



# CASA QUI

## INTERVISTA A FRANCO DALL'AGLIO, PRESIDENTE F.I.M.A.A. UNA GUIDA UTILE E CONCRETA PER COMPRARE E VENDERE CASA

*Franco Dall'Aglio, Presidente F.I.M.A.A. Torino e Presidente F.I.M.A.A. Piemonte, la più grande Federazione di Agenti d'Affari in Mediazione, come mai un Sindacato di categoria come il vostro ha deciso di partecipare a questo progetto editoriale di Torino Cronaca Qui?*

Innanzitutto, voglio ringraziare la vostra testata per averci coinvolto in questo progetto che riteniamo possa rivelarsi estremamente utile per i Consumatori. La struttura di questo Speciale immobiliare permetterà, a nostro avviso, di dare molte risposte a chi si sta avvicinando al comparto immobiliare per vendere, acquistare o affittare una casa o anche un immobile diverso dall'abitazione. La fame di informazione da parte degli Utenti del mercato immobiliare è altissima e noi ce ne rendiamo perfettamente conto perché ogni giorno riceviamo nella nostra Segreteria telefonate di persone non associate a noi che hanno bisogno di un chiarimento riguardante un problema da risolvere legato alla loro casa.

*Dare risposte a un mercato così variegato non è sempre facile: la vostra Federazione come si è attrezzata per soddisfare tutte queste richieste?*

Va detto che la FIMAA Torino è strutturata per dare risposte dirette ai propri Associati, grazie alla preparazione dei suoi Consulenti e all'organizzazione dei suoi uffici. Saranno poi gli Agenti immobiliari, a cascata, a fornire le informazioni puntuali alla propria clientela. Come dicevo, capita che molti Utenti si rivolgano anche a noi e certamente cerchiamo di fornire loro una risposta o comunque un'indicazione su come muoversi. Se ci pensa, tutto questo non fa che rispecchiare il variegato mondo legato alla casa e non solo; consideri quante informazioni si debbano possedere per potere dare una consulenza appropriata a un Utente: dal diritto al fiscale, dall'urbanistica al Catasto per non tralasciare il complesso tema dei Bonus edilizi che ormai incidono non poco sulla valutazione finale di una casa.

*Visti i commenti poco lusinghieri che a volte si sentono o si leggono sugli Agenti immobiliari, mi viene da chiedere se questa conoscenza, questo know how, siano anche patrimonio della Categoria, oltre che di questo Sindacato.*

Voglio premettere che l'Agente immobiliare o meglio, il suo stereotipo degli anni ottanta e novanta non esiste più. Il merca-

to immobiliare pretende ormai da tempo che un'Agenzia immobiliare sia in grado di fornire una serie di servizi professionali legati a una transazione immobiliare o a una locazione e per essere competitivi oggi bisogna essere in grado di saperli offrire. La nostra Federazione si spende quotidianamente affinché le Agenzie immobiliari associate lavorino con questa visione e abbiano l'aiuto e gli strumenti per affrontare le sfide del mercato. Poi, come ben sa, in tutti i campi ci sono i professionisti bravi e quelli meno bravi, quelli più preparati e quelli meno, è inevitabile. Voglio però qui spezzare una lancia a favore della stragrande maggioranza dei Colleghi che opera con coscienza e conoscenza affinché l'incompetenza o anche solo l'inesperienza di pochi non vada a sminuire il grande lavoro svolto dai più.

*Ma come ci si può tutelare di fronte a un improvvisato o addirittura a chi esercita la vostra professione senza essere qualificato per farlo?*

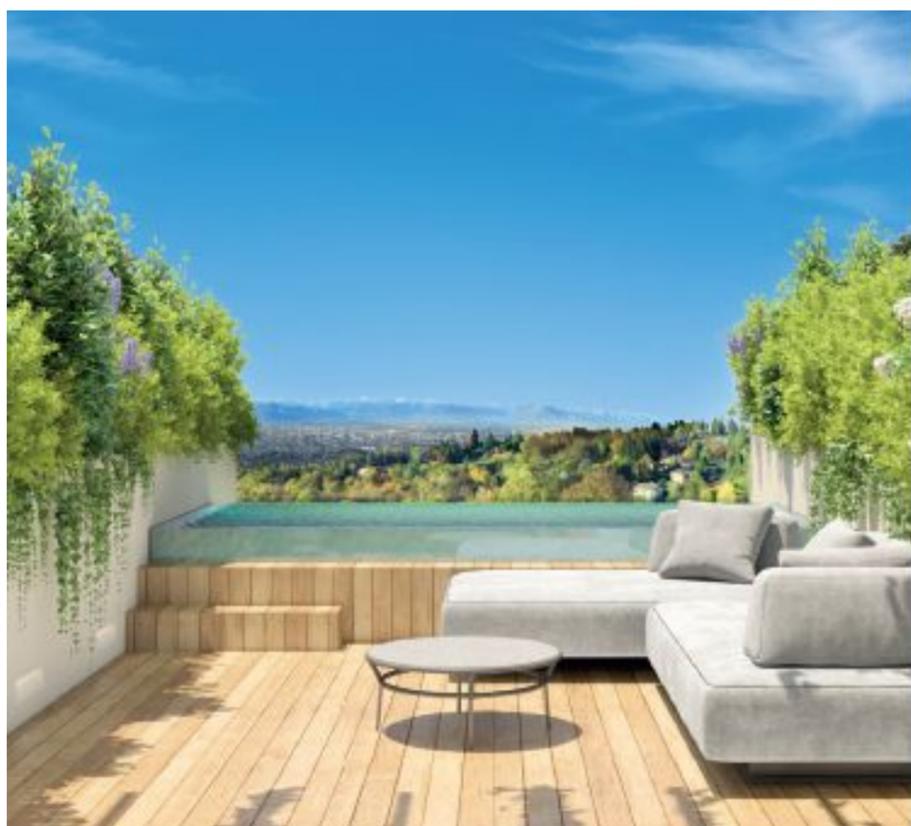
Come accennavo prima, non è sempre facile sapere se di fronte a noi abbiamo, per esempio, un bravo medico o un (...)

*segue a pagina 11*



### RISPOSTE PER TUTTI

La struttura di questo Speciale immobiliare permetterà, a nostro avviso, di dare molte risposte per acquisti, vendite e affitti



**6GREEN**  
r6g.it

**Unicità con vista**

6 prestigiose unità abitative, realizzate con tecnologia green: basso impatto ecologico, alto grado di esclusività.  
Prenota la tua esperienza immersiva in anteprima. Ti aspettiamo.

COMMERCIALIZZA

**CHIUSANO & C**  
HERITAGE

chiusano.com 011 568 2858

PROGETTO | STUDIO FESSION ASSOCIATO  
ARCHITETTURA URBANISTICA DESIGN

REALIZZA | **BEC**

## IL BORSINO ZONA B/8 - SAN SALVARIO

Numero Transazioni Immobiliari 2020: **129**

Numero Transazioni Immobiliari 2021: **176**

Appartamenti di pregio non nuovi: **MIN € 1.800 - MAX € 2.600**

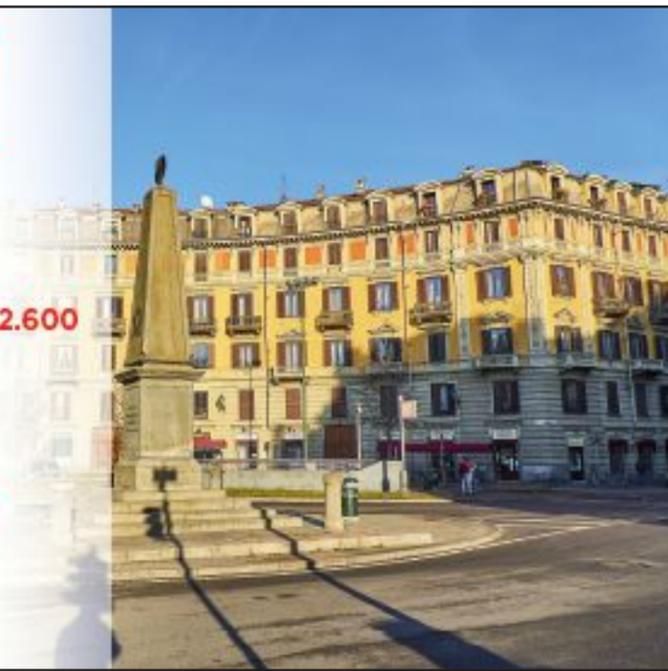
Appartamenti medi: **MIN € 1.400 - MAX € 2.000**

Appartamenti economici: **MIN € 1.100 - MAX € 1.650**

Negozi su vie di passaggio: **MIN € 1.600 - MAX € 2.200**

Negozi su vie secondarie: **MIN € 800 - MAX € 1.400**

Uffici: **MIN € 1.050 - MAX € 1.450**



*continua da pagina 1*

(...) avvocato preparato e lo dico come utente; se fossi io a dovermi avvalere di un agente immobiliare, prima di tutto cercherei di sapere se chi mi sta parlando è regolarmente iscritto alla Camera di Commercio perché, in caso contrario, la persona che ho di fronte non avrà diritto alcuno a ricevere la mia provvigione. Anzi, se l'avrò già corrisposta la potrò chiedere in restituzione. Invece, da agente immobiliare, quando parlo con i proprietari, prima di firmare un incarico, pongo sempre questa domanda provocatoria: ma se voi foste l'acquirente, vi fidereste di me? Questo perché, non dimentichiamolo, mentre è il venditore che ci sceglie, l'acquirente ci ritrova nel pacchetto della casa che ha scelto e il fatto di andare incontro ai desideri di un proprietario, valutando eccessivamente il suo immobile, non sempre corrisponde a un servizio di qualità offerto alle parti perché poi quel prezzo dovremo essere in grado di sostenerlo e di

motivarlo di fronte a chi compra, mettendoci la faccia. Quindi duplice consiglio: verificare l'iscrizione alla Camera di Commercio e attenzione alle valutazioni troppo alte.

*Si parla sempre di più di trasparenza del mercato immobiliare visto che per molti acquistare una casa vuol dire investire i risparmi di una vita: che cosa si può ancora fare per offrire un servizio all'altezza delle aspettative della propria clientela?*

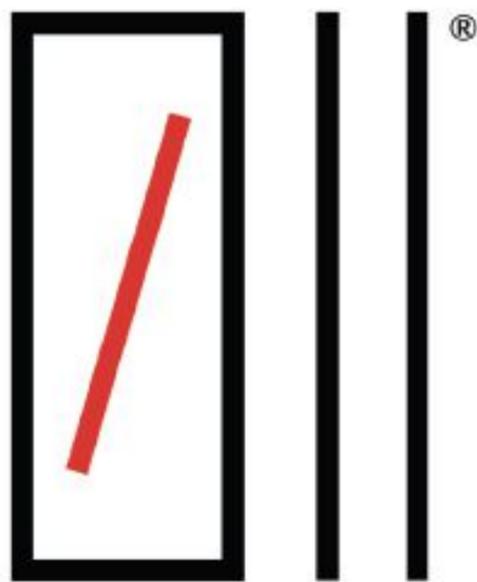
Mi viene da pensare a due aspetti anche se molto diversi tra loro. Inizio col dire che la buona reputazione di una Categoria la si conquista con il duro lavoro ma anche con la certezza che chi sgarra paga. La nostra Federazione ha al proprio interno una Commissione disciplinare, così come la Camera di Commercio di Torino con la quale siamo sempre in stretto contatto. Per quanto riguarda noi, io dico sempre che è umano sbagliare e, in questi casi, il Sindacato difenderà il proprio Associato sempre, nel caso invece ci trovassimo di

fronte ad altro, quindi a episodi di potenziale dolo, sarà nostro compito evidenziarli, per evitare che la scorrettezza di una persona macchi la reputazione di tutti gli altri. Altra considerazione riguarda invece gli strumenti che si possono utilizzare perché una transazione immobiliare contenga quegli elementi di trasparenza e di certezza che tutti si aspettano da un agente immobiliare. Da poco è stato firmato un protocollo d'intesa con i Notai e con tutti gli ordini tecnici di Torino, intesa come Città Metropolitana. Questo Protocollo prevede che i Notai inizino a richiedere, come buona pratica, la redazione di una Relazione sulla Regolarità Edilizia (RRE), sottoscritta da un tecnico e da allegare all'atto pubblico per dare certezza sia a chi vende sia a chi compra. Questo deve rappresentare il futuro e deve costituire un valore aggiunto per l'agenzia immobiliare, come di fatto già è nelle zone dove questa pratica virtuosa è già adottata da anni e parlo dell'Emilia-Romagna, della Toscana e di alcune province della Liguria.



### SERVIZI PROFESSIONALI

Il mercato immobiliare pretende che un'Agenzia immobiliare sia in grado di fornire una serie di servizi professionali e per essere competitivi oggi bisogna essere in grado di saperli offrire.



**GIEFFE  
PATRIMONI**  
REAL ESTATE ADVISOR

TORINO - LONDRA - ALBA - MILANO - ROMA



Sede di Torino | Via della Rocca, 19 | Via Giolitti, 52 | info@gieffepatrimoni.com | www.gieffepatrimoni.com | T 011.760.00.11





#### ATTI NULLI

In base a quanto stabilito dalle Sezioni Unite, gli atti aventi ad oggetto diritti reali immobiliari, sono da considerare nulli quando il venditore non dichiara nelle modalità indicate dalla legge il titolo in forza del quale è stato costruito l'immobile



■ A quattro anni dalla "storica" sentenza n. 8230 del 22 marzo 2019 pronunciata dalle Sezioni Unite della Corte di Cassazione, giova fare il punto sulle conseguenze giuridiche, per un atto di trasferimento immobiliare, della presenza di irregolarità edilizie. «Il tema - come spiega l'avvocato Giuseppe Baravaglio, consulente legale Fimaa Torino -, in particolare sulle ipotesi di possibili nullità degli atti, è stato a lungo dibattuto, anche in giurisprudenza». Poi, ricostruisce il legale, la Suprema Corte ha stabilito che gli atti aventi ad oggetto diritti reali immobiliari, tra i quali ovviamente le compravendite, per quanto riguarda la situazione edilizia, sono da considerare nulli solo in due situazioni. La prima si verifica quando il venditore non dichiara nelle modalità indicate dalla legge il titolo in forza del quale è stato costruito l'immobile. La seconda quando il venditore dichiara che l'immobile è stato costruito in forza di un titolo abilitativo che poi si riveli inesistente o riferito ad un immobile diverso da quello oggetto dell'atto. Al contrario, le eventuali difformità del bene concretamente realizzato, rispetto a quanto contenuto nel titolo abilitativo, non determinano la nullità dell'atto. Il principio espresso dalla Corte di Cassazione nel 2019 si è consolidato negli anni successivi;

## COSA DICE LA LEGGE

# Cessioni di immobili e irregolarità edilizie

## Ecco tutti i rischi

ad esempio la massima di ord. Cass. n. 6191/2021 recita che, "in presenza nell'atto della dichiarazione dell'alienante degli estremi del titolo urbanistico, reale e riferibile all'immobile, il contratto è valido a prescindere dal profilo della conformità o della difformità della costruzione realizzata al titolo menzionato". L'assenza di nullità di trasferimento dell'immobile rivelatosi abusivo ovviamente non risolve i problemi legati alla compravendita. Da un lato è vero che l'accoglimento della tesi "sostanzialista" avrebbe esposto la parte acquirente al rischio di malauguratamente scoprire di avere versato, in ipotesi, l'intero prezzo senza essere diventato in realtà

proprietario del bene (tale è la conseguenza della nullità dell'atto), restando pertanto titolato, in sostanza, solo a proporre una azione, assolutamente incerta e pericolosa, di recupero di quanto versato in forza dell'atto nullo. D'altro lato, trovarsi proprietario, per intervenuto acquisto, di un immobile rivelatosi abusivo, comporta un'ampia serie di conseguenze negative, non solo per le difficoltà legate alla sua commerciabilità futura, bensì anche direttamente per l'accessibilità ai benefici fiscali, che presuppongono la regolarità edilizia dell'immobile, nonché per lo svolgimento di qualsivoglia pratica edilizia legata, per esempio, ad una ristrutturazio-

ne, stante la necessità di rilievo da parte del tecnico incaricato dello stato di fatto dell'immobile, che deve risultare conforme al titolo abilitativo esistente. È utile notare che l'irregolarità edilizia non costituisce un vizio della costruzione, che sarebbe soggetto in caso di compravendita al termine decadenziale di denuncia entro otto giorni dalla scoperta (se occulto) e di prescrizione dell'azione di un anno, ritenendosi invece applicabile l'art. 1489 c.c., con azione assoggettata ai termini prescrizione ordinari, considerandosi la cosa venduta gravata da oneri, in considerazione del persistente potere repressivo della pubblica amministrazione per quanto riguarda gli abusi rilevati. Le azioni con le quali la parte acquirente può tutelarsi successivamente all'intervenuto acquisto, da declinarsi in base alla gravità dell'irregolarità riscontrata in domande di risoluzione del contratto, riduzione del prezzo, risarcimento dei danni, etc., possono ingenerare spiacevoli ed onerosi contenziosi, da cui l'esigenza di porre in essere, nel corso delle trattative, le idonee cautele e verifiche atte a scongiurare l'insorgere di ciò, con la tempestiva raccolta dei dati necessari affinché le parti contraenti giungano alla stipulazione dell'atto consenzienti e debitamente informate.



## LA PRIMA RETE DI AGENZIE

### NON IN FRANCHISING NAZIONALE.

Se hai esperienza nel settore o hai già una tua agenzia, aderisci al nostro gruppo, Gruppoidea vuole creare una rete di agenzie nella tua città! Aumenta le prospettive di guadagno, apri anche tu la tua Agenzia Gruppoidea nella zona che preferisci. Noi saremo al tuo fianco per realizzare le tue idee.

ENTRA A FAR PARTE ANCHE TU DEL GRUPPOIDEA, IN TANTI HANNO GIÀ ADERITO

**Piemonte** Torino città, Zona Aeronautica, zona Campidoglio Parella, zona Parella zona Lucento Madonna di Campagna, Lucento Vallette, Borgo Vittoria, San Donato, San Paolo. Provincia: Settimo Torinese, Bardonecchia, Oulx

**Toscana** Siena. Provincia: Bettolle Sinalunga

**Lazio** Roma città, Appio Latino, Caffarella San Giovanni, Eur Mostacciano

**Puglia** Barletta Andria Trani. Provincia: Margherita di Savoia, Saline

Cerchiamo in Torino appartamenti di varie metrature per nostra selezionata clientela. Valutazioni gratuite.

Per informazioni telefona al numero +39 392.26 93 275



VISITA IL NOSTRO NUOVO SITO

# TASSAZIONE CALMIERATA

## Con l'inflazione che galoppa valutate bene la cedolare secca

**■ In un clima di elevata inflazione è ancora conveniente l'opzione per la cedolare secca? Al quesito risponde il dottor Stefano Spina, consulente fiscale Fimaa Torino.** La possibilità di optare per una tassazione "calmierata" dei canoni di locazione a fronte, tra l'altro, della rinuncia all'aggiornamento del canone, certamente positiva in momenti di bassa inflazione, deve essere invece attentamente valutata quando invece la percentuale sale. Innanzitutto, il canone del contratto di locazione può essere adeguato annualmente, salvo diversi accordi contrattuali, in base alla variazione, accertata dall'ISTAT, dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai ed impiegati. L'adeguamento è pari al 100% della variazione ISTAT per i contratti liberi mentre viene "calmierato" al 75% per i contratti concordati. La possibilità di incrementare il canone annuo, come anticipato, è preclusa nel caso in cui il locatore opti per l'applicazione della cedolare secca di cui all'art.3 D.Lgs 14.3.211 n.23 in quanto, in tal caso, non si può variare il canone originariamente pattuito. Tuttavia, la scelta di tale regime, in quanto opzionale rispetto alla tassazione ordinaria, può essere operata sia in sede di registrazione del contratto che alla scadenza di ciascuna annualità contrattuale successiva alla prima. Il mancato esercizio dell'opzione al momento della registrazione non preclude la possibilità di accesso alla cedolare secca nelle annualità successive. Il locatore, inoltre, ha la facoltà di revocare l'opzione in ogni annualità contrattuale successiva a quella in cui è stata esercitata, purché tale revoca sia operata "entro il termine previsto per il pagamento dell'imposta di registro relativa all'annualità di riferimento" ovvero entro i 30 giorni dalla scadenza dell'annualità. In pratica, senza entrare nel tecnicismo delle opzioni e revoche, l'opzione può essere esercitata o revocata annualmente. Tale scelta, per espressa previsione normativa, ricade esclusivamente sul locatore senza che il conduttore si possa opporre. In caso di opzione il locatore dovrà inviare preventivamente al conduttore una raccomandata con ricevuta di ritorno con l'indicazione della propria intenzione di aderire a tale regime rinunciando alla facoltà di richiedere l'aggiornamento del canone a qualsiasi



titolo. In caso di revoca nulla viene detto in tema di comunicazioni all'inquilino. Ciò nonostante, nell'ipotesi in cui la revoca avvenga per poter richiedere un adeguamento del contratto, occorre tenere presente che l'incremento ISTAT deve essere oggetto di una specifica richiesta al conduttore, preferibilmente per lettera raccomandata o PEC. In caso di uscita dal regime di cedolare secca si ritiene che l'adeguamento debba essere calcolato applicando al canone attuale l'adeguamento dell'ultimo anno e non anche quello dell'intero periodo in cui il canone è stato assoggettato a cedolare. Ad esempio se nel 2020 viene stipulato un contratto con un canone annuo di euro 10.000, in cedolare secca per gli anni 2020, 2021 e 2022, e nel 2023 si revoca l'opzione l'adeguamento del canone può essere richiesto solamente con riferimento alla variazione del 2022 e non anche a quella degli anni 2020 e 2021. A questo punto occorre capire se risulti più conveniente il mantenimento della cedolare secca oppure la sua uscita e quindi l'adeguamento del canone con tassazione ordinaria. Tralasciando gli aspetti connessi alla gestione del conduttore, che certamente preferirà il mantenimento dell'opzione, la verifica non può che essere fatta confrontando il canone percepito (e quindi quello in cedola-



### IN CASO DI "USCITA"

In caso di uscita dal regime di cedolare secca si ritiene che l'adeguamento debba essere calcolato applicando al canone attuale l'adeguamento dell'ultimo anno e non anche quello dell'intero periodo in cui il canone è stato assoggettato a cedolare.



re e quello post adeguamento) con le imposte da pagare. Nel caso della cedolare le aliquote sono pari al 10% per i regimi concordati ed il 21% negli altri casi. Nel secondo caso il calcolo è più complesso in quanto occorre tenere conto delle seguenti imposte: imposta di registro che, in assenza di cedolare, deve essere versata nella misura del 2%, oppure 1,4% in caso di contratti convenzionati, e facoltà di rivalsa del 50% in capo al conduttore; IRPEF calcolata sul canone contrattuale (ridotto del 30% in caso di contratti convenzionati) da determinare sulla base dei nuovi scaglioni di reddito ovvero: fino a 15.000 euro, 23 per cento, oltre 15.000 euro e fino a 28.000 euro, 25 per cento, oltre 28.000 euro e fino a 50.000 euro, 35 per cento; oltre 50.000 euro, 43 per cento. E poi: addizionali regionali e comunali, anch'esse, calcolate sul canone contrattuale con eventuale riduzione del 30%, con aliquote differenziate in base al reddito. La simulazione dovrebbe essere fatta non solo in forma puntuale, ovvero riferita all'annualità successiva ma anche con riferimento alla residua durata del contratto, ipotizzando gli eventuali scenari di andamento dell'inflazione, in quanto, in assenza di cedolare, l'adeguamento successivo partirà dal nuovo canone e così di anno in anno.

# TRASPORTI C.R.S.

**TRASLOCHI  
TRASPORTI  
MANUTENZIONI  
SGOMBERI  
SERVIZIO AUTOSCALA**



Via Vinadio, 14 - 10139 Torino - Cell. 320.404 35 32 - C.R.S Sgomberi - [www.crstrasportisgomberi.it](http://www.crstrasportisgomberi.it)