

Casa ²⁴ il sole 24 ORE

CHIAVI IN MANO | NORME

Vecchia casa in conto vendita

Aumentano costruttori e agenzie che offrono la possibilità di dare in permuta l'abitazione

Maurizio Cannone

■ Quando si compra una nuova casa cosa si fa della vecchia? Chi può la tiene, magari per affittarla, ma la gran parte degli italiani è costretto a vendere. La minore capacità d'acquisto delle famiglie, la difficoltà nell'ottenere mutui - d'importo oggi ben al di sotto del 100% del valore (la media dei mutui concessi dalle banche arriva al 60% del valore della nuova casa) - spingono molti degli acquirenti alla vendita.

Una situazione non semplice, dato che è indispensabile far coincidere l'acquisto e la cessione. Ecco allora che sempre più spesso si legge negli avvisi pubblicitari la possibilità di permuta, ovvero la cessione del vecchio immobile come parte del prezzo per la nuova abitazione. Un po' come accade quando si compra una nuova auto. Non si tratta però di una vera permuta ma di un mandato a vendere. Il prezzo della vecchia abitazione viene riconosciuto al proprietario solo a vendita avvenuta. Secondo le rilevazioni del sito Immobiliare.it sui suoi annunci, la percentuale di costruttori che prevede questa possibilità è passata dal 24% del 2008 al 42% del 2011. Anche i privati che vendono la propria casa usata inserendo nell'annuncio la possibilità di permuta, che nel 2008 erano il 16% del totale, sono arrivati al 23 per cento.

E nelle agenzie? «In questo momento di crisi stiamo notando che la pratica della permuta immobiliare, già molto diffusa negli Stati Uniti, si sta diffondendo anche in Italia - dice Dario Castiglia, presidente di **RE/MAX Italia** -. Sempre più spesso l'acquisto di un nuovo immobile avviene in seguito alla vendita. I costruttori si adoperano perché l'immobile in possesso dei loro clienti venga venduto in tempi brevi, affidando un contratto di vendita a società di suo gradimento che ne garantisca la vendita al giusto prezzo».

Spesso infatti il costruttore non

ritira direttamente la vecchia casa, perché sarebbe troppo oneroso. «Prima di tutto perché chi ritira l'usato dovrebbe intestarsi l'appartamento - spiega Valerio Angeletti, presidente di **Fimaa** -. Questo significa accollarsi i costi del trasferimento e a oggi non mi risulta che esistano operazioni di grandi dimensioni che contemplino questa possibilità».

Andando a vedere cosa accade nei cantieri si scopre che è comunque possibile valorizzare la vecchia abitazione. «Il metodo consiste nell'affidare il mandato di vendita - spiega Enzo Albanese, presidente di **Sigest**, che, tra le varie iniziative in portafoglio, cura anche la vendita di **CityLife** a Milano - alla stessa società da cui si acquista il

gestione in conto vendita è una scelta che offre grandi opportunità perché, avendo un solo referente, il cliente può pianificare i tempi delle due operazioni e i relativi flussi di cassa, evitando così di dover pagare il nuovo senza aver ancora incassato il ricavo dalla vendita della vecchia casa. Tra gli acquirenti dei cantieri in costruzione, circa il 20-30% dei clienti vende per comprare».

I punti critici della "permuta" sono fondamentalmente due. Il primo riguarda il valore attribuito alla vecchia abitazione, che potrebbe essere molto scontato per assicurare una vendita rapida. Il secondo riguarda la tempistica. Se ci s'impegna all'acquisto della nuova abitazione senza aver ancora venduto la vecchia ci si può ritrovare senza la necessaria liquidità. Per questo è buona regola inserire nella proposta d'acquisto alcune indicazioni che possono eliminare l'inconveniente.

Esistono diversi siti internet che mettono in contatto venditori e compratori. Per esempio, su www.casainpermuta.it è possibile inserire il proprio annuncio di vendita precisando dove si cerca la nuova abitazione. Le parti si accorderanno in seguito per portare avanti le trattative. Ma quanti sono gli acquirenti che ricorrono alla permuta e quanto conviene? «In questo periodo, e la tendenza sarà confermata anche nei prossimi anni, è molto difficile comprare casa senza vendere - spiega Luca Dondi, responsabile real estate di **Nomisma** -. Almeno la metà delle compravendite avviene in questo modo. Certo, è difficile che il venditore sia interessato a ritirare un altro immobile come parte del prezzo. E il ritiro diretto "dell'usato" è oggi impossibile, perché penalizzato fiscalmente».

La permuta sta tornando a essere usata però tra gli operatori. «Si assiste a una ripresa del sistema, in vigore fino a 20 anni fa, della permuta tra costruttori e imprese fornitrici (ad esempio idraulico, elettricista, pavimentista, falegname) che accettano di essere pagate in parte con appartamenti per poi metterli a reddito e rivenderli in futuro o usarli come garanzia per i propri prestiti bancari», spiega Leo Civelli di **Reag**.

È consigliabile affidarsi a un unico intermediario che permetta di non creare sovrapposizione tra i rogiti

nuovo appartamento. Nel nostro caso dedichiamo alla vendita del vecchio appartamento un team di funzionari che, senza applicare nessuna commissione di vendita, si occupa di gestire la valutazione dell'immobile con quotazioni ad hoc e mirate, in linea col mercato, tarate sulle tempistiche del cantiere, in modo da proteggere l'acquirente da eventuali imprevisti. La

LA PAROLA CHIAVE

Permuta

La permuta è regolamentata dal Codice civile (articolo 1552) che recita: è il contratto che ha per oggetto il reciproco trasferimento della proprietà di cose, o di altri diritti, da un contraente all'altro. In campo immobiliare il termine è usato però spesso in maniera impropria. Infatti chi "ritira" la vecchia abitazione (di solito il costruttore) non la intesta a sé ma si limita a metterla a sua volta in vendita sul mercato. Più che di una permuta si parla allora di un mandato a vendere

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Proposta d'acquisto, attenzione ai tempi

IL FISCO
Il rischio è perdere
le agevolazioni prima casa

■ Comprare e vendere sono due momenti estremamente delicati. Ancor di più se si verificano nello stesso momento. È fondamentale non commettere errori, visto che potrebbero costare molto caro.

Due aspetti su tutti: la proposta di acquisto e la data del rogito, come spiega l'avvocato Biagio Giancola. Nella proposta d'acquisto per la nuova casa viene definita, tra l'altro, anche la data in cui formalizzare l'operazione e versare l'importo pattuito. Il problema subentra, spesso, quando questo termine è fissato con troppa leggerezza dall'acquirente. Infatti, alla data indicata, la cessione della vecchia abitazione dovrà già essere stata definita e il relativo prezzo incassato in modo da poter versare il dovuto al proprietario della nuova abitazione.

Succede però che la vendita possa incontrare difficoltà e i tempi si possano dilatare. In questo caso si dovrà comunque versare il prezzo definito nella proposta d'acquisto,

pur non avendo ancora ricevuto il versamento per la vecchia abitazione. Una situazione molto pericolosa. Per evitarla è consigliabile inserire nella proposta una dicitura a riguardo: l'offerta va vincolata alla vendita del proprio appartamento, con indirizzo e dati catastali. Ovviamente il proprietario è libero di non accettare tale proposta, ma si eviteranno i problemi descritti.

Un altro aspetto al quale prestare attenzione è la data del rogito della nuova abitazione. Verosimilmente si parla di prima casa, che consente agevolazioni fiscali. Prima tra tutte Iva e imposte di registro, ipotecaria e catastali (dipende se a vendere è un privato o un'impresa) che passano dal 3 o 4% al 10% se si tratta di seconda casa. E questo è il pericolo. Se si procede al nuovo rogito senza aver venduto la vecchia abitazione si risulterà possessori di due abitazioni e non si potrà quindi godere delle agevolazioni (anche sul mutuo). È indispensabile allora che i due atti siano contemporanei o che la vendita della vecchia abitazione avvenga prima del nuovo acquisto. — **Mau. C.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



In agenzia. Aumentano gli annunci che prevedono la permuta dell'abitazione

TENDENZE

GUIDA PRATICA PER UN ROGITO PIÙ SICURO

Lo strumento della cosiddetta permuta in realtà nella maggior parte dei casi prevede di dare la propria abitazione in conto vendita all'agenzia immobiliare o al costruttore da cui si sta acquistando; perché l'operazione vada in porto senza intoppi occorre fare attenzione ad alcuni passaggi chiave



Distanza di tempo tra le compravendite

È buona norma non fissare il rogito per l'acquisto del nuovo immobile troppo a ridosso della vendita del vecchio. In caso di contrattempi o ritardi nei pagamenti, infatti, ci si potrebbe trovare a dover pagare la nuova casa senza aver ancora incassato il denaro per la vendita della vecchia; per questo è consigliabile affidarsi a un unico intermediario che segua le pratiche



Le agevolazioni fiscali per la prima casa

Un'adeguata distanza tra le date dei rogiti di vendita e di acquisto è importante anche per motivi fiscali: nel caso si voglia beneficiare delle agevolazioni per la prima casa (Iva, imposte di registro, ipotecaria, catastale, imposta sostitutiva sul mutuo e detrazione interessi passivi) bisogna ricordarsi che prima del rogito del nuovo è indispensabile procedere alla vendita



Vendere con calma e al giusto prezzo

La fretta di cedere il proprio immobile per recuperare la liquidità necessaria al nuovo acquisto può portare ad abbassarne troppo il prezzo, operazione che potrebbe essere spinta dal costruttore o dall'agenzia. Meglio aspettare un po' ma incassare il prezzo di mercato. È vero però che anche pretese troppo elevate possono allungare i tempi e rendere impossibile perfezionare la permuta



Tutelarsi nel formulare la proposta d'acquisto

Nella stesura della proposta d'acquisto, che in genere si effettua per "bloccare" l'immobile prima di effettuare il compromesso, è possibile tutelarsi, specificando che la proposta è legata alla vendita della vecchia abitazione. L'inserimento della clausola è legittimo, ma certo potrebbe essere rifiutato dal venditore che vede diminuire le certezze di portare a termine l'atto in tempi brevi



Ritorna lo scambio tra costruttori e fornitori

Se il ricorso a una vera e propria permuta viene frenato da motivi fiscali, perché l'intermediario dovrebbe farsi carico dell'immobile e delle relative tasse/spese, si assiste a una ripresa di scambi tra costruttori e imprese fornitrici, che accettano di essere pagate in parte con appartamenti per poi metterli a reddito e rivenderli in futuro o usarli come garanzia per i propri prestiti bancari

