

BORSINO IMMOBILIARE



RILEVAZIONE PREZZI DATI 2019

TORINO E PROVINCIA

FIMAA TORINO

DA OLTRE 40 ANNI SUPPORTA
LA TUA ATTIVITA' DI PROFESSIONISTA DELL'IMMOBILIARE

**EDIZIONE
2020**





Scan me

Centralini virtuali in cloud

il tuo ufficio in mobilità

GDPR

Data Protection Officer (DPO)

Compliance

Data Breach

Dati Personali



Scan me

in convenzione con FIMAA

Soluzioni di stampa
stampanti multifunzioni, plotter,
integrazioni informatiche:
tutto l'occorrente per il tuo ufficio



Scan me

Strada San Mauro, 124/c
10156 Torino
Tel: (+39) 011 2238774
www.m2informatica.it

M2INFORMATICA



Strada San Mauro, 124/c
10056 Torino
Tel. (+39) 011 6067777
www.emitel.it



Borsino Immobiliare Rilevazione Dati 2019

INDICE DEGLI ARGOMENTI

Carta dei Servizi FIMAA Torino	Pagina 3
<i>Franco Dall'Aglio</i> Saluto del Presidente FIMAA Torino	Pagina 5
<i>Maria Luisa Coppa</i> Saluto della Presidente ASCOM Torino	Pagina 6
<i>Beatrice Pinelli</i> Vademecum per l'utilizzo del Borsino Immobiliare	Pagina 7
Mercato Immobiliare Città Metropolitana di Torino	Pagina 8
<i>Luca Dondi Dall'Orologio</i> Le prospettive del mercato immobiliare italiano	Pagina 10
Listino prezzi degli immobili - Comune di Torino	Pagina 15
Listino prezzi degli immobili - Provincia di Torino	Pagina 23
Listino prezzi degli immobili - Turistico	Pagina 29
Tabelle riepilogative delle Imposte sui trasferimenti immobiliari	Pagina 30
Sospensione dei termini per le agevolazioni "Prima Casa"	Pagina 35
Consegna delle chiavi prima dell'atto notarile: modalità e rischi	Pagina 36
La mediazione e il "preliminare di preliminare"	Pagina 38
Registrazione atti privati: nuove modalità di pagamento	Pagina 40
Doppia imposizione contratti soggetti ad IVA	Pagina 42
Ritardata registrazione contratti preliminari	Pagina 43
Ritardata registrazione contratti di locazione	Pagina 44
Riduzione del canone di locazione	Pagina 45
Il sistema del Prezzo-Valore	Pagina 46
Tabella delle Categorie Catastali	Pagina 48



Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari

CARTA DEI SERVIZI

PIU' DI 1000 COLLEGHI ASSOCIATI

PRESENZA nelle sedi istituzionali pubbliche: Comune di Torino, Provincia di Torino, Regione Piemonte, CCIAA di Torino, UNIONCAMERE Piemonte, Politecnico di Torino.

COLLABORAZIONE con Agenzia delle Entrate, Associazioni dei Proprietari e dei Consumatori.

PARTECIPAZIONE all'Osservatorio Immobiliare del Comune di Torino (OICT), all'Osservatorio Immobiliare dell'Agenzia del Territorio (OMI), all'Osservatorio della Condizione Abitativa del Comune di Torino.

CORSI ABILITANTI per Agenti Immobiliari, tramite il For.Ter. Piemonte (ASCOM Torino).

POLIZZA ASSICURATIVA PROFESSIONALE OBBLIGATORIA in convenzione con ALLIANZ, compresa nella quota associativa.



CORSI D'AGGIORNAMENTO GRATUITI tenuti da esperti su temi giuridici, tecnici e di marketing.

CONVENZIONI PER SERVIZI pubblicazioni, certificazione energetica, polizze assicurative, gestionale d'agenzia, siti internet, telefonia, tipografia, salute, sport, fotografia, ...

PROGETTO "IMMOBILE GARANTITO" per la tutela del mercato e dei consumatori, in collaborazione con Immobiliare.it

CONSULENZA GRATUITA legale, tributaria, fiscale e del lavoro.

DELEGAZIONI PROVINCIALI di Chieri, Chivasso, Canavese e Valli di Lanzo, Moncalieri, Pinerolo, Ivrea, Valle di Susa. Per favorire l'aggregazione e l'approfondimento delle tematiche più sentite in ambito locale.

www.fimaatorino.it sito facilmente consultabile, ricco di contenuti, sempre aggiornato con le ultime novità sulla mediazione. Area riservata per gli associati con modulistica e documentazione utile.



Servizio per ottenere visure ipotecarie, catastali e camerali on-line.



Servizio per richiedere planimetrie catastali e colorate, registrazione di contratti, Comunicazione Unica, servizi fotografici

FORMULARI PER LA MEDIAZIONE IMMOBILIARE

MODULISTICA PER GLI ADEMPIMENTI obbligatori di ANTIRICICLAGGIO e PRIVACY

INFORMAZIONE Rassegna stampa quotidiana, articoli, interventi su pubblicazioni di settore, circolari associative, newsletter **FIMAAtoNews**

CONVEGNI, RIUNIONI, EVENTI per tenersi sempre aggiornati e confrontarsi con i colleghi.

STAFF DI SEGRETERIA PREPARATO sempre a disposizione come primo punto di riferimento.

Scopri di più su www.fimaatorino.it

Saluto del Presidente FIMAA TORINO



Franco Dall'Aglio

L'Edizione 2020 del nostro Borsino immobiliare viene pubblicata e presentata in un contesto di mercato immobiliare ricco di incognite, dove risulta ancora difficile, nonostante si sia giunti ormai alla conclusione del primo semestre, dare indicazioni certe sul percorso che il mercato immobiliare seguirà man mano che rientrerà l'emergenza sanitaria imposta dal Covid-19, nell'auspicio che non si verifichi un'emergenza di ritorno.

Sia chiaro, i dati contenuti in questo Borsino sono reali, oggettivi e non inquinati da fattori emergenziali in quanto il 2019, a cui sono riferiti, si è concluso senza che si registrasse alcuna anomalia nella loro raccolta e nella loro elaborazione.

Ciò che potrebbe risultare un po' più complesso, per gli operatori immobiliari e non, rispetto agli anni passati, sarà il saper coniugare nel modo corretto, alla luce degli eventi straordinari che tutti noi abbiamo vissuto, i valori espressi nel Listino in quanto, oggi, siamo costretti a esprimere delle valutazioni usando un metodo differente.

Provo a spiegarmi: se nulla fosse accaduto quest'anno, l'andamento del mercato immobiliare avrebbe seguito il suo corso, il cui trend, nel 2019, ci faceva prevedere un aumento delle transazioni immobiliari anche per il 2020 e una sostanziale tenuta dei prezzi con la possibilità di rilevare lievi incrementi dei valori soprattutto nelle principali città italiane del Nord e del Centro. Questi schemi sono saltati e le uniche previsioni che si possono formulare non sono frutto di una elaborazione di dati in nostro possesso, bensì per scenari, in quanto, a seguito del lockdown, tutti i parametri noti sono diventati in parte inattendibili e i numeri che si stanno raccogliendo non consentono ancora di elaborare statistiche affidabili.

Nel momento in cui questo Borsino va alle stampe, l'unico dato certo è il calo sensibile, pari a oltre il 15%, del numero delle transazioni, registrato nel primo trimestre 2020, segnale che ci riporterebbe, entro fine anno, a registrare un calo di non meno di 100.000 compravendite immobiliari, riportandoci ai numeri del 2016.

La difficoltà di lettura di quest'anno consisterà proprio in questo. Un calo di contrattazioni comporterà, presumibilmente, un aumento dei tempi medi di conclusioni di vendita anche se non necessariamente una contrazione dei prezzi, tuttavia sarà opportuno, a mio avviso, nella formazione di una valutazione di mercato di un immobile, tenere conto anche di questi fattori.

Sia la crisi del 2009 che questa battuta d'arresto non sono figlie del mercato immobiliare che, di fatto, le ha potute soltanto subire; personalmente ritengo che questo aspetto sia molto importante in quanto noi tutti stiamo operando in un contesto sano, con prezzi in linea con il potere finanziario che sta esprimendo il nostro Paese e con il costo del denaro ancora estremamente allettante.

Come in qualunque emergenza anche noi agenti immobiliari dovremo dare prova di sapere cogliere le opportunità che ci verranno offerte, prima fra tutte quella di sapere rispondere alle difficoltà aumentando le nostre capacità professionali al fine di incrementare il nostro consenso tra i consumatori finali e riuscire a implementare la percentuale dell'intermediato in Italia.

Voglio concludere con un doveroso ringraziamento ai numerosissimi Agenti rilevatori che hanno reso possibile questo Borsino immobiliare, a tutti i nostri Consulenti che lo hanno arricchito con preziosi contenuti, all'ASCOM Torino, la cui vicinanza e i cui consigli ci hanno permesso di puntare sempre più in alto e al Centro Studi FIMAA Torino, diretto egregiamente da Nicola Salerno, che ha permesso, con il prezioso contributo della nostra Segreteria, di fare diventare tutto questo una magnifica realtà.

Franco Dall'Aglio
Presidente FIMAA Torino

Saluto del Presidente ASCOM TORINO



Maria Luisa Coppa

Questa nuova Edizione del Borsino Immobiliare pubblicato da F.I.M.A.A. Torino a mio avviso incarna perfettamente il simbolo dell'Italia che non si ferma, dell'imprenditoria che continua a credere nei propri mezzi e nel futuro ma anche del Sindacato che non abbandona i suoi Iscritti continuando a offrire loro questo prezioso strumento di lavoro.

A seguito dell'emergenza sanitaria che, in pochi mesi, ha travolto tutto e tutti, è più che mai necessario che ASCOM e le Federazioni a essa aderenti sappiano fare quadrato al fianco degli imprenditori per tenere testa ai segnali di crisi che si stanno già ampiamente monitorando.

Purtroppo, il rischio è concreto e nella sola Provincia di Torino sono circa 40.000 i posti di lavoro del terziario messi a rischio dalla pandemia e risultano essere in sofferenza tra le 11.000 e le 15.000 imprese del commercio, della ristorazione, della ricezione turistica, dei servizi alle imprese, dei servizi alla persona, della logistica.

La ricerca, realizzata da Ascom Confcommercio Torino in collaborazione con Format Research, ha valutato una perdita non inferiore al 5% del valore aggiunto del terziario che, in termini finanziari, si può tradurre in oltre 2,5 miliardi di euro di mancato volume d'affari.

Il segnale è l'impennata delle domande di credito rilevata nei primi mesi del 2020, +38%, contro il precedente +21,5%, che certifica l'assoluta necessità di immediata liquidità da iniettare nel tessuto produttivo del Territorio

In attesa di aiuti concreti e incisivi da parte del Governo, mi è stato riferito che il mercato immobiliare, che ha fatto registrare un robusto calo nelle compravendite, ha comunque tenuto, non manifestando quindi segni preoccupanti di crisi, interni ad esso.

E' compito di tutti noi vegliare sull'andamento della nostra economia per potere proporre, su tutti i tavoli in cui saremo chiamati a partecipare, delle soluzioni volte a facilitare la ripresa e il rilancio delle attività commerciali, dei servizi e della produzione. In particolare, il settore immobiliare è sotto costante esame perché siamo certi che sarà uno di quelli che potrà trainare, con il suo comparto, la nostra economia e aiutarla a rialzare la testa.

Confido nel buon lavoro dei nostri Mediatori, la cui indiscussa capacità di costituire un acceleratore del mercato immobiliare ci permetterà di vedere il nostro futuro con ritrovato ottimismo.

Auguro quindi a tutti una buona lettura, certa che questa nuova pubblicazione F.I.M.A.A. Torino saprà incontrare l'apprezzamento dei propri lettori e dei suoi utilizzatori.

Maria Luisa Coppa
Presidente ASCOM Torino

Borsino Immobiliare

PREFAZIONE



Beatrice Pinelli

Cari Colleghi

Anche per il 2019 si conferma la tendenza di crescita del mercato immobiliare residenziale iniziata nel 2013 per numero di transazioni (anche se siamo ancora molto lontani dai valori del 2006).

In riferimento invece al valore delle quotazioni riferite alla Città di Torino è pressoché stabile pur presentando significative differenziazioni tra le aree del centro e quelle periferiche. Infatti mentre da una parte notiamo una sempre maggiore richiesta per il centro, per le zone universitarie, dove la domanda si riferisce soprattutto all'acquisto di appartamenti monolocali e bilocali per investimento da destinare soprattutto alla locazione studentesca, per il semicentro o per le zone sull'asse della metropolitana, dall'altra assistiamo al decremento della richiesta per le periferie e soprattutto per la collina con conseguente diminuzione dei prezzi.

Torino da un po' di anni ha riscoperto la sua vocazione turistica e culturale e anche il mercato immobiliare ha subito variazioni per rispondere a questa esigenza. La richiesta crescente di appartamenti adatti alla locazione di studenti che da tutta Italia ed Europa vengono a studiare presso le nostre Università, o di B&B per un soggiorno confortevole, ha fatto incrementare le vendite di appartamenti di piccola e media metratura inducendo molti proprietari di appartamenti centrali di ampie dimensioni a frazionarli per adeguarsi alle nuove esigenze.

Di conseguenza anche il mercato delle locazioni si è molto vivacizzato a Torino in particolar modo per le zone centrali e semicentrali e non solo per quanto sopra esposto ma anche per la crescita dei contratti concordati che da una parte tutelano il conduttore calmierando i prezzi degli affitti e dall'altro, a bilanciare i minori incassi, garantiscono ai proprietari benefici fiscali.

Per quanto attiene l'andamento delle quotazioni degli immobili destinati alle attività commerciali queste risultano pressoché stabili nelle zone centrali della città mentre registriamo un calo nelle zone periferiche e nella provincia; le quotazioni delle locazioni, viceversa, hanno registrato un leggero aumento.

Anche la provincia, seppur con divergenze a seconda della cittadina che si prende in considerazione, rispecchia l'andamento della Città di Torino con un, anche se piccolo, segno positivo.

Il mercato del settore turistico segue l'andamento sin qui esposto con valori pressoché stabili o, a seconda delle zone, in leggero aumento.

Nel borsino, come in ogni precedente pubblicazione giunta ormai alla ventunesima edizione, troverete i valori medi delle singole zone della città di Torino, della provincia e della zona turistica; valori che, come ormai ben sapete, sono un parametro da cui partire ed adattare, tramite la nostra professionalità e sensibilità, all'immobile che dobbiamo valutare al fine di immetterlo sul mercato al giusto prezzo.

Beatrice Pinelli

Giunta Esecutiva FIMAA TORINO

Responsabile Tecnico Raccolta Dati BORSINO IMMOBILIARE



MERCATO IMMOBILIARE

Figura 1: N. indice abitazioni compravendute (NTN⁵) in Italia dal 1995

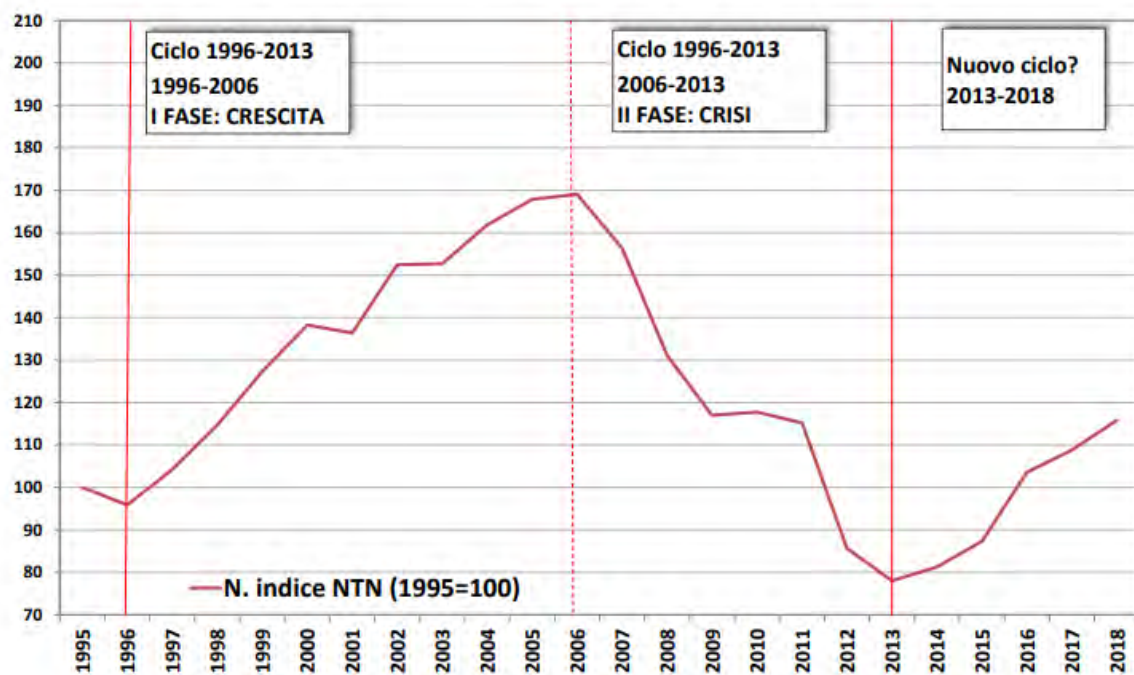
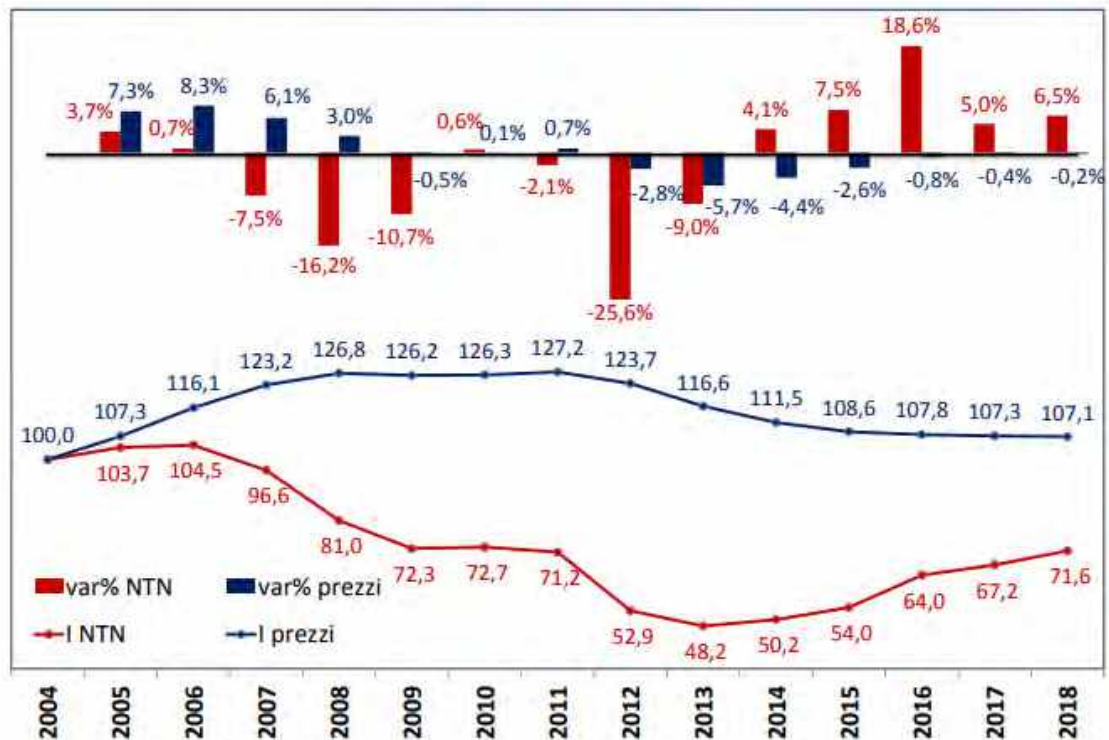
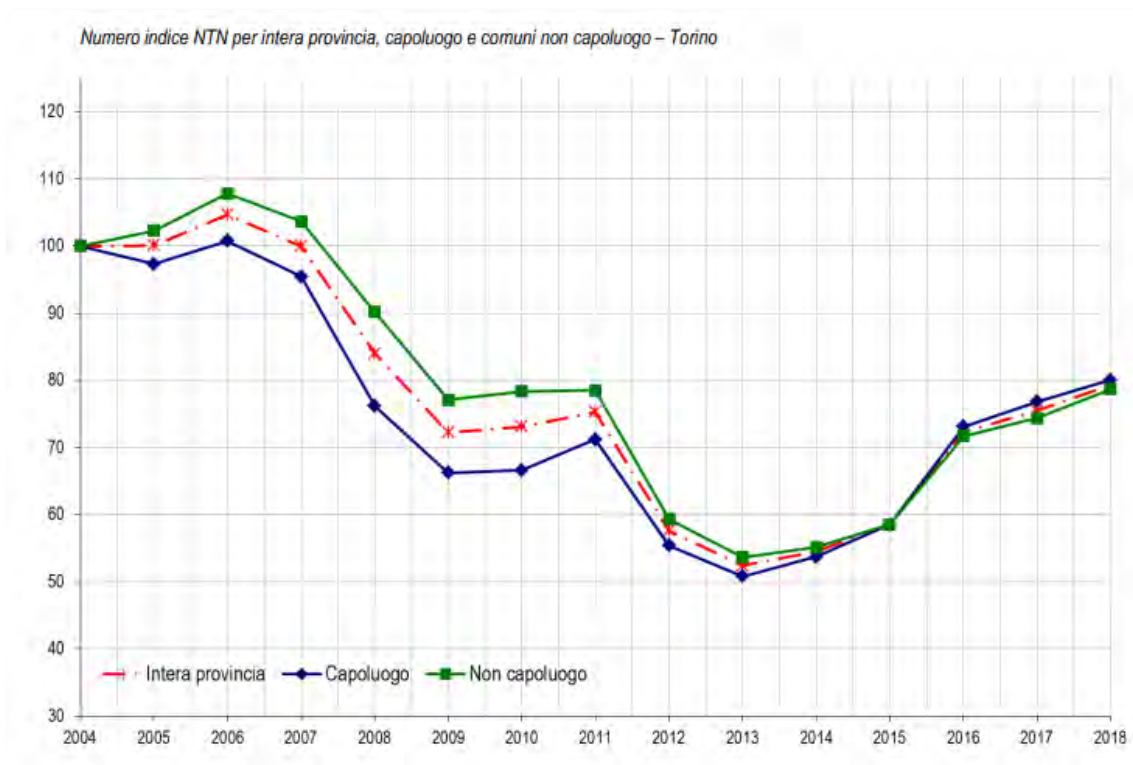


Figura 2: Indice dei prezzi⁶ e delle compravendite di abitazioni dal 2004



Estratto dal Rapporto Immobiliare OMI 2019 - Residenziale

CITTA' METROPOLITANA DI TORINO



Fonte: Statistiche regionali Piemonte 2019 - OMI

TERRITORIO e DATI DEMOGRAFICI (fonte ISTAT)

	Città Metropolitana	Capoluogo
Superficie (Kmq)	6.826,91	130,07
Popolazione (n°)	2.259.523	875.698
Densità Abitativa (Abitanti/Kmq)	331	6.732,08
Famiglie (n°)	1.054.830	436.993
Maschi	48,4 %	47,7 %
Femmine	51,6 %	52,3 %
Stranieri	9,8 %	15,2 %
Età Media (anni)	46,3	46,7

NTN 2019 - Numero Transazioni Normalizzate (fonte OMI Osservatorio Mercato Immobiliare)

	Città Metropolitana	Capoluogo
Residenziale	30.369	13.647
Uffici	57.493	40.090
Negozi / laboratori	125.694	73.474
Produttivo	582	103

LE PROSPETTIVE DEL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO

Il settore immobiliare italiano si trova a fronteggiare una situazione inedita e dalle conseguenze potenzialmente drammatiche. A differenza del passato, quando la genesi del tracollo fu di origine finanziaria, in questo caso il ceppo virale ha fin da subito intaccato in maniera plateale e fragorosa l'economia reale. Le misure adottate per il contenimento del COVID-19 hanno inevitabilmente avuto riflessi su produzione, consumi e stili di vita, dando alle preoccupazioni una quantificazione visivamente percepibile con immediatezza. Se gli effetti saranno più contenuti rispetto a quelli scaturiti dagli eccessi speculativi del passato sarà il tempo a dirlo, quello che appare evidente è la possibilità, oggi più che allora, di adottare misure volte ad ostacolare la diffusione del contagio e definire idonee misure per un pronto rilancio.

L'evocazione di uno scenario fortemente critico risulta l'inevitabile conseguenza di un "fermo di produzione e socialità", i cui effetti andranno ben oltre il differimento di scelte destinate comunque ad essere compiute. Il nemico più pericoloso per



Luca Dondi Dall'Orologio
Amministratore Delegato Nomisma

l'economia è quello che ancora non si è manifestato, ossia l'impoverimento che scaturirà come effetto indotto dall'inazione coatta. Una sorta di debolezza diffusa, meno eclatante nelle sue manifestazioni immediate, ma molto più pericolosa in termini cumulati. Ecco allora che le misure da adottare non devono unicamente puntare al parziale ristoro degli ingenti danni subiti, ma privilegiare gli impieghi con maggiore capacità di attivazione economica. Un piano organico che abbia un respiro strategico e non emergenziale, in grado di creare un beneficio diffuso e pervasivo di portata di gran lunga superiore rispetto a quanto scaturirebbe adottando una logica prevalentemente rimborsuale.

In tale impostazione un ruolo decisivo è chiamata a giocarlo la finanza, vale a dire quella componente da cui in passato erano scaturiti contraccolpi rovinosi per l'economia reale e che adesso dovrà necessariamente svolgere una funzione di puntello e di supporto. Il riferimento non è alle doverose misure di sospensione temporanea delle rate di debiti già contratti o a meritorie donazioni, quanto ad un sistematico sostegno di una domanda di credito, che avrà inevitabilmente connotati di maggiore fragilità economica. Il mantenimento di un'impostazione rigorista e autotutelante impedirebbe il manifestarsi di una quota tutt'altro trascurabile dell'interesse potenziale. Senza immaginare il ritorno ad eccessi prociclici che avevano alimentato l'ascesa speculativa ante 2008, si tratta di mitigare temporaneamente policy selettive, che da quegli eccessi sono scaturite, allo scopo di favorire

una risalita che si preannuncia altrimenti proibitiva.

Il quadro fin qui delineato evidenzia l'esposizione delle prospettive di taluni settori, tra cui può essere annoverato quello immobiliare, all'evoluzione del contesto di riferimento e all'efficacia delle misure messe in campo per favorire la ripresa. L'aleatorietà ad oggi di talune ipotesi sottostanti ha consigliato la definizione di un triplice scenario recessivo, a seconda della severità delle conseguenze che potrebbero insorgere (Tav. 1).

Sulla base di una modellistica di ormai comprovata affidabilità, è stato possibile mettere a confronto il quadro che andava delineandosi prima dell'insorgenza virale con quello che invece si prospetta ora, alla luce delle conseguenze economiche che scaturiranno dall'emergenza pandemica.

Negli scenari ipotizzati, il differenziale negativo rispetto al trend inerziale risulta eclatante in termini di flessione dell'attività transattiva (Fig. 1).

Si va da un arretramento nel prossimo triennio di 243 mila transazioni residenziali (di cui 83 mila nel 2020) nell'ipotesi più favorevole (scenario soft), ad una flessione di 406 mila unità (di cui 118 mila nel 2020) nell'ipotesi rappresentata dal più probabile scenario base, fino ad un tracollo addirittura di 568 mila unità (di cui 149 mila nel 2020) in quella peggiore (scenario hard).

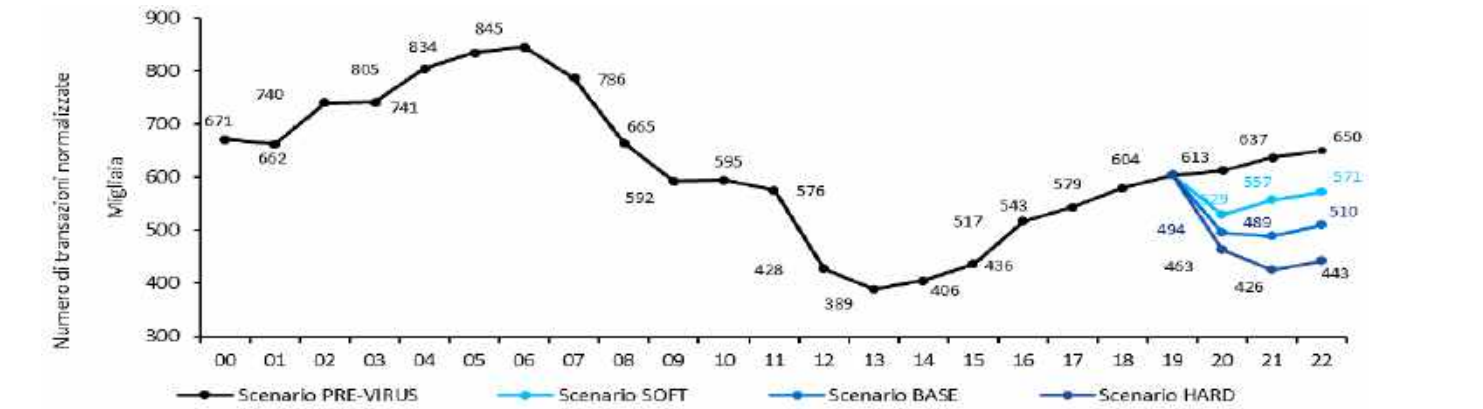
Di entità inferiore dovrebbe risultare l'impatto immediato sui prezzi, la cui rigidità in situazioni analoghe si confermerà un fattore connotante. In questo caso,

TAVOLA 1. Scenari macroeconomici per il triennio 2020-2022 (variazioni % annuali ove non espressamente indicato)

		SOFT			BASE			HARD		
	2019	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
PIL	0,3	-6,0	3,7	0,7	-9,1	5,6	1,0	-12,2	7,5	1,3
Investimenti fissi lordi	1,4	-10,2	6,5	2,2	-14,2	9,1	3,0	-18,2	11,7	3,8
Occupazione (unità di lavoro)	0,3	-5,5	2,6	1,1	-7,5	3,5	1,5	-9,5	4,4	1,9
Tasso di disoccupazione (%)	10,0	11,2	10,4	10,2	11,7	10,9	10,7	12,2	11,3	11,2
Indice dei prezzi al consumo	0,6	0,0	0,8	1,0	-0,3	0,5	0,7	-0,6	0,3	0,5
Rendimento lordo BTP decennale (%)	2,2	2,00	1,90	1,80	2,50	2,30	2,10	3,00	2,75	2,50
Tassi d'interesse sui flussi di prestiti per l'acquisto di abitazioni (%)	1,7	1,48	1,60	1,65	1,40	1,50	1,55	1,30	1,35	1,40
Spread BTP/BUND 10 anni (%)	2,20	2,30	2,25	2,20	2,50	2,40	2,30	2,70	2,60	2,40

Fonte: previsioni Nomisma

FIGURA 1. Numero di compravendite residenziali annuali e previsioni (valori assoluti)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agenzia delle Entrate

TAVOLA 2. 13 grandi città – Previsioni dei prezzi medi degli immobili a valori correnti nei 3 Scenari (variazioni % annuali calcolate sulla media dei valori rilevati nel primo e nel secondo semestre di ciascun anno)

	Abitazioni				Uffici				Negozi			
	Scenario PRE-VIRUS	Scenario SOFT	Scenario BASE	Scenario HARD	Scenario PRE-VIRUS	Scenario SOFT	Scenario BASE	Scenario HARD	Scenario PRE-VIRUS	Scenario SOFT	Scenario BASE	Scenario HARD
2020	0,3	-1,1	-3,1	-4,3	-0,4	-1,7	-3,5	-5,0	-0,1	-1,3	-3,1	-4,8
2021	0,7	-1,2	-3,9	-6,4	0,1	-1,6	-4,0	-6,3	0,4	-1,2	-3,4	-6,5
2022	1,3	-0,5	-3,1	-5,4	0,9	-0,8	-3,4	-6,0	1,0	-0,6	-3,1	-6,3

Fonte: Nomisma

l'effetto sarà con ogni probabilità solo diluito nel tempo, ma non per questo meno penalizzante (Tav. 2).

Anche limitando l'analisi al breve periodo, il tributo che si prospetta risulta pesantissimo, nonostante la capacità di

resistenza al deterioramento dell'economia dimostrata dal comparto prima della devastante ondata virale.

L'ulteriore incremento delle compravendite residenziali registrato lo scorso anno, seppure a tassi trimestrali progressi-

vamente decrescenti, associato all'avvio di una fase timidamente ascendente dei prezzi che dai principali avamposti metropolitani stava gradualmente espandendosi anche a realtà di rango intermedio, attestavano in maniera inequivocabile l'avvenuto superamento del punto

di svolta e l'avvio di una fase espansiva (Tav. 3).

La rappresentazione grafica degli indicatori di performance, che sintetizzano le dinamiche delle principali grandezze di settore, restituisce l'immediata evidenza visiva del posizionamento dei singoli mercati nell'orizzonte ciclico (Figg. 2 e 3).

Il quadro, seppure appaia nient'affatto omogeneo e evidentemente condizionato dalla vitalità del contesto economico di riferimento, consente di apprezzare un generalizzato miglioramento rispetto agli scorsi anni. Ad alimentare tale dinamica, come detto, ha contribuito, in non pochi casi, uno slancio rialzista dei prezzi, favorito oltre che dalla domanda primaria (prima casa e sostituzione), anche dalla componente di investimento, il cui ritrovato interesse è riconducibile a ritorni potenziali, sia in termini di locazione che di potenziale rivalutazione, più lusinghieri rispetto al

passato.

Il quadro di ulteriore lieve tendenziale miglioramento che sembrava profilarsi, testimoniato dall'incremento delle richieste di mutuo registrato nel primo bimestre di quest'anno (+32,4%), ancorché alimentato in misura rilevante dalla componente di surroga e sostituzione, è stato tuttavia stravolto dall'emergenza provocata dal COVID-19. Nonostante le reazioni del settore agli shock esogeni non siano di tipo borsistico, il rischio che in qualche mese vengano vanificati i progressi faticosamente realizzati negli ultimi anni è, come paventato, decisamente concreto. Per contro, la possibilità che il mattone torni a rappresentare un bene rifugio, attenuando l'impatto sul mercato che scaturirà dall'inasprimento della recessione, appare al momento piuttosto remota. La preferenza per la liquidità, da una parte, e la recente esposizione del comparto a forti oscillazioni congiunturali, dall'altra, favoriranno,

almeno nell'immediato, impieghi di importo unitario più contenuto, caratterizzati da un più elevato grado di liquidità, oltre che in grado di offrire maggiori garanzie di salvaguardia del capitale investito.

La più volte osservata inefficienza del mercato immobiliare italiano nell'adattarsi alle mutate condizioni di contesto finirà, anche in questo caso, per dilatare i tempi di recupero. L'emergenza COVID-19 e il drammatico tracollo dell'economia da essa scaturito avranno sull'attività transattiva ripercussioni che dipenderanno, oltre che dalla forza d'urto dell'ondata recessiva, dalla reattività con cui i valori immobiliari si adegueranno al nuovo quadro. La troppa decantata resilienza rischierà di rivelarsi, ancora una volta, un fattore di salvaguardia solo apparente.

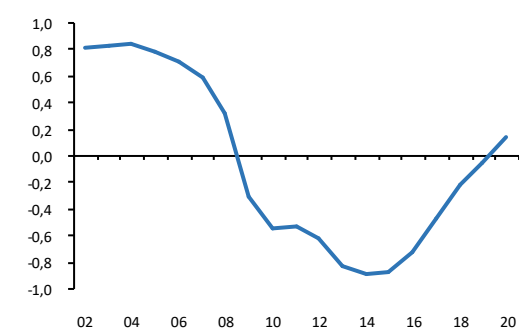
Luca Dondi Dall'Orologio
Amministratore Delegato Nomisma

Tavola 3
Variazioni % annuali dei prezzi medi di abitazioni usate, uffici e negozi

	13 GRANDI CITTÀ			13 CITTÀ INTERMEDIE		
	Abitazioni usate	Uffici	Negozi	Abitazioni usate	Uffici	Negozi
2020/2019	0,0	-0,7	-0,6	-0,5	-1,0	-0,8
2019/2018	-0,9	-1,5	-0,8	-1,2	-1,6	-1,5
2018/2017	-1,2	-1,5	-1,3	-1,9	-2,2	-2,0
2017/2016	-1,5	-2,3	-1,6	-2,0	-2,4	-1,4

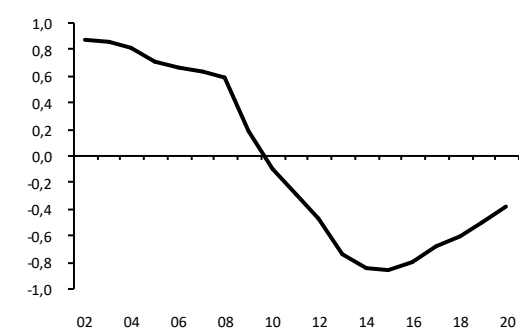
Fonte: Nomisma

Figura 2
13 città intermedie – Indice Nomisma di performance mercato residenziale



Fonte: Nomisma

Figura 3
13 città intermedie – Indice Nomisma di performance mercato non residenziale



Fonte: Nomisma

miogest

.com

www.miogest.com



il GESTIONALE
per l'Agenzia Immobiliare
creato da Agenti Immobiliari

solo € 400,00+ iva
annuali in tre rate



Grazie!

F.I.M.A.A TORINO

Avremmo potuto sfruttare questo spazio per promuovere il nostro servizio, per raccontare quali incredibili cose permette di fare ma abbiamo scelto di dire un semplice ma quanto mai importante...

GRAZIE!

Abbiamo sempre creduto nella collaborazione e 4 anni fa, abbiamo intrapreso quella che oggi presentiamo come caso di successo in tutta Italia.

Grazie alla cooperazione attiva di Franco Dall'Aglio, Nicola Salerno, Beatrice Pinelli e tutta la segreteria di Fimaa Torino, le Agenzie della nostra città (E sì, siamo anche noi di questa splendida città) possono contare su una banca dati di oltre 3.000 immobili compravenduti e condivisi per fornire ai propri clienti valutazioni più precise e distinguersi dal resto del mercato!

Un grande successo raggiunto tutti insieme!

Non siamo mai stati così curiosi di vedere cosa ci riserva il futuro!

In fede
Agentpricing.com

AGENTPRICING

TORINO



F.I.M.A.A.

Rilevazione prezzi degli immobili

TORINO

COMUNE DI TORINO



Torino CENTRO

Valori €/mq per zona e tipologia



ZONE	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
CENTRO STORICO	3.000	3.900	2.200	2.800	1.800	2.300	2.800	3.800	1.600	2.600	1.500	2.500
QUADRILATERO ROMANO	2.500	3.200	2.000	2.600	1.400	2.000	1.800	2.800	1.200	1.800	1.200	2.500
SAN SALVARIO NORD	2.000	2.700	1.500	2.200	1.100	1.600	1.800	2.500	1.000	1.200	1.100	1.700
SAN SALVARIO SUD	2.200	2.800	1.500	2.400	1.200	1.700	1.700	2.400	1.100	1.200	1.300	1.900
SAN SECONDO	1.900	2.650	1.800	2.100	1.400	1.800	2.100	2.600	1.100	1.800	1.300	1.800
CROCETTA	2.400	3.200	1.800	2.600	1.500	1.900	1.200	3.000	1.300	2.100	1.200	2.100

Torino OVEST

Valori €/mq per zona e tipologia



ZONE	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
CIT TURIN	1.500	2.550	1.500	2.100	1.000	1.600	1.000	1.400	750	1.000	950	1.600
CENISIA FRANCIA SAN DONATO	1.400	2.500	1.100	1.700	900	1.300	1.000	1.400	700	950	950	1.350
SAN PAOLO	1.300	2.200	1.100	1.600	900	1.200	1.000	1.400	700	1.000	900	1.350
PARELLA POZZO STRADA CAMPIDOGLIO	1.550	2.300	1.200	1.650	900	1.300	900	1.300	650	850	900	1.200

Torino NORD

Valori €/mq per zona e tipologia



ZONE	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
VALDOCCO LUCENTO MADONNA DI CAMPAGNA BORGO VITTORIA BORGO LANZO	1.250	1.450	900	1.200	550	850	750	850	600	850	650	1.000
AURORA BARRIERA MILANO REGIO PARCO	1.250	1500	850	1000	600	900	800	1.150	600	800	700	900
VANCHIGLIA VANCHIGLIETTA	1.600	2.500	1.300	1.800	900	1.400	1.000	1.300	700	950	950	1.300
BARCA BERTOLLA	1.100	1.700	1.000	1.400	700	1.000	850	1.000	650	850	700	1.000
VALLETTE FALCHERA	800	1.100	700	1.000	600	700	550	850	500	700	650	750

Torino SUD

Valori €/mq per zona e tipologia



ZONE	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
SANTA RITA	1.500	1.850	1.200	1.500	850	1.100	950	1.300	800	950	1.000	1.350
NIZZA LINGOTTO EX MERCATI GENERALI	1.500	2.000	1.000	1.300	800	1.000	1.000	1.300	700	1.000	900	1.200
ITALIA 61 MILLEFONTI	1.600	2.500	1.400	1.500	1.000	1.200	1.000	1.200	900	1.000	1.000	1.300
MIRAFIORI	1.400	2.000	1.200	1600	800	1.000	900	1.100	700	900	800	1.100

Torino PRECOLLINA

Valori €/mq per zona e tipologia



ZONE	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
SASSI PILONE BORGO PO	1.700	2.900	1.300	2.000	1.000	1.500	1.000	1.350	800	1.000	1.000	1.500
GRAN MADRE CRIMEA VALENTINO VAL SALICE	2.400	3.800	1.600	2.400	1.400	2.000	1.900	2.800	1.000	1.400	1.600	2.000
CAVORETTO	2.000	3.000	1.300	1.900	1.000	1.500	1.000	1.500	700	1.000	1.000	1.700



youdomus

Il portale web dedicato alle Agenzie Immobiliari

1

Verifica, attraverso il codice fiscale, le potenzialità di acquisto del cliente

Monitora i passaggi di proprietà degli immobili

2

3

Fornisce dati catastali, planimetrie, visure ipotecarie

Evidenzia immediatamente l'eventuale esistenza di pregiudizievoli immobiliari

4

5

Effettua controlli a supporto dell'adeguata verifica "antiriciclaggio"

Fornisce valori di stima, report per locazioni, visure ufficiali...

6

Riservato agli associati FIMAA

Sconto del 25%
sull'abbonamento FLAT
annuale



#insiemeperlaripresa



Rilevazione prezzi degli immobili

PROVINCIA

[illegible]

Valori €/mq per comune e tipologia

COMUNE	NTN (OMI 2019) *	NUM abitanti	APPARTAM. DI PREGIO		APPARTAM. MEDI		APPARTAM. 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		
AIRASCA	46	3.681	1.350	1.700	1.150	1.300	750	1.050	1.050	1.200	-	-	1.000	1.350
ALMESE	64	6.378	1.550	1.900	1.250	1.400	900	1.150	800	1.200	-	-	1.200	1.450
ALPIGNANO	224	16.379	1.550	1.900	1.300	1.450	1.000	1.250	1.500	1.800	1.000	1.200	1.100	1.450
ANDEZENO	17	2.013	1.400	1.650	1.100	1.350	700	900	1.400	1.750	-	-	-	-
AVIGLIANA	152	12.563	1.400	1.850	1.300	1.400	900	1.250	1.150	1.550	700	1.000	1.200	1.450
BALDISSERO TORINESE	54	3.680	1.650	1.900	1.300	1.500	1.000	1.250	-	-	-	-	-	-
BEINASCO	187	17.936	1.450	1.800	1.300	1.450	1.000	1.250	1.300	1.700	1.000	1.200	1.250	1.500
BORGARO TORINESE	115	11.912	1.800	2.000	1.300	1.500	1.000	1.150	1.500	1.900	1.200	1.350	1.100	1.400
BRANDIZZO	120	8.738	1.350	1.650	1.150	1.300	800	1.000	1.200	1.550	650	1.000	950	1.300
BRUINO	92	8.696	1.450	1.850	1.300	1.400	1.000	1.300	1.050	1.400	650	850	1.200	1.450
BUSSOLENO	59	5.941	900	1.100	600	750	450	600	750	1.200	550	750	750	1.050
CALUSO	94	7.544	1.150	1.450	800	1.000	450	650	1.000	1.300	650	950	800	1.200
CAMBIANO	52	5.980	1.400	1.800	1.200	1.350	800	1.100	950	1.300	-	-	-	-
CANDIOLO	64	5.635	1.450	1.650	1.200	1.400	900	1.050	1.200	1.450	900	1.100	1.000	1.250
CANTALUPA	31	2.620	1.150	1.400	900	1.150	500	700	500	900	-	-	-	-
CARIGNANO	117	9.274	1.400	1.750	1.100	1.350	750	1.000	1.150	1.550	700	1.000	1.000	1.450
CARMAGNOLA	293	28.969	1.400	1.900	1.000	1.250	700	900	1.300	1.650	700	1.200	1.200	1.400
CASELLE TORINESE	135	13.958	1.600	1.950	1.200	1.400	900	1.000	1.300	1.850	1.200	1.300	1.000	1.300
CASTAGNETO PO	24	1.782	1.250	1.450	900	1.150	600	900	900	1.300	-	-	900	1.200

* NTN - Numero Transazioni Normalizzate - Residenziale (fonte: Agenzia delle Entrate- Osservatorio del mercato immobiliare)

PROVINCIA DI TORINO

COMUNE	NTN (OMI 2019) *	NUM abitanti	APPARTAM. DI PREGIO		APPARTAM. MEDI		APPARTAM. 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		
CASTAGNOLE PIEMONTE	15	2.244	1.050	1.350	850	1.000	450	700	-	-	-	-	-	-
CASTELLA- MONTE	103	9.946	900	1.250	700	900	500	700	850	1.250	750	850	850	1.150
CASTIGLIONE TORINESE	71	6.501	1.350	1.750	1.200	1.350	900	1.200	1.250	1.800	950	1.200	1.150	1.400
CAVAGNOLO	44	2.059	950	1.350	700	900	500	650	550	950	-	-	800	1.050
CAVOUR	49	5.492	1.150	1.450	900	1.050	550	850	800	1.200	-	-	-	-
CHIERI	394	36.958	1.550	2.000	1.150	1.400	850	1.100	1.850	2.500	900	1.350	1.250	1.600
CHIVASSO	365	26.909	1.400	1.850	1.150	1.350	750	1.000	1.400	2.200	850	1.250	1.150	1.450
CIRIE'	173	18.576	1.800	2.200	1.200	1.400	850	1.100	1.500	2.000	-	-	1.300	1.900
COLLEGNO	595	49.686	1.450	2.100	1.250	1.400	900	1.200	1.650	2.300	800	1.150	1.250	1.500
CUMIANA	83	7.895	1.300	1.500	1.000	1.200	750	1.000	1.150	1.450	800	1.100	1.100	1.350
CUORGNE'	89	9.677	1.000	1.250	750	950	500	750	850	1.200	550	900	800	1.150
DRUENTO	111	8.863	1.450	1.900	1.200	1.400	850	1.250	1.000	1.450	-	-	-	-
FIANO	31	2.667	1.400	1.700	1.000	1.300	700	850	800	1.300	500	1.100	700	1.100
FROSSASCO	36	2.866	1.250	1.400	900	1.200	600	900	600	1.000	-	-	-	-
GASSINO TORINESE	129	9.559	1.350	1.700	1.100	1.250	800	1.100	1.150	1.500	750	1.050	1.100	1.400
GIAVENO	184	16.386	1.450	1.900	1.200	1.400	750	1.050	1.400	2.000	1.000	1.350	1.200	1.500
GRUGLIASCO	444	37.592	1.350	1.950	1.050	1.300	850	1.000	1.300	1.900	750	1.050	1.050	1.400
IVREA	318	23.442	1.000	1.500	650	950	400	600	850	1.300	500	800	700	1.300
LA LOGGIA	97	8.846	1.300	1.600	1.100	1.250	850	1.050	750	1.250	-	-	1.100	1.350

* NTN - Numero Transazioni Normalizzate - Residenziale (fonte: Agenzia delle Entrate- Osservatorio del mercato immobiliare)

COMUNE	NTN (OMI 2019) *	NUM abitanti	APPARTAM. DI PREGIO		APPARTAM. MEDI		APPARTAM. 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		
LANZO TORINESE	52	5.015	1.400	1.950	900	1.150	700	900	1.000	1.350	800	1.100	900	1.150
LEINI'	200	16.456	1.650	1.950	1.400	1.550	800	1.100	1.500	1.900	-	-	1.400	1.600
LUSERNA SAN GIOVANNI	91	7.248	950	1.250	650	900	400	600	800	1.150	650	800	650	1.050
MARENTINO	9	1.306	1.200	1.400	950	1.200	750	950	-	-	-	-	-	-
MAZZE'	75	4.142	900	1.050	600	800	400	600	-	-	-	-	-	-
MONCALIERI	723	57.527	1.700	2.400	1.300	1.600	900	1.250	1.300	1.950	800	1.300	1.300	1.750
NICHELINO	524	47.494	1.500	1.950	1.200	1.450	900	1.050	1.400	2.000	1.000	1.300	1.250	1.550
NONE	78	8.022	1.300	1.650	1.000	1.200	700	950	1.000	1.300	750	1.000	-	-
ORBASSANO	290	23.352	1.550	2.000	1.300	1.500	1.000	1.300	1.550	2.100	1.000	1.350	1.250	1.550
PAVAROLO	8	1.135	1.250	1.500	1.050	1.250	800	1.000	-	-	-	-	-	-
PECETTO TORINESE	53	4.045	1.500	1.950	1.300	1.500	1.000	1.300	550	950	-	-	-	-
PIANEZZA	202	15.391	1.200	1.500	950	1.150	700	900	950	1.400	-	-	-	-
PINEROLO	508	36.119	1.550	1.900	1.050	1.250	700	1.000	1.350	1.750	750	1.100	1.150	1.550
PINO TORINESE	86	8.402	1.500	2.000	1.350	1.500	1.050	1.300	1.450	2.050	1.000	1.350	1.350	1.650
PIOBESI TORINESE	47	3.806	1.150	1.300	1.000	1.150	850	1.000	850	1.000	750	900	900	1.000
PIOSSASCO	207	18.366	1.350	1.750	1.150	1.300	900	1.050	1.500	1.950	950	1.250	1.250	1.450
POIRINO	96	10.412	1.350	1.750	1.050	1.300	800	1.000	1.100	1.500	-	-	1.150	1.400
RIVA RESSO CHIERI	56	4.749	1.400	1.850	1.000	1.350	800	1.000	-	-	-	-	-	-
RIVALTA DI TORINO	274	20.068	1.350	1.800	1.100	1.350	750	1.100	1.050	1.550	400	900	-	-

* NTN - Numero Transazioni Normalizzate - Residenziale (fonte: Agenzia delle Entrate- Osservatorio del mercato immobiliare)

PROVINCIA DI TORINO

COMUNE	NTN (OMI 2019) *	NUM abitanti	APPARTAM. DI PREGIO		APPARTAM. MEDI		APPARTAM. 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
RIVAROLO CANAVESE	141	12.462	1.300	1.750	900	1.250	700	900	1.350	1.900	950	1.250	950	1.400
RIVOLI	602	48.542	1.500	2.400	1.150	1.350	850	1.050	1.350	2.150	800	1.200	1.000	1.750
ROLETTO	27	2.034	1.050	1.300	600	1.100	450	600	500	900	-	-	-	-
ROSTA	68	4.957	1.350	2.100	1.000	1.300	800	1.000	1.000	1.600	-	-	-	-
SALASSA	23	1.850	900	1.250	700	900	500	650	650	1.050	400	600	-	-
SAN BENIGNO CANAVESE	96	6.030	1.300	1.650	900	1.200	650	900	1.200	1.450	750	1.000	900	1.250
SAN MAURO TORINESE	243	18.910	1.500	1.950	1.200	1.400	950	1.200	1.400	1.900	1.000	1.300	1.250	1.500
SAN RAFFAELE CIMENA	37	3.117	1.300	1.500	1.050	1.200	600	1.000	-	-	-	-	-	-
SANTENA	98	10.739	1.400	1.750	1.000	1.250	750	950	900	1.300	-	-	-	-
SETTIMO TORINESE	576	46.999	1.500	2.000	1.150	1.350	800	1.000	1.650	2.150	900	1.200	1.200	1.500
SUSA	52	6.256	950	1.250	650	900	350	700	1.050	1.200	750	1.000	900	1.150
TORRE PELLICE	100	4.587	1.000	1.250	700	950	400	600	900	1.200	650	850	700	1.200
TROFARELLO	99	10.858	1.350	1.700	1.100	1.300	800	1.000	1.000	1.550	-	-	-	-
VENARIA	352	33.564	1.600	2.000	1.300	1.500	1.000	1.300	1.500	2.000	900	1.200	1.300	1.500
VIGONE	53	5.163	1.150	1.350	850	1.050	600	850	-	-	-	-	-	-
VILLAFRANCA PIEMONTE	37	4.616	1.000	1.350	800	1.000	550	700	950	1.300	-	-	-	-
VILLARBASSE	32	3.455	1.400	1.750	1.100	1.350	800	1.050	1.000	1.400	-	-	-	-
VILLASTELLONE	35	4.659	1.350	1.750	1.150	1.300	850	1.150	850	1.250	-	-	1.200	1.400
VINOVO	225	15.144	1.400	1.650	1.200	1.400	900	1.050	1.700	2.250	-	-	1.300	1.550
VOLPIANO	200	15.450	1.400	1.800	1.000	1.300	650	950	1.250	1.600	850	1.150	950	1.400

* NTN - Numero Transazioni Normalizzate - Residenziale (fonte: Agenzia delle Entrate- Osservatorio del mercato immobiliare)



COMUNE	NTN (OMI 2019) *	NUM abitanti	APPARTAM. DI PREGIO		APPARTAM. MEDI		APPARTAM. 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
BARDONEC- CHIA	205	3.129	3.900	4.500	3.000	3.800	1.700	2.600	1.300	2.200	1.200	1.800	1.300	1.800
CESANA TORINESE	104	943	2.600	3.400	2.200	2.900	1.500	1.900	1.300	1.700	1.000	1.100	1.200	1.400
OULX	107	3.371	2.200	2.700	1.800	2.300	1.300	1.700	1.200	1.500	1.000	1.100	1.200	1.600
PRAGELATO	89	775	2.000	2.400	1.800	2.200	1.300	2.000	-	-	-	-	-	-
SAUZE D'OULX	153	1.097	3.000	3.900	2.300	3.100	1.400	1.800	1.200	1.800	1.100	1.400	1.200	1.700
SESTRIERE	158	929	3.900	4.100	3.000	3.700	1.600	2.600	1.300	2.200	1.100	1.700	1.300	1.700
SESTRIERE BORGATE			2.300	2.600	2.000	2.500	1.800	2.100	1.150	1.500	-	-	-	-

* NTN - Numero Transazioni Normalizzate - Residenziale (fonte: Agenzia delle Entrate- Osservatorio del mercato immobiliare)

TABELLE RIEPILOGATIVE

IMPOSTE sui TRASFERIMENTI IMMOBILIARI in vigore dal 1/1/2019

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⁾	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 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 (in assenza di opzione del cedente) ⁽¹⁾	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 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 euro
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 (in assenza di opzione del cedente) ⁽¹⁾	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 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	esenti	320 euro

⁽¹⁾ L'opzione deve essere espressa nell'atto di vendita

VENDITA FABBRICATI ABITATIVI	Imposizione IVA	Registro	Ipotecaria e Catastale	Altri tributi (bolli)
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. - Acquisto da impresa non costruttrice. Fuori campo 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⁾	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. - Acquisto da impresa non costruttrice. Fuori campo IVA	9% (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⁾	9 % (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 10% (o 22% se A1, A8, A9)	200 euro	200 + 200 euro	320 euro
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 A1, A8, A9)	200 euro	esenti	320 euro
Immobili compresi tra i beni culturali, immobili di interesse stori- co artistico senza agevolazioni prima casa	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000)	50 + 50 euro	/
	Esente (in assenza di opzione del cedente) ⁽¹⁾	9% (minimo 1.000)	50 + 50 euro	/
	Imponibile 10% (o 22% se A1, A8, A9)	200 euro	200 + 200 euro	320 euro
Acquisto di immobile da parte dello Stato, di enti pubblici, comunità montane, istituzioni rior- dinate 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	/

⁽¹⁾ L'opzione deve essere espressa nell'atto di vendita

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 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 finalizzati all'arrotondamento della piccola proprietà contadina	Fuori campo IVA	100 euro	100 euro + 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 (22%, 10% o 4%) (Entrambi i trasferimenti soggetti a IVA)	Ogni trasferimento sconta la propria IVA 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 la propria 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 SOCIETA' 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 (in assenza di opzione del cedente) (1)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 euro
	Imponibile 22% previa opzio- ne del cedente (1) (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	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 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
Fabbricato STRUMENTALE	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
	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 (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 deve essere espressa nel contratto d'affitto

SOSPENSIONE DEI TERMINI PER LE AGEVOLAZIONI "PRIMA CASA"

Il decreto legge 23/2020, meglio conosciuto come "decreto liquidità", ha introdotto, con l'art.24, una sospensione per l'adempimento di determinati termini connessi alle agevolazioni "prima casa" questo al fine di mantenere il beneficio e vedersi riconoscere il credito d'imposta per il riacquisto della prima casa.

La finalità della norma è quella di evitare che, a causa dell'emergenza sanitaria da COVID-19, i contribuenti si trovino nell'impossibilità di effettuare il cambio di residenza piuttosto che procedere alla vendita di immobili.

La sospensione riguarda il periodo dal 23 febbraio 2020 al 31 dicembre 2020 e deve essere interpretata come un vero e proprio "blocco" della decorrenza che riprenderà a partire dal 1 gennaio 2021.

In pratica, nel caso di impegno a trasferire la residenza nei 18 mesi successivi, se l'atto è stato stipulato in data 31 gennaio 2020, con obbligo "ordinario" di trasferire la residenza entro il 31 luglio 2021, il nuovo termine risulta differito di 313 giorni (intervallo compreso tra il 23 febbraio ed il 31 dicembre 2020) e quindi slitterà al 9 giugno 2022.

I termini "sospesi" riguardano:

- il periodo di 18 mesi per il trasferimento della residenza nel comune in cui si trova l'immobile acquistato, decorrente dalla data dell'atto di ac-

quisto dell'immobile agevolato; il termine di un anno (decorrente dalla data dell'atto di acquisto dell'immobile agevolato) per l'alienazione della "vecchia" prima casa, nel caso in cui, al momento dell'acquisto, il contribuente fosse ancora titolare di diritti reali su una abitazione già acquistata con il beneficio;

- il termine di un anno per l'acquisto di un nuovo immobile da adibire ad abitazione principale, per evitare la decadenza dall'agevolazione riferita ad un immobile, alienato prima di 5 anni dal suo acquisto (termine decorrente dalla data dell'atto di vendita dell'immobile acquistato con le agevolazioni e posseduto da meno di cinque anni),
- il termine di un anno dall'alienazione dell'immobile acquistato con i benefici "prima casa" per l'acquisto di altra casa di abitazione al fine del riconoscimento, in relazione a tale ultimo atto di acquisto, di un credito d'imposta fino a concorrenza dell'imposta di registro o dell'imposta sul valore aggiunto corrisposta in relazione al precedente acquisto agevolato.

In base alla circolare dell'Agenzia delle Entrate n.9 del 13 aprile 2020 trattandosi di una norma volta a favorire il contribuente, la sospensione non riguarda il termine di cinque anni entro il quale deve essere detenuto l'immobile, oggetto

di un acquisto agevolato, deve essere detenuto per non perdere le agevolazioni.

Al riguardo la circolare afferma che *"una diversa interpretazione, infatti, risulterebbe in contrasto con la ratio della norma in quanto arrecherebbe un pregiudizio al contribuente che vedrebbe allungarsi il termine per non incorrere nella decadenza dall'agevolazione fruita."*

Anche se non viene chiarito espressamente dai documenti di prassi, la sospensione dovrebbe estendere i propri effetti anche:

- agli atti di compravendita assoggettati ad IVA,
- ai trasferimenti per successione e donazione.

Dott. Stefano Spina
Consulente fiscale FIMAA Torino



CONSEGNA DELLE CHIAVI PRIMA DELL'ATTO NOTARILE: MODALITA' E RISCHI

Di frequente, l'acquirente di un immobile manifesta l'intenzione di **poter ottenere le chiavi dei "nuovi" locali prima di aver stipulato il rogito** innanzi al Notaio.

Tale interesse ben può dipendere da comprensibili motivazioni, come per esempio il voler avviare il prima possibile i lavori di ristrutturazione dell'immobile, soprattutto se già libero poiché non occupato da nessuno.

In primo luogo, è bene segnalare che, dal punto di vista "operativo", tale necessità è opportuno che venga manifestata dall'acquirente prima ancora di stipulare l'accordo di compravendita.

Ove l'affare sia trattato da un agenzia immobiliare, è **opportuno quindi che tale interesse venga manifestato subito al mediatore ed inserito nella proposta d'acquisto** stessa. Ciò, sia al fine di sottoporre al venditore tale aspetto come una delle condizioni dell'acquisto, sia al fine di prevenire successive spiacevoli incomprensioni fra le parti ed addirittura il rischio che la compravendita possa non arrivare a perfezionarsi.

Si deve comunque tener presente, sotto quest'ultimo aspetto, che la consegna delle chiavi di un immobile prima della stipula del rogito notarile è una scelta spesso ritenuta pericolosa dai proprietari venditori: essi infatti si vedono richiedere di cedere la disponibilità dei locali senza al contempo ottenere il pagamento del prezzo di vendita da parte dell'acquirente; ma ciò restando però responsabili, in quanto ancora proprietari, di ogni attività che venga svolta nel frattempo nell'immobile medesimo.

Infatti, in tali casi, la proprietà dell'immobile verrà trasferita in capo all'acquirente soltanto al momento della stipula dell'atto notarile di compravendita, mentre con la consegna delle chiavi il promissario acquirente ottiene la "materiale" facoltà di fare uso dell'immobile per le finalità concordate – frequentemente, come già detto, per avviare le opere di ristrutturazione interna dei locali, onde renderli adatti alle proprie esigenze abitative – divenendo, dal punto di vista giuridico, un detentore dell'immobile.

Al fine di soddisfare le necessità di entrambe le parti, possono però essere adottate alcune misure: **sarà comunque opportuno formalizzare per iscritto** (con un'apposita scrittura a latere ovvero con specifiche clausole contrattuali da inserire nel contratto preliminare) **le modalità, le finalità e le conseguenze della consegna delle chiavi al conduttore.**

In primo luogo, la consegna anticipata delle chiavi potrà essere prevista come una fra le condizioni e/o modalità della compravendita, senza prevedere una contropartita economica specifica per la consegna medesima. In tal modo verrebbe stipulata una sorta di "parallelo" rapporto di **comodato**, in forza del quale il promissario acquirente potrà così accedere ed utilizzare i locali per le specifiche finalità concordate.

In via alternativa, sarebbe possibile procedere con la stipula di **contratto di locazione**, che ovviamente prevedrà il pagamento di un canone di locazione in forza del quale il promissario acquirente, divenendo il conduttore, potrà utilizzare i locali.

Ovviamente, **in entrambi i casi si dovrà prevedere sia il consenso del proprietario all'esecuzione dei lavori di ristrutturazione, sia l'assunzione di responsabilità a carico del promissario acquirente** per ogni eventuale danno causato.

Sarà in particolare opportuno, qualora si opti per la stipula di un contratto di locazione "ponte", anche considerare gli aspetti economici e fiscali dell'operazione, quali per esempio gli oneri di registrazione, la tassazione dei redditi di locazione, ecc.

Altro aspetto da considerare è quello relativo alle conseguenze della mancata stipula dell'atto notarile di trasferimento della proprietà dell'immobile, dipendente dal fatto che una delle parti, dopo la stipula dei contratti sopra citati (locazione e/o comodato), si renda inadempiente agli impegni di compravendita.

Detto in parole "povere": cosa succede se l'affare "salta" perché una delle parti non vuol più vendere o non vuol più comprare?

In primo luogo, sarà opportuno prevedere l'obbligo del promissario acquirente di dovere riconsegnare, in tali casi, le chiavi dell'immobile, onde evitare che la loro riconsegna venga strumentalizzata al fine di tentare di "strappare" condizioni economiche più favorevoli.

Sotto quest'ultimo aspetto, la previsione dell'obbligo di pronta riconsegna dei locali è più "funzionale" ove sia stato pattuito un contratto di comodato; al contrario la riconsegna rischia di essere più difficoltosa nel caso in cui sia stato stipulato un contratto di locazione, alla luce della nor-

mativa in materia di locazione di immobili urbani prevista dalla legge speciali (L. 392/78 ovvero L.431/98), anche per quanto riguarda le durate minime dei contratti.

Altro problema sarà anche prevedere anticipatamente le modalità per “gestire” eventuali addizioni o migliorie apportate nel frattempo nell’immobile da parte del promissario acquirente: in mancanza di esplicite e dettagliate disposizioni si applicheranno, a seconda, le disposizioni previste in materia di locazione (artt. 1592 e 1593 del Codice civile) ovvero per il contratto di comodato (artt. 1804 e ss. del Codice civile).

Per quanto riguarda invece la responsabi-

lità connesse agli inadempimenti agli obblighi di compravendita, si applicheranno le regole ordinarie.

Pertanto, qualora sia stata versata una somma a titolo di caparra confirmatoria (ex art. 1385 C.c.) da parte del promissario acquirente, la stessa potrà esser trattenuta definitivamente dal venditore nel caso in cui sia il promissario acquirente a rendersi inadempiente; al contrario, potrà esser richiesta la restituzione del doppio di tale importo qualora invece sia il promittente venditore a sottrarsi ai propri obblighi.

Ove invece non sia stata versata alcuna somma a titolo di caparra, si dovrà procedere a richiedere il risarcimento dei danni

patiti, con l’onere di fornire la prova degli stessi.

Avv. Federico Cappa
Consulente legale FIMAA Torino



A QUALE AGENTE TI AFFIDERESTI?

VALUTAZIONE ALTA

- vendita dopo più di un anno
- poche visite
- nessuna proposta
- tanti ribassi

IMMOBILE VENDUTO A 175'000 €
in 1 anno e mezzo

VALUTAZIONE CORRETTA

- vendita in pochi mesi
- tante visite
- ricevi proposte a prezzo per non farsi scappare l'immobile
- immobile non ribassato

IMMOBILE VENDUTO A 200'000 €
in 6 mesi

AGENTPRICING

LA MEDIAZIONE E IL "PRELIMINARE DI PRELIMINARE"

La stipulazione di un contratto preliminare, efficace e non sottoposto a condizione sospensiva, è di norma quanto basta perché l'affare tra le parti sia considerato concluso e quindi il mediatore maturi la conseguente provvigione. Il principio è pacifico in giurisprudenza.

In merito alle concrete modalità di conclusione del preliminare, la Corte di Cassazione (Cass. civ. n. 14158 del 24-05-2019) ha recentemente riconosciuto "... l'atto su cui si fonda la pretesa dell'agente, denominato **"proposta di acquisto immobiliare"**, come **contratto preliminare**, in quanto in esso risultava l'indicazione di tutti gli elementi essenziali dell'affare ed era espressamente previsto che al momento dell'accettazione della proposta da parte del promittente le somme versate avrebbero acquistato natura di caparra confirmatoria e l'accordo valore di contratto preliminare."

Sono sorti e continuano a sorgere problemi inerenti all'interpretazione ed alla validità del contratto, se nella proposta accettata si è prevista, magari come obbligo, la successiva stipulazione di un contratto preliminare.

Sino al 2015, in giurisprudenza, molte sentenze avevano espresso il principio della radicale ed assoluta nullità del cosiddetto "preliminare del preliminare". La tesi, oggi in gran parte superata, era la seguente:

Il contratto in virtù del quale le parti si obbligano a stipulare un successivo contratto ad effetti obbligatori (ovvero un contratto preliminare di preliminare) è nullo per difetto di causa, non essendo meritevole di tutela l'interesse di obbligarsi ad obbligarsi, in quanto produttivo di

una inutile complicazione (Cass. 2 aprile 2009 n. 8038, conforme Cass. 10 settembre 2009 n. 19557).

Stante l'importanza dell'argomento e al fine di dirimere contrasti giurisprudenziali, la questione fu rimessa alla decisione della Corte di Cassazione a Sezioni Unite, che pronunciò l'importantissima sentenza n. 4628 del 06-03-2015. In essa, in motivazione, si premette che:

"Il vero insorgere della problematica è stato determinato dall'evoluzione della contrattazione immobiliare e dell'attività di mediazione professionalmente gestita. La complessità dei contatti, delle verifiche da effettuare, da un lato per saggiare la serietà dei proponenti, dall'altro per accertarsi della consistenza del bene e dell'affidabilità dei contraenti, hanno di fatto portato a una frequente tripartizione delle fasi contrattuali.

Una prima fase in cui, a volte con la formula, almeno dichiarata, della proposta irrevocabile, l'aspirante acquirente offre un certo corrispettivo per l'acquisto del bene, atto che viene riscontrato dalla accettazione o dal rifiuto del proprietario.

Una seconda, espressamente prevista, di stipula del contratto preliminare propriamente detto.

La terza, costituita dall'indispensabile rogito notarile con il saldo del prezzo."

Secondo le Sezioni Unite, per valutare la validità di un accordo preliminare, in cui le parti si siano obbligate a stipularne un secondo, è necessario:

in primo luogo, "... interrogarsi sulla validità del primo contratto, in ipotesi munito di tutti gli elementi essenziali del preliminare, e sulla possibile invalidità, in questo

contesto, del secondo accordo, se meramente riproduttivo del primo"

in secondo luogo, non aderire acriticamente "...all'orientamento che sanziona come nullo per difetto di causa un contratto che sia propedeutico al "successivo stipulando preliminare" senza verificare la sussistenza di una causa concreta dell'accordo dichiarato nullo, tale da renderlo meritevole di tutela da parte dell'ordinamento, in quanto inserito in una sequenza procedimentale differenziata, secondo un programma di interessi realizzato gradualmente". E ancora: "In presenza di contrattazione preliminare relativa a compravendita immobiliare che sia scandita in due fasi, con la previsione di stipula di un contratto preliminare successiva alla conclusione di un primo accordo, il giudice di merito deve preliminarmente verificare se tale accordo costituisca già esso stesso contratto preliminare valido e suscettibile di conseguire effetti ex art. 1351 e 2932 c.c., ovvero anche soltanto effetti obbligatori ma con esclusione dell'esecuzione in forma specifica in caso di inadempimento. Riterrà produttivo di effetti l'accordo denominato come preliminare con il quale i contraenti si obbligano alla successiva stipula di un altro contratto preliminare, soltanto qualora emerga la configurabilità dell'interesse delle parti a una formazione progressiva del contratto basata sulla differenziazione dei contenuti negoziali e sia identificabile la più ristretta area del regolamento di interessi coperta dal vincolo negoziale originato dal primo preliminare."

I principi espressi dalle Sezioni Unite della Cassazione nel 2015 si ritrovano nelle recenti decisioni di quest'ultima, con ulte-

riori precisazioni, come si legge nelle motivazioni tratte dalle due sentenze, entrambe di novembre 2019, qui di seguito citate:

La Cassazione, con sentenza n. 30083 del 19-11-2019, ha sentenziato che: *“Al fine di riconoscere al mediatore il diritto alla provvigione, l'affare deve ritenersi concluso quando, tra le parti poste in relazione dal mediatore medesimo, si sia costituito un vincolo giuridico che abiliti ciascuna di esse ad agire per la esecuzione specifica del negozio, nelle forme di cui all'art. 2932 c.c., ovvero per il risarcimento del danno derivante dal mancato conseguimento del risultato utile del negozio programmato. Va invece escluso il diritto alla provvigione qualora tra le parti non sia stato concluso un "affare" in senso economico-giuridico, ma si sia soltanto costituito un vincolo idoneo a regolare le successive articolazioni del procedimento formativo dell'affare, come nel caso in cui sia stato stipulato un patto di opzione, idoneo a vincolare una parte soltanto, ovvero un cd. "preliminare di preliminare", costituente un contratto ad effetti esclusivamente obbligatori non assistito dall'esecuzione in forma specifica ex art. 2932 c.c., in caso di inadempimento che, pur essendo di per sè stesso valido ed efficace e non nullo per difetto di causa ... non legittima tuttavia la parte non inadempiente*

ad esercitare gli strumenti di tutela finalizzati a realizzare, in forma specifica o per equivalente, l'oggetto finale del progetto negoziale abortito ...”

Sempre la Cassazione, con sentenza n. 31188 del 28-11-2019, annullando una sentenza di merito che aveva negato validità ad un accordo che prevedeva la stipula differita del preliminare, ha espresso il principio che: *“Il giudice di merito avrebbe dovuto verificare se l'atto contenesse gli elementi essenziali del preliminare (oggetto, parti, causa, prezzo), sì da costituire esso stesso un contratto preliminare - e non anche un "preliminare di preliminare" - valido e suscettibile di conseguire gli effetti ex art. 2932 c.c.. Avrebbe dovuto verificare se la proposta irrevocabile "fino alla stipula del preliminare di vendita da effettuarsi con il ritiro della concessione" costituisse termine o condizione e, all'esito di tale indagine, verificare se vi trattasse di una mera puntazione delle trattative o un accordo sugli elementi essenziali.”*

In conclusione, ben si comprendono le ragioni per le quali la modulistica aggiornata, attualmente in uso dalla maggior parte degli agenti immobiliari, esprime a chiare lettere il concetto che, al momento della comunicazione al proponente della avvenuta accettazione da parte del destinata-

rio, si realizzerà la conclusione del contratto preliminare e che l'eventuale successiva riproduzione dell'accordo già raggiunto costituisce semplice facoltà e non obbligo delle parti.

È importante usare la massima precisione e attenzione, in fase di redazione della proposta, nella **corretta descrizione dell'immobile con i suoi identificativi, anche catastali**, ai fini di non lasciare dubbi circa l'individuazione dell'oggetto della futura compravendita, **anche per l'eventuale azionabilità ai sensi dell'articolo 2932 del codice civile** (si tratta dell'esecuzione in via specifica del contratto, con cui si può chiedere per via giudiziale il trasferimento della proprietà, con sentenza che tenga luogo del contratto di compravendita di cui era stata promessa la stipulazione).

Avv. Giuseppe BARAVAGLIO
Consulente legale FIMAA Torino





REGISTRAZIONE ATTI PRIVATI NUOVE MODALITA' DI PAGAMENTO

NORME DI RIFERIMENTO

- Agenzia delle Entrate Risoluzione 24.1.2014 n.14/E
- Agenzia delle Entrate Provvedimento 27.1.2020 n.18379
- Agenzia delle Entrate Risoluzione 20.2.2020 n.9

A partire dal 1.9.2020, per il pagamento delle imposte e relativi interessi, sanzioni ed accessori dovuti in relazione alla registrazione degli atti privati (preliminari di compravendita immobiliare, contratti di comodato ecc) **occorrerà utilizzare obbligatoriamente solo più il modello di versamento F24.**

Ai fini della corretta compilazione si riportano le seguenti **ISTRUZIONI OPERATIVE** mutate da quanto indicato a suo tempo con la risoluzione 14/2014 per il versamento dell'imposta sui contratti di locazione.

SEZIONE CONTRIBUENTE

Occorre indicare i dati anagrafici di una delle due parti (promittente venditore oppure promissario acquirente) riportando il codice fiscale della controparte (oppure quelli di una delle controparti) nella riga "CODICE FISCALE del coobbligato, erede, genitore, tutore o curatore fallimentare" riportando il codice identificativo "63" denominato "Controparte"

Il versamento potrebbe essere anche

effettuato dall'agente immobiliare indicando una delle due parti come "Controparte" ma, in questo caso, occorre che il riferimento all'agente stesso sia già indicato nel contratto preliminare di compravendita immobiliare.

SEZIONE ERARIO

Occorre indicare uno dei seguenti codici tributo:

- "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".

utilizzando esclusivamente la colonna "importi a debito" (tali codici non permettono la compensazione)

con l'indicazione nel campo "anno di riferimento" dell'anno di formazione dell'atto, nel formato "AAAA".

Non occorre indicare:

- codice Ufficio
- codice Atto

ALTRE SEZIONI

Non occorre compilare nulla

FIRMA DEL MODELLO

Il modello deve essere firmato dal titolare del conto corrente per l'addebito (che può non coincidere con il Contribuente).

Dal punto di vista pratico si forniscono le seguenti ulteriori annotazioni.

IMPOSTA DI BOLLO

Mediante il codice 1552 è possibile versare anche l'imposta di bollo (non apponendo più i contrassegni telematici sull'atto) come già avviene per la registrazione telematica dei contratti di locazione. Tuttavia, i termini per il pagamento dell'imposta di bollo e di registro non coincidono in quanto il bollo resta dovuto fin dall'origine, e quindi al momento della formazione dell'atto, mentre il registro va pagato al momento della registrazione (non trattandosi di registrazione telematica).

Così, coloro che voglio usufruire dell'F24 anche per il pagamento dell'imposta di bollo, al fine di evitare contestazioni nel ritardato pagamento di tale tributo, lo dovrebbero versare contestualmente alla formazione dell'atto. Occorrerà, ad esempio, **lo stesso giorno** della sottoscrizione di un contratto preliminare di compravendita immobiliare, in luogo dell'apposizione del contrassegno telematico, procedere al pagamento dell'imposta di bollo tramite modello 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 comma 1 DPR 642/72 oltre al conteggio degli interessi legali da calcolare su base giornaliera.

Tenendo presente che rimane immutato il termine di 20 giorni per la registrazione degli atti, in caso di pagamento del modello F24 in un giorno successivo a quello di formazione si potrà ricorrere, per l'imposta di bollo, alla sanzione ridotta del 10% di cui alla lettera a) dell'art. 13 DLgs 472/97.

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

- euro 16,00 ogni quattro facciate (o 100 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

IMPOSTE DA SCOMPUTARE IN SEDE DI CONTRATTO DEFINITIVO

Poiché il codice tributo 1550 sostituisce i codici tributo 104T, 105T e 109T utilizzati con il modello F23 si potrà creare qualche problema per lo scomputo dell'imposta di registro pagata sulle caparre ed acconti prezzo relativi a contratti preliminari di compravendita immobiliare di cui all'art. 10 Tariffa, Parte I, allegata al DPR 131/86, da quella fissa dovuta in sede di registrazione del preliminare stesso. In tal caso, in base alla circolare dell'Agenzia delle Entrate del 29 maggio 2013 n. 18 (Parte III § 3.1) i notai dovranno, in sede di registrazione dell'atto definitivo, scindere i versamenti non essendo scomputabile l'imposta fissa.

TERMINI PER IL PAGAMENTO

Poiché rimane immutato il termine di 20 giorni dalla data di formazione dell'atto privato, occorre tenere pre-

sente che l'Agenzia delle Entrate richiede la quietanza del mod. F24 (e non la ricevuta del pagamento od altro documento) per cui occorre verificare con la propria banca i termini per il rilascio della medesima che, solitamente, sono successivi al pagamento stesso.

Dott. Stefano Spina

Dottore commercialista in Torino

Consulente fiscale FIMAA Torino

Consulente fiscale FIMAA Piemonte



**Lo sapevi?
Nell'area riservata
del sito Fimaa Torino
sono disponibili
tutti i modelli utili
in formato editabile**

www.fimaatorino.it

DOPPIA IMPOSIZIONE PRELIMINARI SOGGETTI A IVA

Con la risposta a interpello n. 311 del 24.7.2019 l'Agenzia delle Entrate chiarisce come deve essere calcolata l'imposta di registro nel caso in cui il contratto preliminare preveda la corresponsione di somme a titoli di caparra/acconto prezzo assoggettate ad iva.

I contratti preliminari sono soggetti a registrazione nel termine fisso di 20 giorni dalla loro formazione (art.10 Tariffa – parte I – allegata al DPR 131/86 – testo unico registro) e scontano l'imposta di registro in misura fissa di 200 euro.

CAPARRA CONFIRMATORIA

Il pagamento di somme a titolo di caparra confirmatoria è assoggettato a imposta di registro proporzionale dello 0,5%.

Per i contratti preliminari relativi a operazioni assoggettate ad IVA, qualora la caparra assolva anche la funzione di acconto prezzo, la sua tassazione segue il regime fiscale previsto per gli acconti prezzo assoggettati ad IVA e quindi la tassazione fissa di euro 200,00 (Risposta interpello 311 del 24.7.2019).

ACCONTI SUL PREZZO

Quando il contratto preliminare prevede il versamento di acconti prezzo non soggetti all'imposta sul valore aggiunto si applica l'imposta di registro proporzionale, pari al 3%, anche nel caso in cui il promissario acquirente richieda le agevolazioni prima casa.

L'imposta si applica sull'intero importo degli acconti prezzo anche se da pagarsi successivamente alla stipula del preliminare (Circ. Agenzia delle Entrate 29.5.2013 n.18 § 3.1.2).

Quando gli acconti prezzo sono soggetti ad iva, in applicazione del principio di alternatività iva/registro, si applica l'imposta fissa pari a € 200

Riassumendo quindi, per la registrazione dei contratti preliminari che prevedono la corresponsione di somme a titolo di acconto assoggettati ad iva, dovrà essere corrisposta:

- l'imposta di registro in misura fissa per la registrazione del contratto pari ad €

200

- una seconda imposta fissa pari ad € 200 per la pattuizione che stabilisce la dazione di uno o più acconti assoggettati ad iva.

Dott.sa Annalisa Mosca
Dottore commercialista in Torino
Consulente fiscale FIMAA Torino



Il Centro Studi FIMAA TORINO
offre costantemente agli Associati
INFORMATIVE e CORSI D'AGGIORNAMENTO
su tematiche tecniche, giuridiche e fiscali

RIMANI AGGIORNATO!
Seguici su www.fimaatorino.it e sui nostri canali social



RITARDATA REGISTRAZIONE 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 20 giorni dalla loro sottoscrizione, 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 ulteriore importo proporzionale rispettivamente dello 0,5% o del 3% in caso di somme date a titolo di caparra confirmatoria oppure di acconti non assoggettati ad IVA.

Al riguardo occorre precisare che:

- l'Agenzia delle Entrate richiede l'imposta proporzionale sull'intero importo previsto 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 previste ulteriori somme da versare a titolo di acconto con scadenze future, l'imposta proporzionale dovrà essere versata anche su questi importi futuri, ancorché non ancora incassati, non essendo necessaria una ulteriore comunicazione al momento dei singoli pagamenti,
- 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 per la registrazione del preliminare, una seconda imposta fissa sull'acconto assoggettato ad IVA (Risposta interpello n.311 del 24.7.2019) 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.

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.

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:

- dell'1% annuo per il periodo dal 1.1.2014 al 31.12.2014
- dello 0,5% per il periodo dal 1.1.2015 al 31.12.2015
- dello 0,2% per il periodo dal 1.1.2016 al 31.12.2016
- dello 0,1% per il periodo dal 1.1.2017 al 31.12.2017
- dello 0,3% a partire dal 1.1.2018 al 31.12.2018
- dello 0,8% a partire dal 1.1.2019 al 31.12.2019
- dello 0,05% a partire dal 1.1.2020

Tardivo pagamento dell'imposta per registrazione di contratti preliminari.

entro 14 giorni	0,80 % (1/15 di 1/10 del 120%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	12,00 % (1/10 del 120%)
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 F23 Imposta: 111T – 104T – 105T - 109T (a seconda dell'adempimento)

Sanzioni: 671T

Interessi: 731T

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 %)

Imposta: 456T

Codici tributo F23 Sanzioni: 675T

Interessi: 731T

RITARDATA REGISTRAZIONE CONTRATTI DI LOCAZIONE

L'art. 7 quater del DL 22.10.2016 n.193 (convertito nella L. 1.12.2016 n.225) ed il successivo art.3-bis del DL 30.4.2019 n.34 hanno apportato rilevanti **modifiche al regime della cedolare secca sulle locazioni abitative**.

In particolare è stato disposto che, in caso di mancata comunicazione della proroga del contratto di locazione per il quale si fosse, a suo tempo optato per la cedolare secca, quest'ultima non viene revocata. In particolare:

- la mancata presentazione della comunicazione della proroga del contratto non comporta la revoca dell'opzione per la cedolare secca a suo tempo esercitata, questo purché il contribuente abbia mantenuto un comportamento coerente con l'opzione stessa, effettuando i relativi versamenti dell'imposta sostitutiva e dichiarando i redditi da cedolare nel relativo quadro della dichiarazione dei redditi;
- in caso di mancata presentazione, nel termine dei 30 giorni successivi alla scadenza, della comunicazione relativa alla risoluzione o alla proroga, anche tacita, del contratto di locazione per il quale è stata esercitata l'opzione per l'applicazione della cedolare secca, **non si applica più alcuna sanzione**.

La modifica, in vigore dal 30.6.2019, ha sostituito la precedente sanzione prevista nella misura di euro 100,00 (euro 50,00 in caso di ritardo entro i 30 giorni) per la mancata presentazione della comunicazione relativa alla proroga e risoluzione dei contratti di locazione assoggettati alla "cedolare secca".

Viceversa la mancata opzione per una annualità successiva alla prima regi-

strazione può essere sanata esclusivamente con la "remissione in bonis" pari ad Euro 250 entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi riferita a quell'anno. Oltre tale termine non è più possibile ravvedersi.

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 salvo il caso di risoluzione o proroga di contratto con opzione per cedolare secca ove non è dovuta alcuna sanzione.

Tardivo pagamento delle imposte per annualità successive e proroghe

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

Tardivo pagamento delle imposte per cessioni senza corrispettivo e risoluzioni non soggette a cedolare secca.

entro 14 giorni	0,1% (1/15 di 1/10 del 15%) per ogni giorno di ritardo di euro 67,00
entro 30 giorni	1,5% (1/10 del 15%) di euro 67,00
entro 90 giorni	1,67% (1/9 del 15%) di euro 67,00
entro 1 anno	3,75% (1/8 del 30%) di euro 67,00
entro 2 anni	4,29% (1/7 del 30%) di euro 67,00
oltre 2 anni	5% (1/6 del 30%) di euro 67,00
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 abbia mantenuto un comportamento coerente con la volontà di esercitare l'opzione)

entro 30 giorni	nessuna sanzione
entro 90 giorni	nessuna sanzione
entro 1 anno	nessuna sanzione
entro 2 anni	nessuna sanzione
oltre 2 anni	nessuna sanzione

Il contribuente deve aver effettuato, relativamente a tale contratto, i versamenti dell'imposta sulla "cedolare secca" e dichiarando (se è già stata presentata la dichiarazione dei redditi) i redditi optando per la "cedolare secca".
Occorre inoltre porre in essere l'adempimento (risoluzione oppure proroga)

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

COMUNICAZIONE DELLA RINEGOZIAZIONE DEL CANONE TRAMITE MODELLO RLI

L'agenzia delle Entrate, con un comunicato stampa del 3/7/2020, ha annunciato la possibilità di **comunicare la rinegoziazione del canone di locazione tramite il modello RLI**.

La comunicazione all'Agenzia delle Entrate della riduzione del canone di locazione non è obbligatoria ma è consigliata in quanto può evitare l'invio di avvisi di accertamento dovuti alla discordanza tra quanto registrato e la dichiarazione dei redditi, mentre la comunicazione di un aumento del canone deve sempre essere registrata entro 20 giorni.

L'invio telematico sostituisce quindi la presentazione cartacea con modello 69 anche se viene previsto un periodo transitorio in cui è possibile usare entrambi i canali che durerà fino al 31/08/2020.

Per effettuare l'invio telematico con mod. RLI è sufficiente entrare nella sezione relativa agli "Adempimenti successivi" e scegliere "Rinegoziazione del canone".

Se la rinegoziazione del canone prevede una riduzione dello stesso non sono dovute imposte di registro e di bollo.

*Dott.sa Annalisa Mosca
Dottore commercialista in Torino
Consulente fiscale FIMAA Torino*



PREZZO-VALORE

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 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

de 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

Per la prima casa:

Rendita catastale	x 115,50	Unità immobiliari categorie A e C (escluso A/10 e C/1)
-------------------	----------	--

Per gli immobili diversi dalla prima casa:

Rendita catastale	x 126,00	Unità immobiliari categorie A e C (escluso A/10 e C/1)
Rendita catastale	x 63,00	Fabbricati in categoria A/10 (uffici) e categoria D (opifici)
Rendita catastale	x 42,84	Unità immobiliari categoria C/1 (negozi) e categoria E (stazioni di trasporto)
Rendita dominicale	x 112,50	Terreni agricoli

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.

TRATTO DA AGENZIA DELLE ENTRATE
GUIDA ACQUISTO CASA

partner FIMAA Torino



Strumenti per i professionisti del settore immobiliare che vogliono presentare al meglio il proprio portafoglio immobili.



È il primo servizio che consente ai professionisti del settore immobiliare, di realizzare **visite virtuali** in completa **autonomia** su qualsiasi tipologia di **immobile**.

- ✓ Scatta una foto 360° per ogni ambiente dell'immobile
- ✓ Realizza la visita virtuale in autonomia.
- ✓ Condividila e mostra l'immobile da remoto ai clienti



Ti permette di creare **visite virtuali** degli immobili basate su **render fotorealistici** per evidenziare il potenziale di immobili da ristrutturare o in cantiere.

- ✓ Inviaci la planimetria quotata dell'immobile
- ✓ Scegli lo stile d'arredo da applicare alla visita virtuale
- ✓ Condividila e dai nuova luce ad immobili da ristrutturare o in cantiere

TABELLA DELLE 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 costruite 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 2019 DEGLI IMMOBILI
DI TORINO E PROVINCIA**

Edizione 2020

Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari
Via Goffredo Casalis 33 10143 Torino
Tel 011.4733030
info@fimaatorino.it

www.fimaatorino.it

Affida



Affida, società di mediazione creditizia leader in Italia, partner di Fimaa Torino, è presente con un point all'interno di ogni agenzia immobiliare che ha sposato il progetto di integrazione lanciato da Stefano Grassi, presidente e fondatore di Affida, a inizio anno.

La mission che Stefano e i propri soci - tra i quali Luca Sfienti di Torino, al quale ascriviamo il merito dell'accordo con Fimaa - si prefiggono, è quella di integrare i servizi immobiliari con quelli finanziari, ma in una proposition diversa e innovativa rispetto agli esperimenti del passato, anche se ben riusciti.

L'intuizione è stata quella di dividersi i compiti, ma di gestire il cliente insieme, nello stesso ambiente, nello stesso momento, con strumenti digitali ma sempre al servizio del consulente fisico, con la sua bella dose di umanità. Ecco che allora all'interno di un'agenzia Fimaa, a Torino, si potrà rinvenire l'opportunità di ricevere una consulenza da business class, dal

punto di vista immobiliare, grazie anche a strumenti tecnologici e digitali, in parte di dotazione propria, in parte messi a disposizione dalla piattaforma Alleare, di cui Affida è proprietaria.

Ma, al tempo stesso, con l'opportunità di verificare, contestualmente o - meglio - prima ancora intraprendere la ricerca dell'immobile, quella che sarà la propria capacità finanziaria e di accesso al credito, spesso rilevando con sorpresa di potersi permettere una casa più grande e più bella, magari col giardino o col balcone, rispetto a quella che si aveva in mente e addirittura pagandola meno di quanto si potrebbe spendere per risiedervi in affitto!

Sono quelli che un tempo potevano esser considerati spot markettari per attrarre clienti, o al massimo miracoli veri e propri, ma che oggi sono la realtà, grazie a una combinazione di ingredienti quali : elevata professionalità, innovazione, tassi negativi o prossimi allo zero, perfetta sinergia

tra consulenti immobiliare e creditizio.

Affida, che nata appena lo scorso anno è già tra le prime 6 Big del settore, pur conservando una gestione molto familiare e umana della rete e della clientela (ne sono testimonianza i bellissimi gesti compiuti dall'azienda durante il lockdown, come le raccolte fondi per la Protezione Civile, le donazioni di forniture e polizze sanitarie per i propri dipendenti e consulenti e - non ultima - la campagna di sconti dedicata a medici e infermieri), vede un futuro impegnativo, ma di ripresa, nel quale possono nascondersi anche grandi opportunità di crescita, legate alla digitalizzazione e alla presenza capillare sul territorio, a sostegno di famiglie e imprese sempre più bisognose di liquidità, di credito, ma anche di consulenza gratuita, per districarsi nei meandri di una burocrazia - quella bancaria, ma italiana in genere - che ha dimostrato ancora una volta tutto il suo terrificante dominio sulle volontà di semplificazione e di sostegno veloce ai bisogni di un'economia di recessione.

Diciamo che l'accoppiata agente immobiliare e consulente del credito può accompagnare più agevolmente il cliente, sano e salvo, fuori dal labirinto delle banche, con il risultato in mano !

dr. Stefano Grassi
Presidente

stefano.grassi@affida.credit
Cell. 349.1006701

Affida

I tuoi desideri, i nostri obiettivi

Team Torino



Aldo Faggiani
346.0292917



Maurizio Lafandra
340.9180637



Matteo Fontana
348.9261787



Michele Capurso
334.2820978



Luca Sfienti
366.8120959



Alessandro Cocco
338.1400777



Chiara Ruotolo
339.4197164



Raimondo Capizzi
333.1587827



Savino Leone
340.5746250



Gabriella Giovando
347.7347806