

Rep

Torino *Case*

Il commento

Il confine che non c'è

di **Stefano Parola**

Al di là è Moncalieri, di qui invece è Torino. Ma dove sia il confine, a livello visivo, è impossibile capirlo. Piazza Bengasi è l'emblema di quanto i confini siano effimeri nell'area urbana del capoluogo piemontese. Chiunque la attraversi non ha la minima percezione di trovarsi in una città o nell'altra, eppure ciascuno dei due lati è governato da un municipio diverso. E le differenze di vedute sono all'ordine del giorno, come quella che alcuni mesi fa aveva riguardato l'area da lasciare ai posti per le auto attorno al nuovo capolinea della metropolitana: Torino voleva che quell'area fosse gratis, Moncalieri chiedeva che invece diventassero a pagamento per scongiurare di diventare una città-parcheggio. In teoria, un luogo per discutere di questi e di tanti altri temi già ci sarebbe: la Città metropolitana. Un ente nuovo, che avrebbe dovuto rivoluzionare l'approccio al governo di aree più vaste, che però oggi è soprattutto una promessa non mantenuta. I suoi confini corrispondono a quelli dell'ex Provincia, dunque il sindaco metropolitano è tenuto a tener conto delle esigenze di un torinese e di un abitante dell'alta Valsusa o delle valli di Lanzo, come se tutti esprimessero bisogni simili. E paradossalmente ha le mani legate quando si tratta di pensare il presente e il futuro di quel grande conglomerato urbano, senza ormai più veri confini, costituito dall'insieme tra Torino e le città che le gravitano attorno. Ecco, dunque, un ulteriore aspetto che chi si candida a fare il sindaco di Torino (e dunque anche della Città metropolitana) dovrebbe tenere conto: il futuro di quest'area passa anche da quanto si saprà fare sistema con Moncalieri, Settimo, Collegno, Grugliasco, Rivoli, Beinasco e così via. Vivere al di qua o al di là del confine non fa più differenza. I cittadini lo hanno capito, i sindaci ancora no.



IL BORSINO

Vado a vivere nella cintura

Da Beinasco a Cambiano, da Candiolo a La Loggia: la zona a Sud di Torino offre un mercato immobiliare variegato

▲ **Torino Sud**
Il mercato delle case nella cintura del capoluogo regionale offre occasioni per tutte le tasche

La tendenza

Il clima e il metrò atout di Moncalieri

di **Massimiliano Sciuolo**

Il metrò che arriva al confine, in piazza Bengasi, avvicinando così ulteriormente Torino e il clima che in passato seduceva anche la nobiltà sono le due carte che fanno di Moncalieri uno dei comuni più attraenti dell'hinterland del capoluogo regionale. Con un'offerta di case davvero variegata che si riflette anche sulle quotazioni del mercato: si va da 700-800 euro al metro quadro fino a immobili venduti a tremila euro al metro quadrato. ● *a pagina 19*



▲ **Il castello** Simbolo di Moncalieri

L'esperto

Visura, ecco l'arma per scongiurare sorprese dopo l'atto

di **Paolo Viotti**
● *a pagina 20*

Fisco e mattone

“Casa, troppe tasse e le imprese pagano il prezzo più alto”

di **Emilio Vettori**
● *a pagina 21*



STOP
ALL'ILLEGALITÀ

UN MEDIATORE IN REGOLA È ISCRITTO ALLA CCIAA

TUTTI GLI AGENTI IMMOBILIARI FIMAA SONO IN REGOLA

#UNAGENTEFIMAA PUÒ

www.fimaatorino.it

IL MERCATO

In cerca di case con terrazzo a sud di Torino

Da Beinasco a Orbassano a Nichelino: un'area residenziale in ascesa. Prezzi medi intorno ai 900 al metro ma a Moncalieri si toccano i 1600

di Massimiliano Sciullo

Da Beinasco a Cambiano, da Candiolo a La Loggia, passando per Moncalieri, Nichelino e Orbassano. La cintura a Sud di Torino è variegata e ricca di situazioni diverse, che si riflettono anche nell'andamento del mercato immobiliare. Andamento che vuol dire quotazioni: un parametro che oscilla tra i luoghi più accessibili e quelli più ricercati, con il prezzo al metro quadro come termometro più affidabile. Ma c'è un filo rosso che unisce questa par-

ticolare area, che ha nella collina torinese e nella vicinanza alla provincia di Cuneo le sue connotazioni geografiche più evidenti.

«Si tratta di un'area soprattutto residenziale - spiegano gli esperti di Fimaa - in cui però i gusti sono cambiati anche in maniera radicale, tra il prima e il dopo pandemia. Sicuramente, rispetto a quando il Covid ancora non si conosceva, è aumentata la domanda per le sistemazioni con terrazzo, magari con un giardino e una bella vista. Elementi che l'obbligo di rimanere chiusi in casa ha fatto imparare ad

apprezzare, anche se speriamo di non rivivere più quei momenti».

Tra i prezzi, c'è una sostanziale coerenza: sia per quanto riguarda gli appartamenti modesti, sia per la fascia media, fino ad arrivare alle proposte più ricercate. Le quotazioni al metro quadro più abbordabili (700-750 euro) sono quelle di None, ma anche Santena e Trofarello. Il primo "gradino" più impegnativo, invece, si deve salire se si vuole diventare residenti in Comuni come Beinasco e Orbassano, dove servono almeno mille euro al metro quadro per prendere casa, anche in col-

Il borsino della cintura sud

(prezzi in euro al metro quadrato)

	APPARTAMENTI		
	DI PREGIO signorili civili	MEDI civili economici	MODESTI economici popolari
Beinasco	1.450 - 1.800	1.300 - 1.450	1.000 - 1.250
Cambiano	1.400 - 1.800	1.150 - 1.350	800 - 1.100
Candiolo	1.450 - 1.650	1.200 - 1.350	900 - 1.050
La Loggia	1.300 - 1.600	1.050 - 1.250	800 - 1.050
Moncalieri	1.650 - 2.350	1.250 - 1.600	900 - 1.250
Nichelino	1.450 - 1.950	1.200 - 1.450	900 - 1.050
None	1.300 - 1.650	1.000 - 1.200	700 - 950
Orbassano	1.500 - 2.000	1.300 - 1.450	1.000 - 1.300
Santena	1.400 - 1.750	1.000 - 1.250	750 - 950
Trofarello	1.350 - 1.700	1.050 - 1.250	750 - 1.000
Villastellone	1.350 - 1.750	1.150 - 1.250	800 - 1.150
Vinovo	1.400 - 1.650	1.200 - 1.350	900 - 1.050

Fonte: Fimaa Torino

locazioni modeste. La media, comunque, si aggira tra gli 800 e i 900 euro, come dimostrano le rilevazioni di Cambiano, La Loggia, Villastellone e Nichelino, Vinovo o Moncalieri, solo per citarne alcune.

La situazione cambia, a livello economico, se dalla fascia più abbordabile ci si sposta a quella media: anche in questo caso, però, le sistemazioni meno costose si trovano a None e Santena (1000 euro al metro quadro), oppure a Trofarello e La Loggia, dove bastano 50 euro in più al metro quadro. Più impegnativi gli acquisti negli altri Comuni

ni della zona presa in analisi, con i 1300 euro di Beinasco e di Orbassano a rappresentare l'ostacolo più alto da scalare per un appartamento medio, con picchi che però possono arrivare anche a 1450 euro al metro quadro, come dimostrano le statistiche di Beinasco, Nichelino e Orbassano. Il gradino più alto di questo podio in mattoni spetta però a Moncalieri, dove la richiesta per una casa di media categoria può arrivare a 1600 euro al metro quadro.

Una tendenza che non stupisce, però, visto che è la stessa Moncalieri a rappresentare il Comune con i

A cura di Rivetti Grafica Srl

Vuoi diventare un Personal Broker? Chiedi a me !

Un tempo si diceva che le cose che accadevano oltreoceano, si ripetevano dopo venti anni anche da noi... Pensate quanto è cambiato il mondo, in poco più di una generazione. Il processo di globalizzazione, questa parola che abbiamo iniziato a sentire agli inizi di questo secolo, ha portato una serie di cambiamenti epocali e irreversibili, in tutti i contesti, compresi i mercati. La stessa pandemia, è imputabile alla globalizzazione. La velocità dei cambiamenti è pazzesca, perché le persone sono in contatto continuo, da qualsiasi parte del mondo si trovino. Siamo on-air, continuamente. Tralasciando gli aspetti sociologici, e venendo al nostro settore, vediamo cosa è cambiato negli anni. Innanzitutto le previsioni non hanno più un'unità misura temporale superiore al triennio e - francamente - spaventano già i forecast a 24/36 mesi, perché di semestre in semestre tutto può cambiare, radicalmente. Dunque cosa fare? Semplice... quello che l'uomo sa fare meglio, o quasi, di qualsiasi altro organismo vivente: adeguarsi. Oggi il cambiamento deve diventare la nuova abitudine. Due parole che prima potevano apparire l'una l'opposto dell'altra, sono destinate a convivere. La nuova stabilità, che dà sicurezza all'uomo e dunque anche all'imprenditore, è data dal saper cambiare ogni giorno, ogni ora, ogni istante, se necessario. Flessibilità, apertura mentale,

disponibilità ad anticipare, più che adeguarsi, sono gli elementi che faranno la differenza nei prossimi anni. Allora un mutuo, che durava una vita, oggi lo si cambia dalle 2 alle 4 volte nel corso dell'ammortamento. Talvolta in modo compulsivo. Una casa, che una volta era "per sempre", oggi è spesso un mezzo per raggiungere uno scopo, un trampolino, per fare un balzo in avanti qualche anno dopo... E questo può accadere anche due o tre volte nella vita di una famiglia, all'interno della quale i cambiamenti sono altrettanto dietro l'angolo. La leva finanziaria, in un mondo in cui i tassi di riferimento sono negativi, potrà diventare uno dei fattori di ripresa più rilevanti.

Anche e se, come è da auspicare, i tassi cresceranno un po'... Era agosto 2008 quando tutti correvano a indebitarsi per comprare casa, a tassi variabili del 5-6% con il fisso che superava l'8%. Sembra di parlare di un'era preistorica fa. Eppure quelle persone, che hanno acquistato un bilo da 250.000,00 euro che oggi ne varrà sì e no 170.000,00, pagando felicemente una rata di 1.766,95 euro, oggi possono vendere il loro immobile a una giovane coppia che pagherà 1.050 euro in meno rispetto a loro, per la stessa casa, ma di contro essi stessi potranno permettersi, con la stessa rata cui erano abituati, un immobile da 420.000,00 euro. Ma la cosa incredibile è che quelle stesse persone che 13

anni fa consideravano ottimo un tasso finito, variabile, del 7% giusto ieri mi hanno detto che il tasso fisso che gli ho proposto, pari all'1,90%, "è un po' altino..." Se ci pensiamo bene, tutto questo era assolutamente imprevedibile e mentre lo stiamo scrivendo, anche se siamo addetti ai lavori, facciamo ancora fatica a credere che sia successo tutto questo in così poco tempo! Negativo? Positivo?

Che importa... come in tutte le cose ci sono i vantaggi e gli svantaggi, come si può facilmente evincere rileggendo l'esempio di cui sopra; l'importante è saper cogliere i primi ed evitare i secondi... e il miglior modo per riuscire nell'intento è quello di selezionare i professionisti giusti, sempre!

Luca Sfienti

Top Executive



AFFIDA I tuoi desideri, i nostri obiettivi

luca.sfienti@affida.credit - 366.8120959 - www.affida.credit

Domande & risposte

Quando si può risolvere un contratto preliminare

Sto vendendo casa ma l'acquirente con il quale ho già sottoscritto il preliminare e che mi ha versato una caparra, si sottrae alla firma del rogito. Mi hanno detto che posso recedere dal contratto o chiedere la sua risoluzione: che differenza c'è?

Sono due meccanismi giuridici differenti. La risoluzione del contratto è il rimedio ordinario previsto nel caso in cui subentri l'inadempimento di una delle parti. Il contraente non inadempiente può domandare che venga dichiarata dal giudice la risoluzione del contratto, nonché che vengano risarciti i danni patiti. Diverso è invece il recesso, cioè la facoltà riconosciuta a uno dei contraenti di svincolarsi dal contratto anche senza il consenso dell'altro contraente, previsto in specifici casi. Fra le ipotesi di recesso rientra il meccanismo della caparra confirmatoria: prevede che una parte versa all'altra una somma che in caso di adempimento deve essere restituita. Se invece chi ha versato la caparra è divenuto inadempiente, l'altro contraente ha la facoltà di recedere unilateralmente dal contratto e di trattenere la caparra. Se invece è divenuto inadempiente chi ha ricevuto la caparra, allora è l'altro contraente ad aver diritto di recedere e di esigere il pagamento



del doppio della somma versata. *Federico Cappa, avvocato consulente legale Fimaa Torino*

Vorrei vendere un immobile e mi è stata proposta dall'acquirente una permuta. Se dovessi accettare, che imposte bisogna pagare?

La permuta si concretizza attraverso lo scambio di due o più immobili con l'eventuale pagamento di un conguaglio a chi trasferisce il bene di minor valore. Se entrambi i trasferimenti sono assoggettati a Iva, occorre considerare in modo autonomo ciascuna vendita con autonoma applicazione dell'aliquota

propria di ciascuna cessione (4% in caso di "prima casa" e 10% negli altri casi). Se invece la permuta riguarda immobili soggetti a imposta di registro, occorre calcolare separatamente l'imposta su ciascuna operazione, in base all'aliquota propria e alle agevolazioni spettanti al singolo bene oggetto di trasferimento, corrispondendo però solo l'imposta più elevata.

Stefano Spina, commercialista Consulente fiscale Fimaa Torino

Ho affittato un negozio ma, dopo la firma del contratto, mi è stato detto che l'immobile non è a norma per l'attività che andrò a condurre. A chi spetta metterlo in regola?

La Cassazione ha più volte affermato che di norma grava sul conduttore l'onere di verificare che le caratteristiche del bene siano adeguate a quanto tecnicamente necessario per lo svolgimento dell'attività che intende esercitarvi, nonché al rilascio delle necessarie autorizzazioni; ne consegue che, ove il conduttore non riesca a ottenere le autorizzazioni, non è configurabile alcuna responsabilità per inadempimento a carico del locatore, anche se il diniego sia dipeso dalle caratteristiche dell'immobile.

Giuseppe Baravaglio, avvocato Consulente legale Fimaa Torino

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NEGOZI	UFFICI
1.000 - 1.700	1.250 - 1.500
950 - 1.300	
900 - 1.450	1.000 - 1.200
750 - 1.250	1.100 - 1.350
750 - 1.950	1.300 - 1.750
1.000 - 2.000	1.250 - 1.550
750 - 1.300	
1.000 - 2.050	1.250 - 1.550
900 - 1.300	
1.000 - 1.500	
850 - 1.250	1.200 - 1.400
1.650 - 2.200	1.300 - 1.500



L'EGO - HUB

prezzi più impegnativi per gli alloggi di pregio: si può arrivare fino a 2350 euro a metro quadro, come richiesta. «Si tratta di una zona molto richiesta e ben abitata - ribadiscono gli esperti Fimaa - proprio per la capacità di abbinare la vicinanza a Torino, ma al tempo stesso un'offerta di verde grazie alla vicina collina».

Meno impegnativi, ma con valutazioni al metro quadro che ovviamente tendono verso l'alto sono le collocazioni a Orbassano (si può arrivare fino a 2000 euro), Nichelino (fino a 1950 euro al metro quadro) e

Beinasco, che con Cambiano propone valori fino a 1800 euro). I prezzi più contenuti, per chi cerca comunque una casa di pregio, si possono trovare in Comuni come La Loggia, dove il prezzo massimo non supera i 1600 euro al metro quadro, oppure a Candiolo e Vinovo, che insieme a None vedono richieste che arrivano a 1650 euro al metro quadro. Situazioni intermedie per Santena, Villastellone e Trofarello, dove si oscilla tra i 1700 e i 1750 euro al metro quadro come quotazione massima.

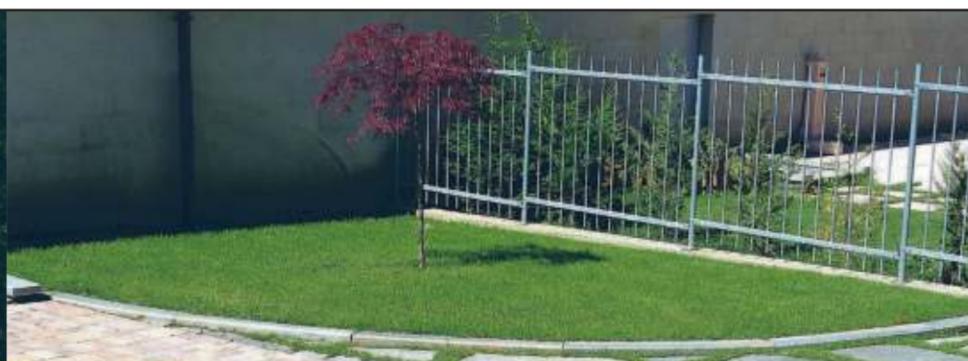
© RIPRODUZIONE RISERVATA



PaviSystem

Lisa Giuseppe

FORNITURA E POSA IN OPERA DI PAVIMENTAZIONI PER ESTERNI



ESPERIENZA E PROFESSIONALITÀ
PER RENDERE UNICI I TUOI SPAZI ESTERNI

cedi il credito e inizia ad immaginarti nel nuovo giardino



www.pavi-system.it | Tel. 011 9456502 - 335 215308 | info@pavi-system.it



WINDSOR

Laigueglia



UN GIOIELLO CARICO DI STORIA

Il tuo **appartamento esclusivo** sul mare, immerso in una cornice unica dove storia, natura ed eleganza si fondono perfettamente.



CONTATTACI PER FISSARE UN APPUNTAMENTO

Piazza XXV Aprile, 7
Laigueglia (Sv) Italia

+39 011 6308739
info@thewindsor.it

www.thewindsor.it



Un Comune che offre un variegato panorama immobiliare: si spazia da 700-800 fino a 3 mila euro al mq Pernigotti (Fimaa) "Soluzioni per tutti"

di Massimiliano Sciullo

«Ci sono case di pregio, apprezzate fin dai primi anni del Novecento anche da una fascia sociale elevata, agiata o addirittura nobiliare. Persone che venivano a soggiornare qui durante la bella stagione, da aprile a ottobre, per poi fare ritorno alle loro case nel centro di Torino per l'inverno. Ecco perché alcune di queste abitazioni non avevano nemmeno il riscaldamento e oggi, dopo le ristrutturazioni, vengono ancora conservati gli antichi camini». Chi etichetta Moncalieri come periferia di Torino, ha sbagliato indirizzo. Quella che Antonio Pernigotti fa della città alle porte del capoluogo regionale è la descrizione di un innamorato. Non per nulla, la sua, è l'agenzia storica all'ombra del castello. La più antica. «Questa è una zona con un microclima davvero particolare - aggiunge - tanto che già all'epoca c'era chi si diletta nella coltivazione della vigna, ma pure degli ulivi e di molti ortaggi».

Quella vena di verde che ancora oggi è una delle migliori armi di Moncalieri, insieme allo splendido castello che la domina, la vicina collina, il Po e alcune novità che datano in tempi decisamente più recenti, come la linea Uno della metropolitana che è arrivata in piazza Bengasi, proprio al confine con il comune. Una prossimità che ha attirato molte persone provenienti dalla metropoli: «Dopo la pandemia c'è voglia di verde, di spazi, di un terrazzo. E qui si possono trovare le risposte adeguate», dice ancora Pernigotti. «Ma non manca nemmeno chi cerca metrature più ampie rispetto al recente passato: anche le coppie senza figli, quelle che una volta si sarebbero accontentate di una camera e cucina, adesso cercano anche una terza stanza. Si tratta di quello spazio che può tornare utile se si deve lavorare da casa, magari con uno sfondo più riservato rispetto alle altre zone dell'abitazione, più vissute e di passaggio. E così scelgono una camera-ufficio, che magari un domani può diventare la stanza dei bambini, anche se ci sono coloro che cercheranno un quarto vano».

Ma la vicinanza con Torino influenza chi sceglie di abitare a Moncalieri anche sotto altri punti di vista: «Chi vuole avvicinarsi al capoluogo va in cerca di sistemazioni verso la collina, il lungo Po e la Gran Madre - dice Pernigotti -, mentre chi ha



Il metrò, l'ultima carta di Moncalieri per attrarre abitanti

La stazione di piazza Bengasi, al confine, ha ulteriormente avvicinato Torino. E poi c'è il verde (e il clima) della collina, atout che seduceva anche la nobiltà

esigenze e preferenze opposte si orienta verso Chieri e la collina. In ogni caso ci troviamo di fronte a cambiamenti anche molto repentini e per chi fa un lavoro come il nostro è indispensabile saper cogliere e seguire le nuove tendenze del mercato immobiliare».

E se non sono i metri quadri e la collocazione geografica a orientare la domanda di chi si rivolge a un intermediario del mattone, spesso sono le infrastrutture a influenzare la scelta. Come dimostra il nuovo capolinea "Bengasi" del metrò, che sta diventando un polo di attrazione. «La nuova fermata della metropolitana avvicina le distanze dalla città e sono tante le famiglie a fare riflessioni in questo senso. Soprattutto quelle con ragazzi giovani, che magari non vogliono fare investimenti in motorini o automobili per i loro figli e quindi preferiscono che possano muoversi con la metro, per andare a scuola la mattina o per raggiungere altri luoghi di aggregazione».

Di certo, una buona dimostrazione della varietà di soluzioni e della versatilità di una città come Moncalieri la si ottiene dall'analisi dei prezzi al metro quadro: «Ci possono essere differenze anche enormi - conclude Pernigotti -. Si spazia dai 700-800 euro per arrivare anche oltre i 3000 euro. Un ventaglio molto ampio, che spesso disorienta compratori e venditori e le loro attese. Ecco perché fa parte dei nostri compiti anche quello di saperli guidare, spiegando le differenze e le caratteristiche delle singole zone».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



▲ Le due città

Il borgo di Moncalieri, con i suoi palazzi storici, e l'area nuova al di là del Po

 **UNICA**
Professionisti dell'immobile insieme

PER VENDERE O ACQUISTARE SCEGLI BENE, SCEGLI UNICA

INCARICANDO UNA SOLA AGENZIA TANTE LAVORERANNO PER TE

"Le agenzie partner Unica vantano un'esperienza ventennale, la loro presenza sul territorio è ben radicata e il loro modo di operare in collaborazione garantisce velocità e trasparenza.

Puoi trovarle a: Torino, Bardonecchia, Caselle Torinese, Chieri, Collegno, Giaveno, Grugliasco, Moncalieri, Pinerolo, Pino Torinese, Rivalta di Torino, Rivoli, San Francesco al Campo, Asti, Cuneo, Mondovì (CN), Milano, Sanremo (IM), Volterra (PI), Siena ed in Francia a Nizza."

www.unicaimmobili.com

Visura, l'arma per scongiurare brutte sorprese dopo l'atto

Se prima della firma emergono pignoramenti l'acquirente può bloccare tutto: ora lo dice anche la Cassazione

di Paolo Viotti

Parola d'ordine: visura. È la principale arma in mano a chi sta per comprare una casa per verificare che sia tutto a posto e che non spuntino strane sorprese una volta conclusa la compravendita. Chi è molto esperto può pensarci da solo, ma quando l'operazione è mediata da un'agente immobiliare spetta soprattutto a lui verificare che tutto fili liscio.

È importante, infatti, che eventuali problemi emergano prima di stipulare l'atto di compravendita. Perché prima della firma si può ancora fare un passo indietro, come ha definitivamente chiarito una sentenza della Cassazione di un anno fa. I giudici supremi hanno infatti stabilito che vincoli derivanti da pignoramenti e sequestri non dichiarati dal venditore possono essere causa di risoluzione del



▲ **Controllo** Quasi sempre è l'agenzia immobiliare a occuparsi delle visure

contratto da parte del compratore, nel caso in cui chi vende fosse a conoscenza di questi problemi.

La pronuncia in questione (la 19294) riguarda un caso in cui, poco prima del rogito davanti al notaio, l'acquirente aveva scoperto le trascrizioni di due pi-

gnoramenti immobiliari che gravavano sull'immobile e che erano state nascoste dal venditore. I giudici supremi hanno sancito appunto che dovesse scattare la risoluzione del contratto.

In questo modo si è ulteriormente consolidata la giurisprudenza sul tema. Come già chiari-

to da due sentenze precedenti (che risalgono al 1994 e al 2004) nel momento in cui scopre criticità sull'immobile, chi sta per comprare ha due possibilità. Da un lato può esercitare il recesso unilaterale e chiedere che gli venga restituito il doppio della caparra confirmatoria versata

al venditore. Dall'altro può scegliere di avviare un'azione legale di risoluzione per inadempimento e chiedere al tempo stesso un risarcimento per il danno patito (di cui però deve fornire dimostrazione).

Questo orientamento, notano dalla Fimaa Torino, la federazione di agenti immobiliari della galassia Confcommercio, «conferma ancor di più l'importanza della tempestività e diligente effettuazione delle visure sui pubblici registri da parte dell'agente immobiliare». Non è solo una questione di servire al meglio i propri clienti, in modo trasparente e senza rischi per nessuno. Perché può capitare che lo stesso intermediario venga chiamato in causa da una delle tue parti.

Dunque, evidenziano gli esperti di Fimaa, l'agente immobiliare deve gestire le compravendite in modo corretto anche «per la propria tutela, al fine di scongiurare una eventuale propria responsabilità che potrebbe derivare, secondo la giurisprudenza più recente, dalla violazione, o meno, dell'obbligo di verificare tutte le informazioni note e comunque acquisibili con l'uso della diligenza professionale del caso».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SENTIRSI VIVI

Prenota ora una visita audioprotesica **gratuita** nei **Centri Comunicare** per tornare a sentirti vivo.

Numero Verde

800 98 47 85

Sede di Torino

011 56 26 293



GIUSELLA-ADVICOM



Phonak Lyric™

L'arte dell'invisibilità

Phonak Lyric™ è l'unico apparecchio acustico invisibile quando indossato: dopo essere stato posizionato da un audioprotesista certificato è completamente nascosto alla vista! **Noi di Comunicare siamo partner autorizzati Phonak Lyric™** e ti seguiremo in tutte le fasi, dalla visita audioprotesica per comprendere lo stato del tuo udito, alla scelta dell'apparecchio più adatto a te, fino all'assistenza post-applicazione.

LE NOSTRE SEDI

TORINO | PINEROLO | CUNEO | ORBASSANO

www.centrocomunicare.it - info@centrocomunicare.it

COMUNICARE®
APPARECCHI ACUSTICI

Il commercialista *Stefano Spina, consulente Fimaa Piemonte*

“Troppe tasse sulla casa E le imprese pagano il prezzo più alto al fisco”

di **Emilio Vettori**

Dottor Stefano Spina, commercialista, esperto di fiscalità immobiliare, consulente fiscale Fimaa Torino e Fimaa Piemonte, si dice ormai da troppi anni che la tassazione che colpisce un immobile sia un freno al vero rilancio del mercato immobiliare. Secondo Lei, è davvero così?

«Effettivamente l'imposizione diretta ed indiretta in campo immobiliare è certamente elevata soprattutto se confrontata con quella di altri settori quali, ad esempio, quello finanziario. Infatti, oltre alle imposte dirette sui canoni di affitto ed a quelle dirette ed indirette sulle compravendite, vi è anche l'Imu. Inoltre sussiste una sperequazione tra la tassazione in capo alle persone fisiche e quella riferita alle imprese. I primi possono fruire, in molte fattispecie, di una tassazione agevolata, quali la cedolare secca al 10% o 21% sui

canoni di affitto oppure l'esenzione della plusvalenza per le cessioni oltre i cinque anni dall'acquisto. Gli imprenditori invece, siano essi persone fisiche, società di persone oppure di capitali, non hanno, salvo limitate fattispecie, alcuna agevolazione; anzi per loro il meccanismo di calcolo del reddito da locazioni abitative è molto penalizzante e tante detrazioni sono negate. Questo aggravio fiscale incide proprio su quella categoria di soggetti che, per le maggiori possibilità finanziarie e la facilità di accesso al credito, potrebbero invece rivitalizzare il mercato immobiliare».

Esistono correttivi che, senza dissestare i bilanci dello Stato, potrebbero quanto meno alleggerire il carico fiscale tanto da indurre una percezione diversa da parte del contribuente degli oneri gravanti sulle case?

«Ovviamente non spetta a me

indicare quali potrebbero essere le linee di politica fiscale, ma certo sarebbe auspicabile estendere anche alle imprese delle fattispecie agevolate quali una applicazione generalizzata della “cedolare secca”. Questo eviterebbe “distorsioni” del mercato dando la possibilità di ridurre, a fronte di una diminuzione delle imposte, il canone di locazione. Anche l'Imu rappresenta un onere importante in quanto calcolata su valori che, in periodi di prezzi calanti, possono essere anche superiori a quelli di mercato. Inoltre l'attuale meccanismo di calcolo prevede che l'imposta sia dovuta a prescindere dall'occupazione o meno dell'immobile: in questi periodi in cui molti inquilini hanno dovuto liberare i locali e questi rimangono sfitti, certamente una riduzione dell'imposta potrebbe dare una boccata di ossigeno».

Si parla anche da decenni di una



▲ **Una zavorra** Le tasse penalizzano molto il mercato immobiliare



ESPERTO
STEFANO SPINA
CONSULENTE
FISCALE FIMAA

*Sarebbe importante
che si arrivasse
a una cedolare secca
anche per le società
evitando così certe
distorsioni nel
mercato immobiliare*

riforma del Catasto. A che punto siamo?

«La riforma, iniziata e poi sospesa, prevedeva una rivisitazione delle rendite catastali basandosi sui valori di mercato desumibili anche dagli atti di compravendita. Ora l'unica iniziativa riguarda l'emersione degli immobili non dichiarati in catasto. Contemporaneamente verrà previsto un incentivo all'adempimento spontaneo per l'aggiornamento delle rendite catastali per le persone fisiche e giuridiche attraverso il miglioramento del presidio del territorio da parte dell'Agenzia. In pratica, per adesso, non vi sarà nessuna rideterminazione a tavolino delle rendite catastali bensì si cercherà di individuare ed accertare gli immobili mai accatastati oppure quelli le cui rendite non sono state adeguate alle variazioni edilizie».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sistemi decorativi interni/esterni - Isolamenti a cappotto
Sistemi struttura/rivestimento per pareti e soffitti
Riqualificazione energetica - Fornitura Contract e complementi per uffici



SEI INTERESSATO AL SUPERBONUS, ECOBONUS E BONUS FACCIATE?

- Esperienza di oltre 30 anni!!
- Un Team di professionisti e aziende collaudate che operano con noi
- Operiamo come GENERAL CONTRACTOR dando al Cliente una consulenza completa
- Effettuiamo sconto in fattura o acquisto del credito di imposta su ogni tipo di intervento

ROBERTO FONTANELLA 3492121793

ISOPICTURA S.R.L. - LOC. SAN MARTINO 17/C - VALPERGA 10087 (TO)

VISITA IL NOSTRO SITO - WWW.ISOPICTURA.COM

USUFRUISCI DEGLI INCENTIVI PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA ENERGETICA ED IL COMFORT DELLA TUA ABITAZIONE ED AUMENTARE IL VALORE IMMOBILIARE

RICHIEDI UNA VISITA GRATUITA PER AVERE TUTTE LE INFORMAZIONI NECESSARIE!!!







