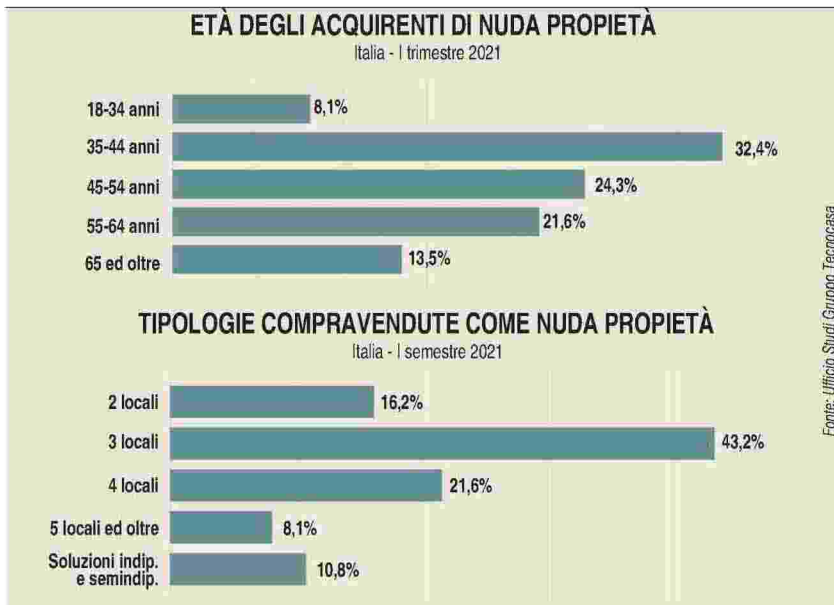


(segue da pag.59)

una una decrescita del 10% delle transazioni immobiliari totali su tutto il territorio nazionale a partire dal terzo trimestre 2020, quella subita dalla nuda proprietà è stata più severa e prolungata nel tempo, o meglio non è stata ancora del tutto recuperata. Tutto ciò per due motivi, secondo l'esperienza diretta di **Preatoni** Nuda Proprietà: a partire dal 2020 la tendenza a rimandare, causa pandemia, cure e interventi prestatati agli anziani (principali venditori di case in nuda proprietà) per dare precedenza ai malati di Covid, con conseguenti disagi fisici che li ha indotti a rimandare tutte le attività. Il tutto unito alla legittima paura ad aprire la porta ad agenti immobiliari e potenziali acquirenti. «In ogni caso, riteniamo questi effetti transitori perché appunto legati al Covid», sottolinea **Preatoni**.»

**A segnare un cambio di passo**, oltre alle necessità economiche, potrebbe essere anche il diverso modo di considerare oggi la casa. «Abbiamo rilevato che sempre più spesso gli anziani venditori di nuda proprietà cercano liquidità per supportare i propri figli, talvolta anche in età matura, in un periodo di difficile accesso al lavoro anche per le nuove generazioni», sottolinea **Preatoni**. «In Europa l'Italia è uno dei Paesi a più alto tasso di proprietari di casa con un indice pari al 72,4%, che in diverse statistiche si attesta anche all'80%, a seconda delle fonti. Allo stesso modo è anche uno dei Paesi con la popolazione più anziana, parte della quale non



GRAFICA IMF-MILANO FINANZA

versa in buone condizioni finanziarie o ha comunque difficoltà a ottenere aiuti in caso di problemi economici, propri o dei figli. Da qui la vendita della nuda proprietà, in un'ottica che trasforma la casa da asset da lasciare in eredità a salvadanaio di ultima istanza. La globalizzazione inoltre impone ai giovani un'estrema mobilità, per cui è quasi scontato che la casa ereditata dai genitori è probabilmente destinata alla vendita. Meglio dunque farlo prima quando può essere più utile».

Le difficoltà economiche però non colpiscono solo gli anziani o i più giovani. Secondo gli ultimi dati pre pandemia il 2% dei mu-

tuatari era già allora in ritardo con le rate, mentre il 31,8% dei proprietari di casa o il 44,5% delle famiglie erano in difficoltà nel sostenere spese legate al possesso della casa. Senza contare quelli che la casa non riescono a comprarla. Da qui dunque le potenzialità del settore nuda proprietà. «La prima categoria di utenti potenziali è quella di chi pensa all'acquisto di una nuda proprietà a fini abitativi di medio-lungo periodo, per sé o per i figli», spiega ancora **Preatoni**. «La seconda categoria, potenzialmente più importante, è quella dei giovani che comprano una nuda proprietà da una persona non per forza troppo an-

ziana, possono comprare a un prezzo molto scontato. E' un mercato oggi quasi inesistente, ma che offre grandi opportunità: l'abitazione è destinata infatti a una doppia rivalutazione, derivante da un lato da quella di mercato, visto che in Italia i prezzi delle case sono ancora inferiori del 30,6% rispetto ai massimi storici e che l'inflazione corre, e dall'altro dall'invecchiamento del proprietario. Se per l'acquisto può inoltre appoggiarsi a un mutuo il vantaggio è ancora maggiore perché la rata sarà molto ridotta». Ricordiamo che il prezzo dell'immobile è tanto più basso quanto inferiore è l'età del venditore della nuda

proprietà. Si tratta di un diverso strumento di investimento: «potrà essere rivenduto dopo qualche anno e con una sostanziosa plusvalenza, magari proprio per comprare una casa in piena proprietà», aggiunge **Preatoni**, «oppure mantenuto e usato come piano-paracadute pensionistico integrativo, una sorta di piano di accumulo, anche alla luce del fatto che la nuda proprietà è esente da carichi fiscali. Quest'ultimo è un mercato dalle enormi potenzialità che intendiamo aggredire in maniera strutturata. Ma interessante potrebbe essere in futuro anche la compravendita del solo diritto di usufrutto, sempre pensando alla clientela più giovane».

**A frenare lo sviluppo della nuda proprietà** è però il nodo dei mutui. Allo stato attuale però quasi non esistono banche disposte finanziare l'acquisto di una nuda proprietà a meno che il richiedente non abbia un altro bene immobile da mettere a garanzia o che l'usufruttuario si renda parte garante insieme al nudo proprietario, opzione che rende il prodotto invendibile. Evidentemente le banche non si sentono abbastanza tutelate dalla garanzia sulla sola nuda proprietà. «Ma è un timore infondato», conclude **Preatoni**. «In caso di insolvenza dopo qualche anno, l'immobile è più facilmente rivendibile sia perché la domanda è sostenuta sia perché nel frattempo l'usufruttuario è invecchiato e quindi il valore della casa è aumentato. Infine, un portafoglio di nuda proprietà è fiscalmente neutro mentre quello di piena proprietà procura carichi fiscali». (riproduzione riservata)