

**MF MILANO
FINANZA**



CASA 2007

**COME FINANZIARSI
COMPRARE
VALORIZZARE
E VENDERE BENE**

SECONDA PUNTATA

La terza con *MF*
di giovedì 9 Novembre

In collaborazione con

 **Banca Intesa**

PARTE SECONDA

F o r m u l e d'acquisto

Sulla carta per risparmiare

Ma per comprare non c'è solo l'agenzia o l'acquisto diretto dal venditore. Per chi punta al nuovo, cioè a un immobile in costruzione, interessante (e talvolta inevitabile pena il rischio di arrivare quando tutto è già stato venduto) può essere anche l'acquisto sulla carta.

I vantaggi? In primo luogo c'è economici: le case vecchie collocate nelle città, hanno raggiunto prezzi inavvicinabili soprattutto per giovani e giovani coppie. Ma c'è anche una questione di qualità delle abitazioni. Gran parte delle case che popolano le nostre città sono state edificate negli anni Cinquanta, seguendo standard abitativi che oggi paiono obsoleti. Così si spiega come mai molte giovani coppie in cerca di casa prediligono l'acquisto sulla carta e optano per soluzioni costruttive più moderne. Non dimentichiamo che la domanda è molto cambiata negli ultimi anni. Chi cerca casa, oggi, vuole di più, dal terrazzo al box alle finiture. E se c'è maggiore attenzione alla qualità dell'immobile, è anche perché, quando la famiglia cerca di migliorare il proprio stile di vita, comincia proprio dalla casa.

«Si continua a costruire molto, soprattutto nei centri piccoli e medi, e a prezzi competitivi», dicono gli esperti. Le gru dei cantieri emigrano in provincia.

D'altra parte, comprare una casa sulla carta, nell'hinterland, costa molto meno, anche se paragonato alla periferia cittadina. A illustrarlo è Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari, che fa il confronto tra le varie voci di costo nei due casi. Partendo dal terreno, nella periferia di Milano il costo è di 2.000 euro al metro quadro. Se ai costi di costruzione, che non cambiano sostanzialmente tra città e hinterland (1.500 euro al metro quadro) si aggiungono gli oneri urbanistici (500 euro al metro quadro), i costi di progettazione e l'utile per l'impresa (complessivamente circa 1.000 euro al metro quadro), a Milano si raggiunge quota 5.000 euro al metro quadro, che è il prezzo finale di un immobile residenziale nuovo in una zona periferica ma di qualità. Ecco invece a che cosa porta lo stesso conteggio nel comune di Magenta, ai margini della provincia di Milano: qui l'area costa intorno ai 500 euro al metro quadrato. Facendo le dovute somme, tra costi di costruzione (di nuovo, 1.500 euro), tasse comunali (200 euro al metro quadro), costi di progettazione e utile dell'impresa (in tutto 500 euro al metro quadrato), si arriva alla cifra di 2.700 euro. Dunque la stessa identica casa nell'hinterland viene a costare quasi la metà. E se il terreno nel centro di Milano può arriva-

s o m m a r i o

■ Formule d'acquisto

- *Sulla carta per risparmiare*
- *Cinque motivi per scegliere il costruttore*
- *Case nuove: tutti i costi, dal terreno alle finiture*

■ In asta è meglio?

- *Incanto e trasparenza*
- *A Roma ci provano con la borsa*
- *Arriva il metodo Open house*

re a costare, da solo, anche 5.000 euro al metro quadrato, quando ci si allontana ancora dalla metropoli, invece, e si raggiunge, per esempio, Lodi, l'area ne costa solo 300.

Cinque buoni motivi

Ma conviene davvero acquistare sulla carta? Secondo gli esperti in generale sì. Per cinque buoni motivi. Innanzitutto perché permette di fissare il prezzo in anticipo: «compro sulla carta al prezzo di oggi, anche se la casa sarà pronta, magari fra uno o due anni». Poi perché, in questo modo, è possibile pagare la casa un po' alla volta, secondo un piano prestabilito. Acquistare in cantiere piace anche perché permette di personalizzare la casa, di acquistare un prodotto che sia, in un certo senso, unico. Senza contare che una casa nuova risponde, probabilmente, a standard qualitativi più elevati (è di taglio migliore) e, almeno per i primi anni, non dovrebbe avere bisogno di manutenzione.

Certo, c'è sempre il rischio che l'impresa di costruzione fallisca. E sulle vicende dei fallimenti, si sono consumati in passato non pochi drammi familiari. Quelli di chi ha versato anche più di cento milioni delle vecchie lire ma a un certo punto, per non perdere la casa, si è trovato costretto a ripagarla.

«Per quanto riguarda gli acquisti sulla carta, noi siamo sempre molto titubanti», rivela però Leo Civelli, ad di Reag. «E' vero infatti che oggi i costruttori sono obbligati per legge a offrire agli acquirenti determinate garanzie tramite la stipula di polizze assicurative; tuttavia la percezione diffusa è che prima di acquistare sulla carta ci si debba pensare bene. A meno che non si tratti di un costruttore con una storia alle spalle che faccia da garanzia».

Altri però la pensano diversamente: oggi si può comprare in cantiere con una certa tranquillità, grazie a una legge del 2005 che prevede, in primo luogo, l'obbligo di garanzia fideiussoria a carico del costruttore o delle cooperative edilizie per coprire le somme riscosse o da riscuotere. Il decreto, entrato in vigore il 31 luglio dello scorso anno, stabilisce che il mancato rilascio della fideiussione comporta la nullità del contratto e autorizza l'acquirente a rinunciare all'immobile e a pretendere la restituzione di quanto versato. Un'altra garanzia a favore dell'acquirente è rappresentata dall'obbligo a carico del costruttore di consegnare alla controparte una polizza assicurativa della durata di 10 anni a copertura di eventuali danni o vizi di costruzione.

È vero, un fallimento può sempre capitare, ma il rischio è limitato anche dalla presenza di un sistema di controlli incrociati: la maggior parte delle operazioni, infatti, è coperta da un mutuo fondiario e la banca è molto attenta a finanziarie il costruttore. Anche le amministrazioni locali, infine, sono più vigili di un tempo.

Insomma il rischio maggiore è quello del non rispetto dei tempi di consegna. E questo è abbastanza reale, e purtroppo affrontabile solo con una buona dose di pazienza.

I conti in tasca al costruttore

Quanto pesano le singole voci nella determinazione del costo di una casa? Un'analisi che in genere non significa granché quando si

Molti i vantaggi delle case comprate in fase di progettazione: qualità più alta, prezzo bloccato e struttura personalizzata

PROGETTI, ONERI E MATERIALI

Tutti i costi per fabbricare un edificio

	Quanto incide %	Quanto dovrebbe costare
○ Terreno	25	62.500
○ Progettazione	5	12.500
○ Nuda struttura e copertura	13,5	33.750
○ Muratura, tavolati e intonaci	6	15.000
○ Impianti	7,5	18.750
○ Serramenti	7	17.500
○ Pavimenti, rivestimenti e sottofondi	6,5	16.250
○ Esterni (lattoniere, fabbro, imbianchino)	4,5	11.250
○ Oneri di urbanizzazione	5	12.500
○ Oneri finanziari	5	12.500
○ Utile del costruttore	15	37.500
○ Totale	100	250.000

NB: appartamento di 100 mq comperato sulla carta a 2.500 euro il metro quadrato

Fonte: Reag

Più che progetto e finiture, a determinare il prezzo di una casa nuova è il terreno, che incide per il 25% sul costo totale

compra un immobile esistente, spesso di vacchia data, ma che può essere preso a riferimento quando si acquista in fase di costruzione, o addirittura di progettazione, magari attraverso una cooperativa.

A rispondere è Leo Civelli di Reag, società di valutazione e consulenza immobiliare, che illustra le singole voci di costo relative alla costruzione di un edificio di finitura media, composto da circa 50-100 appartamenti e ubicato in zona semi-centrale. Le stesse proporzioni, naturalmente, si ripercuotono sui costi del singolo appartamento permettendo di valutare nel dettaglio quanto incidono terreno, muratura, impianti e tutto il resto sul valore finale dell'immobile che si sta per acquistare (vedere tabella).

Ipotizzando che il costo del terreno rappresenti circa il 25% del totale, a questo vanno aggiunti i costi per la nuda struttura e copertura (costituita da pilastri, solette e tetto), le murature e gli intonaci, gli impianti e i serramenti che coprono rispettivamente il 13,5%, il 6%, il 7,5% e il 7% del costo totale. Se pavimenti, sottofondi e rivestimenti incidono complessivamente per il 6,5% nel determinare il valore finale dell'immobile, le opere esterne, che includono il costo del lattoniere, del fabbro e dell'imbianchino, arrivano a quota 4,5%. Restano da contabilizzare gli oneri di urbanizzazione, gli oneri finanziari, e i costi di progettazione, che incidono ciascuno per il 5%, e l'utile del costruttore, che si attesta intorno al 15%.

È bene tener presente che queste percentuali implicano un certo margine di approssimazione e devono essere intese a solo titolo esemplificativo: l'ubicazione e le finiture, ad esempio, influenzano in modo determinante il prezzo finale dell'immobile. Il costo dell'area, che nell'esempio è pari al 25% del prezzo totale dell'edificio, può oscillare, in realtà, tra il 15 e il 35% in funzione di numerose variabili. Lo stesso discorso vale, poi, per le dimensioni dell'edificio: maggiore è l'area che si va a costruire, maggiore sarà la capacità di contrattazione che l'imprenditore è in grado di esercitare e, di conseguenza, l'entità degli sconti.

Chi va all'incanto...

In realtà, a parere degli esperti, interessante potrebbe essere acquistare una casa a un'asta giudiziaria, una tendenza che sta crescendo rapidamente negli ultimi anni e che pare sia destinata a un boom nel prossimo futuro. «Perché da un lato l'erogazione del credito non co-

nosce crisi e si prevede che ci sarà un sensibile aumento di esposizioni debitorie», spiega Roberto De Musso, responsabile sezione aste di Assifimm, società affiliata con Astepoint. E dall'altro perché l'iter negli ultimi anni è diventato più facile e trasparente.

Comprare una casa all'asta significa, in breve, acquistare abitazioni che a seguito di pignoramenti, sono state espropriate al debitore inadempiente e sono state messe in vendita dal creditore per rientrare in possesso del credito concesso. È il caso per esempio del mutuatario che non riesce più a pagare le rate del mutuo. «L'aumento del costo della vita nonché la sopravvenuta precarietà del lavoro ha già causato e causerà, purtroppo per molti, l'impossibilità di pagare», spiega De Musso.

L'asta attrae e catalizza l'attenzione del cliente fondamentalmente per due fattori: la convenienza economica e la garanzia offerta l'acquisto dal tribunale. In effetti acquistare all'asta risulta più vantaggioso dal punto di vista economico rispetto all'acquisto sulla carta perché quest'ultimo «può nascondere delle incognite, oltre al solito rischio costruttore», per esempio in caso di fallimento dell'impresa costruttrice, con perdita per l'acquirente degli acconti già versati o addirittura dell'intera casa.

«L'acquisto all'asta invece non presenta queste problematiche», spiega ancora De Musso. Ma purtroppo ne ha diverse altre. Si tratta infatti di un fenomeno decisamente recente. E non a caso. «In passato le scarse informazioni, e a volte anche procedure non limpide, rendevano molto difficoltosa la partecipazione a questo tipo di vendita, se non agli addetti ai lavori. Oggi, le continue campagne di informazione attuate dai tribunali, lo snellimento di alcune macchinose operazioni, le vendite in delega ai professionisti, l'opportunità di poter accedere a un mutuo anche su immobili in esecuzione, hanno portato molti privati, anche con il supporto di agenzie specializzate, a interessarsi all'acquisto di immobili alle aste giudiziarie», sottolinea De Musso.

Quanto alle insidie, tempi abbastanza lunghi e procedure varie rendono ancora oggi sconsigliabile l'acquisto in asta di una casa per uso diretto, soprattutto se serve in tempi brevi o comunque prestabiliti. Più semplice è se si tratta di un acquisto per investimento. Inoltre è bene ricordare che gli immobili di maggiore qualità (centrali o di pregio) difficilmente arrivano in asta perché spesso è la banca stessa a trovare un acquirente prima ancora di arrivare al pignoramento e poi all'esecuzione giudiziaria. Da analizzare con cura è poi

L'acquisto di case nelle aste giudiziarie? E' adatto per chi compra per investimento, meno per chi cerca un'abitazione

OCCHIO AL DOCUMENTO

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1) l'identificazione e la descrizione sommaria dell'immobile 2) il prezzo base d'asta 3) il luogo e l'orario dell'asta 4) il termine (da un minimo di 90 a un massimo di 120 giorni dall'udienza per la comparizione delle parti e dei creditori), entro il quale possono essere proposte offerte d'acquisto. Il giorno dopo si ha la prima udienza di vendita 5) le modalità con cui viene data pubblicità alla vendita (pubblicazione su quotidiani e pubblicazione su internet), che deve avvenire almeno 45 giorni prima dell'udienza di vendita 6) gli estremi dell'eventuale professionista delegato nonché del custode dei beni 7) le modalità con cui è prestata la cauzione (in genere, | <ol style="list-style-type: none"> con assegno circolare da inserire nella busta nella vendita senza incanto) 8) la data della nuova vendita con incanto, nel caso in cui quella senza incanto non abbia luogo per qualsiasi ragione (asta deserta, offerte inefficaci, offerte non superiori a un quinto del prezzo base rifiutate dai creditori o altre circostanze) 9) di quale somma minima occorre aumentare le offerte al rialzo 10) il termine con cui il creditore pignorante deve dare notizia dell'espropriazione agli altri creditori non comparsi all'udienza 11) le modalità e il termine per pagare il prezzo (per legge dovrebbe essere un massimo di 60 giorni dall'aggiudicazione, ma certi tribunali concedono fino a 120 giorni, salvo pagamento degli interessi legali) |
|--|--|

Oggi l'asta sta diventando un nuovo canale di vendita: riduce tempi di trattativa e commissioni, e consente di ottenere il prezzo voluto

l'ordinanza di vendita (vedere tabella), perché molte sono le voci riportate, e le possibili sorprese.

Detto questo, il primo passo da fare da parte del potenziale acquirente sta nell'accertarsi che le condizioni reali dell'immobile corrispondano alle sue aspettative. Fondamentalmente le problematiche nascono esclusivamente da errori di approccio o valutazione di quanto viene effettivamente venduto. Ci sono molti modi attraverso i quali il futuro acquirente può sincerarsi delle reali condizioni e dunque del valore di mercato dell'immobile. Innanzitutto ci sono rapporti di perizia dell'immobile redatti da un consulente tecnico del giudice all'interno dei quali sono riportate dettagliatamente tutte le informazioni riguardanti l'immobile stesso. Inoltre l'interessato può rivolgersi ad agenzie specializzate di professionisti che fungono da intermediari nell'acquisto di case pignorate.

A volte ci si può imbattere però in situazioni spiacevoli. Tipo che le condizioni effettive della casa sono molto inferiori alle aspettative dell'acquirente e che esistono problemi strutturali di notevole entità. Un'ipotesi non remota considerando che spesso risulta piuttosto difficile riuscire a visionare l'immobile. E qui la legge non ammette ignoranza, per cui, come mostrato dall'art. 2922 del codice civile, l'aggiudicatario non può lamentare tanto i vizi redibitori che la mancanza delle qualità promesse. Non a caso questa modalità di acquisto resta a tutt'oggi appannaggio soprattutto degli addetti ai lavori, in grado di valutare il valore dell'immobile sulla carta e in genere vaccinati contro i facili entusiasmi che possono indurre a rilanci non sempre opportunamente meditati. Un altro eventuale problema, a cui è bene essere preparati, può sopraggiungere qualora l'ex proprietario dell'immobile si rifiutasse di lasciare la casa in questione. In questo caso «va intrapresa un'azione di sfratto rilascio e immissione in possesso. Il decreto di trasferimento che rappresenta l'atto traslativo della proprietà, è di per sé titolo esecutivo per intimare la liberazione dell'immobile a chi ne detenga illecitamente il possesso, e in tempi più rapidi che per immobili affittati, 6-8 mesi», chiarisce De Musso.

...e chi in borsa

Quelle sulla carta oppure in asta giudiziaria non sono però le uniche forme alternative di acquisto di un immobile. Restano infatti le aste per la dismissione di immobili pubblici (le varie Scip), simili a quelle giudiziarie ma un po' più semplici (sono molto più pubblicizzate). E poi le aste private, una via che sta seguendo per esempio la Borsa immobiliare di Roma (da oltre un anno è in corso la fase sperimentale), pronta a debuttare proprio nelle prossime settimane, e che in futuro potrebbe essere adottata anche dalle borse immobiliari di altre città. Con una promessa: tempi e costi ridotti. Insomma un nuovo canale di vendita cui può ricorrere qualunque proprietario o acquirente, e per qualunque appartamento, e che dovrebbe agevolare l'incontro tra domanda e offerta. Un approccio già molto diffuso all'estero, in Gran Bretagna principalmente, dove di fatto è nato e dove oggi la metà delle transazioni avviene attraverso questa via.

Nella pratica il meccanismo prevede che, una volta che il proprietario dell'immobile ha deciso di avvalersi di questa via per vendere, una struttura ad hoc della borsa romana (organo che fa capo alla camera di commercio locale e a cui fanno riferimento una sessantina di agenzie, per un totale di 200 agenti accreditati) provveda alla valutazione del bene da cui, previo accordo con il proprietario, scaturirà la

CITTA' ALLA VALUTAZIONE DELLA CASA

S E C O N D A P U N T A T A

base d'asta, in genere un po' inferiore al valore di mercato così da rendere l'operazione più appetibile. I tipi di asta a questo punto possono essere due (a scelta del venditore): la classica all'incanto (il battitore è l'agente) oppure con offerta in busta chiusa che può essere seguita da rilanci al momento dell'apertura delle buste in caso di offerte paritarie. Naturalmente per presentare le offerte vincolanti è indispensabile una richiesta di partecipazione preventiva, che va accompagnata dal versamento del 25% del prezzo di base su un deposito infruttifero, intestata alla Borsa immobiliare.

E se le offerte sono poco soddisfacenti? Per il proprietario c'è comunque una via d'uscita perché per entrambi i tipi d'asta esiste il cosiddetto prezzo di riserva, quello al di sotto del quale non è tenuto ad accettare. In Inghilterra comunque i casi di asta deserta o con esito negativo sono solo il 9% del totale.

Quello della maggiore trasparenza del mercato non è comunque l'unico vantaggio per chi vende. Importante è anche il fatto che riesce a raggiungere un numero maggiore di potenziali acquirenti, grazie anche alla pubblicità (avviso sui principali quotidiani) da parte della Borsa immobiliare, e a metterli contemporaneamente in competizione tra loro.

Ma soprattutto c'è un vantaggio in termini di velocità di chiusura della compravendita che, a fronte di ormai costante allungamento dei tempi medi causa la frenata del settore, si esaurisce invece in soli 40 giorni. E anche con un discreto risparmio. È vero infatti che, almeno in teoria, la commissione da riconoscere all'agente immobiliare nasce da trattativa fra le parti, ma in genere si assesta su determinati valori a seconda della zona, spesso il 6% diviso in parti uguali tra i due attori. La borsa romana è riuscita però ad accordarsi con la rete per limare un po' la quota spettante all'agente, in virtù del fatto che con l'asta non ha più l'onere della ricerca degli immobili da vendere. Il risultato è una commissione complessiva del 4%, di cui solo l'1% a carico dell'acquirente. Il venditore, però, anche in caso di esito negativo dell'asta, è comunque tenuto al pagamento delle spese di procedura, un migliaio di euro circa, a prescindere dal valore della casa.

La situazione dei prezzi

Su questo filone l'ultima innovazione è quella proposta da Remax con l'iniziativa Open house (letteralmente casa aperta). I venditori aprono la casa ai potenziali acquirenti, in un unico appuntamento in un giorno da definire, evitando singoli appuntamenti. L'organizzazione di una Open house viene comunicata tempestivamente al pubblico, e dunque ai potenziali acquirenti dell'immobile, attraverso annunci stampa e tramite un'azione di mailing mirata ai clienti potenziali e agli agenti immobiliari della zona. I vantaggi? Soprattutto per chi vende: maggiore velocità nel chiudere l'operazione, e maggiore probabilità di ottenere il prezzo richiesto.

Le Borse immobiliari

MILANO

www.borsaimmobiliare.net

ROMA

www.borsaimmobiliare.roma.it

BRESCIA

www.bs.camcom.it

PISA

www.pi.camcom.it

PERUGIA

www.pg.camcom.it

ASCOLI PICENO

www.ap.camcom.it

ANCONA

www.an.camcom.it

MACERATA

www.mc.camcom.it

PESCARA

www.pe.camcom.it

BARI

www.ba.camcom.it

RAGUSA

www.rg.camcom.it