

Scritto da Massimo Tagliabue
Giovedì 16 Agosto 2012 09:10 -

In tempi di incertezza è ancora la casa la migliore soluzione per affrontare i momenti di difficoltà. Secondo i dati rilevati da una recente ricerca Spi-Cgil il fenomeno della compravendita della nuda proprietà è in esplosione sia come fonte di reddito (vendita), sia come soluzione di investimento (acquisto).

Il mercato delle compravendite di nuda proprietà rappresenta quasi il 5 per cento del mercato totale e gli annunci più numerosi inerenti solo la vendita di nuda proprietà si trovano nel Lazio (41 per cento del totale), nella Lombardia (circa il 14 %) e a seguire, Liguria, Toscana ed Emilia Romagna.

Nella sola città di Roma gli annunci di vendita sono passati da 2300 nel 2008 a oltre 8000 nel 2011. La Liguria è una delle regioni dove l'aumento è stato più significativo: + 11 per cento.

Come la crisi ha cambiato la vendita della nuda proprietà ?

Proprio a Genova, del resto, è presente l'agenzia Sicasa Immobiliare che presenta i più importanti specialisti in questo settore. La sua titolare, Jacqueline Sidi, ha studiato questa formula di compravendita e ne ha promosso la sua riuscita divenendo oggi un punto di riferimento per tutti i professionisti di questo segmento di mercato.

È molto importante conoscere questa formula di investimento al di là dei luoghi comuni. Ci ha spiegato Jacqueline Sidi, «Oggi, per fortuna, la mentalità è cambiata e la nuda proprietà non è più vista una forma di investimento solamente a lungo termine o la ricerca di un appartamento di una persona molto anziana. La crisi ha modificato sia il profilo del venditore, sia dell'acquirente dando una nuova prospettiva a questo contratto e un'apertura di possibilità in più per la formula della nuda proprietà.»

1. Venditori sempre più giovani

Scritto da Massimo Tagliabue
Giovedì 16 Agosto 2012 09:10 -

«Dal nostro punto di vista, stiamo osservando come la nuda proprietà sia un tipo di investimento in grande cambiamento» ci ha spiegato Sidi «In primo luogo perché è una formula scelta da persone sempre più giovani per disporre di denaro contante. L'esigenza di far fronte a spese impreviste o di far sviluppare un'azienda, spinge un'ampia fascia della popolazione dai cinquanta ai sessanta anni a vendere la nuda proprietà del proprio appartamento pur continuando a viverci mantenendone l'usufrutto. In questo caso, i prezzi degli immobili sono ancora più interessanti: sono in molti ad acquistare le nude proprietà invece di lasciare i loro capitali allocati in investimenti bancari a lungo termine che si rilevano spesso precari.»

2. La scelta del diritto di abitazione

«I venditori, d'altro canto, hanno una scelta in più: possono decidere di vendere la nuda proprietà, quindi di godere dell'usufrutto in termini di vitalizio, oppure di vendere con diritto di abitazione, ovvero determinando un tempo specifico di permanenza nell'immobile. In questo caso si guadagna in termini economici in rapporto al tempo concordato di questo diritto.

I tempi possono variare da uno a dieci anni a seconda delle esigenze del venditore. La regola è comunque sempre quella che meno tempo si rimane nell'immobile più liquidità è possibile incassare.»

3. Una formula utilizzabile come un assegno circolare

«Con la crisi risalta in modo particolare anche un'altra caratteristica: la possibilità di poter movimentare questo investimento potendolo vendere in qualunque momento. Sempre più acquirenti si sono resi conto della possibilità di utilizzare la compravendita di questa formula con le stesse modalità transattive di un altro titolo di investimento. Un contratto di nuda proprietà può essere rivenduto in qualsiasi momento senza alcun problema per l'usufruttuario.

«In altre parole, la flessibilità di questa formula è garantita dal Codice civile con un contratto di compravendita come nel caso della piena proprietà - spiega il crescente successo della nuda proprietà soprattutto nella nostra regione dove il mercato immobiliare è

Scritto da Massimo Tagliabue
Giovedì 16 Agosto 2012 09:10 -

tradizionalmente molto stabile.â€

La nuda propriet  : di cosa si tratta?

â€œPer chi non avesse presente di cosa si tratta, ricordiamo che chi vende la nuda propriet  di un immobile si riserva il diritto di abitare e di godere dellâ€™immobile per tutta la vita,â€ ci ha detto Sidi â€œincassando subito un capitale che pu  aiutare a vivere meglio, oppure investire in tante altre cose. Eâ€™ una formula jolly che si adatta a tanti tipi di necessit  .â€

â€œChi compra la nuda propriet  acquista un immobile oggi, a un prezzo agevolato, in base allâ€™et  dellâ€™usufruttuario, ovvero di chi vende. Durante il periodo in cui lâ€™usufruttuario rimane in casa, la nuda propriet  si rivaluta doppiamente: sia grazie allâ€™incremento del valore di mercato dellâ€™immobile, sia grazie allâ€™avanzamento dellâ€™et  dellâ€™usufruttuario.â€

â€œSi tratta di una scelta molto interessante anche per quanto riguarda le imposteâ€ ci ha detto Sidi â€œvisto che lâ€™acquirente non Ă tenuto nemmeno al pagamento dellâ€™Imu. Eâ€™ possibile inoltre usufruire delle agevolazioni previste per la prima casa e si tenga inoltre presente che dopo cinque anni â€ nel caso di acquisto come seconda casa - non si deve pagare alcuna imposta sul plusvalore della vendita.â€

Perch  rivolgersi alla Sicasa Immobiliare?

â€œLa Sicasa Immobiliare vanta una tradizione nella compravendita di questo tipo di soluzioni, oltre alle tradizionali propriet  , visto che siamo tra i pochi in Italia ad occuparcene fin dagli inizi del 2000. Per questa ragione siamo oggi in grado di fare valutazioni e perizie molto precise sia per gli acquirenti, sia per i venditori. Grazie a questa esperienza, abbiamo unâ€™elevatissima competenza in tutti gli aspetti tecnico-legali relativi a questo tipo di operazioni. Ovviamente seguiamo ogni transazione dalla A alla Z presenziando ogni criticit  con un esperto dedicato ai nostri clienti.

Scritto da Massimo Tagliabue
Giovedì 16 Agosto 2012 09:10 -

Infine, ma forse piú importante di tutto, la nostra etica mette al primo posto la dignità, la discrezione e la correttezza. Una scelta che spesso è stata produttiva da un punto di vista economico, ma ci permette un magnifico rapporto con chi vuole operare con noi.

Quando è possibile contattarvi per avere maggiori informazioni?

Chi non ha tempo per passare a visitarci nel nostro ufficio puó telefonare al numero 010/2759229 in ogni momento della giornata. Una speciale segreteria telefonica, 24 ore su 24, è in grado di dare tutte le informazioni registrate possibili in merito alle abitazioni che abbiamo in vendita. Si tratta di un modo di fornire subito le prime indicazioni ai nostri clienti poi, naturalmente, è sempre meglio sentirsi di persona. Noi lavoriamo soprattutto sul territorio ligure e sulla Costa azzurra, ma abbiamo operato anche in Lombardia e siamo disponibili per consulenze su tutto il territorio nazionale.