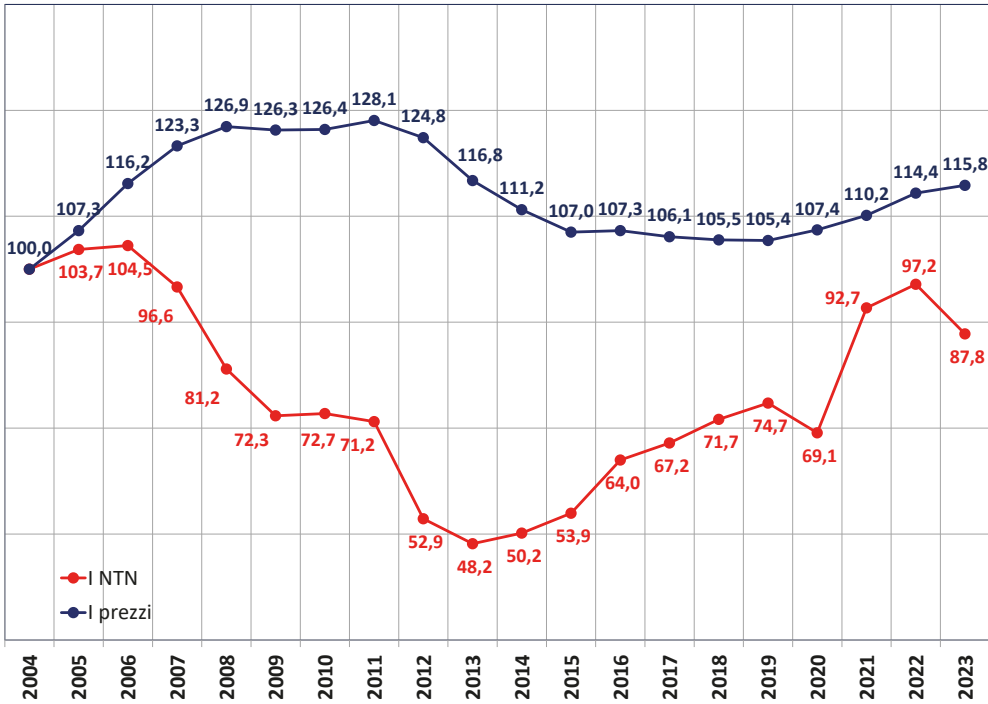
È autore del libro di successo "Comunica, è gratis" (edito da Mondadori con la prefazione di Alfonso Signorini) e dei precedenti, "Mettici tutto il cuore" (sempre Mondadori) "Quello forte sei tu!" e "Guida al successo dell'agenzia immobiliare".

Oggi consulente e coach di importanti aziende e gruppi, nonché di imprenditori e sportivi. Relatore e speaker motivazionale a convegni ed eventi, spesso ospite di programmi televisivi e giornali.

MERCATO IMMOBILIARE

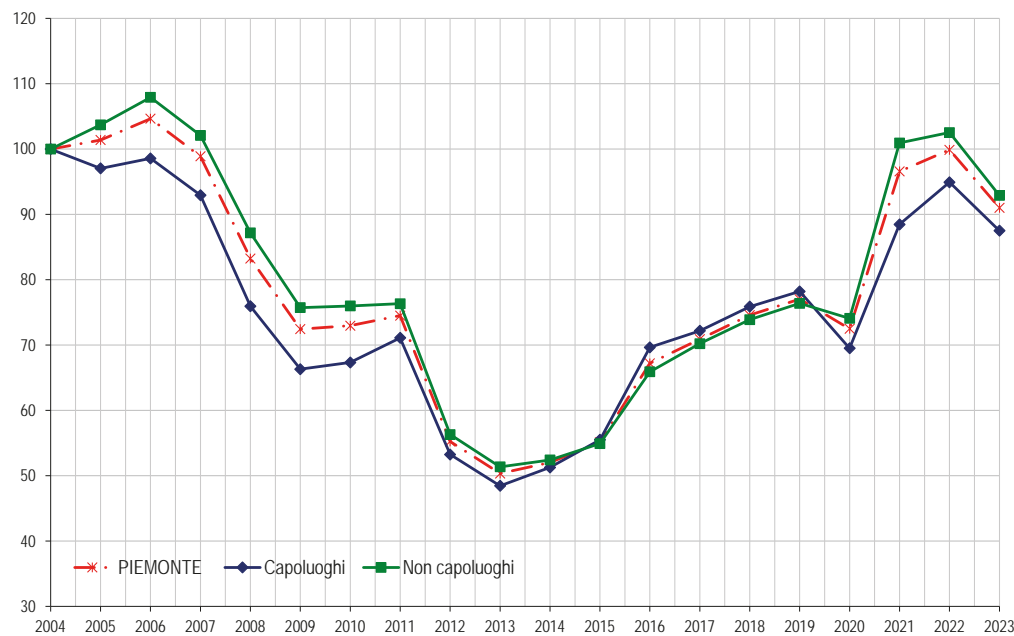
ITALIA

INDICE DEI PREZZI E DELLE COMPRAVENDITE DI ABITAZIONI DAL 2004



Nel 2023, in Italia (con l'esclusione dei comuni nei quali vige il sistema tavolare) sono state compravendute 709.591 abitazioni, con una contrazione del 9,7% rispetto al 2022. I volumi di compravendita sono diminuiti del 13,1% nel Centro e dell'11,7% nel Nord Est. Nei comuni capoluogo, il calo è del 10,7%, mentre nei comuni non capoluogo è del 9,2%. Fonte: RAPPORTO IMMOBILIARE RESIDENZIALE OMI 2024

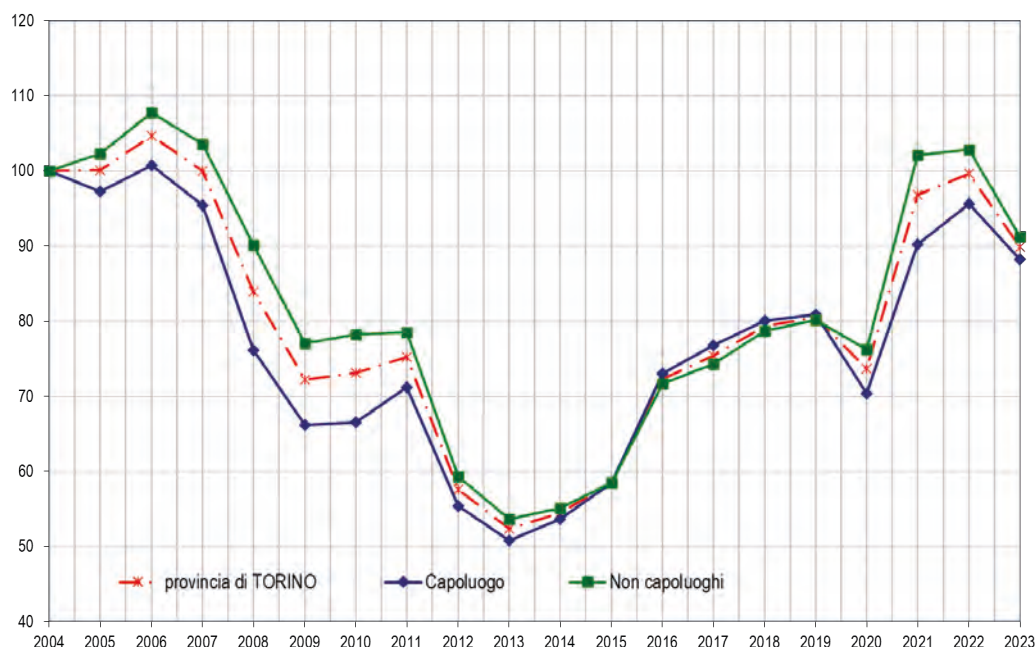
PIEMONTE



Nel 2023, in Piemonte si sono registrate circa 64.000 transazioni, con un decremento medio dell'8,9% rispetto al 2022. Tutte le province hanno subito questo calo, con variazioni tra -1,5% e -17,7%. Le province di Asti (-17,7%) e Verbania (-13,8%) hanno avuto i peggiori risultati. Fonte: STATISTICHE REGIONALI OMI 2024

MERCATO IMMOBILIARE

CITTÀ METROPOLITANA DI TORINO



Nel 2023, nella Città Metropolitana si sono registrate 34.226 transazioni, con un calo complessivo del 9,8%. Fanno eccezione l'Eporediese (+4,5%) e l'Area Sciistica (+2,7%) mentre le aree in decremento sono: Cintura Ovest (-16,7%), Zona Collinare (-15,3%), Cintura Sud (-14,0%), Cintura Nord (-12,7%), Zone Montane Ovest (-12,1%), Val Sangone (-11,9%), Pinerolese (-10,6%), Canavese (-9,6%), Bassa Val Susa (-9,3%), Torino capoluogo (-7,8%) e Zone Montane Nord (-1,2%). *Fonte: STATISTICHE REGIONALI OMI 2024*

NTN 2023 - Numero Transazioni Normalizzate (fonte: OMI Statistiche regionali 2024)

	CITTÀ METROPOLITANA	CAPOLUOGO	NON CAPOLUOGO
Residenziale	34.226 (-9,8%)	14.883 (-7,8%)	19.343 (-11,3%)
Box	19.974 (-10,4%)	5.934 (-6,3%)	14.040 (-12%)
Uffici	416 (+10%)	253 (+4,7%)	163 (+19,4%)
Negozi / laboratori	1.727 (+7,6%)	1.051 (+4,3%)	676 (+13,2%)
Depositi commerciali / autorimesse	3.569 (-6,1%)	490 (-3,4%)	3.079 (-6,5%)
Produttivo	838 (-3,9%)	123 (-36,4%)	715 (+5,3%)

TERRITORIO e DATI DEMOGRAFICI (fonti: COMUNE di TORINO, ISTAT, URBISTAT)

	CITTÀ METROPOLITANA	CAPOLUOGO	NON CAPOLUOGO
Superficie (Kmq)	6.827	130	6.697
Popolazione (n°)	2.247.780	847.287	1.400.493
Densità Abitativa (Abitanti/Kmq)	329	6.512	209
Famiglie (n°)	1.057.652	452.950	604.702
Maschi	48 %	48 %	48%
Femmine	52 %	52 %	52%
Stranieri	11 %	15 %	9%
Età Media (anni)	46	44	47

IL SOFT LANDING DELL'IMMOBILIARE

In attesa che la prospettiva economica si faccia più nitida, il mercato immobiliare italiano restituisce segnali di ulteriore indebolimento. Esaurita la bulimia post pandemica, alimentata dal bisogno di miglioramento di una condizione abitativa rivelatasi inadatta a far fronte alla straordinarietà degli eventi - come se i bisogni scaturiti da quell'esperienza fossero destinati a risultare permanenti - la domanda di acquisto ha inevitabilmente risentito di condizioni di contesto trasformatesi da favorevoli in avverse.

Per quanto l'esposizione privata nel nostro Paese permanga tuttora più contenuta che altrove, è fuori di dubbio che lo stimolo creditizio abbia rappresentato un propellente fondamentale delle ultime due ascese del settore immobiliare. Il progressivo incremento dei tassi di interesse, unito alla ritrovata selettività del ceto bancario, hanno bruscamente interrotto un meccanismo che pareva destinato ad accrescere in maniera costante anche le aspirazioni più fragili.

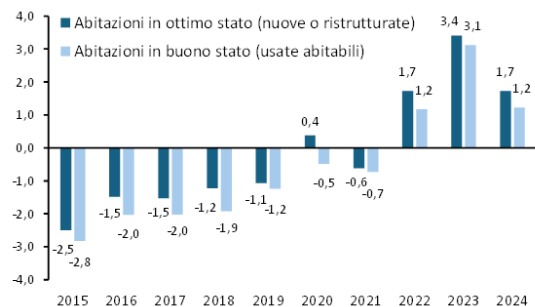
A fare da metronomo della risalita sarà la componente creditizia, la cui imprescindibilità risulta ormai acclarata, specie in una fase di debolezza ciclica. Lo spegnimento dei residui focolai di inflazione, l'adozione di una linea monetaria finalmente espansiva, nonché il ripristino di strategie di allocazione bancaria volte a favorire l'indebitamento privato tramite mutuo, sono gli eventi segnaletici di un'eventuale inversione di tendenza. Al momento, le evidenze in tal senso si limitano a timidi segnali, con il conseguente

protrarsi della debolezza che si rileva sul mercato immobiliare ormai da alcuni trimestri. L'ottimismo che collocava agli inizi del 2024 l'avvio della riduzione dei tassi ufficiali di sconto ha lasciato spazio alla cautela, in ossequio all'esigenza di scongiurare che alle accelerazioni facciano seguito affannose marce indietro.

L'incertezza sulle prospettive rappresenta un fattore di inevitabile differimento delle scelte, soprattutto di quelle che presuppongono un ingente impegno di capitale, come l'acquisto della casa. Non deve pertanto stupire che la domanda di acquisto si sia ridimensionata rispetto ai livelli del 2022, quando il vento dell'euforia ingrossava le fila degli aspiranti proprietari. Ad essere venuto meno non è tanto l'interesse potenziale, che nel nostro Paese rimane strutturalmente sovrabbondante, quanto la disponibilità del settore bancario a supportare il percorso degli aspiranti mutuatari, accettando le scommesse sulla solvibilità futura.

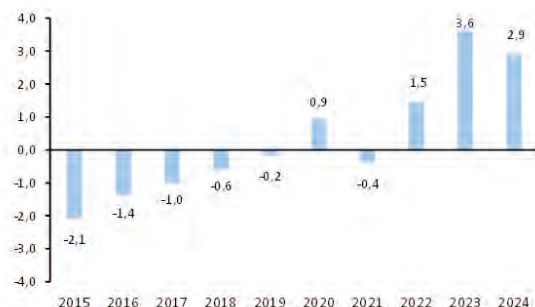
Il timore di ricadute sul mercato del lavoro di un deterioramento congiunturale ha determinato un cambiamento delle priorità allocative, con i mutui che hanno rapidamente perso posizioni nella gerarchia delle opzioni di impiego. L'accresciuta onerosità ha senz'altro influito sulle dinamiche, ma non ha rappresentato il fattore chiave di un fenomeno che scaturisce prevalentemente da scelte di carattere strategico. Non sarà, dunque, sufficiente una correzione dei tassi ufficiali, per altro non ancora alle viste, per un automatico ripristino delle condizioni di so-

VARIAZIONI ANNUALI DEI PREZZI CORRENTI NELLA MEDIA DEI 13 MERCATI INTERMEDI (%)



Fonte: Nomisma

VARIAZIONI ANNUALI DEI CANONI DI LOCAZIONE NELLA MEDIA DEI 13 MERCATI INTERMEDI (%)



Fonte: Nomisma

stegno che avevano reso possibile l'impennata delle transazioni nel biennio 2021-22, ma occorrerà attendere un rafforzamento delle prospettive di crescita economica e, con esso, un allentamento dei timori di insolvenza.

In questo contesto la rigidità dei valori immobiliari, che nel nostro Paese caratterizza storicamente le fasi di inversione ciclica, finisce inevitabilmente per ampliare le distanze tra aspettative dell'offerta e disponibilità della domanda, contribuendo a rallentare ulteriormente l'attività transattiva. La residua crescita delle quotazioni, proseguita in termini nominali nei primi mesi dell'anno anche nelle realtà urbane di media dimensione, se da un lato aumenta la percezione di teorica salvaguardia della ricchezza dei proprietari, dall'altro contribuisce ad accrescere l'illiquidità del mercato. Alla luce di tale quadro, non basterà un atteggiamento più accomodante da parte della Banca Centrale Europea per determinare un'immediata risalita delle transazioni, ma sarà necessaria una fase di normalizzazione che agevoli il ripristino di condizioni più favorevoli alla domanda.

Nel frattempo, lo spostamento di interesse, in taluni casi solo tattico, verso il segmento della locazione è destinato a proseguire, contribuendo ad accrescere il sovraffollamento di un comparto che già oggi sconta un'evidente carenza di offerta. La componente proprietaria privata, che rappresenta la principale infrastruttura sociale in termini di offerta abitativa del Paese, si dimostra in quota crescente restia ad alimentare il circuito degli affitti a medio-lungo ter-

mine, preferendo la maggiore redditività delle opzioni brevi, quando non addirittura il mantenimento degli immobili nelle disponibilità familiari, senza necessariamente una prospettiva di effettivo utilizzo. Lo spauracchio delle insolvenze (e delle spese di recupero ad esse collegate) ha finito per ridurre lo stock disponibile sul mercato, alimentando ulteriormente la spinta al rialzo di canoni già ampiamente sovradimensionati rispetto alle capacità di spesa di chi non ha alternative alla locazione. Il ritardo con cui un'offerta integrativa rispetto all'attuale è destinata ad affacciarsi sul mercato finirà per accentuare i fenomeni di esclusione e marginalità sociale già in parte evidenti.

In ultima analisi, non sono poche le incognite che punteggiano la traiettoria del mercato immobiliare italiano nel 2024, anche se la principale rimane legata all'orientamento delle istituzioni finanziarie ad ogni livello. Il possibile ritorno a condizioni di maggior favore, in termini di propensione all'erogazione e di onerosità del credito, consentirebbe di scongiurare riflessi sui prezzi della flessione di domanda e transazioni. Se nel primo semestre il quadro non pare ormai destinato a mutare, dal secondo è invece lecito attendersi un cambio di rotta, con effetti che saranno, almeno inizialmente, comunque piuttosto timidi, come si evince dallo scenario di sostanziale stagnazione che scaturisce dai modelli previsionali.

**Dott. Luca Dondi
Dall'Orologio**

Amministratore Delegato di Nomisma



T O R I N O



F.I.M.A.A.

WWW.FIMAATORINO.IT

Sul portale di FIMAA Torino trovi tutte le news, le circolari, le informative dedicate al settore immobiliare ma non solo: nell'area personale i soci possono trovare la modulistica, i contratti, i modelli editabili e soprattutto usufruire dei

SERVIZI ONLINE FIMAA TORINO



- ▶ Ispezioni Ipotecarie su tutto il territorio nazionale
- ▶ Visure Catastali ed estratti di mappa
- ▶ Visure Camerali, protesti, bilanci, procedure concorsuali



- ▶ Planimetrie catastali
- ▶ Registrazione dei contratti
- ▶ Adempimenti successivi
- ▶ Pratiche di Comunicazione Unica
- ▶ TorinoFacile

I servizi sono disponibili nell'Area Personale del sito www.fimaatorino.it

Entra nell'Area Personale inserendo username e password:

The screenshot shows the website header with the FIMAA TORINO logo and navigation menu. The 'Area Personale' dropdown menu is open, displaying a search bar, a 'Benvenuto' message, and a list of user-related actions. A green arrow points to the 'Servizi online' option, which is highlighted with a green box. Below 'Servizi online', the options 'Visura Express' and 'Casa Express' are visible.



**SOLO UN MEDIATORE IN REGOLA
PUÒ ESERCITARE**

STOP ALL' ILLEGALITÀ

€



SOLO UN AGENTE IMMOBILIARE HA DIRITTO AL COMPENSO!

Un compenso pagato ad un abusivo
può essere recuperato!



LA TUA CASA È UN BENE PREZIOSO.

Rivolgiti sempre a un professionista regolarmente
iscritto alla Camera di Commercio.



UNA BUONA VENDITA E UN BUON ACQUISTO NASCONO DA UNA CORRETTA VALUTAZIONE.

Per questo affidati solo a un esperto regolarmente
iscritto alla **F.I.M.A.A.** la più grande Federazione
italiana di Agenti d'Affari

M2 INFORMATICA PER GLI AGENTI FIMAA

Il tuo partner per l'innovazione.

Hardware, software, centralini in cloud, assistenza tecnica, consulenza GDPR...

COMPETENZA | ESPERIENZA | INNOVAZIONE

M2 Informatica accompagna gli associati FIMAA nel loro percorso verso il futuro, grazie a una gamma di servizi studiati sulle esigenze specifiche degli agenti immobiliari.



www.m2informatica.it - info@m2informatica.it - 011 2238774

TORINO

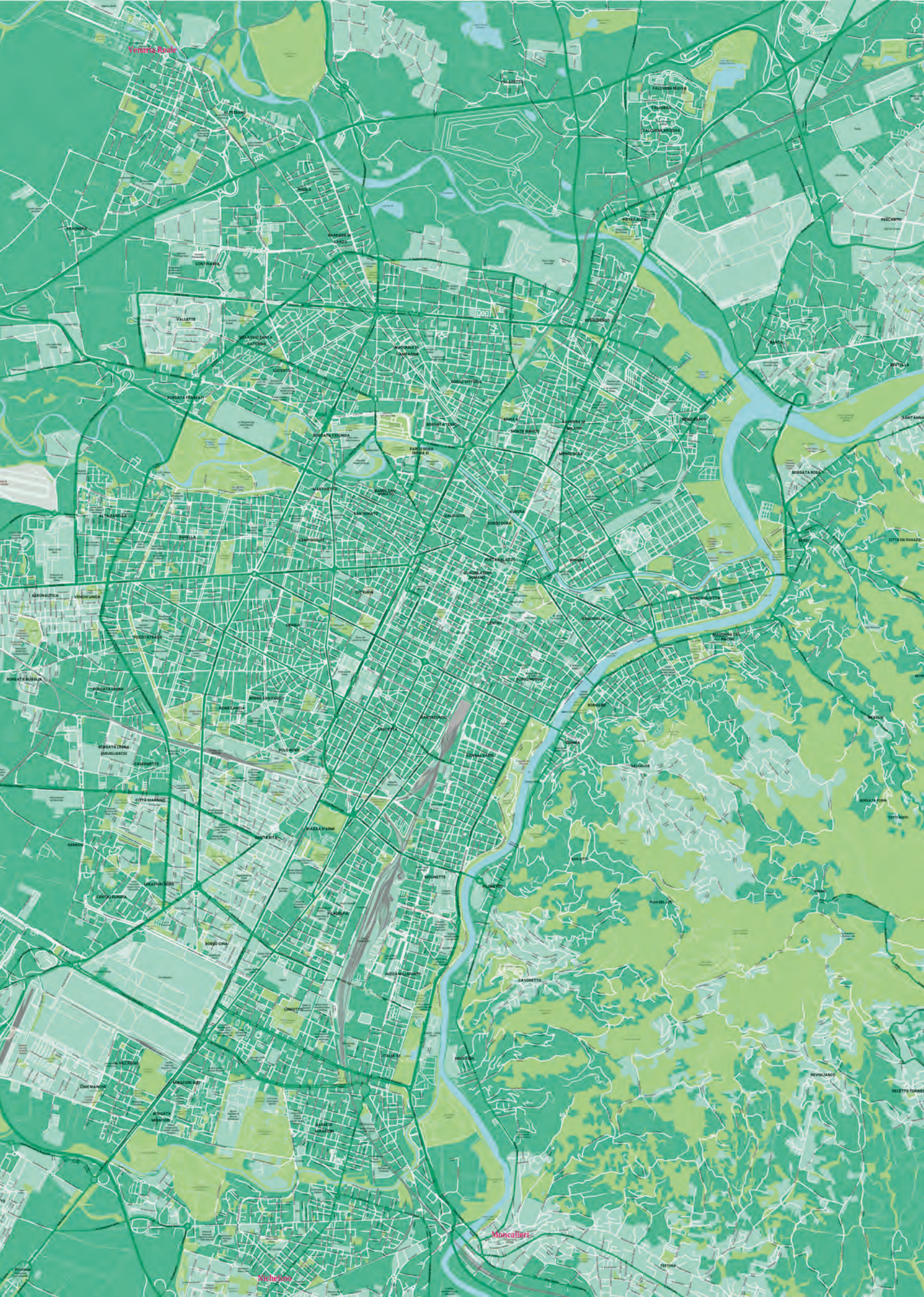
.....

**RILEVAMENTO PREZZI
DEGLI IMMOBILI**

VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

LE MACRO-AREE





Vercelli

Mancalifei

Milano

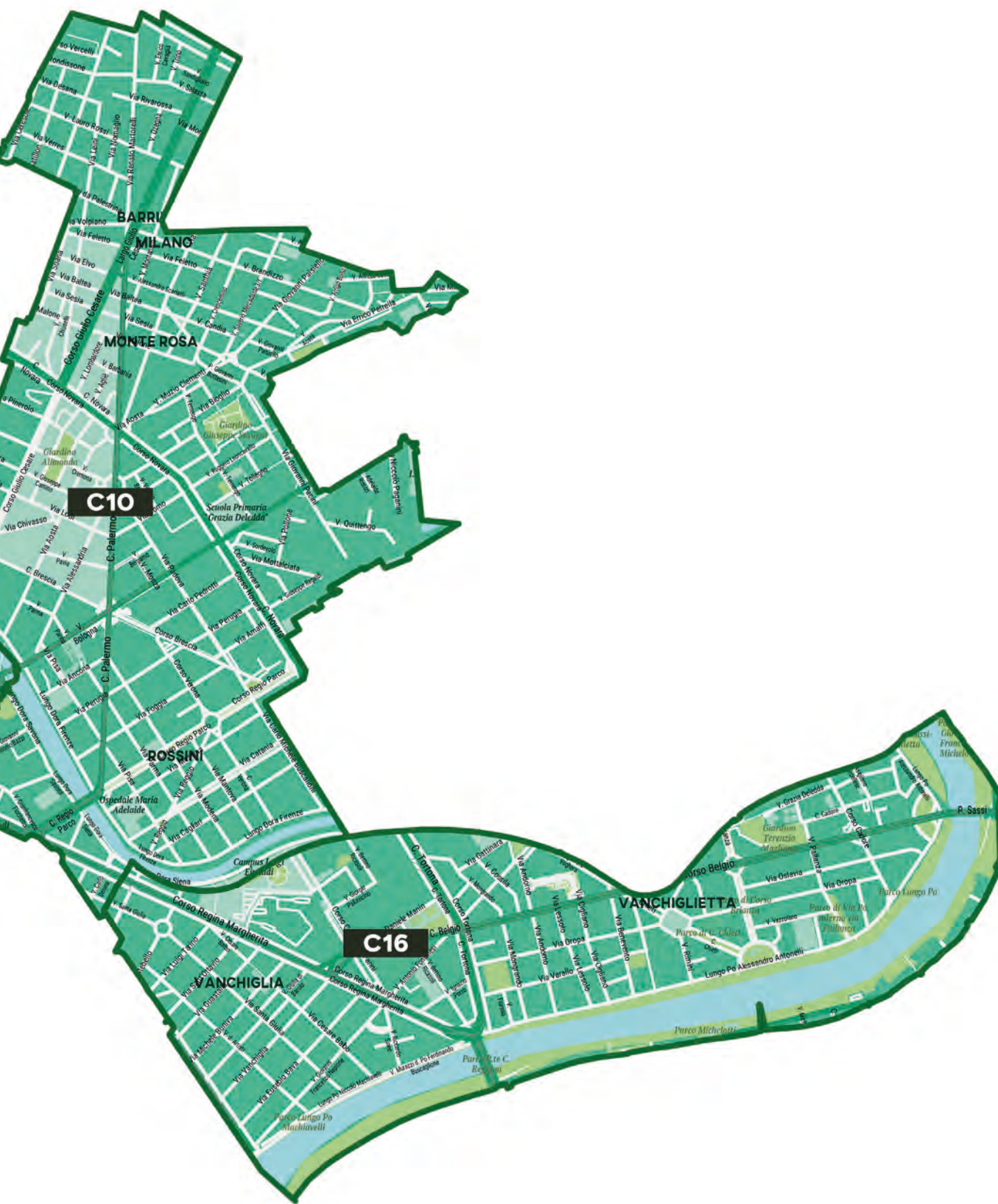
ZONA TORINO STORICA		NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
B1	Roma	49	89 ▲	3.600	5.900	2.400	3.600	2.000	3.000	3.700	5.700	2.350	3.500	1.700	2.700
B2	Carlo Emanuele II	341	320 ▼	3.400	5.000	2.400	3.400	2.000	2.700	1.950	3.900	1.400	2.000	1.900	2.500
B3	Solferino	54	42 ▼	2.700	3.950	2.000	3.000	1.900	2.500	2.000	3.200	1.150	2.200	1.300	2.600
B4	Vinzaglio	127	97 ▼	2.600	3.800	2.000	3.000	1.800	2.500	1.600	2.900	1.000	2.000	1.300	2.600
B5	Garibaldi	219	238 ▲	2.400	3.700	2.000	2.900	1.700	2.400	1.600	3.500	1.100	2.000	1.300	2.500
B6	Castello	40	48 ▲	2.600	5.500	2.400	3.700	1.700	2.700	3.500	5.000	1.800	3.000	1.450	3.000
B7	Rocca	106	91 ▼	2.500	3.900	2.100	3.000	1.800	2.500	1.400	2.600	1.000	2.000	1.200	2.500
B8	San Salvario	193	182 ▼	1.700	2.600	1.400	2.100	1.100	1.700	1.400	2.200	750	1.400	950	1.600
B9	Stati Uniti	3	1 ▼	2.500	3.600	2.200	3.200	1.500	2.100	1.400	2.400	900	1.500	1.300	2.400
C3	San Secondo	130	139 ▲	1.800	2.900	1.650	2.350	1.400	1.950	1.850	2.500	800	1.600	950	1.600
TOTALE NTN		1.264	1.246 ▼												

VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

VECCHIA TORINO

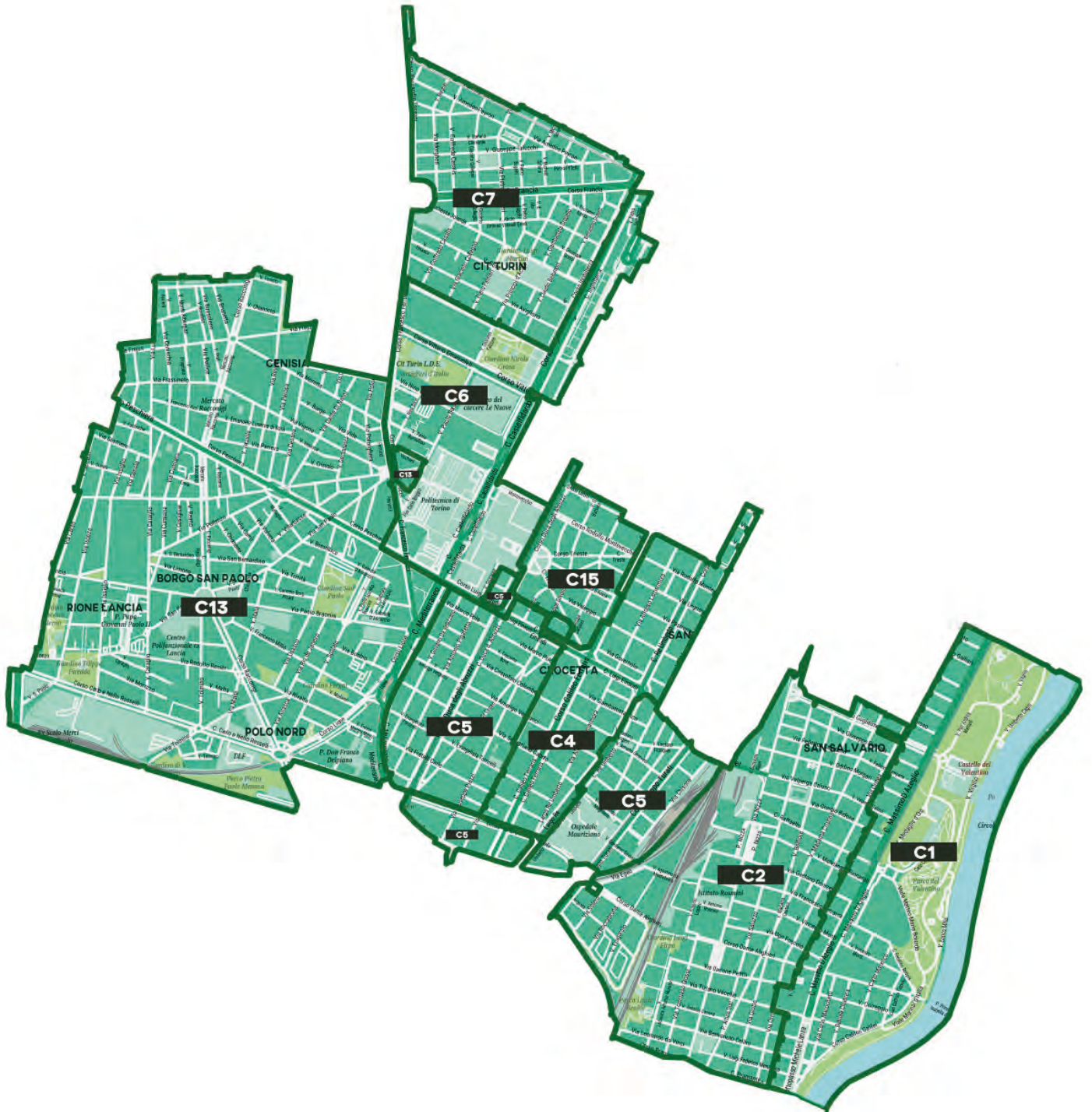


ZONA VECCHIA TORINO		NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
C10	Palermo	1.257	1.187 ▼	1.200	1.900	1.000	1.400	600	1.000	750	1.100	500	800	700	1.100
C16	Vanchiglia Corso Belgio Lungo Po Antonelli	635	522 ▼	1.900	2.800	1.500	2.100	900	1.400	900	1.400	650	1.000	900	1.400
C8	San Donato	584	547 ▼	1.300	2.150	1.000	1.700	900	1.200	1.000	1.500	550	1.000	800	1.200
C9	Porta Palazzo	175	156 ▼	1.300	1.800	900	1.200	600	950	700	1.250	550	950	650	1.200
TOTALE NTN		2.652	2.413 ▼												



VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

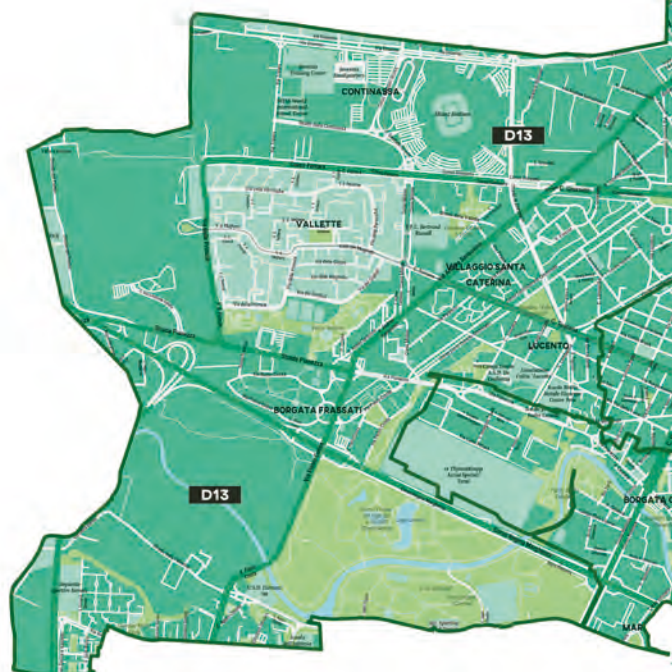
NUOVA TORINO



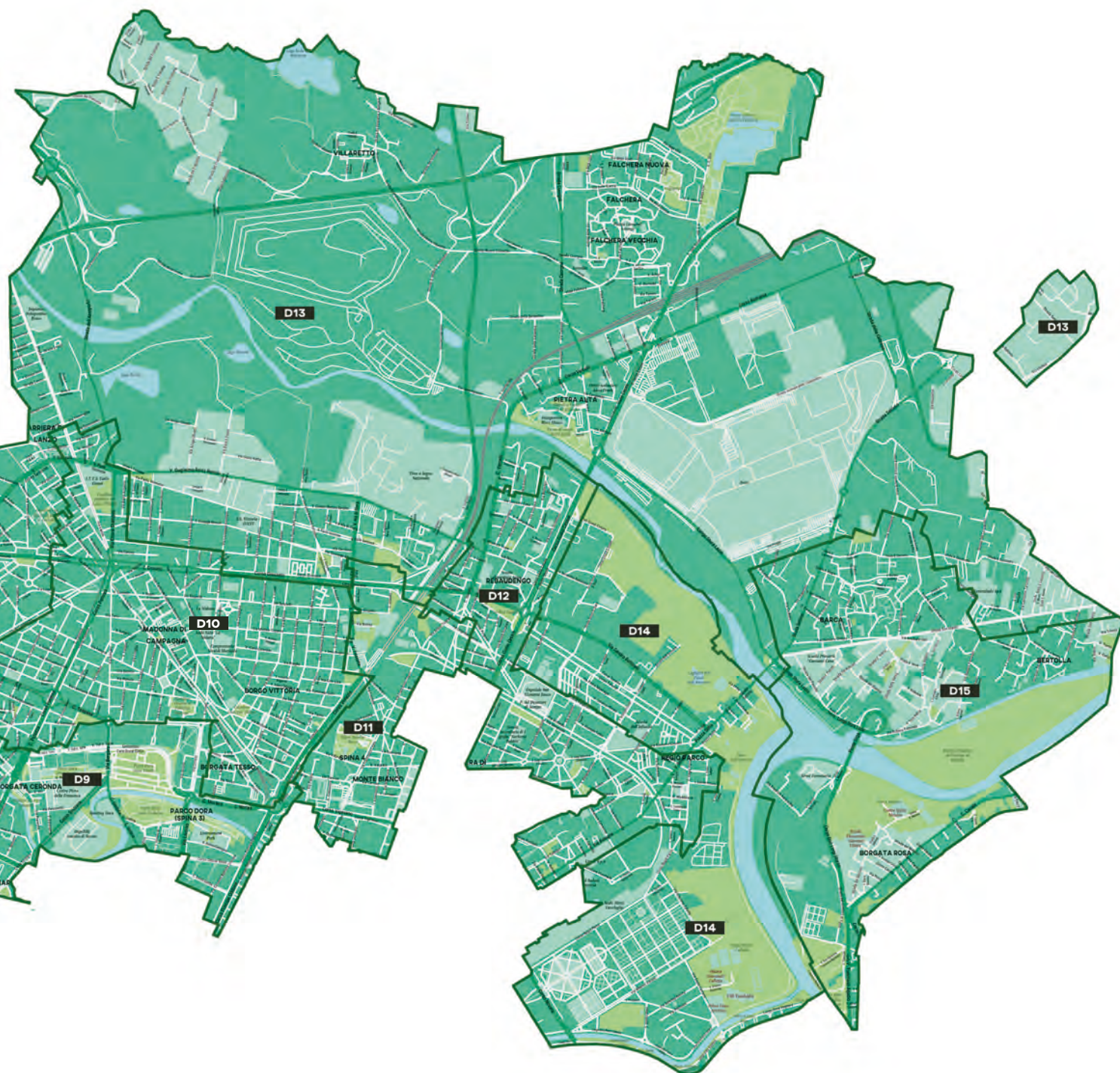
ZONA NUOVA TORINO		NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
C1	Valentino	135	89 ▼	2.700	3.800	1.750	2.500	1.500	2.000	1.500	2.200	750	1.350	1.150	2.000
C2	Dante	533	488 ▼	2.000	2.800	1.450	2.050	1.100	1.500	1.400	2.100	700	1.150	950	1.700
C4	Galileo Ferraris	114	124 ▲	2.250	3.300	1.850	2.750	1.450	2.050	1.200	2.500	850	1.500	1.300	2.200
C5	De Gasperi	362	301 ▼	2.000	2.800	1.700	2.550	1.250	2.000	1.400	2.700	950	1.450	1.400	2.000
C6	Politecnico	10	7 ▼	2.000	2.900	1.700	2.500	1.250	1.800	1.200	2.400	700	1.100	1.000	2.000
C7	Duchessa Jolanda	307	241 ▼	1.800	2.950	1.500	2.100	1.100	1.550	1.000	1.400	800	1.200	1.200	2.000
C13	San Paolo Spina 1 Marmolada	946	885 ▼	1.800	2.850	1.200	1.800	900	1.250	1.050	1.600	600	1.000	1.000	1.400
C15	Duca D'Aosta	16	5 ▼	2.400	3.850	1.950	3.000	1.500	2.200	-	-	-	-	1.500	2.600
TOTALE NTN		2.423	2.139 ▼												

VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

PERIFERIA NORD



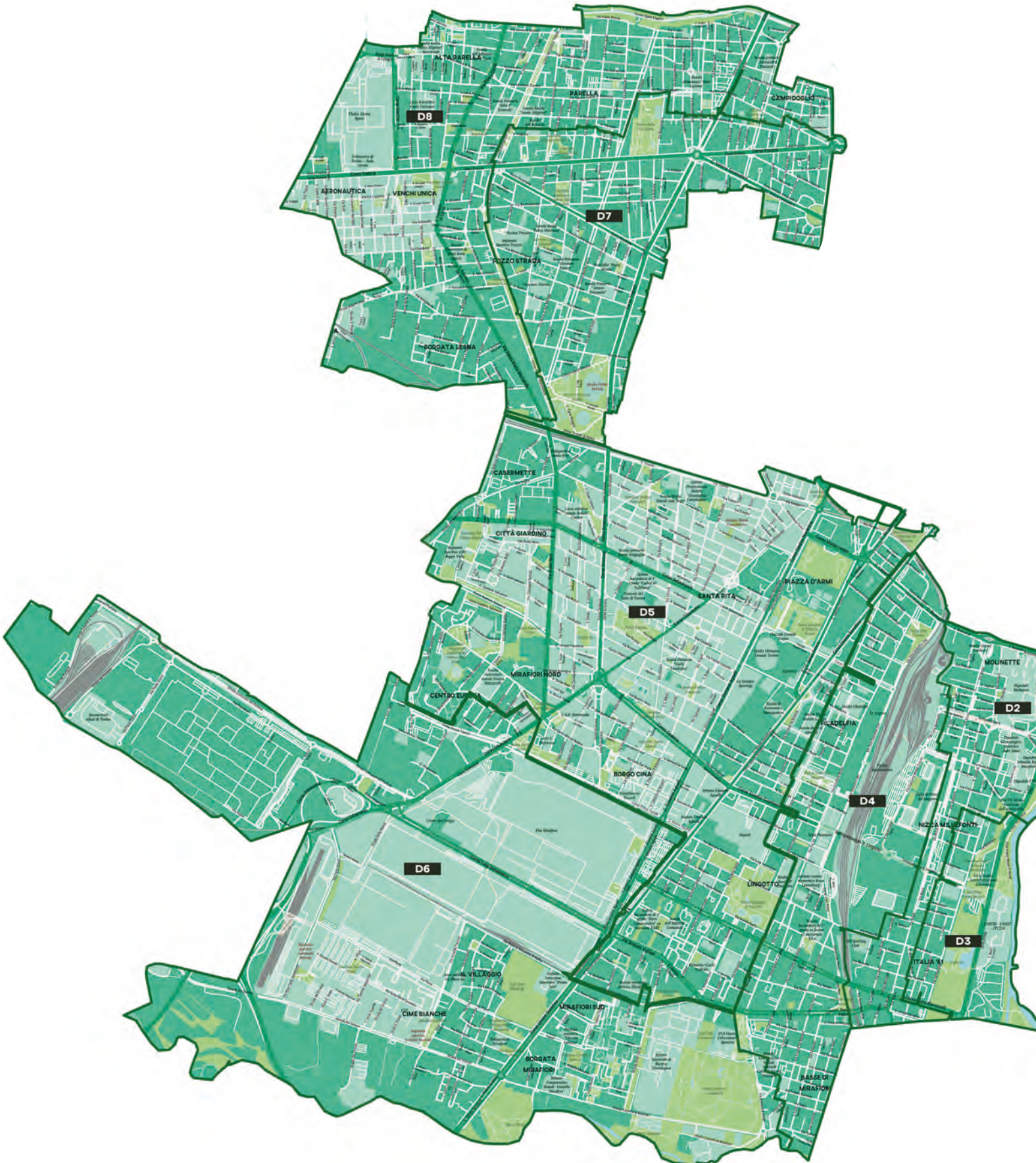
ZONA PERIFERIA NORD		NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA		MIN	MAX
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX		
D10	Madonna di Campagna	1.324	1.265 ▼	1.100	1.800	1.000	1.450	700	1.050	800	900	450	600	700	1.000
D11	Spina 4 Docks Dora	186	198 ▲	1.200	1.900	900	1.250	650	950	700	1.000	500	750	500	850
D12	Rebaudengo	575	522 ▼	900	1.400	700	1.150	600	800	400	800	350	700	600	1.000
D13	Corona Nord Ovest	675	655 ▼	1.100	1.900	800	1.450	600	900	700	1.000	500	800	600	1.000



ZONA PERIFERIA NORD		NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
D14	Cimitero Monumentale Botticelli	87	123 ▲	1.400	2.100	1.000	1.550	600	900	700	1.100	550	900	700	1.100
D15	Barca Bertolla	178	169 ▼	1.000	1.700	900	1.300	600	900	500	1.000	400	800	600	1.100
D9	Spina 3 Eurotorino	182	153 ▼	1.350	2.200	1.150	1.700	700	1.100	800	1.500	600	1.000	700	1.400
TOTALE NTN		3.207	3.084 ▼												

VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

PERIFERIA SUD-OVEST

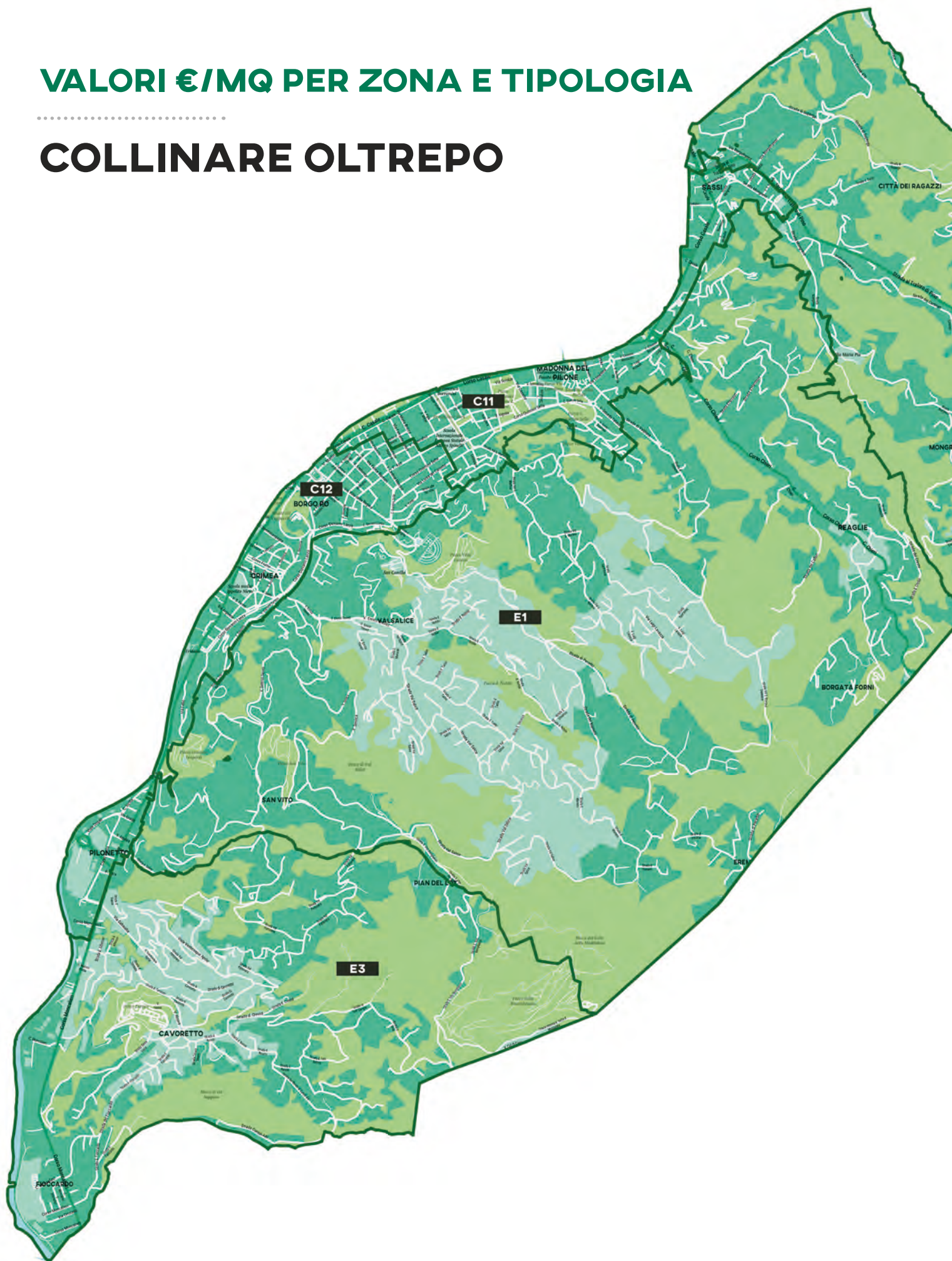


ZONA PERIFERIA SUD-OVEST		NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
D2	Carducci	368	417 ▲	1.350	2.100	900	1.500	750	1.100	1.000	1.300	600	1.000	750	1.300
D3	Unità d'Italia	94	90 ▼	1.600	2.550	1.300	1.900	900	1.300	800	1.200	600	1.000	800	1.350
D4	Lingotto	496	424 ▼	1.700	2.400	1.000	1.550	800	1.250	1.000	1.400	500	900	750	1.350
D5	Santa Rita Mirafiori	2.213	2.008 ▼	1.600	2.750	1.200	1.900	950	1.450	1.000	2.000	700	1.350	850	1.450
D6	Mirafiori Sud	388	356 ▼	1.300	2.000	1.000	1.700	750	1.100	900	1.200	550	900	700	1.200
D7	Pozzo Strada	1.061	953 ▼	1.600	2.800	1.200	2.000	1.000	1.350	900	1.500	600	900	850	1.300
D8	Aeronautica Parella	1409	1.223 ▼	1.400	2.200	1.000	1.650	900	1.300	800	1.300	550	950	900	1.350
TOTALE NTN		6.028	5.471 ▼												



VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

COLLINARE OLTREPO






ZONA COLLINARE OLTREPO		NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
C11	Michelotti	159	168 ▲	1.750	2.750	1.500	2.200	1.100	1.650	1.200	2.200	750	1.450	950	1.900
C12	Crimea	120	124 ▲	2.750	4.200	1.850	2.900	1.500	2.050	2.000	3.600	1.000	1.900	1.900	3.300
E1	Collinare Villa della Regina	121	99 ▼	2.600	4.150	1.800	2.900	1.400	2.000	2.300	3.500	1.200	2.400	1.900	3.300
E2	Collinare Superga	45	26 ▼	1.450	2.150	1.050	1.750	900	1.300	-	-	550	1.000	850	1.450
E3	Collinare Cavoretto	106	110 ▲	1.700	2.800	1.300	1.900	900	1.250	1.000	1.350	650	1.050	850	1.450
TOTALE NTN		551	527 ▼												

STUPISCI I TUOI CLIENTI CON UN REPORT DI VALUTAZIONE AGENTPRICING!

L'unico software di valutazione
con i dati delle compravendite del 2024!



PROVALO SUBITO

 www.agentpricing.com

 info@agentpricing.com

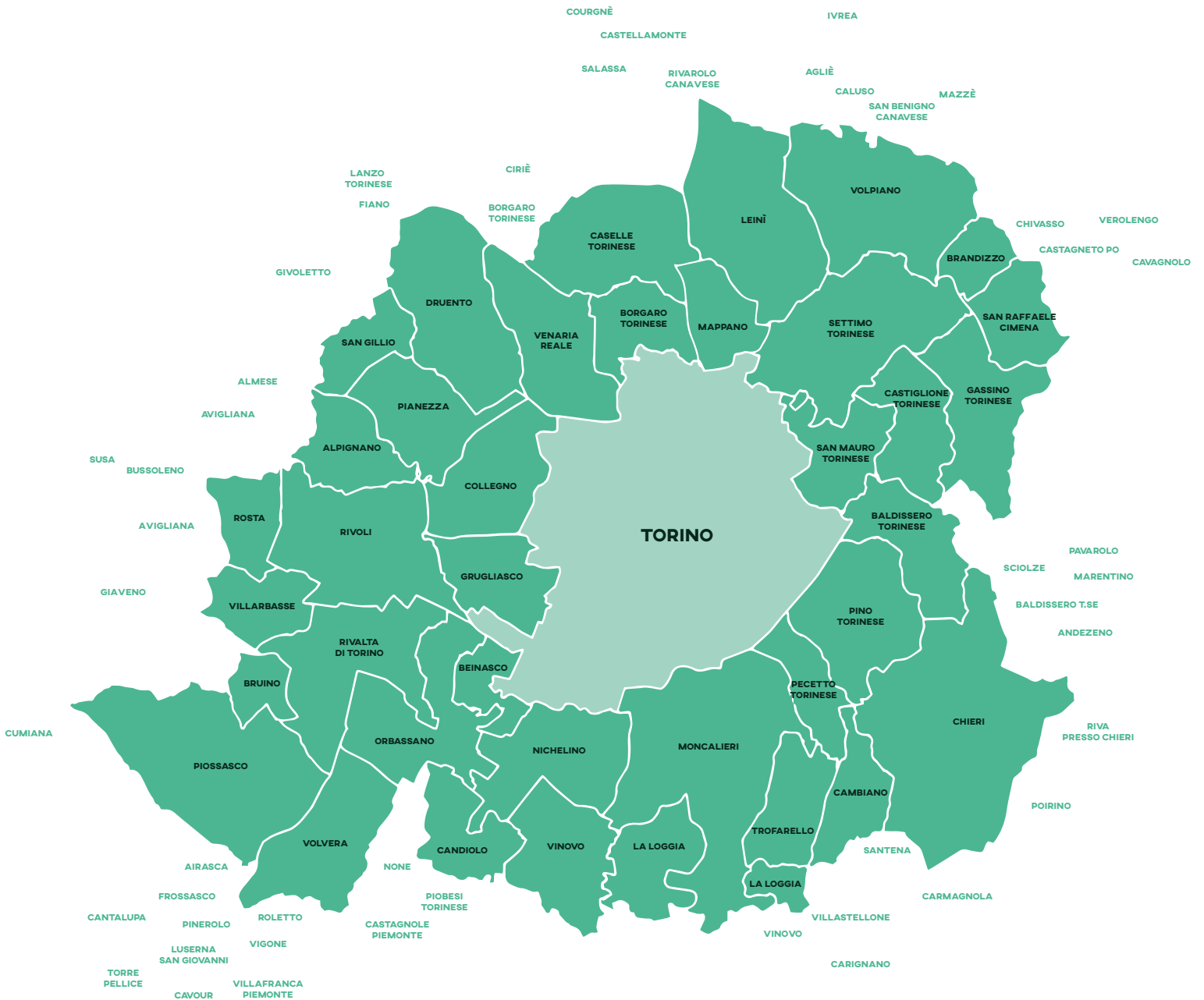
PROVINCIA E TURISTICO

.....

**RILEVAMENTO PREZZI
DEGLI IMMOBILI**

VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

PROVINCIA DI TORINO



COMUNE	ABITANTI	NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		ALTRE			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
AIRASCA	3.686	53	60 ▲	1.300	1.600	950	1.250	750	1.000	900	1.150	-	-	950	1.300
ALMESE	6.323	73	89 ▲	1.400	1.700	1.150	1.350	850	1.150	750	1.100	-	-	1.100	1.400
ALPIGNANO	16.609	270	226 ▼	1.400	1.850	1.200	1.400	800	1.150	1.350	2.000	950	1.200	1.100	1.450
ANDEZENO	2.011	17	17 =	1.300	1.650	1.050	1.300	700	900	1.150	1.600	-	-	-	-
AVIGLIANA	12.228	161	161 =	1.400	1.800	1.200	1.400	800	1.200	1.050	1.500	700	1.000	1.200	1.400
BALDISSERO T.SE	3.752	52	42 ▼	1.350	1.750	1.250	1.350	950	1.250	-	-	-	-	-	-
BEINASCO	17.462	246	220 ▼	1.400	1.850	1.250	1.450	900	1.250	1.300	1.650	950	1.200	1.200	1.450
BORGARO T.	11.723	170	131 ▼	1.500	1.900	1.250	1.500	850	1.150	1.400	1.900	1.100	1.350	1.100	1.400
BRANDIZZO	8.691	132	130 ▼	1.400	1.650	1.100	1.350	750	1.000	1.150	1.500	650	1.000	950	1.300
BRUINO	8.433	139	148 ▲	1.350	1.750	1.200	1.350	1.000	1.250	1.050	1.400	650	850	1.200	1.400
BUSSOLENO	5.714	59	93 ▲	850	1.050	550	750	400	600	750	1.200	-	-	700	1.000
CALUSO	7.374	101	92 ▼	1.100	1.450	800	1.000	400	600	1.000	1.150	550	850	800	1.200
CAMBIANO	5.891	69	76 ▲	1.350	1.650	1.100	1.350	800	1.100	900	1.350	-	-	-	-
CANDIOLO	5.616	81	77 ▼	1.350	1.700	1.150	1.350	850	1.050	1.100	1.300	700	1.000	1.000	1.300
CANTALUPA	2.599	30	32 ▲	1.050	1.250	850	1.050	500	700	500	950	-	-	-	-
CARIGNANO	9.131	147	107 ▼	1.350	1.600	1.100	1.250	650	1.000	1.100	1.550	700	1.000	1.000	1.400
CARMAGNOLA	28.126	380	312 ▼	1.350	1.650	1.000	1.250	700	900	1.200	1.600	700	1.150	1.200	1.400
CASELLE	13.801	189	181 ▼	1.450	1.850	1.150	1.350	800	1.000	1.200	1.650	1.000	1.200	1.000	1.300
CASTAGNETO PO	1.777	28	25 ▼	1.150	1.350	800	1.100	550	800	850	1.300	-	-	800	1.200
CASTAGNOLE P.TE	2.207	37	27 ▼	1.000	1.250	800	950	400	650	-	-	-	-	-	-
CASTELLAMONTE	9.789	107	123 ▲	900	1.300	700	900	500	700	850	1.250	700	850	850	1.150
CASTIGLIONE T.SE	6.517	100	68 ▼	1.300	1.650	1.200	1.300	850	1.200	1.200	1.600	850	1.150	1.100	1.450
CAVAGNOLO	2.314	23	30 ▲	900	1.200	650	900	500	650	550	1.000	-	-	750	1.050
CAVOUR	5.422	59	63 ▲	1.100	1.350	850	1.050	550	850	800	1.200	-	-	-	-
CHIERI	35.947	502	408 ▼	1.500	1.850	1.150	1.450	850	1.150	1.500	2.150	900	1.350	1.250	1.550
CHIVASSO	26.201	370	296 ▼	1.400	1.800	1.100	1.350	700	1.000	1.300	1.900	800	1.200	1.100	1.450
CIRIÈ	18.124	248	224 ▼	1.450	1.950	1.150	1.400	750	1.050	1.350	2.000	-	-	1.250	1.550
COLLEGNO	48.161	696	618 ▼	1.500	2.050	1.250	1.450	900	1.250	1.500	2.050	800	1.150	1.300	1.600

COMUNE	ABITANTI	NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		ALTRE		MIN	MAX
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX		
CUMIANA	7.846	139	125 ▼	1.400	1.550	1.000	1.200	750	1.050	850	1.250	500	800	1.000	1.350
CUORGNÈ	9.566	110	118 ▲	850	1.150	700	850	450	700	750	1.300	400	800	750	1.100
DRUENTO	9.015	121	100 ▼	1.300	1.850	1.000	1.300	850	1.100	800	1.350	600	1.000	850	1.300
FIANO	2.659	33	49 ▲	1.250	1.550	950	1.250	650	850	800	1.250	-	-	750	1.100
FOGLIZZO	2.241	36	17 ▼	1.000	1.250	700	900	500	700	700	1.100	500	800	700	1.050
FROSSASCO	2.827	63	47 ▼	1.150	1.400	900	1.200	650	900	600	1.050	-	-	-	-
GASSINO T.SE	9.269	133	148 ▲	1.300	1.600	1.050	1.250	700	1.100	1.000	1.400	700	1.000	1.100	1.350
GIAVENO	16.333	288	262 ▼	1.350	1.850	1.050	1.300	750	1.050	1.200	1.650	850	1.200	1.150	1.350
GRUGLIASCO	36.764	597	479 ▼	1.400	1.950	1.050	1.350	750	1.000	1.250	1.850	700	1.050	1.050	1.400
IVREA	22.484	334	333 ▼	1.000	1.400	650	950	400	600	850	1.400	500	800	700	1.300
LA LOGGIA	8.724	116	102 ▼	1.300	1.600	1.000	1.250	700	1.000	750	1.250	-	-	1.050	1.350
LANZO	4.951	75	84 ▲	1.100	1.400	850	1.000	550	850	900	1.200	550	850	900	1.200
LEINÌ	16.322	224	230 ▲	1.450	1.850	1.200	1.450	750	1.100	1.150	1.700	-	-	1.300	1.500
LUSERNA S. GIOV	7.162	109	100 ▼	750	1.150	600	750	400	600	700	1.100	500	700	650	1.050
MARENTINO	1.287	19	11 ▼	1.200	1.350	950	1.200	700	950	-	-	-	-	-	-
MAZZE'	4.269	74	64 ▼	850	1.100	600	800	400	600	-	-	-	-	-	-
MONCALIERI	55.923	867	762 ▼	1.600	2.250	1.300	1.600	800	1.250	1.250	1.900	750	1.250	1.250	1.700
NICHELINO	46.098	793	556 ▼	1.400	1.800	1.200	1.450	850	1.050	1.250	1.850	800	1.200	1.250	1.500
NONE	7.703	98	69 ▼	1.150	1.350	900	1.100	700	900	700	1.200	600	800	-	-
ORBASSANO	23.025	287	270 ▼	1.500	1.850	1.300	1.450	950	1.250	1.400	2.000	1.000	1.300	1.250	1.550
PAVAROLO	1.165	17	3 ▼	1.200	1.400	900	1.250	700	900	-	-	-	-	-	-
PECETTO T.SE	4.021	44	48 ▲	1.400	1.800	1.200	1.400	1.000	1.300	550	1.000	-	-	-	-
PIANEZZA	15.485	291	224 ▼	1.300	1.700	1.000	1.250	750	1.000	800	1.500	-	-	-	-
PINEROLO	35.469	585	525 ▼	1.400	1.800	1.000	1.250	700	1.000	1.200	1.650	750	1.100	1.100	1.500
PINO T.SE	8.445	127	98 ▼	1.450	1.850	1.200	1.350	1.000	1.250	1.350	1.950	950	1.350	1.250	1.550
PIOBESI TORINESE	3.756	46	38 ▼	1.150	1.400	1.000	1.150	750	1.000	800	1.150	-	-	900	1.150
PIOSSASCO	18.000	310	200 ▼	1.400	1.650	1.100	1.350	800	1.050	1.300	1.850	800	1.200	1.250	1.400
POIRINO	10.197	108	111 ▲	1.300	1.600	1.000	1.250	700	1.000	900	1.450	-	-	1.100	1.300

COMUNE	ABITANTI	NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		ALTRE			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
RIVALTA	20.250	86	62 ▼	1.400	1.800	1.000	1.300	750	1.000	1.000	1.550	400	900	-	-
RIVAROLO C.SE	12.393	315	291 ▼	1.250	1.550	900	1.200	600	900	1.300	1.800	850	1.200	950	1.400
RIVA DI CHIERI	4.751	177	138 ▼	1.300	1.600	1.000	1.300	800	1.000	-	-	-	-	-	-
RIVOLI	46.937	745	657 ▼	1.550	2.250	1.200	1.450	850	1.100	1.300	2.100	800	1.200	1.150	1.750
ROLETTO	1.978	22	23 ▲	1.000	1.200	600	1.050	450	600	500	1.000	-	-	-	-
ROSTA	5.106	87	70	1.450	2.000	1.000	1.300	800	1.000	1.000	1.450	-	-	-	-
SALASSA	1.841	27	31 ▲	900	1.200	650	900	450	650	600	1.050	400	600	-	-
S.BENIGNO C.SE	6.107	100	105 ▲	1.250	1.500	850	1.150	600	850	1.050	1.300	700	950	850	1.250
S. MAURO T.SE	18.597	269	233	1.500	1.950	1.200	1.500	900	1.200	1.250	1.900	1.000	1.200	1.250	1.500
S. RAFFAELE C.	3.146	36	41 ▲	1.200	1.450	950	1.150	600	950	-	-	-	-	-	-
SANTENA	10.480	113	98 ▼	1.300	1.600	850	1.250	650	900	900	1.300	-	-	-	-
SETTIMO T.SE	45.798	689	544 ▼	1.400	1.950	1.100	1.300	700	950	1.350	1.850	750	1.100	1.100	1.400
SUSA	5.905	84	56 ▼	850	1.200	600	850	350	600	900	1.150	600	900	900	1.100
TORRE PELLICE	4.634	127	97 ▼	900	1.200	700	900	400	600	850	1.200	450	850	700	1.200
TROFARELLO	10.611	150	142 ▼	1.350	1.700	1.050	1.300	800	1.050	950	1.500	-	-	-	-
VENARIA	32.160	448	412 ▼	1.500	1.950	1.300	1.550	900	1.250	1.350	1.900	800	1.200	1.350	1.550
VIGONE	5.025	65	47 ▼	1.050	1.250	800	1.050	550	800	-	-	-	-	-	-
VILLAFRANCA P.	4.604	72	46 ▼	950	1.250	750	1.000	500	700	800	1.200	-	-	-	-
VILLARBASSE	3.559	55	37 ▼	1.300	1.700	1.050	1.250	750	1.050	950	1.400	-	-	-	-
VILLASTELLONE	4.374	46	47 ▲	1.400	1.750	1.100	1.350	750	1.100	1.000	1.350	700	1.100	1.150	1.450
VINOVO	15.356	279	212 ▼	1.350	1.700	1.150	1.300	900	1.050	1.500	2.000	-	-	1.300	1.500
VOLPIANO	15.146	212	193 ▼	1.300	1.700	1.000	1.300	650	950	1.150	1.600	700	1.100	950	1.400
TOTALE	995.393														

VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

TURISTICO



ZONA TURISTICA	ABITANTI	NTN 2022	NTN 2023	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
Bardonecchia	3.028	212	198 ▼	4.000	5.000	3.000	3.800	1.800	2.700	1.400	2.300	1.200	1.700	1.300	1.700
Cesana Torinese	869	140	125 ▼	2.900	3.400	2.300	2.800	1.600	2.000	1.300	1.700	1.000	1.100	1.200	1.300
Oulx	3.273	169	128 ▼	2.300	2.850	1.700	2.300	1.300	1.750	1.200	1.500	1.000	1.100	1.200	1.500
Pragelato	741	104	104 =	2.000	2.300	1.800	2.100	1.300	1.900	-	-	-	-	-	-
Sauze d'Oulx	1.025	160	150 ▼	3.200	4.100	2.300	3.200	1.400	1.900	1.400	1.900	1.100	1.400	1.200	1.700
Sestriere	929	192	309 ▲	3.900	4.700	3.000	3.300	1.600	2.600	1.200	2.100	1.000	1.500	1.100	1.500
Sestriere Borgata					2.500	1.800	2.400	1.500	2.100	1.100	1.500	-	-	-	-

LA TUA PROSSIMA CASA È QUI

CASAQUI
SUPPLEMENTO A CRONACAQUI

SELEZIONE
DELLE MIGLIORI
OPPORTUNITÀ
IMMOBILIARI



IN OMAGGIO AI LETTORI DI

CASAQUI la rivista patinata con la selezione delle migliori opportunità immobiliari in edicola una domenica del mese.



Solo nelle edicole di: Torino, Moncalieri, Nichelino, Rivoli, Grugliasco, Beinasco, Collegno



CENTRO STUDI

F.I.M.A.A. TORINO

AVV. GIUSEPPE BARAVAGLIO

IL DIRITTO DI PRELAZIONE IN CASO DI VENDITA DI IMMOBILE URBANO

LA PRELAZIONE DI LEGGE NEL COMMERCIALE

Il diritto di prelazione a favore del conduttore in caso di vendita dell'immobile locato è una delle principali norme poste dalla legge a salvaguardia dell'attività aziendale svolta in un immobile condotto in locazione ad uso diverso dall'abitazione (art. 27 L. 392/78), nonché del conseguente avviamento.

Il diritto spetta soltanto ad una particolare tipologia di conduttori, per i quali l'utilizzo dell'immobile locato e la sua collocazione nel territorio rivestono particolare importanza nell'ambito dell'attività svolta. In altre parole, la considerazione di fondo è che:

per determinate attività, ad esempio produttive o di deposito di merci, è poco rilevante ai fini aziendali che le stesse siano svolte in un luogo piuttosto che in un altro;

il rapporto della clientela con un professionista si basa principalmente sulla fiducia personale, per cui lo spostamento del suo studio difficilmente avrà particolari riflessi sulla sua clientela.

Al contrario i locali in cui viene gestito un negozio, un esercizio commerciale o un ristorante hanno una forza attrattiva, anche in dipendenza della loro ubicazione e collocazione, nei confronti della clientela, creandosi una conseguente affezione di quest'ultima nei diretti confronti del locale, che viene a costituire componente rilevante dell'avviamento commerciale aziendale. Chi esercita un'attività del genere in locali che conduce in locazione, ha per legge diritto di prelazione qualora il proprietario intenda venderli.

Non vi è invece diritto di prelazione per gli inquilini di immobili destinati ad attività per le quali la loro ubicazione non è rilevante ai fini dei rapporti con la clientela o comunque non determina incremento di valore dell'immobile locato. Quindi niente prelazione per:

- ▶ attività che non comportano contatti diretti con il pubblico degli utenti o dei consumatori
- ▶ attività professionali;
- ▶ attività di carattere transitorio;
- ▶ attività esercitate in immobili complementari o interni a stazioni ferroviarie, porti, aeroporti, aree di servizio stradali o autostradali;
- ▶ attività esercitate in immobili complementari o interni ad alberghi e villaggi turistici.

Spesso è stato necessario ricorrere alle vie giudiziali per accertare la sussistenza del diritto in casi dubbi. Si possono ricercare precedenti in giurisprudenza anche in controversie aventi ad oggetto l'indennità di fine rapporto, perché (vedi i richiami tra gli articoli 41 e 35 della legge 392/78), i conduttori di immobili che hanno diritto all'indennità a fine rapporto (le 18 o 21 mensilità di canone) hanno anche il diritto di prelazione in caso di vendita e viceversa. A semplice titolo di esemplificazione, il giudizio sulla sussistenza del diritto è stato positivo in caso di laboratorio di analisi cliniche organizzato in forma di impresa, attività commerciali cd. "monomarca", lavanderia situata in un immobile interno ad un centro commerciale, casa di cura privata gestita in forma di impresa, agenzia immobiliare, palestra esercitata con fini di lucro e con struttura imprenditoriale, impresa assicuratrice e broker di assicurazioni, banca, estetista, attività scolastica esercitata ai fini di lucro e con struttura imprenditoriale.

In forza dell'art. 38 della L. 392/78 il proprietario di un immobile occupato da inquilino con regolare contratto di locazione ad uso diverso dall'abitazione ed in particolare utilizzato per svolgere attività comportante contatti diretti con il pubblico degli utenti e dei consumatori, con le esclusioni di cui sopra, qualora intenda vendere l'immobile, deve comunicare all'inquilino la sua intenzione e quindi invitarlo a eserci-

tare, se interessato, il suo diritto di prelazione che lo porta ad essere preferito, per l'acquisto, rispetto ai terzi, a parità di condizioni.

Tale comunicazione (cd. "denuntiatio") deve contenere tutti gli elementi utili affinché il conduttore possa valutare su basi oggettive il proprio concreto interesse all'acquisto e quindi non solo il prezzo, che deve essere in ogni caso quantificato in denaro, ma anche le altre condizioni alle quali la compravendita dovrà essere conclusa, oltre che l'espresso invito a esercitare il diritto di prelazione entro il termine di legge (60 giorni dalla data di ricezione della comunicazione).

A differenza di quanto prescritto per la prelazione agraria, la legge non impone la notificazione al conduttore del contratto preliminare preventivamente stipulato con terzo soggetto interessato all'acquisto, bensì semplicemente di un atto contenente le summenzionate indicazioni.

La comunicazione del proprietario costituisce peraltro a tutti gli effetti un atto formale che svolge i suoi effetti nel momento in cui perviene al destinatario.

Qualora l'immobile locato appartenga a più persone, l'invito a esercitare la prelazione deve essere sottoscritto da tutti i proprietari oppure, qualora provenga da uno solo di essi, quest'ultimo dovrà dichiarare espressamente di agire a nome e per conto anche degli altri e disporre di loro procura scritta (Cass. 7/10/10 n. 20807).

Correlativamente, qualora l'immobile sia locato a più persone, la comunicazione dovrà essere effettuata a ciascuna di esse, le quali potranno esercitare il diritto di prelazione congiuntamente mentre, in caso di rinuncia parziale, il diritto potrà essere esercitato dai rimanenti o, anche singolarmente, dall'unico rimanente non rinunziante.

La norma di legge indica, quale forma da rispettare per la comunicazione, quella di atto notificato per il tramite di ufficiale giudiziario. La giurisprudenza (Cass. 26/10/17 n. 25415) si è peraltro nel tempo consolidata nel senso di ritenere valide anche modalità di comunicazione considerate equipollenti, quali la lettera raccomandata e la posta elettronica certificata, tali comunque da porre il conduttore nella condizione di poter esercitare la prelazione e fare decorrere il relativo termine legale.

Il diritto di prelazione non si estende agli immobili, pur complementari a quelli in cui è esercitata l'attività commerciale, ove non vi siano contatti diretti col pubblico e siano giuridicamente, catastalmente e strutturalmente autonomi; il diritto si estende invece a quelle unità immobiliari (es., vano sottostante al locale vendita) che, pur diverse dal bene locato, presentino rispetto al medesimo un vincolo pertinenziale costituito dal proprietario locatore e non dal conduttore (Cass. 30/12/14 n. 27514; Cass. 19/7/05 n. 73).

Nel caso di sublocazione dell'immobile, qualora il subconduttore si sia reso proprietario dell'azienda (art. 36 L. 392/78), il diritto di prelazione spetterà a quest'ultimo, non avendo il conduttore principale, in quanto non titolare dell'azienda, alcun interesse nella gestione dell'attività produttiva (Cass. 10/7/97 n. 6271).

Uno dei presupposti del diritto di prelazione è che il contratto di locazione sia valido e in corso. Pertanto, qualora il proprietario ponga in vendita l'immobile dopo che il contratto sia già scaduto o anticipatamente cessato per qualsivoglia ragione, non sussiste il diritto di prelazione per il conduttore anche qualora quest'ultimo si trovi in quel momento ancora alla detenzione dell'immobile e non l'abbia quindi ancora restituito (Cass. 20/10/14 n. 22234). Viceversa i diritti del conduttore sono stati riconosciuti violati, con conseguente accoglibilità di una sua eventuale domanda di riscatto dell'immobile, qualora tra il locatore ed un terzo acquirente fosse stato stipulato un contratto preliminare di compravendita anteriore alla scadenza del contratto di locazione, con previsione della stipulazione dell'atto definitivo successivo alla scadenza, in quanto i giudici hanno ritenuto che la stipulazione di un contratto preliminare di vendita dimostrasse l'intenzione del proprietario-locatore di vendere l'immobile a terzi e che pertanto in quel momento fosse sorto a suo carico l'obbligo, dal medesimo disatteso, di comunicare al conduttore, prima pertanto che il contratto di locazione fosse giunto a scadenza, l'invito a esercitare la prelazione (Cass. 21/5/14 n. 11247).

Il diritto di prelazione non sussiste e pertanto non vi è necessità di comunicazione alcuna, in caso di vendita in blocco dell'intero edificio in cui è contenuta l'unità oggetto della locazione o, quantomeno, di vendita in blocco di vari beni tra loro confinanti e costituenti un complesso unitario, tale da concretare un'entità diversa dalla mera somma delle singole unità immobiliari. Secondo la giurisprudenza, ciò si realizza quando ricorrono significativi e penetranti requisiti di oggettiva unità strutturale o funzionale tra gli immobili costituenti le elementari componenti di un'effettiva vendita in blocco (Cass. 4/8/17 n. 19502, Cass. 15/5/23 n. 13253).

Diversamente, ci si trova di fronte a una semplice "vendita cumulativa" di più immobili con lo stesso atto, nell'ambito della quale sussistono, a favore del conduttore, il diritto di prelazione e riscatto sulla singola unità immobiliare a lui locata. Qualora, sussistendone i presupposti, il conduttore eserciti il diritto di riscatto di un immobile venduto a terzi insieme ad altri con vendita cumulativa e violazione del suo diritto di prelazione, il valore della sua unità deve essere determinato in quota proporzionale del corrispettivo globale pattuito, corrispondente al rapporto proporzionale tra il valore catastale rivalutato e il prezzo complessivo (Cass. 17/6/13 n. 15110).

Il diritto di prelazione del conduttore è stato escluso dalla giurisprudenza nei casi seguenti:

- ▶ cessione in via agevolata ai propri soci dell'immobile locato da parte di società di persone (Cass. 30/9/19 n. 24223);
- ▶ conferimento dell'immobile nel capitale di una società di cui il proprietario-locatore sia socio, poiché il conferimento non corrisponde ad un "trasferimento a titolo oneroso" ai fini della prelazione (Cass. 17/7/12 n. 12230);
- ▶ trasferimento a terzi delle quote della società proprietaria dell'immobile o fusione per incorporazione di quest'ultima in altra società (Cass. 29/5/12 n. 8567);
- ▶ permuta dell'immobile locato, sia in considerazione del richiamo della legge al "prezzo" che nella permuta non esiste, che della impossibilità per il conduttore di offrire condizioni uguali (Cass. 30/7/07 n. 16853);
- ▶ alienazione a terzi di quota di comproprietà dell'immobile locato (Cass. Sez. Unite 14/6/07 n. 13886);
- ▶ cessione a terzi del pacchetto azionario della società locatrice, anche qualora il suo patrimonio sia costituito esclusivamente dall'immobile locato (Cass. 23/7/98).

Dal momento in cui l'invito a esercitare la prelazione, nelle ipotesi di sua sussistenza, sia stato regolarmente comunicato, il conduttore ha 60 giorni di tempo per esercitare il diritto, anche in questo caso con atto da notificarsi al proprietario a mezzo ufficiale giudiziario o formalità equipollenti.

Il prezzo, salvo diverse indicazioni del proprietario contenute nell'invito, deve essere versato entro il termine di 30 giorni decorrenti dalla scadenza del 60° giorno dalla data di comunicazione dell'invito, contemporaneamente stipulando o il contratto di compravendita o il contratto preliminare.

Qualora l'invito a esercitare la prelazione sia stato omesso oppure risulti essere stato stipulato un atto d'acquisto a favore di terzi a prezzo inferiore a quello che era stato comunicato al conduttore ai fini dell'esercizio della prelazione, quest'ultimo può, entro il termine di sei mesi che decorre dalla trascrizione dell'atto, riscattare l'immobile dall'acquirente e ogni altro eventuale avente causa.

Il termine è perentorio e, affinché sia rispettato, si deve tenere conto che la manifestazione di volontà di riscatto dell'immobile da parte del conduttore è un atto unilaterale ricettizio che svolge i suoi effetti nel momento in cui giunge a conoscenza del destinatario. Pertanto è necessario che detta comunicazione sia ricevuta dal compratore entro il termine di sei mesi dalla trascrizione della compravendita,

mentre non è sufficiente che entro tale termine il conduttore abbia introdotto, con ricorso, il procedimento giudiziario di accertamento di tale riscatto e della sua legittimità (Cass. 20/7/16 n. 14833).

L'esercizio del riscatto non ha come effetto la risoluzione del contratto di vendita a favore del terzo con un nuovo acquisto in capo al conduttore e neppure un trasferimento del diritto dal terzo acquirente al conduttore riscattante, bensì produce la sostituzione ex tunc (in altre parole, con effetto sin dal momento della vendita precedentemente avvenuta al terzo) del conduttore al terzo nella posizione di acquirente. Il giudizio che decida positivamente sul valido esercizio del diritto di riscatto del conduttore è pertanto di mero accertamento del già avvenuto trasferimento a suo favore della proprietà; in conseguenza il conduttore non è tenuto a pagare al primo acquirente, nella cui posizione si sostituisce, i canoni dell'immobile maturati tra la vendita e il passaggio in giudicato della sentenza che abbia riconosciuto legittimo il suo riscatto (Cass. 25/7/22 n. 23056).

Un aspetto collaterale rilevante, della fattispecie inerente al diritto di prelazione e riscatto, è quello del rapporto tra il diritto del conduttore di essere preferito ex lege nell'acquisto e l'intervento di mediatore. In linea di massima, secondo la giurisprudenza e in applicazione della norma vigente, la compravendita seguita all'esercizio della prelazione da parte del conduttore di immobile non comporta, per il mediatore, il diritto alla provvigione, se il contratto si è concluso per espressa disposizione di legge e non a seguito dell'attività svolta dal mediatore. Nel 2016 fu sottoposta all'esame della Suprema Corte una fattispecie nella quale il proprietario-locatore aveva inserito, nell'invito a esercitare la prelazione, tra le condizioni economiche di acquisto e in aggiunta al prezzo con le sue modalità di pagamento, anche l'obbligo in capo alla parte acquirente di corrispondere ad una agenzia immobiliare, nominata con i suoi estremi nella denuntiatio, un importo percentuale del prezzo a titolo di provvigione mediatore. La Cassazione ritenne valido e rispondente al diritto quanto in tal modo operato, annotando in motivazione che la legge "... non impone alcun limite né alla determinazione del prezzo né alla determinazione di "altre condizioni", tra le quali non vi è quindi ragione di escludere la previsione di un versamento a favore di un terzo estraneo al contratto." La pronuncia, pur rimasta isolata, non risulta allo stato essere stata contraddetta da altra successiva (Cass. 28/9/16 n. 19226).

LA PRELAZIONE DI LEGGE NELL'ABITATIVO

Gli inquilini degli immobili ad uso abitativo non hanno in generale alcun diritto di prelazione sull'acquisto dell'immobile condotto in locazione, tranne in un caso molto particolare, introdotto dalla legge n. 431 del 1998 all'art. 3 n. 1 lettera g. Infatti, tra i motivi che

possono giustificare la disdetta da parte del proprietario-locatore per la prima scadenza contrattuale, è stata prevista la sua intenzione di vendere l'immobile a terzi. Il locatore gode però di tale facoltà soltanto nel caso in cui egli non abbia la proprietà di altri immobili ad uso abitativo oltre a quello oggetto della locazione ed a quello eventualmente dal medesimo adibito a propria abitazione. Diversamente, egli non può comunicare disdetta per la prima scadenza e deve rassegnarsi, se intende vendere l'immobile, a venderlo a terzi occupato dall'inquilino. Qualora invece, nel rispetto delle condizioni di legge, il locatore abbia comunicato disdetta per la prima scadenza del contratto abitativo motivata dalla sua intenzione di vendere l'immobile, in questo solo caso è riconosciuto dalla legge il diritto di prelazione sull'acquisto all'inquilino con il conseguente diritto di riscatto da esercitarsi esattamente nei modi e nei termini previsti per la prelazione del conduttore commerciale di cui sopra si è trattato, essendo stati espressamente richiamati, per quanto riguarda le modalità per l'esercizio del diritto, gli articoli 38 e 39 della legge 392/78.

LA PRELAZIONE PATTUITA TRA LE PARTI

È possibile che le parti, con libera pattuizione assunta nell'ambito della loro autonomia contrattuale, abbiano pattuito un diritto di prelazione per il caso

di vendita di immobile in capo a soggetto che non gode di tale diritto in forza di legge. Ad esempio, può essere inserita una clausola che attribuisce diritto di prelazione in caso di messa in vendita dell'immobile a favore di un conduttore al quale tale diritto non è riservato dalla legge: il locatore può liberamente concedere diritto di prelazione sulla vendita al conduttore di un immobile destinato a produzione industriale senza contatto col pubblico, oppure al conduttore di una abitazione esercitabile in qualsiasi momento e non collegato, quale il diritto di prelazione di legge di cui al capo precedente, al caso di disdetta per la prima scadenza. Un diritto di prelazione di tal genere, cosiddetto "pattizio", che nasce pertanto non dalla legge ma da un patto tra le parti contraenti, è meno "forte" del diritto di prelazione sancito dalla legge. Infatti, in caso di violazione del patto dal parte del proprietario, che vendesse l'immobile a terzi senza preavvisare la parte a cui aveva concesso la prelazione, quest'ultima avrebbe diritto unicamente ad azione di risarcimento danni nei suoi confronti, senza potere riscattare l'immobile dal terzo e sostituirsi a lui nell'acquisto, in quanto tale facoltà esiste soltanto per chi è titolare di diritto di prelazione in forza di legge (diritto che, sostanzialmente, non può essere ignorato dal terzo acquirente) e non per chi ha un diritto di prelazione soltanto pattuito con il proprietario, che non deriva dalla legge.

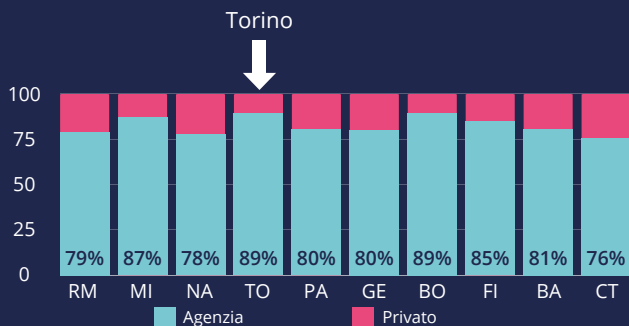
Avv. Giuseppe Baravaglio
Consulente legale FIMAA Torino



AGENTPRICING

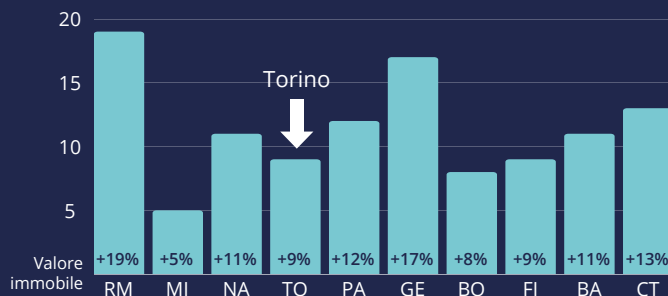
QUANTO CI SI AFFIDA ALLE AGENZIE?

In che percentuale gli immobili vengono affidati alle agenzie nelle principali città?



Il grafico mostra la distribuzione percentuale delle vendite, nelle prime 10 città italiane per popolazione, affidate ad agenzia e privato.

Qual è il sovrapprezzo se ci si affida a un privato?



Il grafico riporta la percentuale di sovrapprezzo degli immobili affidati a privati rispetto a quelli affidati ad agenzie nelle 10 principali città italiane.

DOTT. STEFANO SPINA

TRATTAMENTO FISCALE DELL'INDENNITÀ DI AVVIAMENTO COMMERCIALE

L'erogazione dell'indennità di avviamento commerciale di cui all'art. 34 L.392/78 ha, dal punto di vista fiscale, un diverso trattamento sia ai fini delle imposte dirette che di quelle indirette, a seconda della natura imprenditoriale o meno del proprietario.

Non rileva invece la qualifica fiscale del conduttore in quanto si presume, essendo lo svolgimento nell'immobile di attività comportanti contatti diretti con il pubblico degli utenti o dei consumatori una condizione necessaria per far sorgere il diritto, che questi svolga necessariamente un'attività commerciale.

Nel caso in cui il proprietario dell'immobile sia un soggetto privato, l'importo corrisposto al conduttore rappresenta un onere deducibile dal reddito complessivo ai sensi dell'art.10 co.1 let. h) TUIR purché sia dovuto "per disposizione di legge" e quindi ai sensi dell'art.34 L.392/78. L'importo deve essere altresì documentato attraverso, ad esempio, uno scambio di corrispondenza oppure un accordo tra le parti, e la somma viene dedotta nell'esercizio fiscale in cui è effettivamente pagata (criterio di cassa) e non in quello in cui, eventualmente ed antecedentemente, viene sottoscritto l'accordo.

La deduzione spetta per tutte le persone fisiche anche se non residenti in Italia e per le società semplici, le quali imputeranno l'onere per trasparenza ai soci. Invece gli enti non commerciali e le società esterne prive di stabile organizzazione in Italia, in assenza di una norma specifica, non possono dedurre tali importi.

Nel caso in cui il proprietario dell'immobile sia un imprenditore (sia individuale che sotto forma di società commerciale) l'indennità corrisposta rappresenta un costo deducibile per competenza ovvero nel periodo di imposta in cui viene a cessare il contratto

di locazione a nulla rilevando il momento di effettivo pagamento della somma (criterio di competenza).

L'indennità dovrebbe spettare esclusivamente per gli immobili strumentali e per quelli iscritti tra le rimanenze, tassati a costi e ricavi per i quali non sussistono limitazioni alla deducibilità delle spese. Pertanto, nell'ipotesi in cui l'indennizzo riguardi un immobile patrimoniale (ipotesi abbastanza remota in quanto in tale categoria sono solitamente ricompresi i fabbricati abitativi), il costo dovrebbe essere indeducibile ai sensi dell'art.90 TUIR.

Secondo autorevole dottrina (norma di comportamento AIDC 188 del 2014) l'indennità non deve incrementare il costo dell'immobile, sia esso contabilizzato come strumentale oppure merce, ma rappresenta un onere dell'esercizio. Nel caso in cui i benefici dell'attività svolta dall'originario conduttore si manifestino per un periodo temporale pluriennale, il costo può tuttavia essere iscritto nelle immobilizzazioni immateriali ed ammortizzato secondo l'arco di durata del beneficio.

Al momento della corresponsione della somma il proprietario deve applicare una ritenuta del 15% sulla somma pagata ai sensi dell'art.28 co.1 DPR 600/73 a titolo di acconto dell'IRPEF o dell'IRES del soggetto percipiente. La ritenuta non è applicata se il proprietario che eroga la somma è una persona fisica non imprenditore mentre è operata da tutti gli altri soggetti quali, ad esempio, le società semplici e quelle commerciali.

Il conduttore, dal canto suo dovrà considerare la somma ricevuta come provento da tassare nel periodo di imposta in cui ne è maturato il diritto alla percezione e quindi, in quello in corso al momento dello scioglimento del contratto di locazione. Nel caso in cui il conduttore sia un imprenditore individuale

questi potrà fruire della “tassazione separata” ai sensi dell’art.17 co.1 lett.h) TUIR applicando il criterio di cassa e non quello di competenza. In tal caso farà fede il periodo in cui la somma è incassata e l’imposta sarà determinata applicando all’ammontare percepito l’aliquota corrispondente alla metà del reddito complessivo netto del contribuente stesso nel biennio anteriore all’anno in cui è sorto il diritto alla percezione.

Nel caso in cui l’indennità non sia assoggettata a ritenuta d’acconto del 15% in quanto corrisposta da una persona fisica non imprenditore, il conduttore, in caso di applicazione della “tassazione separata”, dovrà versare un acconto del 20% sul reddito corrisposto salvo conguaglio al momento della liquidazione definitiva da parte dell’Agenzia delle Entrate.

L’ammontate dell’indennità è un costo deducibile anche ai fini IRAP per le società di capitali e per quelle di persone che hanno esercitato l’opzione ex art. 5-bis co.2 DLgs. 446/97. Diversamente per le società di persone in regime naturale l’indennizzo non dovrebbe essere annoverato tra i costi deducibili in quanto non ricompreso nei servizi salvo che lo stesso sia iscritto, in base a corretti principi contabili, tra le immobilizzazioni immateriali e successivamente ammortizzato.

Un simmetrico ragionamento si applica al conduttore che, se configurato come società di capitali o di persone con esercizio dell’opzione ex art. 5-bis co.2 DLgs. 446/97, dovrà tassare l’importo percepito mentre, se configurato come società di persone in regime naturale o ditta individuale, non dovrà considerare la somma ricevuta tra i ricavi tassati.

In merito all’assoggettamento ai fini Iva dell’indennità vi è un contrasto di interpretazioni tra il pensiero della giurisprudenza e quello dell’Agenzia delle Entrate.

In base alle ultime sentenze della Corte di Cassazione (tra tutte Cass. 12.11.2019 n. 29180, Cass. 27.10.2020 n. 23515 e Cass. 28.6.2022 n. 20619) l’indennità non

rappresenta un corrispettivo bensì un risarcimento del danno subito e pertanto non deve essere assoggettata ad IVA ai sensi dell’art.15 DPR 633/72. Infatti, secondo i giudici di legittimità, la funzione dell’indennità è quella di compensare il conduttore per la perdita dell’avviamento derivante dall’indisponibilità dei locali.

Di pensiero opposto è invece l’Agenzia delle Entrate secondo cui, in base alla risoluzione n. 73 del 3.6.2005, l’indennità rappresenta il corrispettivo di una prestazione di servizi imponibili e, come tale, deve essere assoggettata ad IVA. AL riguardo occorrerà tuttavia applicare il medesimo regime fiscale (esenzione oppure imponibilità) previsto nel contratto di locazione in quanto si tratta di una operazione accessoria a tale contratto.

Nel caso in cui l’indennità non sia assoggettata autonomamente ad IVA, la stessa dovrà scontare l’imposta di registro dello 0,5% sull’importo definito. Al riguardo al momento della registrazione della risoluzione attraverso il programma RLI-WEB occorrerà indicare, come evento successivo, il codice 7 (Risoluzione con pagamento contestuale del corrispettivo) e riportare, nella casella “corrispettivo cessione/risoluzione – canone rinegoziato”, l’importo dell’indennità definita. In questo caso il locatore ed il conduttore dovranno definire l’importo dell’indennità entro il termine di registrazione della risoluzione del contratto ovvero entro 30 giorni dalla risoluzione stessa.

Dott. Stefano Spina
Consulente fiscale FIMAA Torino



AVV. FEDERICO CAPPA

LA CONFORMITÀ DEGLI IMPIANTI NELLA COMPRAVENDITA DEGLI IMMOBILI

La realtà del mercato immobiliare ha da tempo insegnato che la conformità o meno degli impianti di cui è dotato un immobile è un tema di assoluta e primaria rilevanza: ciò non solo per quel che attiene la godibilità e l'utilizzabilità dell'unità immobiliare, ma anche (e soprattutto) nel momento in cui il proprietario decida di mettere in vendita il proprio immobile.

La conoscenza della effettiva situazione in cui si trovano gli impianti dell'immobile quando viene proposto in vendita al pubblico è un aspetto fondamentale, che va ad influenzare (e magari a condizionare) non solo la corretta formazione della volontà del venditore e/o dell'acquirente, ma anche la corretta predisposizione delle clausole del contratto preliminare e in definitiva i rapporti – anche, ma non solo, economici - tra tutti i soggetti coinvolti in una compravendita, non ultima l'agenzia immobiliare che ha promosso e mediato quell'affare.

Per quanto riguarda la normativa che, ai fini della presente esposizione, è di rilievo rispetto al problema della conformità degli impianti di un immobile, occorre far innanzi tutto una distinzione.

Da un lato, si deve prendere in considerazione la specifica normativa più prettamente "tecnica" che disciplina i requisiti tecnici per l'installazione degli impianti all'interno degli edifici, con particolare riferimento al D.M. n. 37 del 22/01/2008.

Dall'altro lato, ha invece rilievo la normativa che disciplina gli obblighi e diritti reciproci fra le parti del contratto di compravendita, così come disciplinati nel Codice Civile (artt. 1470 e ss. del C.C.).

A grandi linee, la normativa "tecnica" del D.M. 37/2008 prevede che gli impianti di nuova realizzazione così come quelli già esistenti negli edifici siano sottoposti a procedure di certificazione, volte ad assicurare la costruzione e/o l'installazione degli stes-

si a regola d'arte e la sicurezza per i loro utilizzatori, tramite l'utilizzo di materiali certificati e di sistemi di sicurezza. Si parla in tali casi, ove sussistano tutti i requisiti tecnici e di sicurezza dell'impianto, di procedere al rilascio delle cd. dichiarazioni di conformità e/o di rispondenza.

A seconda della data di realizzazione e/o della vetustà del singolo impianto in questione, si potrà aver a che fare con tre distinte ipotesi e cioè:

1° caso: l'impianto in questione risulta realizzato prima dell'entrata in vigore della legge n. 46/1990. Per tali tipologie di impianti, il D.M. 37/2008 prevede che la certificazione dei requisiti minimi di sicurezza debba esser attestata mediante emissione della "Dichiarazione di rispondenza" (indicata anche con la sigla "Di.Re.");

2° caso: l'impianto in questione risulta realizzato successivamente all'entrata in vigore della Legge n.46/1990 ma prima dell'entrata in vigore del D.M. n. 37/2008: in questo caso, la conformità alle norme di sicurezza degli impianti può venire certificata tramite la Dichiarazione di conformità (spesso indicata con la sigla "Di.Co.") ovvero, in difetto di questa, dalla Dichiarazione di rispondenza già menzionata;

3° caso: quando gli impianti sono stati realizzati dopo l'entrata in vigore del D.M. n. 37/2008: in questo caso, la certificazione di conformità al progetto e della realizzazione nel rispetto dei requisiti tecnici ed a regola d'arte viene attestata dall'installatore nella Dichiarazione di conformità – che per essere valida, deve essere corredata dagli allegati obbligatori (Visura Camerale dell'installatore/dichiarante, progetto dell'impianto a firma di tecnico abilitato ovvero, a seconda della casistica, schema di impianto redatto dal responsabile tecnico della ditta).

Per quel che riguarda invece i rapporti fra le parti,

alla luce degli obblighi del contratto di compravendita, occorre in primo luogo precisare che l'attuale normativa non pone limiti "giuridici" o "tecnici" alla trasferibilità di immobili i cui impianti non siano conformi.

In particolare, sotto questo aspetto proprio l'abolizione dell'art 13 del D.M. 37/2008 da parte dell'art. 35 comma 2 D.L. 112/2008, come convertito dalla L. 133/2008, ha visto decadere l'obbligo in capo al proprietario/venditore di fornire la documentazione relativa agli impianti all'utilizzatore dell'immobile (ivi compreso quindi l'acquirente) in sede di cessione dell'immobile.

Ciò posto, non si può però dimenticare che la conformità (o meno) degli impianti di un immobile alla normativa di settore ben può invece incidere sulla "commerciabilità" dello stesso ed in particolare sulla valutazione che farà un acquirente circa l'acquisto o meno tale immobile - e comunque è un fattore che presumibilmente andrà ad incidere sulla quantificazione del prezzo che si intende offrire.

Si tenga inoltre conto del fatto che sotto il profilo degli obblighi civilistici, nel silenzio ed in mancanza di diversa pattuizione, il venditore è tenuto ex lege a garantire che il bene compravenduto sia esente da vizi e quindi, nello specifico, che gli impianti in esso presenti siano conformi alle norme settoriali in materia di sicurezza - con la conseguenza che la successiva "scoperta" della non conformità degli impianti espone il venditore a richieste di risoluzione del contratto e/o risarcitorie da parte dell'acquirente.

Ciò in conseguenza del fatto che permangono in capo al venditore gli obblighi previsti dal combinato disposto degli articoli 1490 e 1491 del Codice civile (che disciplinano la garanzia per i vizi del bene

venduto ed i casi di esclusione della stessa), nonché dell'art. 1497 del Codice civile (che regola invece la mancanza di qualità del bene stesso).

Occorrerà quindi procedere, sin dal momento della proposizione dell'immobile sul mercato - tenendo presente che farlo dopo aver già stipulato un contratto espone le parti al rischio di un contenzioso - a prevedere di regolare espressamente, con apposite clausole, l'aspetto della conformità (o meno) degli impianti dell'immobile da vendersi.

In sostanza, sarà opportuno che:

- l'acquirente sia stato preventivamente informato dello stato effettivo degli impianti dell'immobile oggetto della trattativa;

- ove gli impianti non siano dotati delle certificazioni di cui sopra (magari perché antecedenti al 1990 e privi di certificazione) sia espressamente pattuita fra le parti nella compravendita in questione l'esclusione dell'applicabilità delle garanzie per vizi e/o mancanza di qualità del bene venduto;

- le parti diano atto reciprocamente del fatto che, anche ai fini della determinazione del prezzo, si è tenuto conto dello stato di fatto in cui detti impianti si trovano - stato che ovviamente doveva essere già noto al promittente l'acquisto (al quale cioè dovevano essere già state fornite le esaustive informazioni di cui al punto che precede), che lo ha accettato.

Avv. Federico Cappa
Consulente legale FIMAA Torino



AGENTPRICING

PERCHÈ USARE UN REPORT DI VALUTAZIONE

Un agente immobiliare che utilizza un report di valutazione **vende il 56% di immobili** in più rispetto a chi non lo utilizza*.

Ottieni il tuo prossimo incarico di vendita utilizzando **dati autorevoli, freschi e tempestivi!**

PROVA AGENTPRICING



+56%
di immobili venduti

rispetto
a chi non usa
un report di valutazione

DOTT. STEFANO SPINA

REGISTRAZIONE DI ATTI PRIVATI E DEI CONTRATTI PRELIMINARI DI COMPRAVENDITA

A partire dal 7.3.2023 la registrazione dei contratti preliminari deve avvenire entro 30 giorni dalla loro sottoscrizione utilizzando il modello RAP ("Registrazione Atti Privati")

La registrazione avviene:

- ▶ esclusivamente in forma telematica per i soggetti obbligati alla registrazione telematica dei contratti di locazione (agenti di affari in mediazione iscritti nella sezione degli agenti immobiliari del ruolo di cui all'art.2 L.3.2.1989 n.39 e soggetti in possesso di almeno 10 unità immobiliari in base all'art.5 DPR 404/2001),
- ▶ in forma telematica o cartacea per tutti gli altri soggetti.

Il modello può essere inviato:

- ▶ direttamente dal richiedente (che può essere, una delle parti del contratto, il rappresentante legale di una delle parti oppure un mediatore);
- ▶ tramite intermediari abilitati.

Utilizzando la procedura telematica il sistema calcola in automatico le imposte di registro e bollo dovute consentendo di versarle contestualmente tramite addebito su conto corrente indicato. In caso di tardività della registrazione, il sistema propone anche un calcolo relativo alle eventuali sanzioni che l'utente potrà accettare o modificare prima dell'invio del modello.

Diversamente, compilando manualmente il modello RAP, occorre procedere al preventivo pagamento delle imposte utilizzando il mod. F24.

In questo caso i codici da utilizzare sono:

- ▶ "1550" denominato "ATTI PRIVATI Imposta di

registro;

- ▶ "1551" denominato "ATTI PRIVATI - Sanzione pecuniaria imposta di registro - Ravvedimento";
- ▶ "1552" denominato "ATTI PRIVATI - Imposta di bollo";
- ▶ "1553" denominato "ATTI PRIVATI - Sanzione imposta di bollo - Ravvedimento";
- ▶ "1554" denominato "ATTI PRIVATI - Interessi".

In sede di compilazione del modello F24, i codici tributo sono esposti nella sezione "Erario", esclusivamente in corrispondenza delle somme indicate nella colonna "importi a debito versati", con l'indicazione nel campo "anno di riferimento" dell'anno di formazione dell'atto da riportare nel formato "AAAA".

Con il codice 1552 il contribuente può provvedere al contestuale versamento dell'imposta di bollo (in luogo dell'apposizione sull'atto cartaceo dei contrassegni telematici).

Al fine di evitare contestazioni, in sede di registrazione manuale dell'atto, sul ritardato pagamento dell'imposta di bollo (che, ricordiamo, è un tributo dovuto fin dall'origine dell'atto stesso), occorre la contestualità del versamento dell'imposta con la data della formazione dell'atto. Occorrerà pertanto, lo stesso giorno della sottoscrizione di un contratto preliminare di compravendita immobiliare, in luogo dell'apposizione del contrassegno telematico, procedere al pagamento delle imposte tramite mod. F24.

Viceversa, in caso di pagamento tardivo, il contribuente potrà avvalersi del ravvedimento operoso con riferimento ad una sanzione base del 100% dell'imposta ai sensi dell'art.25 co.1 DPR 642/72 oltre al conteggio degli interessi legali da calcolare su

base giornaliera. In caso di pagamento del tributo nei 30 giorni dalla formazione dell'atto si potrà ricorrere, per l'imposta di bollo, alla sanzione ridotta del 10% di cui alla lettera a) dell'art.13 DLgs 472/97.

Attraverso la procedura telematica invece non è considerata tardiva l'imposta di bollo versata il giorno della registrazione.

Ai fini del pagamento dell'imposta di bollo rimangono immutati gli importi ovvero:

- ▶ euro 16,00 ogni quattro facciate (o 10 righe) del contratto preliminare,
- ▶ euro 2,00 per ogni quietanza, estratto conto, ricevuta
- ▶ euro 1,00 (anche se si dovrebbe applicare l'imposta fissa di euro 0,52) per i disegni sottoscritti da ingegneri o geometri

Poiché con il codice tributo 1550 viene versata sia l'imposta di registro fissa che quella dovuta sulle caparre e sugli acconti prezzo, ai fini dello scomputo dell'imposta da versare sul successivo atto di compravendita, i notai, in base alla circolare dell'Agenzia delle Entrate 29.5.2013 n.18 (Parte III § 3.1) dovranno, in sede di registrazione dell'atto definitivo, scindere i versamenti non essendo scomputabile l'imposta fissa.

Gli importi dovuti per l'imposta di registro sono:

- ▶ euro 200,00 fisso a prescindere dagli importi indicati nel preliminare,
- ▶ euro 200,00 fisso, da sommare all'importo fisso dovuto per la registrazione, in caso di acconti assoggettati ad IVA (Agenzia delle Entrate risposta interpello 24.7.2019 n.311)
- ▶ 0,5% della somma in caso di caparra confirmatoria.
- ▶ 3% della somma in caso di acconti non assoggettati ad IVA.

Al riguardo occorre precisare che:

- ▶ l'Agenzia delle Entrate richiede l'imposta proporzionale sull'intero importo indicato nel contratto come "caparra" o "acconto" a prescindere dal fatto che la somma, alla data di registrazione, sia ancora in parte da pagare. A titolo di esempio, se nella scrittura sono previsti ulteriori acconti con scadenze future, l'imposta proporzionale dovrà essere versata anche su tali importi, ancorché non ancora incassati, non essendo prevista una ulteriore comunicazione al momento del successivo pagamento,
- ▶ in caso di mancata indicazione della natura delle somme ricevute in sede di preliminare, si presume

che tali importi siano acquisiti a titolo di acconto,

- ▶ in caso di compravendite assoggettate ad IVA risulta dovuta l'imposta fissa nonché quella proporzionale sulla caparra salvo che quest'ultima sia configurata come "caparra confirmatoria e acconto prezzo".

Nel caso in cui il contratto preliminare sia stipulato a seguito dell'attività di un "agente di affari in mediazione iscritto nella sezione degli agenti immobiliari del ruolo di cui all'articolo 2 della legge 3 febbraio 1989 n.39", il soggetto obbligato alla registrazione del preliminare è quest'ultimo ai sensi della lettera d-bis) dell'art.10 del DPR 131/86.

LA CESSIONE DEL CONTRATTO PRELIMINARE

La cessione del contratto preliminare viene tassata in maniera diversa a seconda che sia o meno previsto un corrispettivo.

Nell'ipotesi in cui il cedente non sia un soggetto IVA,

- ▶ se non è stato previsto alcun corrispettivo la cessione del contratto preliminare sconta l'imposta di registro fissa di euro 200,00.
- ▶ se invece è stato pattuito un corrispettivo per la cessione, su tale prezzo è dovuta, oltre che l'imposta di registro fissa, anche l'imposta di registro proporzionale del 3%.

Nell'ipotesi in cui il cedente sia un soggetto IVA:

- ▶ se non è stato previsto alcun corrispettivo la cessione del contratto preliminare sconta l'imposta di registro fissa di euro 200,00.
- ▶ se invece è stato pattuito un corrispettivo per la cessione, su tale prezzo è dovuta, oltre che l'imposta di registro fissa, anche l'IVA con l'aliquota ordinaria del 22%.

La cessione di un contratto preliminare determina, inoltre, la possibilità, per il soggetto che subentra nella posizione di promissario acquirente, di detrarre al momento della registrazione del definitivo, le imposte proporzionali eventualmente pagate dall'originario promissario acquirente sulla caparra e/o sull'acconto, in sede di registrazione del contratto preliminare, in quanto il cessionario del contratto viene a sostituirsi nella identica posizione contrattuale del cedente.

RITARDATA REGISTRAZIONE DEI CONTRATTI PRELIMINARI

La mancata registrazione nei termini dei contratti preliminari di compravendita immobiliare può essere sanata mediante il ravvedimento operoso.

Innanzitutto, l'obbligo di registrazione dei contratti preliminari di compravendita immobiliare, nei 30 giorni dalla loro sottoscrizione (termine modificato dall'art.14 co.1 DL 73/2022), deriva dal combinato disposto dell'art.2 comma 1 lettera a) del DPR 131/86 e dell'articolo 10 della parte prima della Tariffa allegata.

L'imposta di registro dovuta risulta essere:

- ▶ un importo fisso di € 200,00 a prescindere dagli importi indicati nel preliminare,
- ▶ un importo fisso di € 200,00 in caso di acconti assoggettati ad IVA (Agenzia delle Entrate risposta interpello 24.7.2019 n.311)
- ▶ un ulteriore importo proporzionale dello 0,5% della somma in caso di caparra confirmatoria.
- ▶ un ulteriore importo proporzionale del 3% della somma in caso di acconti non assoggettati ad IVA.

Al riguardo occorre precisare che:

- ▶ l'Agenzia delle Entrate richiede l'imposta proporzionale sull'intero importo indicato nel contratto come "caparra" o "acconto" a prescindere dal fatto che la somma, alla data di registrazione, sia ancora in parte da pagare. A titolo di esempio, se nella scrittura sono previsti ulteriori acconti con scadenze future, l'imposta proporzionale dovrà essere versata anche su tali importi, ancorché non ancora incassati, non essendo prevista una ulteriore comunicazione al momento del successivo pagamento,
- ▶ in caso di mancata indicazione della natura delle somme ricevute in sede di preliminare, si presume che tali importi siano acquisiti a titolo di acconto,
- ▶ in caso di compravendite assoggettate ad IVA risulta dovuta l'imposta fissa nonché quella proporzionale sulla caparra salvo che quest'ultima sia configurata come "caparra confirmatoria e acconto prezzo".

Nel caso in cui il contratto preliminare sia stipulato a seguito dell'attività di un "agente di affari in mediazione iscritto nella sezione degli agenti immobiliari del ruolo di cui all'articolo 2 della legge 3 febbraio 1989 n.39", il soggetto obbligato alla registrazione del preliminare è quest'ultimo ai sensi della lettera d-bis) dell'art.10 del DPR 131/86.

Dal 7.3.2023 la registrazione dei contratti preliminari deve avvenire telematicamente utilizzando il model-

lo RAP di cui al provvedimento dell'Agenzia delle Entrate 1.3.2023 n.56766.

Il mancato pagamento del tributo è sanzionato, ai sensi dell'art.69 co.1 DPR 131/86, con una sanzione amministrativa dal 120% al 240% dell'imposta dovuta ravvedibile ai sensi dell'art.13 DLgs 472/97.

In caso di ritardo non superiore a 30 giorni la sanzione è compresa tra il 60% ed il 120% dell'imposta dovuta con un minimo di euro 200,00.

Il ravvedimento della sanzione è riepilogato nella tabella sotto riportata.

A tali importi occorrerà aggiungere l'imposta dovuta e gli interessi di mora, calcolati nella misura annua:

- ▶ dell'1% dal 1.1.2014 al 31.12.2014
- ▶ dello 0,5% dal 1.1.2015 al 31.12.2015
- ▶ dello 0,2% dal 1.1.2016 al 31.12.2016
- ▶ dello 0,1% dal 1.1.2017 al 31.12.2017
- ▶ dello 0,3% dal 1.1.2018 al 31.12.2018
- ▶ dello 0,8% dal 1.1.2019 al 31.12.2019
- ▶ dello 0,05% dal 1.1.2020 al 31.12.2020
- ▶ dello 0,01% dal 1.1.2021 al 31.12.2021
- ▶ dell'1,25% dal 1.1.2022 al 31.12.2022
- ▶ del 5% dal 1.1.2023 al 31.12.2023
- ▶ del 2,5% dal 1.1.2024

TARDIVO PAGAMENTO DELL'IMPOSTA PER REGISTRAZIONE DI CONTRATTI PRELIMINARI	
entro 14 giorni	0,40 % (1/15 di 1/10 del 60%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	6,00 % (1/10 del 60%)
entro 90 giorni	13,33 % (1/9 del 120%)
entro 1 anno	15,00 % (1/8 del 120%)
entro 2 anni	17,14 % (1/7 del 120%)
oltre 2 anni	20,00 % (1/6 del 120%)
Codici tributo F24 Imposta: 1550 Sanzioni: 1551 Interessi: 1554	

TARDIVO VERSAMENTO IMPOSTA DI BOLLO.	
entro 14 giorni	0,67% (1/15 di 1/10 del 100%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	10,00 % (1/10 del 100 %)
entro 90 giorni	11,11 % (1/9 del 100 %)
entro 1 anno	12,5 % (1/8 del 100 %)
entro 2 anni	14,28 % (1/7 del 100 %)
oltre 2 anni	16,66 % (1/6 del 100 %)
dopo la constatazione della violazione	20 % (1/5 del 100 %)
Codici tributo F24 Imposta: 1552 Sanzioni: 1553 Interessi: 1554	

Dott. Stefano Spina
Consulente fiscale FIMAA Torino



DOTT. STEFANO SPINA

REGISTRAZIONE DEI CONTRATTI DI LOCAZIONE

Tutti i contratti di locazione e affitto di beni immobili, compresi quelli relativi a fondi rustici e quelli stipulati dai soggetti passivi Iva, devono essere **obbligatoriamente registrati**, qualunque sia l'ammontare del canone pattuito, con la sola eccezione dei contratti di durata non superiore ai 30 giorni complessivi nell'anno nei confronti del medesimo conduttore per il quali la registrazione è volontaria.

L'imposta di registro è pari al:

- ▶ 0,5% del canone per gli affitti di fondi rustici,
- ▶ 1% del canone per le locazioni di fabbricati strumentali locati da soggetti passivi IVA,
- ▶ 2% del canone per tutte le altre fattispecie (fabbricati ad uso abitativo locati da chiunque e fabbricati strumentali locati da soggetti non passivi IVA) salva l'applicazione del regime della "cedolare secca" nel qual caso occorre registrare il contratto ma non sono dovute né l'imposta di registro né l'imposta di bollo.

Per i contratti che durano più anni si può scegliere di:

- ▶ pagare, al momento della registrazione, l'imposta dovuta sul corrispettivo pattuito per l'intera durata del contratto. In questo caso si ha diritto a una riduzione pari alla metà del tasso di interesse legale moltiplicato per il numero delle annualità e non si tiene conto degli aumenti ISTAT
- ▶ versare l'imposta alla scadenza delle singole annualità tenendo conto degli aumenti Istat, entro 30 giorni dalla scadenza annuale

Il versamento per la singola annualità non può essere inferiore a 67 euro.

In base all'art.13 L. 431/98 l'obbligo di registrazione del contratto **nei 30 giorni dalla sua sottoscrizione** (o sua decorrenza se il termine è anteriore) ricade in capo al locatore, il quale darà poi documentata co-

municazione, nei successivi sessanta giorni, al conduttore ed all'amministratore del condominio, anche per ottemperare così agli obblighi connessi alla tenuta dell'anagrafe condominiale.

L'imposta di registro viene **ripartita tra locatore e conduttore in parti uguali** ed entrambi rispondono in solido del pagamento dell'intera somma dovuta per la registrazione del contratto anche se, come anzidetto, l'obbligo della registrazione, dal punto di vista civilistico, ricade in capo al locatore.

Per i contratti di locazione a canone concordato, ad eccezione di quelli di natura transitoria, è prevista una riduzione del 30% della base imponibile dell'imposta di registro. In sostanza, il corrispettivo annuo da considerare per il calcolo dell'imposta va assunto per il 70%.

Sul deposito cauzionale versato dall'inquilino non è dovuta l'imposta di registro. Se però il deposito è pagato da un terzo estraneo al rapporto di locazione oppure è costituito da una fideiussione di terzi, occorre versare l'imposta nella misura dello 0,50% dell'importo garantito salva l'applicazione del regime della "cedolare secca" nel qual caso non è dovuta alcuna imposta.

Per le risoluzioni anticipate e le cessioni senza corrispettivo dei contratti di locazione e sublocazione di immobili urbani di durata pluriennale, l'imposta è dovuta nella misura fissa di 67 euro. Negli altri casi (per esempio cessione di locazione di un fondo rustico) l'imposta si applica con le aliquote ordinarie.

Per ogni copia del contratto, l'imposta di bollo è pari a 16 euro ogni 4 facciate scritte del contratto e, comunque, ogni 100 righe.

Se la registrazione è richiesta in ufficio è necessario presentare il nuovo modello RLI mentre l'imposta di

registro è versata con il modello F24 Elementi identificativi. Se la registrazione è richiesta per via telematica, mediante i servizi telematici dell'Agenzia, il pagamento delle imposte, di registro e di bollo, è effettuato con addebito diretto su c/c bancario o postale.

RITARDATA REGISTRAZIONE CONTRATTI DI LOCAZIONE

L'art. 3 bis del DL 30.4.2019 n.34 ha soppresso le sanzioni per

- ▶ la mancata comunicazione della proroga del contratto di locazione assoggettato a "cedolare secca", purché si mantenga un comportamento coerente (e quindi non venga effettuato l'aumento contrattuale su base ISTAT, si sia pagata la cedolare secca alle rispettive scadenze e si sia compilato l'apposito quadro della dichiarazione dei redditi), mentre risultano invariate le sanzioni in caso di mancata proroga del contratto di locazione in regime "ordinario",
- ▶ la mancata comunicazione della risoluzione del contratto assoggettato a "cedolare secca".

In ogni caso per tali fattispecie, anche se non sono

dovute sanzioni, occorre presentare, anche tardivamente, il modello RLI per comunicare l'adempimento.

Viceversa, sempre per i contratti nel regime della "cedolare secca", la mancata opzione per l'entrata o uscita dal regime in una annualità successiva alla prima registrazione può essere sanata esclusivamente con la "remissione in bonis" versando la sanzione di euro 250,00 entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi riferita a quell'anno. Oltre tale termine non è più possibile ravvedersi.

Pertanto, la mancata opzione per l'opzione relativa al 2024 dovrà essere comunicata entro il termine di presentazione della dichiarazione REDDITI 2025 (e quindi presumibilmente entro il 30.9.2025).

Si ritiene opportuno proporre le tabelle relative al ravvedimento delle sanzioni per i vari adempimenti. A tali importi occorrerà aggiungere gli interessi di mora e l'imposta dovuta.

	TARDIVO PAGAMENTO DELLE IMPOSTE PER ANNUALITÀ SUCCESSIVE CESSIONI, PROROGHE E RISOLUZIONI (AD ECCEZIONE DEI CONTRATTI SOGGETTI A CEDOLARE SECCA)
entro 14 giorni	0,1% (1/15 di 1/10 del 15%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	1,5% (1/10 del 15%)
entro 90 giorni	1,67% (1/9 del 15%)
entro 1 anno	3,75% (1/8 del 30%)
entro 2 anni	4,29% (1/7 del 30%)
oltre 2 anni	5% (1/6 del 30%)
Codici tributo F24 Elide	Imposta: 1501 – 1502 – 1503 – 1504 (a seconda dell'adempimento) Sanzioni: 1509 Interessi: 1510

TARDIVA PROROGA ANCHE TACITA O RISOLUZIONE DEL CONTRATTO ASSOGGETTATO A CEDOLARE SECCA (PURCHÉ IL CONTRIBUENTE ABBA MANTENUTO UN COMPORTAMENTO COERENTE CON LA VOLONTÀ DI ESERCITARE L'OPZIONE)
Nessuna sanzione
Il contribuente deve aver effettuato, relativamente a tale contratto, i versamenti dell'imposta relativa alla "cedolare secca" e dichiarando (se è già stata presentata la dichiarazione dei redditi) i redditi con l'opzione per la "cedolare secca" e non deve avere richiesto l'aumento contrattuale su base ISTAT.

	TARDIVA REGISTRAZIONE DEL CONTRATTO DI LOCAZIONE
entro 30 giorni	6,0 % (1/10 del 60 %) con un minimo di € 20 (1/10 della sanzione minima di € 200)
entro 90 giorni	12,0 % (1/10 del 120 %)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %)
entro 2 anni	17,14 % (1/7 del 120 %)
oltre 2 anni	20,0 % (1/6 del 120 %)
Codici tributo F24 Elide	Imposta: 1500 Sanzioni: 1507 Interessi: 1508

	TARDIVO VERSAMENTO IMPOSTA DI BOLLO
entro 14 giorni	0,67% (1/15 di 1/10 del 100%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	10,00 % (1/10 del 100 %)
entro 90 giorni	11,11 % (1/9 del 100 %)
entro 1 anno	12,5 % (1/8 del 100 %)
entro 2 anni	14,28 % (1/7 del 100 %)
oltre 2 anni	16,66 % (1/6 del 100 %)
dopo la constatazione della violazione	20 % (1/5 del 100 %)
Codici tributo F24 Elide	Imposta: 1505 Sanzioni: manca il codice specifico Interessi: manca il codice specifico

Dott. Stefano Spina
Consulente fiscale FIMAA Torino





CENTRO STUDI

F.I.M.A.A. TORINO

DOTT. STEFANO SPINA

TABELLE RIEPILOGATIVE DELLE IMPOSTE SUI TRASFERIMENTI IMMOBILIARI

VENDITA FABBRICATI STRUMENTALI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
TUTTI	► Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. ► Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ In caso di opzione imponible IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	/
	► Acquisto da impresa costruttrice i cui lavori sono stati ultimati da meno di 5 anni. ► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni o da impresa non costruttrice (previa opzione del cedente) ¹ . Imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
Immobili compresi tra i beni culturali oppure immobili di interesse storico artistico	► Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. ► Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ In caso di opzione imponible IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	/
	► Acquisto da impresa costruttrice i cui lavori sono stati ultimati da meno di 5 anni. ► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni o da impresa non costruttrice (previa opzione del cedente) ¹ . Imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO

¹ L'opzione per l'applicazione dell'IVA deve essere espressa nell'atto di vendita

VENDITA FABBRICATI ABITATIVI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Atti preordinati alla trasformazione del territorio posti in essere mediante accordi o convenzioni tra privati ed enti pubblici.	► Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	200 euro	esenti	/
	► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. ► Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ In caso di opzione imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	esenti	/
	► Acquisto da impresa costruttrice i cui lavori sono stati ultimati da meno di 5 anni. ► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni o da impresa non costruttrice (previa opzione del cedente) ¹ Imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	esenti	320 EURO
CON AGEVOLAZIONI PRIMA CASA (compresi i beni culturali) (escluse categorie catastali A1, A8, A9)	► Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	2% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA	2% (minimo 1.000)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ ► In caso di opzione imponibile IVA 4%	2% (minimo 1.000)	50 + 50 euro	
	► Acquisto da impresa costruttrice nei 5 anni dalla fine dei lavori. ► Acquisto da impresa costruttrice oltre i 5 anni dal termine della costruzione (previa opzione del cedente) ¹ Imponibile IVA 4%	200 euro	200 + 200 euro	320 EURO
SENZA AGEVOLAZIONI PRIMA CASA (comprese categorie catastali A1, A8, A9)	► Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ In caso di opzione imponibile IVA 10% (o 22% se accatastato in A/1, A/8 o A/9)	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	
	► Acquisto da impresa costruttrice nei 5 anni dalla fine dei lavori. ► Acquisto da impresa costruttrice oltre i 5 anni dal termine della costruzione (previa opzione del cedente) ¹ Imponibile IVA 10% (o 22% se accatastato in A/1, A/8 o A/9)	200 euro	200 + 200 euro	320 EURO

¹ L'opzione per l'applicazione dell'IVA deve essere espressa nell'atto di vendita

VENDITA FABBRICATI ABITATIVI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Atti preordinati alla trasformazione del territorio posti in essere mediante accordi o convenzioni tra privati ed enti pubblici.	Fuori campo IVA	200 euro	esenti	/
	Esente (in assenza di opzione del cedente) ¹	200 euro	esenti	/
	Imponibile 10% (o 22% se accatastato in A/1, A/8 o A/9)	200 euro	esenti	320 EURO
Immobili compresi tra i beni culturali, immobili di interesse storico artistico senza agevolazioni prima casa	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	Esente (in assenza di opzione del cedente) ¹	200 euro	50 + 50 euro	/
	Imponibile 10% (o 22% se accatastato in A/1, A/8 o A/9)	200 euro	200 + 200 euro	320 EURO
Acquisto di immobile da parte dello Stato, di enti pubblici, comunità montane, istituzioni riordinate in aziende di servizi, Onlus	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000)	esenti	/
Acquisto di immobili situati all'estero (se l'atto è fatto in Italia)	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000)	esenti	/

VENDITA TERRENI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Acquisto di terreno edificabile	Acquisto da privato Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	Acquisto da soggetto IVA Imponibile 22%	200 euro	200 + 200 euro	320 EURO
Acquisto di terreno agricolo da parte di soggetti NON coltivatori diretti o imprenditori agricoli	Fuori campo IVA	15% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
Acquisto di terreno agricolo da parte di coltivatori diretti, imprenditori agricoli, società di coltivazione diretta CON LE AGEVOLAZIONI piccola proprietà contadina	Fuori campo IVA	200 euro	200 euro + 1% (minimo 200 euro)	90 EURO
Acquisto di terreno agricolo da parte di coltivatori diretti o imprenditori agricoli iscritti nella relativa gestione previdenziale SENZA AGEVOLAZIONI piccola proprietà contadina	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
Acquisto terreni agricoli riferiti al "compendio unico"	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
Acquisto fondi rustici nei territori montani da parte di coltivatori diretti e IAP	Fuori campo IVA	100 euro	100 + zero	/

PERMUTA	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Permuta Registro/ Registro (Entrambi i trasferimenti soggetti a Imposta di Registro)	Fuori campo IVA	(si versa l'imposta propria del bene che sconta l'imposta maggiore)	50 + 50 euro	/
Permuta Iva/Iva (Entrambi i trasferimenti soggetti a IVA)	Ogni trasferimento sconta l'IVA nella misura prevista (aliquota 22%, 10% o 4%)	200 euro	200 euro + 200 euro (per ogni trasferimento) Se l'immobile è strumentale 3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro) ²	320 EURO
Permuta Iva/Registro (Uno dei trasferimenti soggetto a Imposta di Registro e uno soggetto a IVA)	Il trasferimento soggetto IVA sconta l'imposta nella misura prevista (aliquota 22%, 10% o 4%) Il trasferimento soggetto a imposta di Registro è fuori campo IVA	Ogni trasferimento sconta le imposte in forma autonoma 200 euro per il trasferimento IVA Imposta di registro propria del trasferimento soggetto a Imposta di Registro	Ogni trasferimento sconta le imposte in forma autonoma 200 euro ipotecaria (o 3% se bene strumentale) + 50 euro per il trasferimento soggetto a Imposta di Registro 200 euro catastale (o 1% se bene strumentale) + 50 euro per il trasferimento soggetto a Imposta di Registro	320 EURO

² Le imposte ipotecarie e catastali (fisse ed in percentuale) sono dovute autonomamente su ogni trasferimento soggetto ad IVA

CONFERIMENTO IN SOCIETÀ/CESSIONE DI AZIENDE	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Conferimento di fabbricato strumentale da parte di privato	Fuori campo IVA	4% (minimo 200 euro)	2% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
Conferimento di fabbricato strumentale da parte di impresa	Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
	Imponibile IVA al 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato) (previa opzione del cedente) ¹	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
Conferimento di fabbricato NON strumentale	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	156 EURO
Conferimento di immobili italiani in società dell'Unione Europea	Fuori campo IVA	200 euro	2% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
Conferimento di azienda con fabbricati abitativi	Fuori campo IVA	200 euro	200 + 200 euro	/
Conferimento di azienda con fabbricati strumentali	Fuori campo IVA	200 euro	2% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	/
Cessione di azienda con fabbricati abitativi	Fuori campo IVA	0,50% sui crediti 3% su mobili e avviamento 9% sugli immobili al netto dei debiti	200 + 200 euro	/
Cessione di azienda con fabbricati strumentali	Fuori campo IVA	0,50% sui crediti 3% su mobili e avviamento 9% sugli immobili al netto dei debiti	2% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	/

¹ L'opzione per l'applicazione dell'IVA deve essere espressa nell'atto di vendita

LOCAZIONE	TIPOLOGIA	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO
Fabbricato ABITATIVO	Locato dall'impresa che lo ha costruito o ristrutturato	Imponibile IVA per opzione (10 %) ³	Euro 67
		Esente IVA in assenza di opzione	2% (minimo 67 euro)
	Locato da soggetto IVA diverso dall'impresa che lo ha costruito o ristrutturato	Esente IVA	2% (minimo 67 euro)
	Alloggio sociale ex DM 22.4.2008	Imponibile IVA per opzione (10 %) ³	Euro 67
		Esente IVA in assenza di opzione	2% (minimo 67 euro)
	Locato da soggetto non IVA (es. privato)	Fuori campo IVA	2% (minimo 67 euro) Eventuale opzione cedolare secca
	Fabbricato situato all'estero indipendentemente dal proprietario – solo se registrato in Italia	Fuori campo IVA per assenza di territorialità	Euro 67
Locato dall'impresa nell'ambito di una attività turistica ai sensi della legge regionale (Affittacamere – appartamenti ed alloggi per vacanze)	Imponibile IVA 10 %	Non soggetto a registrazione	
Fabbricato STRUMENTALE	Locato da soggetto IVA	Imponibile IVA per opzione (22%) ³	1% (minimo 67 euro)
		Esente IVA in assenza di opzione	1% (minimo 67 euro)
	Locato da soggetto non IVA (es. privato)	Fuori campo IVA	2% (minimo 67 euro)
	Fabbricato situato all'estero indipendentemente dal proprietario – solo se registrato in Italia	Fuori campo IVA per assenza di territorialità	Euro 67
	Locato dall'impresa nell'ambito di una attività turistica ai sensi della legge regionale (Affittacamere – appartamenti ed alloggi per vacanze)	Imponibile IVA 10 %	Non soggetto a registrazione
Terreno ed azienda agricola	Qualunque proprietario	Fuori campo IVA	2% - 0,5% per i fondi rustici (minimo 67 euro)
Area non edificabile destinata a parcheggio	Locato da soggetto IVA	Imponibile IVA (22%)	Euro 67
	Locato da soggetto non IVA 0 (es. privato)	Fuori campo IVA	2% (minimo 67 euro)
Area non edificabile diversa dalle precedenti	Qualunque proprietario	Fuori campo IVA	2 % (minimo 67 euro)
Area edificabile	Locato da soggetto IVA	Imponibile IVA (22%)	Euro 67
	Locato da soggetto non IVA (es. privato)	Fuori campo IVA	2% (minimo 67 euro)

³ L'opzione per l'applicazione dell'IVA deve essere espressa nel contratto d'affitto

DALL'AGENZIA DELLE ENTRATE

IL CALCOLO DELLE SUPERFICI IMMOBILIARI

Per calcolare la superficie di un immobile esistono oggi in Italia diverse metodologie che utilizzano parametri tali da generare delle differenze di metratura e il cui disallineamento può sfociare, in sede di compravendita, in veri e propri contenziosi, con conseguenti responsabilità anche di carattere professionale.

La prima regola da seguire, in sede di formazione della consistenza di una unità immobiliare, è quella di dichiarare, in sede introduttiva, quale metodo di calcolo si è deciso di utilizzare.

A far data dal 9 novembre 2015 è stata introdotta, nelle visure catastali, la Superficie Catastale Totale e la Superficie Catastale Totale escluse aree scoperte, per le categorie dei gruppi A, B e C.

Questo facilita di molto non solo il calcolo della metratura del proprio fabbricato ai fini della tassazione, una fra tutte, quella relativa ai rifiuti (TARI) ma permette anche, a chi mette in vendita un immobile, di fornire una consistenza certa e certificata.

La norma di riferimento per questo tipo di calcolo è il D.P.R. n. 138/1998; questo Decreto, emanato per regolamentare la revisione delle zone censuarie e delle tariffe d'estimo, in esecuzione alla Legge n. 662/96, in calce riportava alcuni allegati. In particolare, l'Allegato C conteneva le norme tecniche per la determinazione della superficie catastale delle unità immobiliari a destinazione ordinaria.

Un secondo metodo di calcolo, pressoché identico al primo e molto spesso utilizzato, è quello ricavato dal manuale dell'Agenzia del Territorio (ora Agenzia delle Entrate) che contiene le istruzioni per la determinazione della consistenza degli immobili urbani per la rilevazione dei dati dell'Osservatorio del Mercato

Immobiliare (OMI) i cui valori sono costantemente consultati dagli operatori del settore e dai privati.

Qui di seguito riassumiamo i metodi di misurazione.

CRITERI PER LA MISURAZIONE (ALLEGATO C D.P.R. N. 138/1998)

- ▶ Nella determinazione della superficie catastale delle unità immobiliari a destinazione ordinaria, i muri interni e quelli perimetrali esterni vengono computati per intero fino ad uno spessore massimo di 50 cm, mentre i muri in comunione nella misura del 50 per cento fino ad uno spessore massimo di 25 cm.
- ▶ La superficie dei locali principali e degli accessori, ovvero loro porzioni, aventi altezza utile inferiore a 1,50 m, non entra nel computo della superficie catastale.
- ▶ La superficie degli elementi di collegamento verticale, quali scale, rampe, ascensori e simili, interni alle unità immobiliari sono computati in misura pari alla loro proiezione orizzontale, indipendentemente dal numero di piani collegati.
- ▶ La superficie catastale, determinata secondo i criteri esposti di seguito, viene arrotondata al metro quadrato.

CRITERI PER LA DETERMINAZIONE DELLA CONSISTENZA DEGLI IMMOBILI URBANI (OMI)

VANO PRINCIPALE

- ▶ Si determina misurando la superficie al lordo delle murature interne ed esterne - perimetra-

li- (queste ultime vanno considerate fino alla mezzeria nei tratti confinanti con le parti di uso comune o con altra unità immobiliare).

- ▶ I muri interni e quelli perimetrali esterni che sono computati per intero, sono da considerare fino ad uno spessore massimo di 50 cm, mentre i muri in comunione vengono computati nella misura massima del 50% e pertanto fino ad uno spessore massimo di cm. 25.
- ▶ La superficie è arrotondata al metro quadrato per difetto o per eccesso (D.P.R. 138/98).
- ▶ In assenza di pertinenze esclusive la superficie coperta corrisponde alla superficie commerciale.

- ▶ Per i giardini o le aree scoperte di uso esclusivo dell'appartamento la superficie si misura fino al confine della proprietà ovvero, se questa è delimitata da un muro di confine in comunione o da altro manufatto, fino alla mezzeria dello stesso.

PERTINENZE ESCLUSIVE ACCESSORIE A SERVIZIO DELL'UNITÀ IMMOBILIARE

- ▶ Per le cantine, le soffitte o utilizzazioni similari, la superficie si misura al lordo dei muri perimetrali esterni e fino alla mezzeria dei muri di divisione con zone di uso comune (corridoi, lavatoi, scale ecc.) ovvero di altra destinazione o proprietà.

PERTINENZE ESCLUSIVE DI ORNAMENTO DELL'UNITÀ IMMOBILIARE

- ▶ Per i balconi, le terrazze e similari la superficie si misura fino al contorno esterno.

TABELLA RIEPILOGATIVA

TIPOLOGIA			%	
VANI PRINCIPALI			100%	
VANI ACCESSORI A SERVIZIO DIRETTO	Abitazioni / Uffici / Magazzini		100%	
	Negozii / Box e posti auto		50%	
VANI ACCESSORI A SERVIZIO INDIRETTO (SOFFITTE, CANTINE E SIMILARI)	Comunicanti		50%	
	Non comunicanti		25%	
BALCONI, TERRAZZI E SIMILARI DI PERTINENZA ESCLUSIVA	Abitazioni / Box e posti auto	Comunicanti	Fino a 25 mq	30%
			Quota eccedente	10%
		Non comunicanti	Fino a 25 mq	15%
			Quota eccedente	5%
	Uffici / Negozi / Magazzini		10%	
AREE SCOPERTE DI PERTINENZA ESCLUSIVA	Abitazioni / Box e posti auto	Fino alla concorrenza della superficie principale e accessoria a servizio diretto		10%
		Quota eccedente la superficie principale e accessoria a servizio diretto		2%
	Uffici / Magazzini		10%	
	Negozi		20%	

DALL'AGENZIA DELLE ENTRATE

.....

PREZZO-VALORE

CHE COS'È, COME SI APPLICA E VANTAGGI DEL SISTEMA DEL PREZZO-VALORE

COS'È IL PREZZO-VALORE

Per le cessioni di immobili a uso abitativo (e relative pertinenze), in presenza di determinate condizioni e di specifici requisiti soggettivi e oggettivi, la legge prevede un particolare meccanismo per determinare la base imponibile delle imposte di registro, ipotecaria e catastale: il sistema del "prezzo-valore".

Dall'applicazione di questo criterio, introdotto nel 2006, derivano significativi benefici per chi acquista una casa. La sua finalità, infatti, è quella di assicurare, da un lato, trasparenza nelle compravendite immobiliari e, dall'altro, equità del relativo prelievo fiscale.

Infatti, il prezzo-valore consente la tassazione del trasferimento degli immobili sulla base del loro valore catastale, indipendentemente dal corrispettivo pattuito e indicato nell'atto.

Inoltre, questo sistema implica anche una rilevante tutela per l'acquirente, in quanto limita il potere di accertamento di valore da parte dell'Agenzia delle Entrate.

QUANDO SI APPLICA

La regola del prezzo-valore si applica alle vendite assoggettate all'imposta di registro in misura proporzionale (quindi sono escluse quelle soggette a Iva) in cui l'acquirente sia una persona fisica (che non agisce nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali).

Quindi, questo meccanismo è utilizzabile, oltre che in tutte le compravendite in cui entrambe le parti sono "privati", anche nelle cessioni fatte a persone fisiche da parte di venditori non soggetti Iva (associazioni, fondazioni e simili) e in quelle fatte, sempre a persone fisiche, da società o imprese purchè la vendita avvenga in regime di esenzione Iva.

A QUALI IMMOBILI SI APPLICA

Il sistema del prezzo-valore si applica in generale alle vendite di immobili a uso abitativo e relative pertinenze (vedi paragrafo).

Vale, quindi, anche per gli acquisti di abitazioni (e relative pertinenze) in assenza dei benefici "prima casa".

Il prezzo-valore si applica anche agli atti traslativi o costitutivi di diritti reali parziali e di godimento (per esempio, la nuda proprietà e l'usufrutto) e agli acquisti in sede di espropriazione forzata o a seguito di pubblico incanto. Anche in questi casi, si deve trattare di immobili a uso abitativo e relative pertinenze.

LA RICHIESTA DELL'ACQUIRENTE

Per l'applicazione del prezzo-valore è necessario una specifica richiesta dell'acquirente resa al notaio nell'atto di acquisto. La richiesta non può essere contenuta in un successivo atto integrativo.

L'INDICAZIONE DEL CORRISPETTIVO

In ogni caso, le parti devono indicare nell'atto di acquisto il corrispettivo pattuito.

Se il corrispettivo viene occultato, anche in parte, le imposte di registro, ipotecaria e catastale saranno calcolate su quanto effettivamente pattuito e non più sul valore catastale; inoltre, si applicherà una sanzione dal 50% al 100% della differenza tra l'imposta dovuta e quella già applicata.

Se, invece, nell'atto è indicato un valore catastale inferiore rispetto a quello che deriva dalla corretta

applicazione del coefficiente stabilito dalla legge, la regola del prezzo-valore non viene disapplicata. In questo caso, infatti, l'Agenzia delle Entrate non effettua l'accertamento sul valore di mercato dell'immobile, ma richiede la maggiore imposta che deriva dall'applicazione del corretto valore catastale.

RICAPITOLANDO

Il sistema del prezzo-valore si applica a condizione che:

- il fabbricato che si acquista sia a uso abitativo (quindi, solo abitazioni, con o senza requisiti "prima casa")
- l'acquirente sia un privato che non agisce nell'esercizio di attività commerciale, artistica o professionale (non è ammesso, per esempio, per l'acquisto dello studio del professionista)
- l'acquirente richieda esplicitamente al notaio, all'atto della compravendita, l'applicazione della regola del prezzo-valore
- le parti indichino nell'atto l'effettivo importo pattuito per la cessione.

ANCHE SULLE PERTINENZE

Il sistema del prezzo-valore si applica anche all'acquisto di pertinenze di immobili abitativi (senza limite quantitativo e pure se effettuato con atto separato), a condizione che:

- la pertinenza sia dotata di una propria rendita catastale
- sia possibile individuare in modo certo che il bene pertinenziale è accessorio rispetto al bene principale (che deve necessariamente essere un immobile a uso abitativo)
- nell'atto di acquisto risulti il vincolo pertinenziale.

I VANTAGGI PER L'ACQUIRENTE

L'acquirente che, nel rispetto di tutte le condizioni richieste dalla legge, sceglie di applicare il sistema del prezzo-valore ha importanti benefici.

Innanzitutto, si ha una limitazione del potere di accertamento dell'Agenzia delle Entrate sia con riguardo all'imposta di registro sia con riguardo all'Irpef.

Infatti, nei confronti degli acquirenti che si avvalgono del sistema del prezzo-valore:

l'Agenzia delle Entrate non può procedere ad accertamento di valore ai fini dell'imposta di registro, salvo i casi di occultamento in tutto o in parte del prezzo pattuito

non trovano applicazione le norme sull'accertamento ai fini Irpef in base a presunzioni semplici.

In secondo luogo, la legge prevede una riduzione del 30% degli onorari da pagare al notaio

COME SI CALCOLA IL VALORE CATASTALE

Il valore catastale si ottiene moltiplicando la rendita catastale (indicata nella visura) rivalutata del 5% per un determinato coefficiente stabilito per legge e variabile in base alla categoria catastale dello stesso immobile.

I coefficienti da utilizzare per gli immobili di categoria A (eccetto A/10) e C/2, C/6 e C/7 pertinenziali sono:

- 110 in caso di acquisto di abitazione con le agevolazioni prima casa (il valore è dato dalla rendita catastale moltiplicata per 115,5)
- 120 in caso di acquisto di altra abitazione (il valore è dato dalla rendita catastale moltiplicata per 126)

LIBERAMENTE TRATTO DA AGENZIA DELLE ENTRATE
GUIDA ACQUISTO CASA

TABELLA CATEGORIE CATASTALI

GRUPPO A	
A/1	Abitazioni di tipo signorile. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati ubicati in zone di pregio con caratteristiche costruttive, tecnologiche e di rifiniture di livello superiore a quello dei fabbricati di tipo residenziale.
A/2	Abitazioni di tipo civile. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati con caratteristiche costruttive, tecnologiche e di rifiniture di livello rispondente alle locali richieste di mercato per fabbricati di tipo residenziale.
A/3	Abitazioni di tipo economico. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati con caratteristiche di economia sia per i materiali impiegati che per la rifinitura, e con impianti tecnologici limitati ai soli indispensabili.
A/4	Abitazioni di tipo popolare. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati con caratteristiche costruttive e di rifiniture di modesto livello. Dotazione limitata di impianti quantunque indispensabili.
A/5	Abitazioni di tipo ultrapopolare. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati con caratteristiche costruttive e di rifiniture di bassissimo livello. Di norma non dotate di servizi igienico-sanitari esclusivi.
A/6	Abitazioni di tipo rurale
A/7	Abitazioni in villini. Per villino deve intendersi un fabbricato, anche se suddiviso in unità immobiliari, avente caratteristiche costruttive, tecnologiche e di rifiniture proprie di un fabbricato di tipo civile o economico ed essere dotato, per tutte o parte delle unità immobiliari, di aree esterne ad uso esclusivo.
A/8	Abitazioni in ville. Per ville devono intendersi quegli immobili caratterizzati essenzialmente dalla presenza di parco e/ o giardino, edificate in zone urbanistiche destinate a tali costruzioni o in zone di pregio con caratteristiche costruttive e di rifiniture, di livello superiore all'ordinario.
A/9	Castelli, palazzi di eminenti pregi artistici o storici. Rientrano in questa categoria i castelli ed i palazzi eminenti che per la loro struttura, la ripartizione degli spazi interni e dei volumi edificati non sono comparabili con le Unità tipo delle altre categorie; costituiscono ordinariamente una sola unità immobiliare. E' compatibile con l'attribuzione della categoria A/9 la presenza di altre unità, funzionalmente indipendenti, censibili nelle altre categorie.
A/10	Uffici e studi privati. Rientrano in questa categoria quelle unità immobiliari che per tipologia, dotazione di impianti e finiture sono destinate all'attività professionale.
A/11	Abitazioni ed alloggi tipici dei luoghi. Baite, baracche in zone terremotate, chalet, dammusi, nuraghi, rifugi di montagna, sassi, trulli, ecc.
GRUPPO B	
B/1	Collegi e convitti, educandati; ricoveri; orfanotrofi; ospizi; conventi; seminari; caserme
B/2	Case di cura ed ospedali (senza fine di lucro)
B/3	Prigioni e riformatori
B/4	Uffici pubblici
B/5	Scuole e laboratori scientifici
B/6	Biblioteche, pinacoteche, musei, gallerie, accademie che non hanno sede in edifici della categoria A/9
B/7	Cappelle ed oratori non destinati all'esercizio pubblico del culto
B/8	Magazzini sotterranei per depositi di derrate

GRUPPO C	
C/1	Negozi e botteghe
C/2	Magazzini e locali di deposito
C/3	Laboratori per arti e mestieri
C/4	Fabbricati e locali per esercizi sportivi (senza fine di lucro)
C/5	Stabilimenti balneari e di acque curative (senza fine di lucro)
C/6	Stalle, scuderie, rimesse, autorimesse (senza fine di lucro)
C/7	Tettoie chiuse od aperte

GRUPPO D	
D/1	Opifici
D/2	Alberghi e pensioni (con fine di lucro)
D/3	Teatri, cinematografi, sale per concerti e spettacoli e simili (con fine di lucro)
D/4	Case di cura ed ospedali (con fine di lucro)
D/5	Istituto di credito, cambio e assicurazione (con fine di lucro)
D/6	Fabbricati e locali per esercizi sportivi (con fine di lucro)
D/7	Fabbricati costruiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività industriale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni. Sono quelle strutture costruiti specificatamente per quel tipo di attività a cui sono destinati. Esempi sono i gli impianti per i rifornimenti di carburante o gli impianti industriali.
D/8	Fabbricati costruiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività commerciale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni. Grandi negozi, centri commerciali.
D/9	Edifici galleggianti o sospesi assicurati a punti fissi del suolo, ponti privati soggetti a pedaggio.
D/10	Fabbricati per funzioni produttive connesse alle attività agricole.

GRUPPO E	
E/1	Stazioni per servizi di trasporto, terrestri, marittimi ed aerei.
E/2	Ponti comunali e provinciali soggetti a pedaggio.
E/3	Costruzioni e fabbricati per speciali esigenze pubbliche. Costruzioni e fabbricati per speciali esigenze pubbliche. Un esempio sono le Caserme dei Carabinieri.
E/4	Recinti chiusi per speciali esigenze pubbliche.
E/5	Fabbricati costituenti fortificazioni e loro dipendenze.
E/6	Fari, semafori, torri per rendere d'uso pubblico l'orologio comunale
E/7	Fabbricati destinati all'esercizio pubblico dei culti.
E/8	Fabbricati e costruzioni nei cimiteri, esclusi i colombari, i sepolcri e le tombe di famiglia.
E/9	Edifici a destinazione particolare non compresi nelle categorie precedenti del gruppo E.

GRUPPO F	
F/1	Area urbana
F/2	Unità collabenti. Unità collabenti – fabbricati fatiscenti, ruderi, unità con tetto crollato e inutilizzabili.
F/3	Unità in corso di costruzione
F/4	Unità in corso di definizione
F/5	Lastrico solare
F/6	Fabbricato in attesa di dichiarazione



BORSINO IMMOBILIARE FIMAA TORINO

**RILEVAZIONE PREZZI 2023 DEGLI IMMOBILI
DI TORINO E PROVINCIA**

EDIZIONE 2024

**FEDERAZIONE ITALIANA
MEDIATORI AGENTI D'AFFARI**

Via Goffredo Casalis 33
10143 Torino
Tel 011.4733030
info@fimaatorino.it

WWW.FIMAATORINO.IT

IL CONSIGLIO DIRETTIVO



PRESIDENTE
FRANCO
DALL'AGLIO



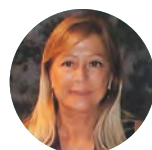
VICEPRESIDENTE VICARIO
BEATRICE
PINELLI



VICEPRESIDENTE
PAOLA
BECCARIS



VICEPRESIDENTE
ROLANDO
MARIANELLI



TESORIERE
ELEONORA
VINCENZINI



MEMBRO DI GIUNTA ESECUTIVA
PIETRO
BARBATO



MEMBRO DI GIUNTA ESECUTIVA
LUIGI
GRIMALDI

CONSIGLIERI



MAURO
BALBO



MICHELA
CANE



ALESSANDRO
CARETTA



DANIELA
DEMASI



JESSICA
EUSEBIO



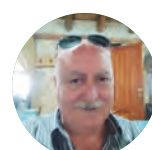
GIORGIO
FORMICA



DELMIZIA
GROSSO



MASSIMO
LAVAGNO



GREGORIO
MALARA



RAFFAELE
MENOLASCINA



ANNA
NANNARONE



MARCO
NEBIOLO



GIUSEPPE
PERDOMO



GIORGIO
PIZZI



ELVI
ROSSI



NICOLA
SALERNO



LUCA MARIA
TONUS

CONVENZIONE PER LA FORNITURA DI ENERGIA ELETTRICA E GAS NATURALE PER ASSOCIATI F.I.M.A.A.



MINERVA ENERGIA

È la compagnia energetica del territorio, che dà ascolto alle persone.

La nostra priorità è creare un legame umano e di fiducia con i clienti. Tratto distintivo di Minerva è infatti il rapporto diretto e personalizzato con i nostri clienti. Per questo avrete sempre un consulente personale a disposizione.

LA CONVENZIONE

MINERVA garantirà all'agenzia immobiliare e al cliente un canale diretto e privilegiato e l'assistenza costante di personale dedicato.

I nostri servizi, tra i quali, a mero titolo esemplificativo:

- Attivazioni/disalimentazioni dei contatori;
- Volture contatori;
- Gestione per eventuali riduzioni o aumenti di potenza;
- Autoletture gas tramite: WhatsApp, e-mail o App con eventuale promemoria (se richiesto);
- Fatturazione semplificata per gli utenti che hanno più utenze luce o gas intestate, attraverso:
 - Fattura aggregata;
 - Identificazione delle utenze tramite denominazione dei punti;

Minerva non si affida a call center: ogni cliente viene seguito, telefonicamente o presso i nostri uffici, da persone reali.

CONTATTI & ORARI

Greta Cirrincione

g.cirrincione@minervaenergia.it
Tel. 0322 1958083
Cell. 375 6972877

Sara Porta

s.porta@minervaenergia.it
Tel. 0322 1958083
Cell. 379 1955324

Diego Bertona

d.bertona@minervaenergia.it
Tel. 0322 1958083
Cell. 338 4565814

Dal lunedì al venerdì
9:00/13:00 - 14:00/18:00

Via G. Matteotti 26, 28021
Borgomanero (NO)